

Міністерство освіти і науки України
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
Економіко-правовий факультет

Р **ИНКОВА** **ЕКОНОМІКА:**

*Сучасна теорія
і практика управління*

Збірник наукових праць

ТОМ 14. Випуск 2 (30)

Виходить 3 рази на рік

Засновано у вересні 1998 року

Одеса
Наука і техніка
2015

Редакційна колегія:

Е. А. Кузнецов, канд. екон. наук, проф. (головний редактор); В. І. Захарченко, д-р екон. наук, проф. (заступник головного редактора); А. В. Андрейченко, канд. екон. наук, доцент (відповідальний секретар); О. В. Горняк, д-р екон. наук, проф.; І. С. Канзафарова, д-р юрид. наук, проф.; Є. І. Масленников, д-р екон. наук, доц.; М. М. Меркулов, д-р екон. наук, доц.; О. І. Миколенко, д-р юрид. наук, проф.; В. С. Ніценко, д-р екон. наук, доц.; В. І. Осіпов, д-р екон. наук, проф.; О. П. Подцерковний, д-р юрид. наук, проф.; М. П. Сахацький, д-р екон. наук, проф.; С. О. Якубовський, д-р екон. наук, проф.; Жан-Поль Гішар, д-р екон., проф., Університет Ніцци – Софія Антиполіс (м. Ніцца), Франція; Л. М. Давиденко, д-р екон. наук, проф., Белоруський державний педагогічний університет ім. М. Танка (м. Мінськ), Беларусь; А. Кожухар, д-р екон. наук, проф., Національний технічний університет (м. Кишинів), Молдова; В. Цвинар, PhD, Вища школа економіки та інновацій (м. Люблін), Польща; С. В. Чернишенко, PhD, Prof. Hab., Університет Кобленц-Ландау (м. Кобленц), Німеччина.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації.
Серія KB № 19765 – 9565 P від 15 березня 2013 року.

*Друкується за рішенням Вченої ради
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.
Протокол № 8 від 26 квітня 2013 року.*

З цього випуску та надалі у виданні використовується подвійна система нумерації.

***Всі статті проходять обов'язкову процедуру
внутрішнього та зовнішнього рецензування.***

Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. Т. 14, вип. 2 (30) : зб. наук. праць. – Одеса : Наука і техніка, 2015. – 208 с.

У збірнику наукових праць розглядаються організаційно-економічні та організаційно-правові проблеми розвитку економіки та права в Україні.

Аналіз динаміки проводиться з точки зору дослідження ефективності управління та знаходження пріоритетів соціально-економічної політики для українського суспільства в період ринкової трансформації. Аналіз сучасного стану правової системи України проводиться з точки зору поліпшення ефективності чинного законодавства, його відповідності соціальним потребам, науковим надбанням та досвіду право застосовної діяльності.

Для студентів, аспіратів, викладачів вищих навчальних закладів, державних службовців, підприємців і менеджерів.

Ministry of education and science of Ukraine
Odesa I. I. Mechnykov National University
Faculty of Economics and Law

*M***ARKET** **ECONOMY:**

*Modern management theory
and practice*

Collection of scientific works

Volume 14. Issue 2 (30)

Publication frequency – three times per year

Founded in September, 1998

Odesa
Nauka i technika
2015

Editorial board:

E. A. Kuznietsov, PhD in Economics, Prof. (chief editor); V. I. Zakharchenko, Doctor of Economic Sciences, Prof. (assistant of chief editor); A. V. Andreichenko, PhD in Economics, Associate Prof. (executive secretary); O. V. Gorniak, Doctor of Economic Sciences, Prof.; I. S. Kanzafarova, Doctor of Law Sciences, Prof.; Ye. I. Maslennikov, Doctor of Economic Sciences, Associate Prof.; M. M. Merkulov, Doctor of Economic Sciences, Associate Prof.; O. I. Mykolenko, Doctor of Law Science., Prof.; V. S. Nitsenko, Doctor of Economic Sciences, Associate Prof.; V. I. Osipov, Doctor of Economic Sciences, Prof.; O. P. Podtserkovnyi, Doctor of Law Science, Prof.; M. P. Sakhatskyi, Doctor of Economic Sciences, Prof.; S. O. Yakubovs'kyi, Doctor of Economic Sciences, Prof.; Jean-Paul Guichard, Doctor of Economic Sciences, Prof., Université Nice – Sophia Antipolis (Nice, France); L. M. Davydenko, Doctor of Economic Sciences, Prof., Belarussian State Pedagogical University named after Maxim Tank (Minsk, Belarus); A. Kozhukhar, Doctor of Economic Sciences, Prof., Universitatea Tehnică a Moldovei (Kishinev, Republic of Moldova); V. Tsvynar, PhD, University of Economics and Innovation (Lublin, Poland); S. V. Tsernyshenko, PhD, Prof. Hab., University of Koblenz and Landau (Koblenz, Germany).

Certificate of state registration of the print media
Series KV № 19765 – 9565 P dated March, 26, 2013.

*The collection of scientific works is printed by the resolution of Academic Council
of Odesa I. I. Mechnykov National University
Protocol № 8 from 26th of April, 2013.*

**The dual numeration system has been started to be used in this Collection of scientific works
from this Issue and further.**

***All articles are liable for the obligatory
internal and external reviewing procedures.***

Market Economy: Modern Management Theory and Practice. Vol. 14. Issue 2 (30) : collection of scientific works. – Odesa : Nauka i technika, 2015. – 208 p.

Organizational, economic, organizational and legal problems of economics and law development in Ukraine are considered in the collection of scientific works.

Analysis of dynamics is provided in terms of management effectiveness research and priorities of social and economic politics determination for the Ukrainian society during the market transformation period. Analysis of Ukrainian law system's modern state is carried out in the view of valid legal system effectiveness improvement, its corresponsance with social needs, scientific achievements and enforcement experience.

Collection of scientific works is useful for students, postgraduates, teaching and academic staff, state employee, entrepreneurs and managers.

ЗМІСТ

Кузнєцов Е. А. Державне регулювання та соціально-економічний контекст впровадження інноваційного механізму професіоналізації управлінської діяльності	7
Ніценко В. С., Дворніков І. А. Проблеми та напрямки підвищення конкурентоспроможності виробників зерна	22
Павлов К. В. Економічне ядро на різних ієрархічних рівнях системи управління.....	34
Karpov V. A., Shevchenko-Perepolkina R. I. Analysis of fundamental contradictions of efficiency of cash flow of projects	47
Заєць М. А., Грабар І. С. Напрямки розвитку транскордонного співробітництва у морський транспортній галузі	59
Нєнно І. М. Стратегія управління морськими торговельними портами: горизонт, структура, інструменти.....	68
Горбаченко С. А. Перспективи залучення інвестицій у портове господарство України	79
Мазур О. Є. Методика оцінювання регіонального рівня інституціонального розвитку роздрібної торгівлі	88
Радченко О. П., Шавалюк О. І. Розвиток та особливості впливу ТНК на економіку України	102
Столбуненко Н. Н., Прибок В. А. Инновационно-инвестиционное развитие – стратегический курс экономики Украины.....	112
Смирнова Г. А. Риск-менеджмент как составная часть корпоративной системы управления	122
Zakharchenko O. V. Management of resource saving at the enterprise.....	134
Яковлев А. И. Ранжирование базовых должностных окладов менеджеров коммерческих организаций: проблемы и решения.....	140
Курганська Е. І. Аналіз сучасного стану управління фінансовими ресурсами через систему казначейства.....	148
Борщ В. И. Соотношение социального и человеческого капиталов организации.....	162
Кубік В. Д. Моделювання як метод формування облікової політики підприємства	171
Жмай О. В. Корпоративна соціальна відповідальність: перспективи та можливості серед підприємств малого та середнього бізнесу в Україні.....	185
Завертаний Д. В. Сучасний стан та перспективи розвитку хлібопекарської галузі України	194
Правила для авторів	204

CONTENTS

Kuznietsov E. A. State regulation and socio-economic context of the innovative mechanism of management activity professionalization introduction.....	7
Nitsenko V. S., Dvornikov I. A. Problems and directions of competitiveness of grain producers improving.....	22
Pavlov K. V. Economical core at the different levels of management system hierarchy	34
Karpov V. A., Shevchenko-Perepolkina R. I. Analysis of fundamental contradictions of efficiency of cash flow of projects.....	47
Zaac M. A., Grabar I. S. Directions of cross-border cooperation in the maritime transport sector	59
Nyenko I. M. Management strategy of sea trade port: horizon, structure, tools.....	68
Gorbachenko S. A. The prospects for attracting investments in ports of Ukraine ..	79
Mazur O. Ye. The methodology of regional level assessment in institutional development of the retail trade.....	88
Radchenko O. P., Shavalyuk O. I. Development and features of the transnational corporations' influence on Ukrainian economy	102
Stolbunenko N. N., Pribok V. A. Innovation and investment development – the strategic course of Ukrainian economy.....	112
Smirnova G. A. Risk management as an integral part of corporate management system.....	122
Zakharchenko O. V. Management of resource saving at the enterprise.....	134
Iakovliev O. I. Ranking of the commercial organizations managers' salary: problems and solutions.....	140
Kurganskaya E. I. Analysis of the current state of management of financial resources via the treasury system.....	148
Borshch V. I. Ratio of social and human capital in organization.....	162
Kubik V. D. Modeling as a method of enterprise's accounting policy formation...	171
Zhmai A. V. Corporate social responsibility: prospects and opportunities among small and medium business in Ukraine.....	185
Zavertany D. V. Current state and prospects of Ukrainian baking industry development	194
Information for authors	204

УДК 65.018.007.1

Е. А. Кузнєцов,

кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та управління
Одеський національний університет імені І. І. Мечнікова
Французький бульвар, 24/26, 65058, м. Одеса, Україна
e-mail: edkuznietsov@gmail.com

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ КОНТЕКСТ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ПРОФЕСІОНАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглядаються проблеми державного регулювання механізму професіоналізації управлінської діяльності. Висвітлюється соціально-економічний контекст впровадження інноваційного механізму професіоналізації управлінської діяльності. Значна увага приділяється структуруванню інноваційного механізму професіоналізації менеджменту. Запропоновано модель державного управління процесом професіоналізації управлінської діяльності.

Ключові слова: професіоналізація, управлінська діяльність, державне регулювання, інноваційний механізм.

Формування системи державної політики проходить в досить складних соціально-економічних умовах розвитку сучасного українського суспільства. Старі й нові виклики щодо подальшої трансформації економіки та проведення необхідних соціальних реформ стикаються з досить низьким рівнем їх управлінського супроводу. Відсутність необхідної ресурсної бази реформ створює безліч нових ризиків, які значним чином деформують поняття ролі та відповідальності держави в проведенні реформаторського курсу. Ці обставини значним чином впливають на соціально-економічний контекст впровадження інноваційного механізму професіоналізації управлінської діяльності. В таких умовах, державне управління, як система механізмів реалізації державної політики, практично мало звертає увагу на розвиток тих сфер діяльності, які є визначальними не тільки для розвитку суспільства, але і його існування. Безумовно, проблеми розвитку українського суспільства, як цивілізованої європейської нації, потребують інноваційних форм реалізації державних програм. Інноваційний підхід до системи державного управління має на увазі пошук і створення ресурсної бази для системних змін, але в якості основної ідеї він пропонує створювати власноруч ресурсний потенціал на основі ефективної діяльності професійного складу управлінського персоналу. Якою б довгою не була міжнародна кредитна лінія, вона не стане ефективною без реального управлінського процесу, який повинен бути направлений на модернізацію, ефективність і прибутковість вітчизняного сектору економіки. Міжнародна інвестиційна привабливість країни, регіону, галузі та окремого підприємства виникає тоді, коли ми самі готові інвестувати і відповідати за результативність цих інвестицій. Мотиваційна цінність процесу інвестування – це жорстка система управлінської відповідальності, обличчям якої є професійна спроможність управлінського персоналу забез-

печити позитивний результат. Професійна вульгаризація управлінської діяльності починається з того моменту, коли за справу береться псевдо професійний управлінець, який свою діяльність починає з того, що вирішує як уникнути персональної відповідальності і не забути про свою вигоду. Будемо реалістами – змінити управлінський склад в системі державного управління в найближчі роки не вдасться, але його можна продумано скоротити, здібних навчити, а ефективних правильно мотивувати. Таким чином, процеси професіоналізації менеджменту система державного управління має не тільки ініціювати і запропонувати суспільству ефективні механізми розвитку, але, також, вона сама повинна пройти через систему професійної управлінської оцінки.

Дослідженням проблем професіоналізації управлінської діяльності, а також розвитку інноваційних форм професійної системи менеджменту присвячені праці українських та зарубіжних учених: Р. Абрамова, Р. Анкоффа, І. Ансофф, М. Армстронга, В. Апопія, О. Аузан, М. Барної, Ч. Барнарда, Б. Беккера, Р. Бітті, Т. Васильціва, Д. Гвішиані, Л. Гітельмана, Д. Гоулмана, П. Друкера, Д. Дункана, О. Ілляш, О. Ісаєва, Б. Карлофа, Д. Кокуріна, С. Каммінгса, М. Крота, В. Маршева, Б. Мільнера, Г. Мінсберга, А. Московської, О. Попова, Г. Попової, А. Пригожина, І. Риженкової, М. Ротера, Ю. Сафонова, Б. Семака, Л. Семів, О. Стражного, О. Турецького, М. Уперенко, Н. Ушенко, Д. Ходкінсона, М. Хюзинда, Т. Черничко, М. Флейчук, Л. Шимановської-Діанич, Г. Щедровицького.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, присвячених питанням розвитку системи менеджменту та професіоналізації управлінської діяльності, практично відсутні роботи із методології професіоналізації менеджменту, формуванню та інноваційному розвитку професійної системи менеджменту, механізму професійної підготовки управлінського персоналу, зокрема на етапах практичної діяльності управлінців. Зазначені проблеми обумовили вибір теми дисертації, її мету, завдання, предмет, структуру та основні напрямки дослідження.

Метою даного дослідження є формування теоретичного та практичного підґрунтя для державного регулювання механізму професіоналізації управлінської діяльності.

Використання менеджменту в системі державного управління має свої особливості, у порівнянні з менеджментом бізнес-організацій. Велика кількість строгих процедур, приписів, положень і рекомендацій, яким повинен слідувати державний управлінець, вносять багато коректив в операційну роботу [1, с. 95-102]. Але зараз наше завдання не пов'язано з особливостями використання менеджменту саме в системі державного управління, а нас більше цікавлять можливості підтримки зі сторони державного управління процесів професіоналізації управлінської діяльності. Розглянемо цю проблему з позицій структурування інноваційного механізму професіоналізації менеджменту.

Перше. Необхідно звернути увагу на розробку правових основ процесу професіоналізації управлінської діяльності. Реалізація цієї роботи, в першу чергу, пов'язана з розробкою проекту Закону України «Про професійну підготовку

управлінських кадрів». В концепції цього проекту закону важливо закласти наступні основні положення:

- Професійний управлінський ресурс держави має стратегічне значення для розвитку країни, її соціально-економічної перспективи в системі цивілізованої світової спільноти.

- Народ України має право на гідну систему управління суспільними процесами з метою ефективного розвитку сталих механізмів безпеки, соціально-економічного зростання, розвитку науки і освіти, охорони здоров'я тощо.

- Розвиток управлінської діяльності повинен бути націлений на постійну і системну професійну підготовку управлінських кадрів з використанням сучасних інноваційних технологій навчання.

- Держава постійно і на пріоритетній основі підтримує і стимулює розвиток науково-освітніх організацій, які довели свою конкурентоспроможність на ринку надання послуг щодо професійного управлінського навчання інноваційного зразка.

- Створення національної інформаційної бази елітного корпусу професійних управлінців, дослідників професійної системи менеджменту, експертів, менеджмент-тренерів, викладачів ВНЗ з управлінських дисциплін.

- Створення спеціального правового поля для діяльності професійних асоціацій з менеджменту, корпоративних вищих шкіл менеджменту, академій професійного менеджменту тощо. Заохочення бізнес-спільноти до взаємодії з такими організаціями, встановлення грантів, державних відзнак, рейтингів і форумів для кращих представників загального національного процесу професіоналізації управлінської діяльності.

- Створення умов для розвитку історично-суміжних з менеджментом галузей науки: економіка, соціологія і психологія. Формування наукового кластеру з цих наукових напрямків для забезпечення максимальної ефективності управлінських досліджень в системі «наука-аналітика (консалтинг) – практика» менеджменту.

- Розвиток процесів актуалізації управлінських знань для старших класів загальноосвітніх шкіл і активної частини населення з метою підвищення управлінської грамотності та створення умов для ефективної дії механізмів соціокультурної політики держави.

- Заснування національних персональних стипендій і грантів для активних учасників процесу професіоналізації управлінської діяльності. Відкриття клубу номінантів національної премії «Управлінець року» з фіксацією суми грошової нагороди переможцю.

- Створити національний комітет з питань професіоналізації управлінської діяльності, який підпорядкувати Кабінету Міністрів з безпосереднім підпорядкуванням прем'єр-міністру України.

Друге. Процес професіоналізації другого і третього рівня є особливо важливим для загальної результативності процесу професіоналізації. Саме для цих рівнів потрібна державна стартова допомога, але широкий спектр подальшої професійної діяльності створені спеціалізовані організації повинні забезпечувати самі. Оскільки для таких спеціалізованих організацій потрібно формувати

системно-інтегральний зв'язок науки, аналітики і практики управлінської діяльності, необхідно спочатку об'єднати первинні зусилля бізнес-спільноти і науково-експертного середовища [2]. В чому тут, на наш погляд, полягає стартова допомога держави:

- Необхідно запуснути стартові механізми мотивації для майбутніх учасників процесу професіоналізації менеджменту. Зрозуміло, що кожен учасник цього процесу має своє розуміння подальшої діяльності і свою долю сумнівів щодо результативності такої роботи взагалі. Держава, через створений комітет з питань професіоналізації управлінської діяльності, може ініціювати широку грантову політику для учасників майбутньої корпоративної організації. При цьому, отримання персональних міжнародних грантів створює певні можливості доступу до інноваційних технологій професійної підготовки управлінських кадрів західних університетських шкіл менеджменту.

- За ініціативою згаданого раніше комітету формується певний пакет податкових, кредитних, соціальних та інших пільг, які заохочують суб'єктів корпоративного процесу до активної співпраці. Важливим компонентом цієї роботи є створення умов для податкових канікул організаціям, наприклад, корпоративній вищій школі менеджменту, яка тільки починає свою діяльність.

- Організація системи стажування з грифом «державна підтримка» на базі відомих західних університетів, які культивують кращі зразки інноваційної підготовки управлінських кадрів. Стажування має бути спеціалізованим і предметним і саме там, де є фахівці з необхідної спеціалізації професійної системи менеджменту. Претенденти на стажування мають довести свої професійні знання і здібності до активних і складних форм професійного навчання.

- Активне залучення для участі в професійних форумах з менеджменту видатних політиків, бізнесменів, вчених, діячів культури, церковних діячів, спортсменів, які своїм прикладом можуть довести необхідність ефективної управлінської складової в будь-якій сфері професійної діяльності.

- Розвиток концентрованих форм використання лідерського потенціалу. Мається на увазі така форма співпраці й навчання, коли відомого фахівця з спеціалізованих проблем дослідження системи лідерства змінює реальний лідер в своїй професійній сфері. Така ситуація повторюється щодня протягом тижня, але, щодень, з іншими головними учасниками (фахівець з лідерства – реальний лідер). Такий формат можна назвати інноваційним навчанням практичному лідерству. В більшості випадків, забезпечити організацію такого навчання без допомоги державних інституцій буває неможливо.

Третє. Разом зі створенням Державного комітету з питань професіоналізації управлінської діяльності, на нашу думку, при комітеті необхідно також, створити державну установу – Національний інститут менеджменту. Діяльність цього інституту має бути взірцем не тільки науково-дослідного й практичного розвитку професійного менеджменту в країні, але і авторитетним експертом для системного визначення професійного рівня і результативності управлінської діяльності елітного кадрового складу менеджерів національного бізнес-середовища та системи державного управління.

Четверте. Організаційна стратегія діяльності Комітету з питань професіоналізації управлінської діяльності полягає в створенні розширеної національної системи впровадження і розвитку професійного менеджменту інноваційного зразка (рис. 1). Перед даним Комітетом стоїть практичне завдання, яке направлено на системне формування в країні суб'єктів процесу професіоналізації менеджменту. Важливо зрозуміти роль держави, яка через практичні кроки не тільки стимулює розвиток процесу, а і сама показує приклад використання інноваційних технологій в державному управлінні.

Найкраща мотивація виникає тоді, коли всі учасники процесу розуміють системність дій держави, її реальні мотиви в розвитку важливих процесів, державницька позиція і стійка воля для досягнення поставленої мети. Зрозуміло, що скептичних точок зору в розвитку цієї ідеї може бути багато. Багатьом діючим управлінцям не хочеться знати про свою управлінську ефективність з різних причин, але одна причина є вбивчою силою і її неодмінно потрібно висловити і знати її довгострокові наслідки. Втрачені традиції управлінського етносу (стійка основа високого рівня відповідальності і професійної культури), коренева система управлінського професіоналізму не змогла дати нові пагони, необхідно висаджувати нову генерацію «управлінського матеріалу».

Саме з цією метою необхідно створити Державний комітет з питань професіоналізації управлінської діяльності як важливу дієву інституцію соціально-економічного реформування українського суспільства. Для більш глибокого розуміння проблеми скажемо так, що цей комітет набагато важливіший для розвитку України, ніж, наприклад, навіть антикорупційне бюро. Важливо говорити про професійну діяльність саме тих державних інституцій, діяльність яких направлена на створення нових матеріальних, культурних і духовних цінностей, які, в свою чергу, є стійким фундаментом сучасного прогресу суспільства.

П'яте. Державне управління процесом професіоналізації управлінської діяльності має дотримуватися основних принципів, які значним чином, при їх виконанні, будуть визначати рівень ефективності цього процесу. Важливо, також, зазначити велику вірогідність системних збоїв в розвитку процесу професіоналізації, оскільки складові елементи визначеної моделі можуть знаходитися в різних фазах формування і розвитку. Необхідна буде досить професійна управлінська команда, яка зможе збалансувати процес і швидко вирішувати проблеми критичних точок. Основні принципи діяльності професійної управлінської команди Державного комітету з питань професіоналізації управлінської діяльності можуть бути наступними.

Принцип 1. Інтегральне лідерство

Система функціонування лідерства цілком залежить від якості процесів професіоналізації управлінської діяльності. Лідери організацій, володіючи індивідуальними талантами і баченням розвитку менеджменту, обов'язково повинні отримати професійне «ограновування» щодо нової інтегральної якості управлінської роботи. Вони повинні розвивати свої нові можливості для досягнення результативності за допомогою здібностей до інноваційного навчання протягом всієї управлінської кар'єри. Лідерські якості менеджера мають у своїй

основі цілий комплекс управлінських компетенцій, які необхідно зрозуміти, освоїти і впровадити у свідомість підлеглих і членів управлінських команд. Вести за собою підлеглих, або слідувати за ними, створюючи оперативний і професійний простір для розвитку та ініціатив, локального і стратегічного формування інтелектуального капіталу організації – це основні функціональні завдання лідера. Лідерство народжується і дає повноцінне живлення для інноваційного розвитку в умовах ефективного процесу професіоналізації менеджменту. Розвиток інтелектуалізації професійного менеджменту створює можливості для системно-інтегрального бачення розвитку управлінських процесів та інноваційних форм прийняття управлінських рішень [3, с.191-195].

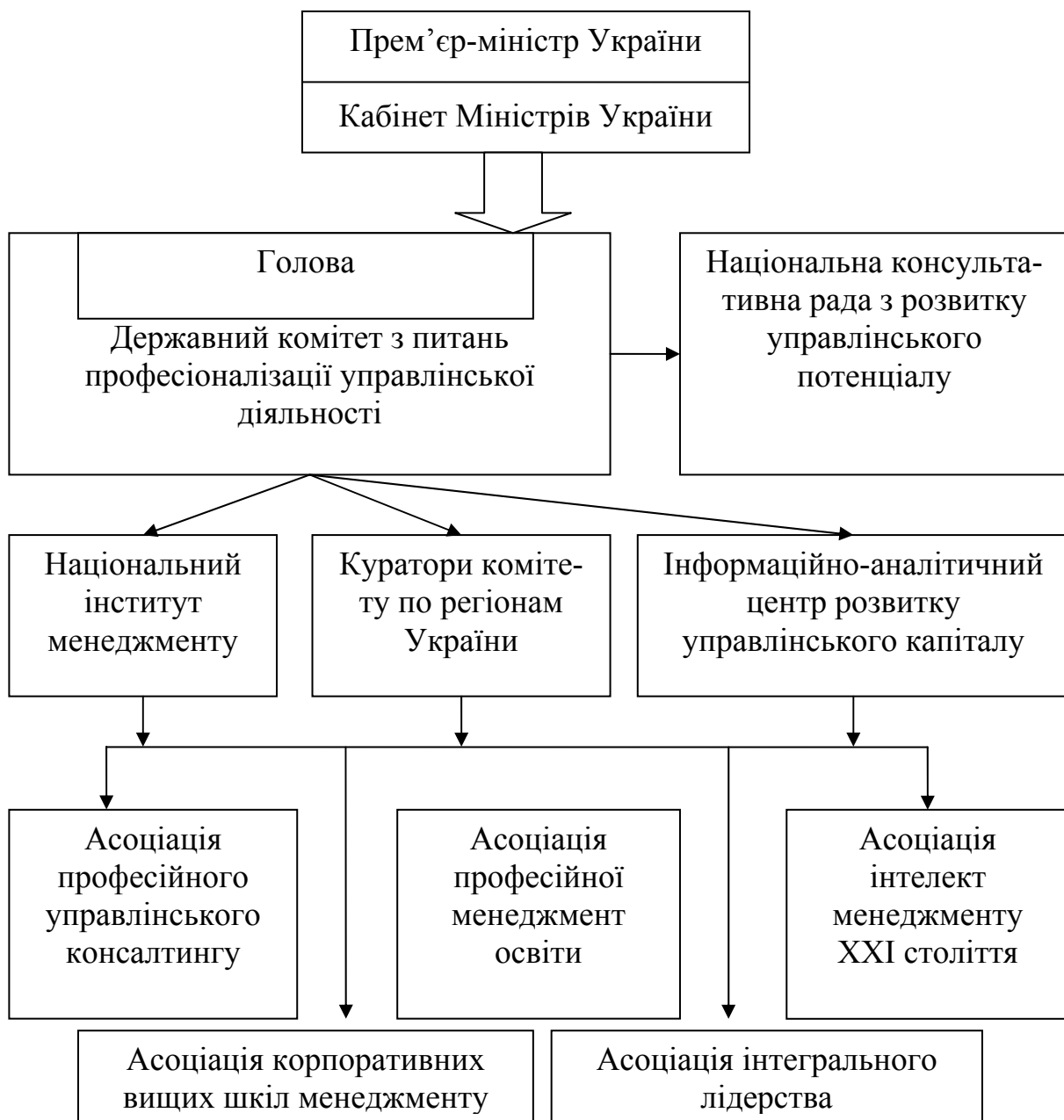


Рисунок 1. Модель державного управління процесом професіоналізації управлінської діяльності (складено автором)

Принцип 2. Пропорція централізації і децентралізації управління

Якість і результативність адміністрування управлінської діяльності визначається можливістю лінійних керівників знайти оптимальну пропорцію централізації і децентралізації у здійсненні управлінського процесу в організації. Це означає, що так звана «оптимальність пропорції» визначається відповідно до розв'язуваної менеджментом проблеми в кожному конкретному випадку. Задати цю пропорцію на тривалий період можливо тільки в тому випадку, коли проблема результативності та якості управлінського рішення не приймається до уваги, а саме управлінське рішення не є результатом альтернативного вибору на основі систематизованої інформаційної бази. Треба також зазначити, що управлінський процес в цілому не може бути або повністю централізованим, або децентралізованим. Головне завдання менеджменту – це професійне почуття міри, почуття пропорції. Без цього немає в повному сенсі якості управлінського процесу. Менеджмент як соціально-економічне явище сучасного суспільства погано сприймає крайність позицій. Таке розуміння менеджменту передбачає постійне і систематизоване професійне вдосконалення кадрів керівників. Емпіричний досвід і знання керівників мають значення, але далеко не визначальне. Але при цьому, треба зазначити, що навчання керівників повинно бути чітко структурованим і не носити риси загальноосвітньої властивості, а відрізнятися повною мірою професійним і практичним наповненням. Іншими словами, діючі кадри менеджменту, що вже мають первинну професійну освіту, повинні проходити в подальшому винятково професійну підготовку в спеціалізованих навчальних закладах. Відповідно, ці навчальні заклади повинні оперувати кадрами викладачів-тренерів та навчально-методичною базою для просунутого навчання дорослих. Отже, в управлінській діяльності необхідно чітко розрізняти загальну освітню систему підготовки кадрів менеджменту (традиційні вищі навчальні заклади) та професійну систему навчання діючих управлінських кадрів, як правило тих, які вже довели свої здібності результативною практичною діяльністю. Якщо перша категорія, до певної міри, вирішує проблему кількісного наповнення підприємств управлінськими кадрами, то друга категорія – визначає якість і результативність системи керівництва, а також стратегію загального соціально-економічного зростання економічної організації й суспільства в цілому.

Таким чином, у досягненні керівництвом організації «оптимальної пропорції» централізації і децентралізації управління ключову роль відіграють такі якості, як загальна освіченість і сучасні професійні знання керівника. Власне, і перше, і друге не є результатом емпіричного досвіду діяльності керівників. Сучасна управлінська діяльність вимагає професійної підготовки менеджерів, а значить, необхідна ефективна система управлінської освіти та інноваційного професійного навчання практиків менеджменту.

Принцип 3. Процес делегування управлінських повноважень

Адміністрування управлінського процесу передбачає концентрацію і делегування управлінських повноважень менеджментом організації. Природним в менеджменті є той факт, що влада лінійного управлінського персоналу повинна

бути підкріплена певними управлінськими повноваженнями. Без управлінських повноважень влада на підприємстві немає жодних істотних форм для реалізації. Влада і управлінські повноваження концентруються на рівні діяльності вищої управлінської ланки підприємства. Умовно кажучи, їх вища концентрація в системі виконавчої влади на підприємстві – перший лінійний керівник вищого рівня в ієрархічній піраміді управління. Первісна централізація управлінських повноважень у першої особи виконавчої влади в організації є процесом обов'язковим з точки зору персоніфікації управлінської відповідальності за прийняття управлінських рішень. Але з позиції необхідності виконання управлінського рішення, управлінські повноваження повинні делегуватися на більш низькі рівні діяльності лінійних і функціональних керівників. Без цього стає неможливим, власне, процес виконання відповідних робіт і, отже, отримання певного результату. Тут треба зауважити, що вищий лінійний керівник разом з управлінськими повноваженнями не може передати на більш низькі рівні системи керівництва свою відповідальність за результати діяльності. Він персоніфікує тільки свою спільну відповідальність у системі взаємовідносин зі своїми підлеглими. Отже, ця «система взаємин» повинна мати контрольований характер і свій внутрішній механізм відповідальності. Жорсткість контролю залежить від ступеню централізації і децентралізації управлінського процесу, а внутрішній механізм відповідальності повинен бути завжди спрямований на досягнення результату в рамках поставлених цілей діяльності.

Відзначимо тут три основні аспекти, що визначають сутність адміністрування робіт лінійним управлінським персоналом. Перший аспект полягає в тому, що делегування управлінських повноважень вищим управлінським персоналом за скалярним ланцюгом управління економічною організацією виступає для середньої та нижчої ланки управління як можливість виконувати певну роботу і, як результат, вирішувати поставлені вищим керівництвом управлінські завдання. Відповідно, якість делегування управлінських повноважень визначає результативність діяльності менеджменту організації в цілому. Другий аспект визначає необхідність ефективної роботи каналів прямого і зворотного зв'язку з метою контролю діяльності підлеглих. Ця обставина в значній мірі визначає якість системи загальної та внутрішньої відповідальності управлінського персоналу організації. І, нарешті, третій аспект – делегування управлінських повноважень пов'язано з необхідністю реалізації влади в контексті процесів централізації і децентралізації. По суті справи, централізація виступає як делегування повноважень вниз за скалярним ланцюгом управління на досить короткий проміжок часу із застосуванням систем жорсткого тактичного контролю. З іншого боку, децентралізація – це передача управлінських повноважень на відносно тривалий період часу з визначенням умов самостійності та автономності об'єкта управління в позначеному часовому проміжку. Якість такої діяльності залежить від наявності в організації систем стратегічного контролю і механізму внутрішньої відповідальності з можливими важелями її юридичного оформлення. Разом з тим, сучасна управлінська діяльність в реальному режимі практич-

ної роботи менеджменту, завжди є результатом певної пропорції (заходи) централізації і децентралізації управлінського процесу.

Принцип 4. Рівні професійної компетенції

Рівень розвитку наукових досліджень в менеджменті визначається якістю розробки як загальнометодологічних, так і спеціалізованих проблем сучасної управлінської діяльності. Проблема спеціалізації в менеджменті є наріжним каменем розуміння і розвитку рівнів професійної компетенції управлінських кадрів. Очевидна точка зору, що менеджмент є комплексним й системним явищем соціально-економічного розвитку сучасного суспільства. Не заперечуючи цього факту, необхідно також відзначити наукову і практичну значимість спеціалізації в менеджменті. Саме спеціалізовані управлінські дослідження конкретизують характер управлінської діяльності, визначають критерії ефективності та зміст професійної підготовки управлінських кадрів. Іншими словами, ми говоримо про рівні професійної компетенції як в науковому, так і практичному плані. В першу чергу слід говорити про необхідність компетенції лінійного управлінського персоналу за рівнями ієрархічної структури підприємства. Так, наприклад, компетенція керівників вищої, середньої та нижчої ланки управління організацією має суттєві відмінності. Для більшості керівників рівень їхньої найвищої компетенції обмежується посадами на нижчому і середньому рівнях управління організацією. Навіть їхня результативна робота на цих посадах не є достовірним фактом їх можливої ефективності на посадах вищого управлінського персоналу. Не обмежуючи такими судженнями можливості кар'єрного росту управлінських кадрів, все ж зазначимо, що межі професійної компетенції вимагають більш детального вивчення, оскільки професійна некомпетентність управлінських кадрів є чи не першим чинником низької результативності системи управління в цілому. Традиційно вважається, що професійна компетенція менеджменту обмежується середнім і нижчим рівнями виконавчої влади. Традиційно також систему менеджменту організації розглядають як підсистему мікроекономічної діяльності підприємства. На нашу думку, це вже давно не відповідає дійсності. По-перше, вищий управлінський персонал підприємства виступає, в умовах корпоратизації економіки, першим рівнем виконавчої влади, яка реалізує шляхом професійної управлінської діяльності волю і цілі корпоративних власників підприємства. По-друге, сучасні конкурентоспроможні організації є сьогодні, в більшості випадків, диверсифікованими структурами холдингового типу, що передбачає роботу менеджерів, особливо вищої ланки, на рівні розвитку макроекономічних систем.

Отже, структурна компетенція управлінських кадрів визначається характером і змістом специфіки діяльності менеджерів за рівнями ієрархічної піраміди управління організації (вищим, середнім і нижчим), а також їх результативністю в специфічному середовищі функціонування організації.

Принцип 5. Управлінська команда

Сучасні проблеми економічної організації передбачають роботу професійної управлінської команди. Ця діяльність може бути ефективною лише в тому випадку, коли лідер команди володіє певними професійними якостями. Го-

ловною із цих якостей виступає вміння адмініструвати як процес створення, так і процес самої роботи управлінської команди. Треба зауважити, що кадрові можливості будь-якого лідера у формуванні управлінської команди завжди обмежені. Це пов'язано з тим, що можна назвати «дефіцитністю управлінських зірок», особливо в умовах командної роботи. В кращому випадку, доводиться задовольнятися середнім рівнем професійного уміння підлеглих і створенням умов для їх професійного зростання в процесі їх практичної роботи. Крім цього, дуже часто доводиться формувати управлінську команду, що називається, вже в процесі «бойових дій», проводячи ротацію і відбір. Однак час, який знадобиться для формування оптимального складу управлінської команди повинен бути максимально скороченим. Інакше, цей час може стати негативним фактором, який з самого початку знижує результативність роботи управлінської команди.

Відзначимо основні особливості формування управлінської команди з позицій адміністрування цього процесу:

1. Лідер управлінської команди повинен володіти граничним рівнем професійної компетенції за всіма напрямками діяльності команди;

2. Управлінська команда повинна бути структурована за рівнями лінійної підпорядкованості і функціональними службами організації;

3. За ключовими напрямками діяльності управлінської команди лідеру, як координатору процесу адміністрування всіх робіт, повинен безпосередньо підпорядковуватися тільки один член команди, що має певні лінійні або функціональні повноваження;

4. Необхідно чітко прописати структурно-функціональні права і обов'язки всіх членів управлінської команди;

5. Лідером управлінської команди повинен бути запропонований логічний ланцюг делегування повноважень та персоніфікації відповідальності в точках критичної активності менеджменту (це ті місця в організаційно-управлінській структурі, де виникають проблеми, які потребують втручання членів управлінської команди);

6. За кожним лінійним і функціональним напрямком діяльності організації в управлінській команді повинен бути фахівець, що знає цей напрямок краще інших членів команди, включаючи самого лідера;

7. В управлінській команді всі структурні ланки повинні працювати на загальну мету, поставлену перед командою її лідером. Сам лідер несе персональну відповідальність перед власниками керівниками за досягнення поставлених цілей.

Разом з тим процес роботи управлінської команди включає в себе безліч інших напрямків діяльності, які не стали предметом нашого дослідження. Ми в основному зосередили увагу на адміністративних функціях менеджменту, які, на нашу думку, складають кістяк управлінської діяльності менеджменту будь-якої організації. За результатами нашого дослідження адміністративних функцій менеджменту необхідно зробити деякі додаткові висновки.

1. Якщо говорити про спеціальні знання лінійного управлінського персоналу організації, то це є знання процесу адміністрування. Певною мірою знаннями процесу адміністрування повинні також володіти керівники функціональ-

них служб підприємства, але питома вага цих знань в порівнянні з основним спектром діяльності певної функціональної служби відносно невелика.

2. Професійні дані та якість адміністративної діяльності вищого і середнього лінійного управлінського персоналу цілком визначає результативність всієї системи менеджменту організації. Це, в свою чергу, веде безпосередньо до досягнення соціально-економічної ефективності організації в цілому.

Для подальшого удосконалення практики керівництва сучасними організаціями необхідно продовжити фундаментальні дослідження різних аспектів адміністративної теорії та практики у взаємозв'язку з розвитком загальної професійної системи менеджменту. Важливим кроком для системи державного управління є системна участь держави в розвитку процесу професіоналізації управлінської діяльності.

Враховуючи необхідність розвитку процесів професіоналізації управлінської діяльності в Україні запропонуємо системно-інтегральний механізм впровадження цієї діяльності, який має збалансований набір елементів, необхідну вертикаль управління, мережу державних інституцій, професійних асоціацій і центрів (рис. 2).

Впровадження механізму професіоналізації управлінської діяльності має певні обмеження, які необхідно враховувати в контексті проблем соціально-економічного розвитку країни.

Перше. Управлінська наука, як і люба інша наука має тривалий інкубаційний період і залежить від особистості вченого, його наукової школи, послідовників і учнів. Скоротити період народження наукової ідеї, яка може трансформуватися потім в наукову теорію і практичну концепцію, можна тільки за рахунок штучного підвищення її практичної цінності і результативності майбутнього інноваційного процесу по її впровадженню. Іншими словами, наукова ідея може бути прогностичною, але механізм її практичного впровадження повинен мати конкретний бізнес-план з визначенням необхідної ресурсної бази, цільового призначення, очікуваного ефекту і системи управлінського супроводу.

Таким чином реалізовувати механізм професіоналізації управлінської діяльності без визначень прорахованого бізнес-плану, особливо ресурсної бази, яка показує необхідну і достатню кількість та якість матеріальних, фінансових, людських, інформаційних ресурсів, не може бути ефективним державним рішенням.

Вихід із цієї складної ситуації може бути на основі надання університетам як науково-дослідним організаціям повної автономії для координації, в першу чергу, свого науково-дослідного, інноваційного і освітнього простору. Якщо університет як науково-інноваційний центр розвитку суспільства немає автономії, тоді він немає нічого. Професійний менеджмент університету повинен вміти скористатися цією автономією і забезпечити свій розвиток без звичної системи державного патерналізму. Ефективність державного управління не в тому, що держава продовжує фінансово підтримувати університети, а в тому, що вона надає їм повну автономію і можливість довести свою ринкову дієздатність [5]. Одна проблема – університети країни до цього абсолютно не

готові, але їх і наше майбутнє має саме таку картину подальшого розвитку. Друга проблема – до цього не готова і сама держава. Таке положення необхідно змінювати шляхом інноваційної трансформації існуючої системи державного управління.

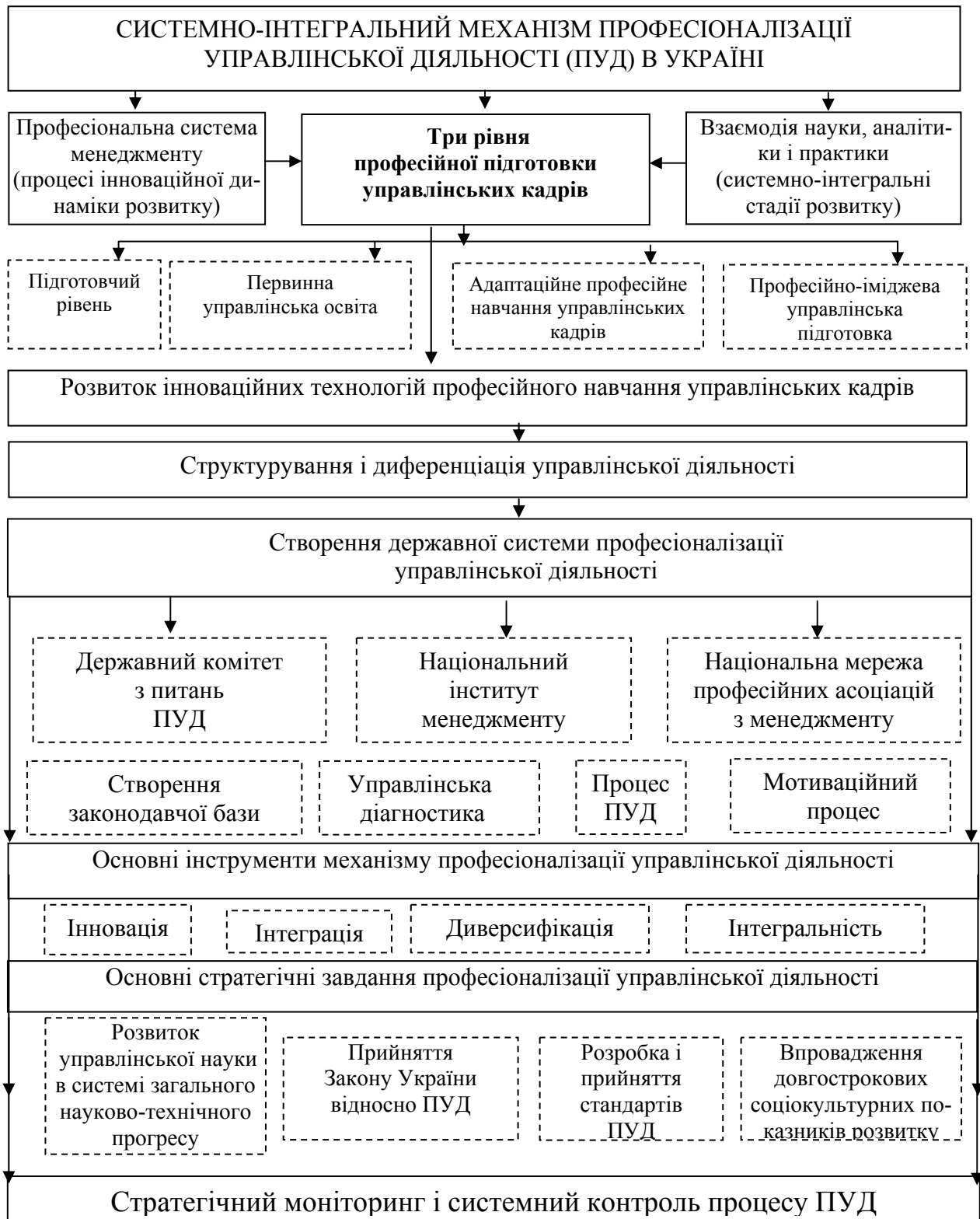


Рисунок 2. Механізм впровадження професіоналізації управлінської діяльності в Україні (складено автором)

Друге. Управлінський процес щодо забезпечення впровадження механізму професіоналізації управлінської діяльності повинен мати мотиваційне підґрунтя. Без мотивації усіх учасників управлінського процесу впровадження не буде мати позитивного результату. Зрозуміло, що базовою тут є матеріальна мотивація, але не менше потрібна професійна мотивація, яка створює інноваційний простір для розвитку і задоволення професійних та інтелектуальних потреб фахівців високого рівня. Ефективний керівник високопрофесійного колективу не обмежує простір розвитку підлеглих, а навпаки, його створює і розширює з метою досягнення додаткового ефекту організаційної синергії, який є аналогом синергетичного ефекту менеджменту. На нашу думку, проблема розробки мотиваційного механізму не може бути пов'язаною лише з матеріальною (фінансовою) винагородою управлінських кадрів, важливим чинником тут є розгляд співвідношення «результат – винагорода», або «рівень результату – рівень винагороди». Мотиваційний механізм в менеджменті не може бути механізмом благодійності. Необхідна адекватна заробітна платня з точки зору планової і досягнутої результативності. Професійна підготовка і потенціал компетентності має свою цінність, але основою визначення рівня винагороди управлінських кадрів є тільки результативність і стратегічне зростання економічної організації.

Отже, впровадження механізму професіоналізації управлінської діяльності є процесним явищем, що потребує постійного розширеного відтворення процесу на основі системної мотивації усіх учасників. Стратегічним орієнтиром завершеності повного циклу дії механізму професіоналізації є поява конкурентоспроможного управлінського капіталу. Стратегія професійної підготовки управлінських кадрів в Україні є стратегією підготовки конкурентоспроможного управлінського капіталу, мотиваційно оціненого і максимально орієнтованого в своїй діяльності на досягнення позитивного соціально-економічного результату. Така філософія підготовки і практичної діяльності управлінських кадрів в Україні майже відсутня, але її, в межах дії механізму професіоналізації, необхідно активно впроваджувати. Наведене дослідження дозволить в подальшому сформулювати концептуальну модель прискореної підготовки управлінських кадрів для наукомістких підприємств.

Список використаної літератури

1. Василенко И. А. Административно-государственное управление в странах Запада : США, Великобритания, Франция, Германия : [Учебное пособие] / И. А. Василенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательская корпорация «Логос», 2000. – 200 с.
2. Кузнецов Э. А. Современное управленческое исследование : интегральные признаки и системных ограничений / Э. А. Кузнецов // Вісник Хмельницького національного університету : серія «Економічні науки». – 2015. – Том 2. – № 3. – С. 43–49.
3. Кузнецов Э. А. Конкурентоспособная система менеджмента : идентификация научных трактовок и практических подходов / Э. А. Кузнецов / Актуальные проблемы экономики и менеджмента : теория, инновации и современная практика : [моногр.] ; в 3 т. / под ред. Э. А. Кузнецова. – Т. 2. – Херсон : Гринь Д. С., 2014. – С. 176–202.
4. Турецкий О. А. Національна економіка та її регулювання : [Монографія] / О. А. Турецкий. – Одеса : СМІЛ, 2002. – 380 с.
5. Флорида Р. Креативный класс. Люди, которые меняют будущее / Р. Флорида. – Издательство «Классика XXI», 2007. – 421 с.

Стаття надійшла 27.09.2015 р.

Э. А. Кузнецов,

кандидат экономических наук, профессор,
заведующий кафедры экономики и управления
Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова
Французский бульвар, 24/26, 65058, г. Одесса, Украина
e-mail: edkuznietsov@gmail.com

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы государственного регулирования механизма профессионализации управленческой деятельности. Освещается социально-экономический контекст внедрения инновационного механизма профессионализации управленческой деятельности. Значительное внимание уделяется структурированию инновационного механизма профессионализации менеджмента. Предложена модель государственного управления процессом профессионализации управленческой деятельности.

Ключевые слова: профессионализация, управленческая деятельность, государственное регулирование, инновационный механизм.

E. A. Kuznietsov,

PhD in Economics, Prof.,
Head of the department Economics
and Management
Odesa I. I. Mechnykov National University,
24/26 Frantsuzskyi Boulevard, 65058, Odesa, Ukraine
e-mail: edkuznietsov@gmail.com

STATE REGULATION AND SOCIO-ECONOMIC CONTEXT OF THE INNOVATIVE MECHANISM OF MANAGEMENT ACTIVITY PROFESSIONALIZATION INTRODUCTION

Summary

The article is focused on the working out of the managerial activity's professionalization methodological aspects in Ukraine. The conceptual and practical problems of the management professional system's innovation dynamics formation and development, the system and integral indexes of managerial activity's effectiveness are viewed in the context of the managerial professionalization research system.

The category "management professionalization" is examined. Also the conception of the managerial activity's professionalization mechanism, including its structural elements, stages of management science, analytics and practice cooperation, managerial personnel educational and professional training levels, innovative role of social and cultural factors for the managerial personnel professional characteristics development, is viewed with purpose of formation of the constant economic growth mechanism in Ukraine.

The theoretical and methodological conditions of the management professionalization process development are analyzed in details. The systemic categories of the management professional system's researches and modern criterion of managerial researches' appraisal are suggested to be used in management theory. The historical conditions of the modern management system forma-

tion, basic elements and binding processes of management system are structured. The conceptual logistic model of the management professional system is proposed from the point of view of its formation and innovation development, managerial specialization's forms, scientific research, practical use in the context of professional training and managerial personnel appraisal criterion.

The methodological and conceptual basis of state regulation of the innovative mechanism of management activity professionalization introduction is considered.

Keywords: professionalization, management activity, state regulation, innovative mechanism.

References

1. Vasilenko, I. A. (2000). Administrativno-gosudarstvennoe upravlenie v stranakh Zapada : SShA, Velikobritaniia, Frantsiia, Germaniia [Public administration in western countries : USA, Great Britain, Germany]. 2-e izd., pererab. i dop. Moskva : Izdatel'skaia korporatsiia «Logos». [in Russian].
2. Kuznietsov, E. A. (2015). Sovremennoe upravlencheskoe issledovanie : integral'nie priznaki i format sistemnikh ogranichenii [Modern managerial research : integral features and size of system limits]. *Visnyk Khmelnytskogo natsional'nogo universitetu : seriia «Ekonomichni nauky» – Bulletin of Khmelnytsii national university : Economical sciences* , Tom 2, № 3, pp. 43–49. [in Russian].
3. Kuznietsov, E. A. (2014). Konkurentosposobnaia sistema manedzhmenta : identifikatsiia nauchnykh traktovok i prakticheskikh podkhodov [Competitive management system : identification of scientific interpretations and practical approaches] in *Aktual'nie problemy ekonomiki i menedzhmenta : teoriia, innovatsii i sovremennaia praktika – Actual problems of economy and management : theory, innovations and modern practice*, v 3 t., T. 2. Kherson : Grin' D. S., pp. 176–202. [in Russian].
4. Turetskii, O. A. (2002). Natsionalnaia ekonomika ta yii reguliuvannia [National economic and its regulation]. Odesa : SMIL. [in Russian].
5. Florida, R. (2007). Kreativnii klass. Liudi, kitorie meniaut budushchee [Creative class. People which change the world]. Moskva : Izdatelstvo «Klassika XXI». [in Russian].

УДК 338.43.009.126

В. С. Ніценко,

доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
Французький бульвар, 24/26, м. Одеса, 65058, Україна
e-mail: nicik11071981@mail.ru

І. А. Дворніков,

аспірант кафедри економіки та управління
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
вул. Французький бульвар, 24/26, м. Одеса, 65058, Україна

**ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИКІВ ЗЕРНА**

Досліджено досягнутий рівень урожайності зернових культур у взаємозв'язку з потенційною. Визначено регіони-лідери з виробництва зерна та урожайності зерна у 2013 р. Проведено порівняння урожайності основних зернових культур в Україні та провідних країнах виробників. Розкрито основні проблеми, що стримують розвиток конкурентоспроможності зернового господарства. Наведено шляхи підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності виробництва зерна в сільському господарстві.

Ключові слова: урожайність, валовий збір, сільське господарство, проблеми розвитку, конкурентоспроможність зерна

Виробництво зерна в Україні є провідною ланкою сільського господарства. В структурі доходів від реалізації продукції аграрників зернові культури посідають провідне місце, тобто вважаються бюджето формуючою продукцією. Більша частина вирощеної продукції експортується, інша – перероблюється в середині країни, задовольняючи потреби в сировині борошномельні, хлібопекарські, кондитерські, харчові, комбікормові та інші підприємства. Таким чином, вплив зерна на розвиток вітчизняного агропродовольчого комплексу переоцінити складно.

В умовах обмеження доступності фінансово-кредитних ресурсів для виробників зерна, зниження його виробничої собівартості та підвищення урожайності набувають першочергових завдань. За останній рік вартість сільськогосподарської техніки, сировини і матеріалів, що використовуються для вирощування зернової групи суттєво зросли.

Тому, важливим завданням економічної і аграрної науки є напрацювання шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників зерна.

Метою статті є аналіз поточного стану виробництва зерна та визначення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в розрізі регіонів, основних проблем, що стримують розвиток зерновиробництва та опрацювання шляхів підвищення конкурентоспроможності виробників зерна.

Проблеми підвищення конкурентоспроможності виробників зерна в Україні завжди привертала увагу багатьох вчених аграрників. Великий доробок у вирішенні зазначених проблем зробили М. Д. Безуглий [3; 9], М. В. Зубець

[1; 6; 9], Ю. О. Лупенко [13], В. Я. Месель-Веселяк [1; 13], П. Т. Саблук [1], В. П. Ситник [9], М. В. Присяжнюк [1; 3], М. М. Федоров [1] та багато інших. Однак, зміни, що відбуваються на ринку зерна потребують додаткових досліджень та пророблень.

Останніми роками валові збори зерна в Україні суттєво зросли. У 2013 р. обсяг виробництва зерна перевищив показник 1990 р. на 23,6% і став найвищим за роки незалежності нашої країни. Основними зерновими регіонами в Україні у 2013 р. були Вінницький (7,7%), Дніпропетровський (5,9%), Кіровоградський (6,0%), Київський (5,3%), Одеський (5,8%), Полтавський (8,9%), Сумський (5,7%), Харківський (6,7%), Черкаський (6,5%) Чернігівський (5,0%), на частку яких припадає 68,2;% загального валу зерна.

Використовуючи запропоновану методику М. Д. Безуглим і М. В. Присяжнюком [3] проведемо порівняння фактичної та біологічної урожайності та валових зборів зерна на основі таблиці 1.

Таблиця 1

Фактичні та біологічні розміри виробництва зерна за регіонами у 2013 р.

Області	Площа збору, тис га	Урожайність, ц/га			Валовий збір, тис ц		
		фактична	біологічна	відхил. (+, -)	фактичний	біологічний	відхил. (+, -)
Україна	15804,4	39,9		-21,7	63051,3	97355,1	-34303,8
Автономна Республіка Крим	476,3	16,1		-45,5	764,8	2934,0	-2169,2
області							
Вінницька	871,7	55,7	61,6	-5,9	4852,3	5369,7	-517,4
Волинська	264,7	34,1		-27,5	902,0	1630,6	-728,6
Дніпропетровська	1164,0	31,9		-29,7	3710,3	7170,2	-3459,9
Донецька	769,4	28,7		-32,9	2210,3	4739,5	-2529,2
Житомирська	411,7	51,2		-10,4	2108,6	2536,1	-427,5
Закарпатська	87,5	37,1		-24,5	325,0	539,0	-214,0
Запорізька	891,2	23,7		-37,9	2111,0	5489,8	-3378,8
Івано-Франківська	157,5	43,0		-18,6	677,6	970,2	-292,6
Київська	600,3	55,7		-5,9	3343,0	3697,8	-354,8
Кіровоградська	854,6	44,2		-17,4	3781,4	5264,3	-1482,9
Луганська	537,7	24,0		-37,6	1292,9	3312,2	-2019,3
Львівська	300,2	39,5		-22,1	1186,1	1849,2	-663,1
Миколаївська	952,3	29,4		-32,2	2803,8	5866,2	-3062,4
Одеська	1176,2	31,2		-30,4	3670,8	7245,4	-3574,6
Полтавська	1009,8	55,9		-5,7	5639,6	6220,4	-580,8
Рівненська	267,7	41,4		-20,2	1108,6	1649,0	-540,4
Сумська	664,4	54,0		-7,6	3588,1	4092,7	-504,6
Тернопільська	477,3	46,7		-14,9	2228,9	2940,2	-711,3
Харківська	1041,8	40,3		-21,3	4201,5	6417,5	-2216,0
Херсонська	759,8	22,2		-39,4	1686,4	4680,4	-2994,0
Хмельницька	607,9	50,0	-11,6	3039,5	3744,7	-705,2	
Черкаська	655,1	62,1	0,5	4068,5	4035,4	33,1	
Чернівецька	136,0	46,0	-15,6	625,5	837,8	-212,3	
Чернігівська	668,5	46,7	-14,9	3123,6	4118,0	-994,4	

Джерело: розраховано на основі [12].

Найвищий рівень конкурентоспроможності за урожайністю спостерігається в господарствах Вінницької, Київської, Полтавської, Сумської та Черкаської областей. При чому, тільки аграрії Черкаської області змогли перевершити рівень біологічної урожайності на 0,5 ц/га, через що зібрали на 33,1 тис ц більше зерна.

В областях лідерах за валовим клином зерна – Дніпропетровській, Кіровоградській, Одеській, Харківській, Чернігівській – рівень фактичної урожайності нижчий за біологічну на 29,7 ц/га, 17,4, 30,4, 21,3 та 14,9 ц/га відповідно. Найбільший недобір зерна простежується в Одеській, Дніпропетровській і Миколаївській областях – понад 3 млн. т.

Загальний недобір зерна за 2013 р. становить 34,3 млн. т, що еквівалентно 34300 тракторів Case IH Magnum 340 потужністю 340 к.с., або 37085 комбайнів John Deere 9860 STS потужністю 375 к.с., або сумі 6,86 млрд. дол.

За 2012-2013 рр. в сільськогосподарських підприємствах урожайність основних зернових культур – пшениці та кукурудзи – має велику амплітуду коливання, що негативно позначається на валових зборах. Тому, у 2013 р. країни-лідери виробництва зерна зайняли високі місця у рейтингу урожайності і пшениці, і кукурудзи (табл. 2).

Таблиця 2

Урожайність зернових культур в Україні
та провідних країнах-виробниках зерна

Країна	Зернові культури				Місце у рейтингу			
	Пшениця		Кукурудза		Пшениця		Кукурудза	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Китай	48,4	49,9	58	59	2	2	5	4
Індія	29,9	31,8	25	25	4	3	6	6
США	29,4	31,2	92	77	6	4	2	3
Франція	66,6	71,5	102	92	1	1	1	1
Канада	29,6	28,6	89	92	5	5	3	2
Україна	33,5	28,0	64	48	3	6	4	5
Краще українське підприємство					Неофіційний рейтинг			
Сварог Вест Груп	61	63	103	118	2	2	1	1

Джерело: побудовано на основі [2, с. 19-20] та власні розрахунки.

В Україні на протязі 2012-2013 рр. спостерігається суттєве скорочення рівня продуктивності зернових культур, що пов'язано, в першу чергу, з несприятливим ґрунтово-кліматичними умовами. Що й призвело до катастрофічного зниження урожайності і низького місця у рейтингах. Навпаки, одне з найкращих підприємств України – Сварог Вест Груп – за підсумками неофіційного рейтингу, зайняло 2 місце за рівнем урожайності пшениці і 1 – по кукурудзі.

Основними проблемами, на нашу думку, що стримують зростання урожайності зернових культур є наступні:

- зношена матеріально-технічна база господарств. По деяким видам основних засобів знос сягає 75-90%. Щорічні втрати від несвоєчасного збирання урожаю та неякісної роботи застарілої техніки сягають до 10%;

- використання традиційних технологій вирощування зернових культур з великою кількістю технологічних операцій;
- обмежений доступ до кредитно-фінансових ресурсів через їх дорожнечу. Відсоткові ставки коливаються на рівні 30-40%;
- високий рівень інфляції в економіці країни. У 2014 р. рівень інфляції склав 24,9%;
- відсутність регулювання НБУ курсу грошової національної одиниці;
- нестача оборотних засобів для ведення операційної діяльності. Внесення мінеральних добрив, засобів захисту рослин на рівні 40-60% потреби. Скорочення кількості технологічних операцій через економію на ПММ;
- монополізація посередницькими структурами основних збутових каналів зерна. Найбільші зернотрейдери, серед яких Нібулон, Альфред С. Топфер Інтернешенал, Серна, Луї Дрейфус Україна, ДПЗКУ, Кернел, Райз, Бунге, Каргілл, Агротрейд та інші, які експортують до 70-80% зернових культур;
- диспаритет цін на зерно та промислові вироби та продукцію (техніку, мінеральні добрива, засоби захисту рослин тощо);
- скорочення бюджетних дотацій на підтримку виробників зерна;
- переважно сировинне спрямування більшості виробників;
- нестача сховищ для зберігання зерна тощо.

В цілому усі проблеми можна об'єднати у наступні блоки: виробничий, технологічний, фінансовий, обслуговуючий (табл. 3).

Найбільший вплив на розвиток зернового господарства справляють фінансовий та обслуговуючий блоки, оскільки виступають у якості зовнішніх факторів. Нестача грошових засобів не дає можливості не тільки перейти на технологію No-till, але й оновити й оптимізувати склад машинно-тракторного парку.

За словами німецького вченого професора К. Кельнера, існує кілька причин, чому аграрним виробникам у всьому світі слід переходити від традиційного сільського господарства до ресурсозберігаючого. Це руйнування ґрунтів внаслідок ерозії та накопичення солей, руйнування гумусного шару ґрунту і зниження біологічного різноманіття ґрунтів внаслідок інтенсивної обробки, а також зростання викидів вуглекислого газу.

Ресурсозберігаючі методи обробки ґрунту мають багато переваг, зокрема економія (палива, людської і машинної праці) і зменшення шкоди для навколишнього середовища. У той же час аграрним виробникам варто враховувати, що перехід від традиційної оранки може бути непростим, а обладнання коштує дорого. Крім того, підвищуються витрати на гербіциди, а врожайність в перший час може знизитися. За словами фахівців компанії «Українські Аграрні Інвестиції», теоретичними перевагами mini-till є:

- підвищення прибутковості;
- зниження витрат на дизельне паливо;
- збереження вологості;
- збереження гумусу;
- запобігання ерозії;
- скорочення капітальних витрат і витрат на оплату праці;

- збереження структури ґрунту через обробку на різних глибинах;
- уникнути формування будь-яких борозен;
- розширення можливостей послідовного посіву різних культур [5].

Таблиця 3

Проблеми, що стримують розвиток виробництва зерна

		БЛОКИ			
		Виробничий	Технологічний	Фінансовий	Обслуговуючий
ПРОБЛЕМИ	Зношена матеріально-технічна база	Застосування традиційних технологій	Нестача оборотних коштів	Нестача сховищ для зберігання зерна	
	Сировинне спрямування виробників	Незначна частка ресурсозберігаючих технологій	Високий рівень інфляції	Монополізація посередницькими структурами основних збутових каналів зерна	
	Відсутність переробних потужностей		Скорочення бюджетних дотацій	Диктат цін переробних підприємств	
			Диспаритет цін на зерно та промислові вироби та продукцію	Дорожнеча послуг машинно-технологічних станцій	
			Відсутність регулювання НБУ курсу грошової національної одиниці		
			Обмежений доступ до кредитно-фінансових ресурсів		

Джерело: дослідження автора.

Науковими установами розроблено і запроваджено у виробництво сучасні конкурентоспроможні інтенсивні технології вирощування зернових культур з урожайністю зерна озимої пшениці 80-100 ц/га, ярого ячменю – 60-70 ц/га, гороху – 45-50 ц/га, кукурудзи – 100-140 ц/га. У цих технологіях поряд із застосуванням традиційних добрив буде використовуватись побічна продукція попередників як органічних добрив, а також сидеральні добрива. При обробі ґрунту будуть використовуватись наукові розробки з мінімізації, вологозбереження, суміщення операцій шляхом застосування комбінованих агрегатів, а також технології прямої сівби [10].

За різними підрахунками аграрний сектор економіки, станом на 2013 р., потребує до 250 млрд. грн. інвестицій (кредитів), з яких на щорічну потребу в оборотних засобах припадає біля 7-8 млрд. грн., решта – на оновлення основних засобів. Якщо ж враховувати поточні реалії (рівень інфляції та плаваючий курс національної грошової одиниці), то дана цифра зросте як мінімум удвічі – до 500 млрд. грн.

Українські аграрії отримують субсидій в середньому 25 Євро/га. Для порівняння: в сусідніх Румунії та Болгарії – 191 і 320 Євро/га відповідно, а в Греції цей показник взагалі сягає 709 Євро/га. Останні 5 років головними пільгами для українських аграріїв були дотації з ПДВ. Розмір бюджетних субсидій постійно скорочувався [2, с. 40].

Конкурентоспроможність підприємств зернового сектору проявляється у доступі до кредитно-фінансових ресурсів, застосуванні інноваційних зразків техніки, впровадженні ресурсозберігаючих технологій вирощування культур, розвиненій логістиці, наявності власних елеваторних потужностей, наявністю підрозділів, які займаються експортом як власного, так і придбаного зерна (табл. 4).

Таблиця 4

Порівняння конкурентоспроможності зерна та іншої продукції
в Україні у 2013 р.

Види продукції	Виробництво, тис т	Експорт, тис т	Частка експорту, %	Дохід від експорту, млн. дол.
Пшениця	22279,3	7762,3	34,8	1891,5
Ячмінь	7561,6	2339,5	30,9	575,7
Кукурудза на зерно	30949,6	16729,3	54,1	3833,3
Разом по групі зернових культур	60790,5	26831,1	44,1	6300,5
Соняшникова олія	3856,2	3209,4	83,2	3281,3
Ріпак	2353,0	2346,7	99,7	1197,2
Соя	2774,3	1492,5	53,8	742,3
Соняшник	11037,4	70,2	0,6	49,0

Джерело: складено та розраховано на основі [2, с. 15].

Як бачимо, зернова група приносить найбільший обсяг виручки від експорту – 6300,5 млн. грн., зокрема на кукурудзу припадає 60,8% доходу зернових. Необхідно відзначити, що продукція переробки (соняшникова олія) займає вагому позицію в експорті – 3281,3 млн. грн. Експорт насіння соняшнику майже припинився і сягає незначної відмітки – 0,6% обсягу виробництва, оскільки майже увесь урожай перероблюються на маслоекстракційних заводах України. Останній приклад наочно показує приховані потенційні можливості виробників, що дасть змогу наростити рівень доходу від збуту готової продукції та залишити додаткову вартість у їх розпорядженні.

У 2013 р. виробництво зернових культур залишається найбільш інвестиційно-привабливим напрямком, зважаючи на наступні фактори:

- високий рівень рентабельності, в середньому більше 25%, залежно від культури, погодних умов та ефективності господарств;
- порівняно невисокий рівень інвестицій, в середньому 1-2 тис дол. на гектар, що дозволяє досягти середнього строку окупності протягом 2-4 років;
- наявність потенціалу подальшої консолідації галузі. Сьогодні, великі холдинги контролюють близько 20% всіх орних земель в Україні;

- більш низький рівень волатильності ринкових цін у порівнянні з іншими напрямками сільськогосподарського сектора за рахунок стабільного попиту з боку експортерів [4, с. 85].

Потужними операторами зернового ринку виступають агрохолдинги. Згідно з дослідженням «Найбільші агрохолдинги України 2014», проведеним агенцією AgriSurvey, урожайність зернових культур в агрохолдингах у 2013 році була вища на 48%, ніж середній показник по Україні. У розрізі культур урожайність пшениці в агрохолдингах склала 41,8 ц/га, кукурудзи – 78,2 ц/га та ячменю – 30,6 ц/га відповідно на 23%, 22% та 31% вище за середні показники по цих культурах [11].

Сировинний характер сільськогосподарського сектора не здатний підняти економіку країни, так як виробництво та експорт сировини мають низьку додану вартість. До того ж, концентрація виключно на виробництві сировини уповільнює впровадження інноваційних методів та технологій у сфері сільського господарства, перешкоджає рівномірному розвитку його різних галузей. Для того щоб змінити дану тенденцію, українським аграріям, як великим агрохолдингам, так і фермерським господарствам, необхідно переходити до переробки сировини та випуску готової продукції.

При цьому невеликі обсяги виробництва і обмежений бюджет не є перешкодами. Готову продукцію можна реалізовувати на локальному ринку, витримуючи конкуренцію з великими брендами і оптовими постачальниками за рахунок співвідношення ціна/якість.

Перевагами переробки є не тільки збільшення прибутковості бізнесу:

1. Переробка допомагає ефективно використовувати побічні продукти і непродані надлишки сировини.

2. Переробка дозволяє продовжити сезон продажів.

3. Якщо ми говоримо, наприклад, про зернові культури, які довго зберігаються, то ви можете займатися їх переробкою в сезон, коли ціни на зерно низькі. Таким чином, ваш аграрний комплекс буде функціонувати цілий рік.

4. Створення власного виробництва забезпечує нові робочі місця і продовження терміну зайнятості співробітників «в не сезон»;

5. Агрокомпанія, що має власні виробничі потужності, може надавати послуги з переробки іншим компаніям, у яких немає власного виробництва [8].

Готова продукція має набагато більш тривалий термін зберігання, ніж сировину. Відповідно, цілорічні продажі допомагають збалансувати «сезонність» прибутку.

Таким чином, розроблення наукових основ виробництва якісної харчової продукції повинно включати [9, с. 16]:

- розроблення наукових основ новітніх технологій виробництва харчових продуктів і сировини для задоволення потреб населення у повноцінному і раціональному харчуванні;

- наукове обґрунтування вимог до якості сировини як найважливішої передумови виробництва високоякісної та безпечної продукції;

- розроблення гармонізованих із світовими вимогами технічних регламентів і законодавчих актів регулювання питань виробництва та переробки продовольчої сировини і харчових продуктів;

- розроблення ресурсощадних технологій виробництва високоякісних продуктів харчування для забезпечення досягнення європейського рівня якості вітчизняної продукції.

Метою стратегії розвитку рослинництва, зокрема зерновиробництва, є забезпечення стабільного нарощування виробництва продукції для потреб внутрішнього і зовнішнього ринку та підвищення ефективності галузі [13, с. 12].

Основними стратегічними цілями розвитку рослинництва з урахуванням визначеної мети є [13, с. 13-14]:

1. Збільшення виробництва продукції рослинництва
2. Створення збалансованої кормової бази для тваринництва
3. Створення сировинної бази для біоенергетики. Спрямувати на виробництво біоетанолу: кукурудзи – в 2015 р. – 8,0 млн. тонн, у 2020 р. – 10,0 млн. тонн
4. Нарощування експорту продукції рослинництва та продуктів її переробки. Збільшення обсягів експорту зерна у 2015 р. – до 29,0 млн. т, у 2020 р. – до 33,5 млн. т.
5. Підвищення урожайності сільськогосподарських культур. Збільшення урожайності зернових у 2015 р. до 43,8 ц/га, у 2020 р. – до 49,4 ц/га.

Згідно Програми «Зерно України – 2015» в Україні планується наростити обсягу валового збору зернових культур до 71 млн. т. у 2015 р., і до 80 млн. т у 2017 р. [10].

Основний напрямок роботи з виробництва зерна у кожному регіоні, районі й господарстві, на думку М. В. Присяжнюка, М. В. Зубця, В. Я. Месель-Веселяка, П. Т. Саблука, М. М. Федорова, полягає у використанні таких чинників [1, с. 102; 6, с. 246-247]:

- поглиблення спеціалізації і концентрації виробництва на всіх рівнях його організації;
- оптимізація структури посівів, освоєння науково обґрунтованих сівозмін;
- удосконалення розміщення зернових культур у напрямі поглиблення спеціалізації базових районів кожної області з виробництва зерна;
- оптимізація міжрегіональних потоків зерна і продуктів його переробки в межах потреб у продовольчих та фуражних ресурсах інших регіонів та створення загальнодержавних і експортних ресурсів;
- упровадження ресурсозберігаючих екологоощадних технологій обробки ґрунту;
- широке запровадження комплексної біологізації захисту рослин;
- використання переваг системи органічного удобрення ґрунтів;
- підвищення окупності застосування мінеральних добрив, фізіологічно активних речовин та пестицидів;
- удосконалення і розвиток системи насінництва в загальному контексті сортового забезпечення посівів;

- упровадження високоефективних конкурентоспроможних технологій вирощування зернових культур.

Важливим фактором росту урожайності і підвищення економічної ефективності виробництва зерна є раціональне розміщення культур у регіонах України.

Структура зерновиробництва саме за територіальним аспектом потребує вирішення трьох завдань:

- по-перше, удосконалення розміщення зернових культур за природно-економічними зонами, з урахуванням наявності еродованих, малопродуктивних чи екологічно забруднених земель;

- по-друге, впровадження глибшої спеціалізації базових областей щодо виробництва зерна;

- по-третє, раціональне розміщення потужностей заготівельно-переробної сфери з метою оптимізації обсягів тривалого зберігання зерна, транспортних витрат тощо [1, с. 102].

За нашими дослідженнями в Україні нараховується 31,6 млн. т. сертифікованих зернових складів, то потрібно інвестувати ще 13,6 млрд. дол. Для виконання програми «Зерно України – 2015» необхідно мати 100 млн. т. елеваторних потужностей, так як 15% складають перехідні запаси. Також необхідно врахувати сертифікованих зернових складів для зберігання олійних культур (15-20 млн. т.) – 4 млрд. дол. Таким чином, інвестиції у розбудову елеваторної інфраструктури складуть 17,6 млрд. дол. [7, с. 130].

Проведені дослідження дають можливість зробити наступні висновки.

Запровадження системи мінімального і нульового обробітку ґрунту зменшить шкідливий вплив на ґрунт, викиди в атмосферне повітря. Перевагами вказаних ресурсозберігаючих технологій є зменшення кількості одиниць наявних машин та механізмів, збільшення, одночасно, частки потужних та надпотужних видів техніки, використання залишків культур (соломи, сіна тощо) у вигляді органічних добрив. Недоліками такої технології є висока вартість різних видів техніки, що завозиться з закордону та підвищення норм витрат, у перші роки, гербіцидів, з поступовим відмовленням від їх застосування.

Найбільш проблемними питаннями, що стримують конкурентоспроможність господарств зернового сектору, є нестача грошових коштів для ведення операційної діяльності, згорання державних і регіональних програм фінансування розвитку сільськогосподарського виробництва, у т.ч. зернового, високі ставки кредитів банків, монопольне положення посередницьких та переробних підприємств на ринку зерна, що призводить до неповного виконання циклу технологічних операцій, неможливості придбати насіння високих репродукцій (районованих) культур, не виконання норм внесення мінеральних добрив та засобів захисту рослин, низького рівня використання генетичного і біологічного потенціалів культур.

Для забезпечення функціонування та подальшого розвитку зернового комплексу на період до 2015 р. необхідно забезпечити стабільне державне фінансування галузі, яке можливо реалізувати двома способами [10]:

1. Запровадження тимчасового збору для створення Фонду підтримки українського села в розмірі 1% обігу всіх товарів, робіт і послуг.

2. Спрямування на розвиток агропромислового комплексу фіксованої частки бюджету країни, яка має становити 10%.

Одним з напрямків підвищення фінансового забезпечення виробників зерна є запровадження механізму заставних та інтервенційних закупок зерна у розмірі 18 млрд. грн. Аграрним фондом України.

Відсутність переробних потужностей у виробників зерна (первинних ланок) та збут за низькими цінами дає можливість розвивати не власну виробничо-переробну базу, а підприємствам посередникам, які займаються не тільки експортом сировини, а й реалізацією готової продукції.

Вирішення наведених проблем надасть можливість не тільки підвищити рівень доходності (прибутковості) вирощування зернових культур, а й змінити структуру збуту з сировинного напрямку на готову продукцію, що підвищить фінансову міцність підприємства, забезпечить можливість цілорічного надходження доходу та залишити додану вартість не у посередників і переробників зерна, а направити їх на розвиток та розширення власної виробничої бази підприємства.

Список використаної літератури

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М. В., Зубець М. В., Саблук П. Т. та ін.]; за ред. М. В. Присяжнюка, М. В. Зубця, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
2. Агробізнес України : Інфографічний довідник / Baker Tilly, Latifundist Media. – К., 2014. – 43 с.
3. Безуглий М. Д. Сучасний стан реформування аграрно-промислового комплексу України / М. Д. Безуглий, М. В. Присяжнюк. – К. : Аграр. наука, 2012. – 48 с.
4. Ведение аграрного бизнеса в Украине // Украинский клуб аграрного бизнеса. – К., 2013. – 95 с.
5. Главные причины перехода аграриев к минимальной и нулевой обработке земли [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id684>. – Назва з екрану.
6. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Степу України / редкол. : М. В. Зубець (голова) та ін. – К. : Аграрна наука, 2010. – 986 с.
7. Ніценко В. С. Зернові елеватори : стан та інвестиційні горизонти / В. С. Ніценко // Вісник ХНАУ [Серія «Економічні науки»]. – 2012. – № 10. – С. 122-133.
8. Переработка как дополнительный доход : основные преимущества и вызовы для аграриев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id705>. – Назва з екрану.
9. Пріоритетні завдання аграрної науки України / [М. В. Зубець, В. П. Ситник, М. Д. Безуглий та ін.]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2008. – 32 с.
10. Програма «Зерно України – 2015». – К. : ДІА, 2011. – 48 с.
11. Продуктивність виробництва зерна в агрохолдингах на 48% вища, ніж середній показник в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://a7d.com.ua/novini/18581-produktivnost-virobnictva-zerna-v-agroholdingah-na-48-vischa-nzh-seredny-pokaznik-v-ukrayin.html>. – Назва з екрану.
12. Рослинництво України 2013 р. : Статистичний збірник / за ред. Н. С. Власенко. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 180 с.
13. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.

Стаття надійшла 12.10.2015 р.

В. С. Ниценко,

доктор экономических наук, доцент,
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова
Французский бульвар 24/26, г. Одесса, 65058, Украина
e-mail: nicik11071981@mail.ru

И. А. Дворников,

аспирант кафедры экономики и управления
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова
ул. Французский бульвар, 24/26, г. Одесса, 65058, Украина

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗЕРНА

Аннотация

Исследовано достигнутый уровень урожайности зерновых культур в взаимосвязи с потенциальной. Определены регионы-лидеры по производству зерна и урожайности зерна в 2013 г. Проведено сравнение урожайности основных зерновых культур в Украине и ведущих странах производителях. Раскрыты основные проблемы, сдерживающие развитие конкурентоспособности зернового хозяйства. Приведены пути повышения эффективности производства и конкурентоспособности производства зерна в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: урожайность, валовой сбор, сельское хозяйство, проблемы развития, конкурентоспособность зерна

V. S. Nitsenko,

Doctor of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of accounting, analysis and audit
Odesa I. I. Mechnykov National University,
24/26 Frantsuzsky Boulevard, Odesa, 65058, Ukraine
e-mail: nicik11071981@mail.ru

I. A. Dvornikov,

Postgraduate student of the Department of Economics and Management,
Odesa I. I. Mechnykov National University,
24/26, Frantsuzskiy blrd., Odesa, 65058, Ukraine

PROBLEMS AND DIRECTIONS OF THE COMPETITIVENESS OF GRAIN PRODUCERS IMPROVING

Summary

The subject of research is theoretical and practical approaches of grain production in Ukrainian agricultural enterprises, problems and ways of its improvement raising.

Purpose of the article is an analysis of the current state of grain production and determining the level of competitiveness of agricultural enterprises in the regions and between countries, the main problems hampering the development of grain production and processing of ways to improve the competitiveness of grain.

The author used the following methods: comparison – to determine the actual level of biological productivity and between countries; analysis – to identify trends in grain production; monographic – to study advanced experience of domestic enterprises – producers of grain; abstract logical – for theoretical generalizations and drawing conclusions.

The result of the research is the main problems identifying that hinder the growth and yield of crops, grain production's basic strategic principles formulating.

Areas of application results: materials research can be used by scientists and specialists to address improving the competitiveness of grain production in agriculture.

The most problematic issues, which hamper the competitiveness of farms grain sector, are the lack of funds for maintenance operations, curtailment of state and regional funding programs of agricultural production, including grain, high rates of bank loans monopoly mediation and processing facilities for grain, resulting in part of the loop manufacturing operations, the inability to buy seeds of high reproductions (zoned) crops, no performance standards of mineral fertilizers and plant protection, low use genetic and biological potential of crops.

The main directions of the grain competitiveness improving is the introduction of intensive production technologies, including minimum and zero tillage, integrated structures forming or joining them, introducing a mechanism pledge and intervention purchases of grain and so on.

Keywords: productivity, gross harvest, agriculture, development issues, the competitiveness of the grain

References

1. Prysiashniuk, M. V., Zubets, M. V. & Sabluk, P. T. (2011). Ahrarnyi sektor ekonomiky Ukrainy (stan i perspektyvy rozvytku) [Ukrainian agricultural sector (its shape and development perspectives)]. Kyiv : NNTs IAE. [in Ukrainian].
2. Baker Tilly, Latifundist Media. (2014). Ahrobiznes Ukrainy : Infografichnyi dovidnyk [Agricultural Business in Ukraine : Infographical directory]. Kyiv. [in Ukrainian].
3. Bezuhlyi, M. D. & Prysiashniuk, M. V. (2012) Suchasnyi stan reformuvannia ahrarnopromysloвого kompleksu Ukrainy [Modern state of agricultural and productive complex reformation in Ukraine]. Kyiv : Ahrar. nauka. [in Ukrainian].
4. Vedenie agrarnogo biznesa v Ukraine [Agricultural business in Ukraine]. Ukraynskii klub agrarnogo biznesa – Ukrainian club of agrarian business. Kyiv. [in Russian].
5. Glavnie prichiny perekhoda agrariiev k minimalnoy i nulevoy obrabotke zemli [The main reasons for the transition of farmers to minimum and zero tillage]. Retrieved from <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id684>. [in Russian].
6. Zubets', M. V. (2010). Naukovi osnovy ahropromysloвого vyrobnytstva v zoni Stepu Ukrainy [Scientific bases of agricultural production in the Steppe zone of Ukraine]. Kyiv : Ahrarna nauka. [in Ukrainian].
7. Nitsenko, V. S. (2012). Zernovi elevatory : stan ta investytsiini horyzonty [Grain elevators : status and investment horizons]. Visnyk KhNAU – Serii «Ekonomichni nauky» – Bulletin of KhNAU : Economical sciences, № 10, pp. 122-133. [in Ukrainian].
8. Pererobotka kak dopolnitelny dokhod : osnovnie preimushchestva i vyzovy dlia agrariiev [Recycling as an additional income : the main advantages and challenges for farmers]. Retrieved from <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id705>. [in Russian].
9. Zubets', M. V., Sytnyk, V. P. & Bezuhlyi, M. D. (2008). Priorityetni zavdannia ahrarnoi nauky Ukrainy [Priorities of agricultural science in Ukraine]. Kyiv : NNTs «IAE». [in Ukrainian].
10. Prohrama «Zerno Ukrainy – 2015» [The program “Grain of Ukraine – 2015”]. Kyiv: DIA, 2011. – 48 p. [in Ukrainian].
11. Produktivnist' vyrobnytstva zerna v ahrokhodynakh na 48% vyshcha, nizh serednii pokaznyk v Ukraini [Productivity of grain production in agricultural holdings is 48% higher than average]. Retrieved from <http://a7d.com.ua/novini/18581-produktivnst-virobnictva-zerna-v-agroholdingah-na-48-vischa-nzh-seredny-pokaznyk-v-ukrayin.html>. [in Ukrainian].
12. Vlasenko, N. S. (2014). Roslynnystvo Ukrainy 2013 r. : Statystychnyi zbirnyk [Crop production of Ukraine in 2013 : Statistical collection]. Kyiv : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. [in Ukrainian].
13. Lupenko, IU. O. & Mesel-Veseliaka, V. IA. (2012). Stratehichni napriamy rozvytku sils'koho gospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku [Strategic directions of agriculture development in Ukraine till 2020 year]. Kyiv : NNTs «IAE». [in Ukrainian].

УДК 330.341.1

К. В. Павлов,

доктор економічних наук, професор,
професор, зав. кафедрою економіки та управління
НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»,
ул. В. Сивкова, д. 12А, м. Іжевськ, 426003, Росія
e-mail: kvp_ruk@mail.ru

ЕКОНОМІЧНЕ ЯДРО НА РІЗНИХ ІЄРАРХІЧНИХ РІВНЯХ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

В статті досліджуються причини виникнення економічного ядра та процеси його формування на різних ієрархічних рівнях системи управління. Розглядається концепція полюсів зростання, її історична ретроспектива та актуальність сьогодні. Аналізується структура та проблеми формування економічного ядра.

Ключові слова: управління, економічне ядро, концепція полюсів зростання, виробництво, соціально-економічна політика.

Процеси формування в Росії розвинених ринкових відносин зумовили виникнення безліч проблем, вирішення яких вимагає враховувати і територіальну специфіку. Більше того, неврахування регіональних факторів багато в чому зумовив недостатньо високу ефективність трансформаційних ринкових перетворень. Теоретично перед регіональною економічною політикою ставиться завдання оптимізації просторових структур з макроекономічних позицій, тому недооцінка, а тим більше ігнорування регіональних особливостей формування ринкових відносин негативно впливають на загальну економічну ситуацію в країні. У зв'язку з цим, слід зазначити, що виділення в регіонах полюсів зростання і пропульсивних галузей, тобто таких, що найбільш динамічно розвиваються, сприяє виникненню імпульсу для розвитку економічних процесів: збільшення зайнятості трудових ресурсів, функціонування взаємопов'язаних галузей господарства. Таким чином, у зв'язку з нерівномірним розвитком економіки завжди можна виділити пропульсивні галузі, які стимулюють розвиток всієї економіки і являють собою полюси зростання. Причому процес концентрації виробництва зосереджує пропульсивні галузі в певному районі, який зазвичай називають точкою, центром росту (наприклад, Силіконова долина в США або Бангалор в Індії). Сукупність полюсів зростання становить економічне ядро, але в нього входять і інші елементи.

Першопричинами необхідності формування економічного ядра є обмеженість ресурсів і можливостей, кількість і гострота невирішених соціальних та економічних проблем. Причому в порівняно недалекій перспективі, коли обмеженість світових ресурсів стане однією з головних проблем, необхідність використання положень теорії економічного ядра в господарській практиці ще більше зросте.

При формуванні економічного ядра можливе виникнення двох труднощів: сила імпульсу може спрямовуватися не на райони, що вимагають підтрим-

ки, а на високорозвинені райони, з якими економічно тісно пов'язані пропульсивні галузі, які також входять до полюса зростання; вірогідний дефіцит ресурсів (фінансових і трудових). Для попередження цього необхідно осмислене управління процесом ядроутворення для отримання максимального ефекту [1]. У подібних умовах управління фінансами стає пріоритетним завданням. Потім слідує трудові ресурси і предмети праці. У радянських економічних дослідженнях пріоритети в управлінні цими об'єктами не розставлялися, оскільки жорстко нормувалися процеси використання природних, капітальних, фінансових і трудових ресурсів. Свободи в маніпулюванні ресурсами не було. У ринкових умовах все обстоїть строго навпаки – різко підвищується значимість ефективного управління фінансовими ресурсами території. Перерозподіл інвестицій в полюси зростання сприятиме синергетичному ефекту і призведе не тільки до зростання виробництва в регіоні, а й до поліпшення соціальних показників, підвищенню рівня життя населення. Ці обставини актуалізують регіональне ядроутворення і управління цим процесом.

Тема формування і виділення «ядер» регіональних економік (як правило, званих іншим чином, наприклад, територіально-виробничим комплексом, тобто ТВК), часто представлених комплексами галузей, економістами розглядалася в різних аспектах, але або теоретичні рекомендації не були достатньо розроблені і тому не могли успішно застосовуватися на практиці (так було, наприклад, з теорією полюсів зростання), або широко використовувалися в умовах радянського планового господарювання, але не були адаптовані до російських ринкових умов господарювання.

Свій основний розвиток теорія економічного ядра отримала в 1960-і роки на Заході. Теорія поляризованого розвитку в той період представляла вузловий напрямок в регіональних дослідженнях. Концепція полюсів зростання була покладена в основу регіональних програм багатьох країн. Істотний внесок у розвиток теорії полюсів зростання та економічного ядра внесли і російські вчені-регіоналісти. Зокрема, ними зазначалася наявність подібності між вибором в країнах з ринковою економікою полюсів зростання і радянським принципом створення «промислових осередків» і ТВК.

Територіально-виробничий комплекс – це економічно цілісне, взаємозалежне і взаємообумовлене об'єднання виробництв різних галузей господарства, яке виникло і розвивається на певній території. Термін ТВК був введений в науковий обіг в рамках планового підходу до економіки в СРСР в 1947 р. великим російським економіко-географом Н. Н. Колосовським. Ринковим аналогом терміну ТВК в певному сенсі є поняття економічного кластера, вперше введеного в 1960-і роки відомим американським вченим Майклом Портером. Під кластером в даний час розуміється група географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній (постачальники, виробники, посередники) і пов'язаних з ними організацій (освітні заклади, органи державного управління, інфраструктурні компанії), що діють в певній сфері і доповнюють один одного. Виділяють 3 види кластерів: 1) регіональні (регіонально обмежені об'єднання навколо наукового або промислового центру); 2) вертикальні (об'єднання усередині одного виробничого про-

цесу, наприклад, ланцюжок «постачальник - виробник - збутовик - клієнт»); 3) горизонтальні (об'єднання різних галузей промисловості в один мегакластер, наприклад, хімічний кластер або на ще більш високому рівні агрегації – агропромисловий кластер).

Провідними елементами регіональних систем і підсистем населених пунктів виступають їх центри (ядра), які підпорядковані між собою. Таким чином, під економічним ядром в регіоналістиці нерідко розуміється сукупність полюсів зростання, вона відіграє ключову роль у розвитку економіки. Сказане особливо справедливо по відношенню перехідних соціально-економічних процесів і станів.

Теорія поляризованого розвитку, що представляє собою вузловий напрямок в регіональних дослідженнях, найбільшу популярність отримала в 1960-і роки на Заході. При існуванні основних форм взаємодії будь-якого ядра і будь-якої периферії – прямого впливу, або модернізації (тобто поширення імпульсів до розвитку від ядра до периферії) і зворотного впливу, або залежності (тобто підпорядкування периферії ядру), акцент був свідомо зроблений на першій формі взаємодії. Теорія поляризованого розвитку обґрунтовує закономірності територіальної концентрації населення і господарств в певних вузлових елементах, здатних впливати на навколишні райони і стимулювати їх розвиток [2]. Прихильники теорії поляризованого розвитку доводили переваги концентрації виробництва, особливо пропульсивних галузей, в декількох центрах, що, за їхніми оцінками, дає чималий економічний ефект. Створення всякого роду полюсів та центрів розвитку спочатку мало на меті активізацію економічної діяльності у відсталіх периферійних районах. Поляризація на районному рівні розглядалася в більшості випадків як засіб територіальної деконцентрації на макрорівні, здатна послабити різке домінування окремих суперрегіонів або центрів.

Наприкінці 1960-х – початку 1970-х років інтерес наукової спільноти до концепції полюсів зростання знизився, але посилювався інтерес до концепцій і теорій, що пояснюють процес постійного відтворення нерівномірності в розвитку країн і регіонів, причини збереження відсталості. На перший план була висунута друга форма відносин між центром і периферією – форма залежності. Класиком концепції «центр - периферія» на Заході прийнято вважати Дж. Фрідмана [3]. Згідно з концепцією Фрідмана, нерівномірність економічного зростання і процес просторової поляризації неминує породжувати диспропорції між центром і периферією. Периферія не є однорідним полем; вона поділяється на так звану внутрішню, або ближню, тісно пов'язану з ядром і безпосередньо отримують від нього імпульси до розвитку, і зовнішню, або далеку, на яку ядро практично не робить мобілізуючого впливу. Центр і периферія на будь-якому просторовому рівні пов'язані між собою потоками інформації, капіталу, товарів, робочої сили. Саме напрямки цих потоків визначають характер взаємодії між центральними та периферійними структурами, перетворюючи простір у подобу силового поля. Рушійною силою, що забезпечує постійний розвиток і відтворення системи відносин «центр - периферія», є постійна якісна трансформація ядра за рахунок генерування, впровадження та дифузії нововведень.

Поширення нововведень, у тому числі інформації, йде ієрархічно в трьох напрямках: від провідних економічних районів (національного хартланда) до районів периферії (хінтерланда); з центрів вищого рівня в центри другого порядку; з великих міст як ядер поляризації в прилеглі райони. Дж. Фрідман розрізняє кілька провідних факторів, що визначають стабільність домінування ядра над периферією. З одного боку, постійна інноваційна діяльність створює сприятливі умови для її подальшого розвитку саме в межах ядра, забезпечуючи максимальний доступ до всіляких контактам і зв'язкам. Поряд з агломераційним ефектом виникає психологічний ефект, що забезпечує подальшу модернізацію і якісну трансформацію економіки центру. З іншого боку, постійне викачування центром ресурсів послаблює периферію, посилюючи і закріплюючи відмінності між ними.

Концепція полюсів зростання активно розроблялася французькими вченими Ф. Перру і його учнем Ж. Бурвілем. Загальна теорія Перру ґрунтується на трьох концепціях: домінуючою економіки, гармонізованого зростання, загальної економіки. Відправною пункт теорії Перру – «ефект домінування», що полягає в зміні сутності і форм відносин між економічними одиницями. Цей ефект призводить до «поляризації виробництва» навколо галузі («полюси зростання»), де економічні одиниці поводяться як частини єдиного цілого («макроодиниці»). У підсумку стихійна «агресивна» конкуренція зникає, а сукупна ефективність дій партнерів зростає. Перру розглядав економічний простір як абстраговане силове поле, напруженість якого нерівномірна і в якому діють певні доцентрові сили, спрямовані до центрів, полюсів або фокусів, і вихідні з них відцентрові сили. Кожен фокус має своє власне силове поле, що міститься в системі інших фокусів; з фокусами співвідносять функціональні полюси зростання.

Полюс зростання – поняття не так просторове, скільки функціональне (носії динаміки), проте в практиці господарської діяльності він найбільш рельєфно виступає саме в традиційному географічному просторі і базується зазвичай на галузях промисловості. Саме промисловість робить сильний вплив на розвиток інших галузей, має з ними тісні виробничі зв'язки і сприяє економічно ефективній концентрації [4]. Таким чином, будучи безпосередньо пов'язаною з теоріями зростання, концепція полюсів зростання розкриває не причини, а лише форми прояву економічних і соціальних процесів. Пропонована нами теорія ядра і рекомендації, що походять від неї, на регіональному рівні служать не тільки для пояснення нерівномірності економічного розвитку, але й вказують шлях вирішення регіональних проблем – за допомогою створення в менш розвинених районах штучних полюсів або точок зростання.

З приводу теорії полюсів зростання існують і інші погляди, що доповнюють і розвивають первинні положення. Наприклад, Ж. Бурвіль переніс цю теорію в конкретне економічне виробництво, конкретний регіон, дав регіональне тлумачення полюсу зростання. Він об'єднав простір і функцію в поняття «поляризованість простору». Однак полюсом зростання є не кожен регіональний центр, а тільки той, в якому є пропульсивні галузі. Завдання розвитку регіонів визнача-

ється тим, що необхідно знайти галузі, які дадуть «поштовх» до розвитку всієї регіональної системи. Ж. Бурвіль показав, що в якості полюсів зростання можна розглядати не тільки сукупності підприємств лідируючих галузей, а й конкретні території. Полюс зростання можна трактувати як географічну агломерацію економічної активності або як сукупність міст, що розташовують комплексом швидко розвиваючих виробництв. Ж. Бурвіль підготував (особливо в галузі географічних наук) для функціонального поняття і об'єднав простір і функцію загальною властивістю – полярністю. З цього випливає, що регіональний центр є полюсом зростання лише тоді, коли, в ньому представлені пропульсивні лідируючі галузі та який одночасно здатний до самостійного розвитку протягом тривалого часу, контролює своє оточення і повідомляє йому імпульси розвитку.

Широке поширення одержали два терміни: полюс росту і центр зростання. Цим як би розмежується функціональна і географічна частини. Під полюсом зростання розуміється набір галузей, а під центром зростання – географічна інтерпретація полюса, тобто конкретний центр, місто. Зокрема, на основі концепції центру і полюса зростання знаходять пояснення багатьох соціально-економічних та екологічних проблем взаємозв'язку Іжевська і навколишнього його сільськогосподарського Зав'яловського району Удмуртської Республіки [5].

До прихильників ідей Перру відноситься іспанський учений Х. Р. Ласуен, який розробляє теорію процесів урбанізації та розвитку на основі теорії полюсів зростання і дифузії нововведень [6]. Зокрема, він пропонує такі визначення: 1) полюс зростання – це регіональний (а не національний) вузол підприємств (а не галузей), пов'язаний з експортним сектором економіки регіону (а не з провідною галуззю), розташований в одному або декількох географічних куцях (концентраціях) регіону; 2) система полюсів зростання і кожен з них окремо розвивається за рахунок імпульсів, викликаних загальнонаціональним попитом, що передаються через експортний сектор регіону і сприйманих у процесі конкуренції між полюсами; 3) імпульс зростання передається до периферійних другорядних галузей за допомогою ринкових зв'язків (а не через зв'язки з постачання і споживання) між підприємствами, а до географічної периферії – таким же чином, але з урахуванням факторів розміщення. Теорія полюсів зростання отримала розвиток в роботах Г. Шотье про осі розвитку. Його основна ідея полягає в тому, що території, розташовані між полюсами росту і забезпечують транспортний зв'язок, отримують додаткові імпульси зростання завдяки збільшенню вантажопотоків, розвитку інфраструктури. Тому вони перетворюються на осі (коридори) розвитку.

Теоретично полюс зростання – це потенційний пункт розвитку слабо поляризованого району. Практично ж вибирається пункт, найбільш сприятливий з погляду ресурсів і географічного положення; надалі полюс росту, будучи оснащений інфраструктурними спорудами та виробничими підприємствами, перетворюється на центр розвитку. Слід виділити два основних типи таких центрів розвитку. До першого належать центри, покликані ініціювати міграцію і капіталовкладення від гіпертрофованого основного (або єдиного) промислового вуз-

ла. Таких центрів в регіоні, як правило, небагато – від одного до трьох. Другий тип об'єднує численні дрібні центри, створювані в аграрних відсталих районах з метою їх майбутньої індустріалізації і прискорення економічного розвитку.

Згідно з концепцією поляризованого зростання, імпульси, що формують виробничо-територіальну структуру, виходять від полюсів розвитку, що представляють собою центри концентрації виробництва. Сила впливу полюсів залежить від того, що вони являють собою і якого роду імпульси від них виходять: розвиток виробничих зв'язків (технічна поляризація), розширення ринкових зв'язків (монетарна поляризація), соціальне тяжіння (психологічна поляризація). Всі три форми впливу центру на навколишнє середовище взаємопов'язані, однак практично їх співвідношення неоднакове для різних полюсів і навіть для одного центру на різних етапах його розвитку. Таким чином, розглянувши поняття «пропульсивна галузь» і «полюс зростання», що наводяться в науковій літературі різними авторами, можна вважати, що полюси зростання – території, в яких концентруються галузі промисловості і знаходяться пропульсивні галузі, причому головна властивість полюсів зростання полягає в тому, щоб сприяти розвитку різних елементів економіки. При цьому пропульсивні галузі є лідируючими галузями, що характеризуються максимальним обсягом виробництва, що впливають на розвиток економіки і володіють динамічністю.

Невисока ефективність здійснюваних в даний час соціально-економічних перетворень багато в чому обумовлена недостатньою розробленістю наукових основ вибору того чи іншого варіанта стратегії ринкової трансформації російської економіки. У зв'язку з цим певний інтерес представляє розробка теоретичної концепції, положення якої можуть бути використані при формуванні оптимального варіанту господарської політики. Концепція економічного ядра є узагальненням досвіду розвитку економіки різних країн, зокрема, таких індустріально розвинених держав, як Японія, Південна Корея, США. При цьому враховується як галузевий аспект розвитку економіки різних держав, так і регіональний.

У спеціальній літературі досить широко поширена теоретична концепція полюсів зростання. Її суть в наступному: подібно до того, як в організмі людини існують больові точки, що визначають стан здоров'я, так і в економічному організмі є елементи (окремі види виробництв, галузі, регіони, підприємства), дія на які значно впливає на розвиток інших його елементів. Зрозуміло, все в світі взаємопов'язане, але ступінь взаємодії елементів помітно варіює, зокрема, можна виділити істотну та неістотну взаємодію (хоча, зрозуміло, міра «суттєвості» взаємодії також вельми сильно розрізняється).

Сукупність такого роду полюсів зростання можна позначити як економічне ядро. Однак пропоновану нами концепцію економічного ядра не слід цілком ототожнювати з теорією полюсів, точок зростання, бо в ядро крім полюсів зростання слід включати також базисні елементи, складові кістяку, основу соціально-економічної системи. В економіці Росії до базисних елементів, насамперед, відносяться підприємства ВПК і сировинних галузей виробництва. Однак у різних регіонах Росії до базисних елементів можуть відноситися підприємства

й інших галузей (наприклад, в Удмуртській Республіці крім підприємств машинобудування і металургії до базисних елементів відносяться також підприємства та організації сільського та лісового господарства). В інших країнах і регіонах до базисних елементів можуть відноситися господарюючі суб'єкти інших галузей і видів виробництва – туристичні фірми, організації сфери послуг і т.д., як правило, це підприємства галузей спеціалізації. Хоча такого роду базисні елементи нерідко вельми інерційні в своєму розвитку, їх включення в економічне ядро, на наш погляд, виправдане, оскільки їх взаємозв'язок з полюсами росту забезпечує стійке функціонування і розвиток економічної системи в цілому. У цьому зв'язку потрібно додати, що поняття «ядро економічної системи» досить давно введено в науковий обіг, правда, в нього був вкладений зовсім інший зміст. Як правило, це поняття використовувалося при розгляді питань рівноваги ринкової системи і позначалося як *с-ядро* (*с-ядро* – це спеціальний термін, використовуваний деякими фахівцями, у тому числі В. Гільдебрантом [7]). Нами поняття «ядро економіки» розглядається в іншому сенсі. Під економічним ядром далі розуміється вся сукупність полюсів зростання і базисних елементів. До речі, подібний підхід існує і в регіоналістиці, про що свідчить світовий досвід.

Так, в Японії і Південній Кореї – в країнах, що досягли виняткових успіхів у соціально-економічній сфері, в період радикального реформування їх економіки упор робився на розвиток декількох (5-6) ключових позицій. Потім спрацьовував мультиплікативний ефект, і економіка починала швидко, ефективно і гармонійно розвиватися (інакше кажучи, розвиток цих галузей істотно впливав на становлення і розвиток інших галузей народногосподарського комплексу). Ці галузі як би становили ядро перебудови економічної системи.

Можливо, економічне ядро буде включати всього одну-дві галузі. Класичний приклад – Саудівська Аравія, де розвиток нафтової промисловості так вплинув на становлення всього народногосподарського комплексу, що всього за півтора десятиліття економіка цієї країни з відсталого перетворилася на одну з найбільш розвинених у світі.

Використання теорії економічного ядра особливо актуальне при розробці концепції розвитку перехідної економіки або економіки слаборозвинених країн, проте і в розвинених країнах застосування положень теорії має істотне практичне значення. Це пов'язано з тим, що і в них ресурси і можливості не безмежні, і, отже, при розробці перспектив соціально-економічного розвитку необхідно виявити пріоритети і ранжувати проблеми. До того ж і в економіці цих країн є недостатньо розвинені елементи, наприклад депресивні і стогнуючі регіони, слаборозвинені галузі та сектори економіки, неефективні підприємства [8].

Однак найбільш актуальне використання теорії економічного ядра при розробці концепції соціально-економічної політики в слаборозвинених країнах і в країнах з перехідною економікою, де ресурсів і можливостей, як правило, набагато менше, а невирішених проблем набагато більше, ніж у розвинених. Таким чином, це і є першопричиною необхідності формування економічного ядра. Причому очевидно, що в порівняно недалекій перспективі обмеженість приро-

дних ресурсів у світі буде наростати, а використання положень теорії економічного ядра в господарській практиці стане більш актуальним [9].

Говорячи про економічне ядро, не слід його ототожнювати лише з галузями і видами виробництв. Цілком резонно ставити питання про створення економічного ядра і в окремих галузях, і в регіонах (на наш погляд, це досить актуально, наприклад для депресивних і стогнуючих регіонів). Більш того, при розгляді проблем економічного розвитку навіть окремого підприємства можна використовувати концепцію економічного ядра стосовно його окремих цехів. Таким чином, проблему формування економічного ядра можна і потрібно розглядати в різних ракурсах і на різних рівнях – народногосподарському, галузевому, регіональному, локальному.

Проблема елементного складу економічного ядра безпосередньо пов'язана з вибором критеріїв при віднесенні до нього тих чи інших соціально-економічних структур і утворень. Як показує світова практика, функції полюсів зростання нерідко виконували галузі і види виробництв з високим рівнем рентабельності і високою швидкістю оборотності капіталу. Так було в Англії в період первісного нагромадження капіталу, коли легка промисловість стала полюсом росту і її розвиток значною мірою зумовило високі темпи становлення всієї англійської економіки того часу.

Однак далеко не завжди полюсами росту стають високорентабельні виробництва і галузі з високою швидкістю обороту капіталу. Іноді функції полюсів зростання виконують галузі з порівняно низьким рівнем рентабельності, і не завжди галузь, що виконує функцію полюсу зростання, сама інтенсивно розвивається. Головна функція економічного елемента (тобто галузі, регіону, підприємства), що є полюсом зростання, – сприяти інтенсивному розвитку інших елементів народногосподарського комплексу. Щоб визначити, чи може той чи інший елемент виконувати функцію полюси зростання, необхідно враховувати всю сукупність наслідків його впливу на інші економічні елементи.

У цьому зв'язку доцільно макроекономічний аналіз, відповідно до якого народне господарство, як відомо, представляє систему взаємозв'язків між чотирма секторами і чотирма ринками. Хоча зазвичай у ній виділяють чотири ринки – благ, грошей, праці, цінних паперів – в ході дослідження кожен з них може бути дезагрегований [10]. Наприклад, ринок цінних паперів в свою чергу можна розділити на ринок державних облігацій і ринок акцій комерційних компаній. Незважаючи на певний схематизм цієї класичної макроекономічної моделі, її використання дозволяє здійснити комплексний аналіз наслідків реалізації управлінських рішень. Очевидно, відповідно до макроекономічного аналізу до критеріїв вибору елементів економічного ядра поряд з рівнем рентабельності і швидкістю обороту капіталу слід відносити й інші, в тому числі і невартісні параметри. Наприклад, полюсом росту може бути галузь з низьким рівнем рентабельності і порівняно невисокою швидкістю обороту капіталу, але яка забезпечує високий рівень зайнятості або значне збільшення кількості замовлень для інших галузей. Таким чином, до економічного ядра відноситься все те, що сприяє зростанню значного числа інших елементів соціально-економічної сис-

теми. Відбір елементів економічного ядра здійснюється на основі використання багатьох параметрів (як вартісних, так і неwartісних) – рівня прибутковості і рентабельності, швидкості обороту капіталу, збільшення зайнятості населення, зростання сукупного попиту та ін. Визначаючи критерії відбору елементів економічного ядра, слід враховувати не тільки якісний аспект (тобто вибір економічних параметрів-критеріїв), але і кількісний. Це означає, що для обраних параметрів-критеріїв необхідно встановлювати порогові, критичні значення, при яких в економічне ядро доцільно включити ті чи інші елементи, що впливають на інші ланки економіки.

Велике значення при виборі елемента економічного ядра має облік його ролі в відтворювальних процесах. Так, в умовах НТР важливий розвиток наукоємних галузей і виробництв, роль яких у зв'язку зі збільшенням обмеженості природних ресурсів буде зростати [11]. Більш детальний аналіз визначення якісних і кількісних критеріїв відбору елементів економічного ядра – тема майбутніх досліджень. Очевидно тільки, що при вирішенні цієї проблеми слід враховувати галузеву і регіональну специфіку, бо той же нижній поріг рентабельності, облік якого необхідно при відборі елемента ядра, буде істотно залежати від специфіки галузі та регіону. Необхідно врахувати також і те, що при вирішенні проблеми формування ядра потрібно виділяти різні групи елементів, оскільки критерії відбору можуть бути різними.

Слід також брати до уваги, що стан економічного середовища може істотно впливати на критерії відбору економічних елементів. Так, в перехідному середовищі рівень невизначеності і мінливості, як правило, значно вище, ніж в стійкій, що нерідко проявляється у високих темпах інфляції, тому в перехідному періоді і в досить стійкому середовищі одні й ті ж критерії відбору елементів в ядро можуть дати значні розбіжності. Наприклад, рівень рентабельності, або прибутковості, при високій інфляції буде істотно відрізнятися від свого аналога при низькій інфляції (якщо перевести в натуральний еквівалент). Отже, будуть різними і порогові значення цього показника. Звідси висновок: у перехідному середовищі більш значима, на наш погляд, роль натуральних показників, використовуваних як критеріїв відбору елементів у економічне ядро.

При відборі елементів економічного ядра окремого регіону або галузі можна використовувати ту ж макроекономічну модель, модифіковану з урахуванням регіональної або галузевої специфіки (зокрема, в неї потрібно додати взаємозв'язок з іншими регіонами і галузями). Таким чином, проблему формування економічного ядра можна розглядати в різних ракурсах і на різних рівнях ієрархічної системи. Цілком можливі ситуації, коли певний регіон входить до економічного ядра всього народногосподарського комплексу і одночасно в ядро іншого, більш масштабного, регіону або коли галузь входить в ядро того чи іншого регіону, але не всього народногосподарського комплексу, і навпаки. Причому очевидно, що різні аспекти і рівні економічного ядра перетинаються, наприклад регіональні та галузеві.

Важливо враховувати ще один аспект проблеми формування економічного ядра – багатоваріантність (зокрема, вчені з Курська М. Г. Световцева і

Е. Н. Кузьбожев пропонують виділяти для одного і того ж регіону «промислове» ядро і «аграрне» ядро [1; 2]). Його елементний склад не єдино можливий – чим багатша природними ресурсами країна, чим вище її науково-технічний потенціал і рівень економічного розвитку, тим більше варіантів формування економічного ядра. У зв'язку з цим проблема вибору оптимального варіанту елементного складу економічного ядра вельми актуальна. Велике значення має створення умов для того, щоб економічне ядро «запрацювало». Один з найважливіших способів його «запуску» – державне регулювання і стимулювання, як пряме, так і непряме. Саме державні методи стимулювання пріоритетних галузей забезпечували «працездатність» економічного ядра, в яке ці галузі входили. Після цього вельми ефективно і гармонійно починала функціонувати і розвиватися вся соціально-економічна система, про що свідчить японський, південнокорейський і радянський досвід (індустріалізація 1920-1930-х років).

Що стосується ринкових методів, то завдяки їм ефект економічного ядра спрацьовує, як правило, лише через порівняно тривалий проміжок часу і при сприятливих зовнішніх умовах, у тому числі при наявності великих закордонних інвестицій. Якщо ж немає часу і відповідних умов, необхідно жорстке державне регулювання (йдеться про оптимальне співвідношення ринкових і державних методів регулювання економіки, де останні становлять значну частину). Організаційно-економічний механізм управління регіоном на основі сформованого ядра включає наступні базові елементи: ресурси (фінансові, матеріальні, трудові), суб'єкт і об'єкт управління, а також технологію управління. Реалізуючи функції управління ядром, в першу чергу слід встановити обсяг ресурсів, необхідних для запуску пропульсивних галузей регіону, а також розмір коштів, які можна направити в розвиток економіки регіону при повнішому використанні його потенціалу.

При виборі оптимального варіанту економічного ядра слід використовувати показники, що характеризують процеси концентрації та спеціалізації виробництва, а також різного роду експертні методи. Крім цього, доцільно використовувати показник структурної еластичності.

Так, для дослідження структурних циклів, аналіз яких важливий при моніторингу економічного розвитку, застосовується поняття структурної еластичності випуску: $E = n_1/n_2$, де n_1 – консервативний (інерційний) компонент норми росту, а n_2 – реконструктивний (структурний) [11]. Застосування терміну «структурна еластичність» до показника E виправдано з наступних причин: величини n_1 і n_2 є відносними приростами досліджуваного агрегату, що істотно для визначення показника E як еластичності, бо еластичність кількісно являє собою відношення таких приростів; і n_1 , і n_2 враховують структурні особливості, що відбуваються в господарських системах процесів [12].

Наприклад, як показали дослідження, до економічного ядра Удмуртської Республіки в даний час можна віднести чорну металургію, машинобудування та металообробку, лісову і деревообробну промисловість, нафтову і харчову галузі. Інакше кажучи, в ядро входять наступні товарні групи: військова техніка і спорядження; зброя невійськового призначення; спеціальні сорти чорних мета-

лів і прокату; кольорові і рідкоземельні метали, прокат з них; деякі види предметів тривалого користування (пральні машини, побутові комп'ютери тощо); засоби космічного зв'язку; легкові автомобілі; нафта; обладнання для хімічного і папероробної виробництва; деревина і пиломатеріали; будматеріали (для порівняння в економічне ядро Курської області входять наступні галузі: машинобудування і металообробка, електроенергетика, чорна металургія, хімічна та нафтохімічна, а також харчова промисловість). Подібним чином можна визначити елементний склад економічного ядра для будь-якого регіону.

Список використаних джерел

1. Световцева М. Г. Управление формированием экономического ядра региона : автореф. дис. на соискание уч. степ. кандидата эконом. наук / М. Г. Световцева. – Воронеж, 2004. – 24 с.
2. Световцева М. Г. Анализ структуры экономического ядра региона (на материалах Курской области) / М. Г. Световцева, Э. Н. Кузьбожев, К. В. Павлов // Известия Курского государственного технического университета. – 2003. – № 10. – С. 52-61.
3. Центр и периферия в региональном развитии / Под ред. О. В. Грицай. – М. : Наука, 1991. – 168 с.
4. Сапожников А. Д. Буржуазная региональная теория и государственно-монополистическое регулирование размещения производительных сил : критических анализ / А. Д. Сапожников, М. В. Смольников, В. А. Васильев. – М. : Мысль, 1981. – 252 с.
5. Павлов К. В. Патологические процессы в экономике / К. В. Павлов. – М. : Магистр, 2009. – 461 с.
6. Павлов Ю. М. Региональные исследования за рубежом / Ю. М. Павлов. – М. : Наука, 1973. – 303 с.
7. Гильдебранд В. Ядро и равновесие в большой экономике / В. Гильдебранд. – М. : Наука, 1986. – 200 с.
8. Павлов К. В. Патоинституционализм, патоинституты и модернизация российской экономики / К. В. Павлов // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 7. – С. 112-119.
9. Павлов К. В. Ядро экономических систем и эффективное хозяйственная политика / К. В. Павлов. – М. : Магистр, 2009. – 191 с.
10. Гребенщиков П. И. Макроэкономика / П. И. Гребенщиков. – СПб. : Аграрный университет, 1992. – 152 с.
11. Дедов Л. А. Развитие хозяйственных систем: методы оценки и анализа / Л. А. Дедов. – Екатеринбург : Изд-во УрО РАН, 1998. – 194 с.
12. Региональное программирование в развитых капиталистических странах / [отв. ред. Л. Н. Карпов, О. С. Богданов]. – М. : Наука, 1974. – 328 с.

Стаття надійшла 01.10.2015 р.

К. В. Павлов,

доктор экономических наук, профессор,
профессор, зав. кафедрой экономики и управления
НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»,
ул. В. Сивкова, д. 12А, г. Ижевск, 426003, Россия
e-mail: kvp_ruk@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯДРО НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

В статье исследуются причины возникновения экономического ядра и процессы его формирования на разных уровнях системы управления. Рассматривается концепция полюсов роста, её историческая ретроспектива и актуальность сегодня. Анализируется структура и проблемы формирования экономического ядра.

Ключевые слова: управление, экономическое ядро, концепция полюсов роста, производство, социально-экономическая политика.

K. V. Pavlov,

Doctor of Economic Sciences,
Professor of Economics and Management Department
Kamsky Institute of Humanitarian and Engineering Technologies
12 A, V. Sivkova Street, Izhevsk, 426003, Russia
e-mail: kvp_ruk@mail.ru

ECONOMICAL CORE AT THE DIFFERENT LEVELS OF MANAGEMENT SYSTEM HIERARCHY

Summary

The process of the developed market relations formation in Russia led to the emergence of many problems whose solution requires taking into account territorial specificities. Moreover, ignorance of the regional factors caused enough high inefficiency of market reforms transformation. Theoretically, regional economic policy seeks to optimize spatial structures of macroeconomic position as underestimation and disregard the more regional peculiarities of market relations negatively affect the overall economic situation in the country. In this regard, it should be noted that the allocation of regional growth poles and propulsive industries that are the most dynamic, contributes to the momentum for the development of economic processes: an increase in employment of human resources, operation of related industries. Thus, due to the unequal economic development always possible to distinguish propulsive industries that stimulates the development of the economy and represent poles of growth. Moreover, the process of concentration of production focuses propulsive field in a neighborhood that is usually called point center growth (such as Silicon Valley in the USA or Bangalore in India). The combination of economical cores of growth poles includes other elements. The formation of the economical core may cause two problems, such as the power pulse cannot be sent to areas that require support, and advanced on areas which are closely related economically propulsive industries that are also included in the growth pole; probable lack of resources (financial and human). In such circumstances, financial management becomes a priority. Reinvestment in poles of growth will promote synergetic effect and will lead not only to increased production in the region, but also to improve social indicators, improvement of living standards.

Polarized growth impulses form of the production-territorial structure emanating from the poles of development, which are the centers of concentration of production. The impact of the poles depends on what they are and what kind of impulses from the overlook is: the development of in-

dustrial relations (technical polarization), expansion of market relations (monetary polarization), social attraction (psychological polarization). All three forms of influence center on the environment are interrelated, but their practical value unequal to different poles and even one center at different stages of development. Thus, having considered the concept of “propulsive sector” and “pole of growth” that appear in the scientific literature by various authors, we can assume that the poles of growth - the area where concentrated industries and are propulsive industry, and the main feature of growth poles is to promote the development of various elements of the economy. This propulsive industry is leading sectors characterized by maximum production volume, affecting the economy and has a dynamic.

Thus, when selecting the optimal option we should use the core economic indicators characterizing the processes of concentration and specialization of production, as well as various expert methods. In addition, it is advisable to use an indicator of structural flexibility.

Key words: management, economical core, the concept of growth poles, manufacturing, social and economic policy.

References

1. Svetovtseva, M. G. (2004). Upravlenie formirovaniem ekonomicheskogo yadra regiona [Management of the economic core region formation]. Voronezh. [in Russian].
2. Svetovtseva, M. G., Kuzbozhev, E. N. & Pavlov, K. V. (2003). Analiz struktury ekonomicheskogo yadra regiona (na materialakh Kurskoy oblasti) [An analysis of the economic structure of the core region (on materials of Kursk area)]. *Izvestiia Kurskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta – News of Kursk state technical university*, № 10, pp. 52-61. [in Russian].
3. Gritsay, O. V. (1991). Tsentri i periferiya v regional'nom razvitii [The center and the periphery in the regional development]. Moskva : Nauka. [in Russian].
4. Sapozhnikov, A. D., Smolnikov, M. V. & Vasil'ev, V. A. (1981). Burzhuaznaia regional'naia teoriia i gosudarstvenno-monopolisticheskoye regulirovaniye razmeshcheniia proizvoditelnykh sil : kriticheskiy analiz [The bourgeois theory of regional and state monopoly regulation of the productive forces distribution : critical analysis]. Moskva : Mysl'. [in Russian].
5. Pavlov, K. V. (2009). Patologicheskiye protsessy v ekonomike [Pathological processes in the economy]. Moskva : Magistr. [in Russian].
6. Pavlov, YU. M. (1973). Regional'nyye issledovaniya za rubezhom [Regional studies abroad] / Moskva : Nauka. [in Russian].
7. Gildebrand, V. (1986). Yadro i ravnovesiye v bol'shoy ekonomike [The core and the balance in the large economy]. Moskva : Nauka. [in Russian].
8. Pavlov, K. V. (2013). Patoinstitutsionalizm, patoinstituty i modernizatsiia rossiyskoy ekonomiki [Patoinstitutsionalizm, patoinstitutes and modernization of the Russian economy]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, № 7, pp 112-119. [in Russian].
9. Pavlov, K. V. (2009). YAdro ekonomicheskikh sistem i effektivnaia khozyaystvennaia politika [The core of the economic systems and the efficient economic policy]. Moskva : Magistr. [in Russian].
10. Grebenshchikov, P. I. (1992). Makroekonomika [Macroeconomics]. – Sankt-Peterburg : Agrarnyy universitet. [in Russian].
11. Dedov, L. A. (1998). Razvitiye khozyaystvennykh system : metody otsenki i analiza [The development of economic systems : evaluation methods and analysis]. – Ekaterinburg : Izd-vo UrO RAN. [in Russian].
12. Karpov, L. N. & Bogdanov, O. S. (1974). Regional'noye programmirovaniye v razvitykh kapitalisticheskikh stranakh [Regional programming in the developed capitalist countries]. Moskva : Nauka. [in Russian].

UDC 338.12:332.7

V. A. Karpov,

PhD. in Economics,
Professor of the Department of Economics
and Management of national economy
Odesa National Economic University
Preobrazhenskaya str., 8, Odesa, 65082, Ukraine
e-mail: karpov1958@yandex.ua

R. I. Shevchenko-Perepolkina,

PhD in Economics,
Senior tutor of the Department of business management
and tourism activities
Izmail State University of Humanities
Repina str., 12, Izmail, Odesa region, 68600, Ukraine

ANALYSIS OF FUNDAMENTAL CONTRADICTIONS OF EFFICIENCY OF PROJECTS' CASH FLOW

In clause attempt to comprehend theoretical and practical problems of calculations of efficiency of the project is undertaken. On examples, calculation of the pure discounted income for various variants on character of a monetary stream of projects is resulted.

Keywords: cash flow, effective project, effectiveness curve, net present value.

It is generally accepted that there is such an estimation rule of an effective project: [2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 11]:

if $NPV > 0$, $PI > 1$, $IRR > i$ (the project is effective),

if $NPV < 0$, $PI < 1$, $IRR < i$ (the project is not effective),

if $NPV = 0$, $PI = 1$, $IRR = i$ (zero effectiveness),

where NPV is a net present value, PI stands for profitability index, IRR means internal rate of return, i is a discount rate.

In the article published in 2014 [1] we demonstrated that discount indices of project effectiveness traditionally used by the majority of theoreticians and analysts did not always represent the actual profitability (unprofitability) of the project. This article is an attempt to analyze the new similar project variants in theory and practice and offer the way out of such situations.

More generally, the economic efficiency of the project can be defined by the following expression [2, p. 103]:

$$E = f(t, k, R_1 \dots R_n, A),$$

where E stands for a complex conversion rate; t is a time factor; k means inflation; $R_1 \dots R_n$ means risk factors; A is the project alternativeness.

The function cited above is of little use for practical application because of its multidimensionality. Most of the authors [2, 4, 5, 6, 9, 10] and analysts use a set of efficiency criteria that describe the feasibility of the project from different angles. They use the index of net present value (NPV) as the main indicator of the project profitability which can be updated taking into account the time factor. The given

quantity characterizes the general absolute outcome of the investment activity, its final effect. NPV stands for the difference between the discounted for a moment incomes measures $B(t)$ and expenditures for the realization of the project $C(t)$. In this case t is the number of the year of the project life-cycle. If receipts and expenditures are represented as the intake flow, NPV equals the updated variable of the flow. As the majority of authors point out, the variable NPV is the basis for defining other indicators of efficiency [2; 4; 5; 6; 9; 10].

If receipts and expenditures are represented as the intake flow, NPV equals the updated variable of the flow. The variable NPV is the basis for defining other indicators of efficiency. In case the intake flow is characterized by the values $Rt=B(t)-C(t)$, which can be both positive and negative, the comparison rate equals i , and we get [3]:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B(t) - C(t)}{(1+i)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t} \quad (1)$$

When the initial expenses A are singled out during the so-called zero period, Formula 1 is changed in the following way:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t} - A \quad (2)$$

Formulas 1, 2 on the one hand represent the function of the project efficiency, on the other hand the numerical series of the cash flow calculation. As the effectiveness function, these formulas offer a complex modification of hyperbola or the power function, the form of which depends on the dynamics of the cash flow, while the numerical series is a modification of the geometric progression, the form of which is also dependent on the dynamics of the cash flow. In many ways these conclusions simplify the analysis approach to the project effectiveness in practice.

Let us consider some peculiarities of calculating NPV for the definite kinds of cash flows.

1. If the cash flows of the project are uniformly distributed in time, Rt is a constant = R (constant ordinary annuity). The uniformity of cash flow distribution can be achieved by extending the intervals of planning.

In that case NPV will represent the following numerical series [4]:

$$NPV = -A - R + \left[R + R \frac{1}{1+i} + R \frac{1}{(1+i)^2} + \dots + R \frac{1}{(1+i)^{n-1}} \right] + R \frac{1}{(1+i)^n}. \quad (3)$$

We used square brackets to mark out a classical geometric progression with the general term $q = \frac{1}{1+i} \leq 1$ (series coincide) [4]. After Formula 3 translation we get the following expression:

$$NPV = -A - R + \frac{R}{1-q} - \frac{R}{1-q} q^n + Rq^n = R \frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} - A. \quad (4)$$

If Formula 4 is viewed as the efficiency function where $n \rightarrow \infty$ (perpetual annuity), equation 4 is rearranged in the form:

$$NPV = \frac{R}{i} - A. \tag{5}$$

Let us analyze a similar simple variant. In this case the project efficiency depends on the comparison rate i and combination of R and A . If $A=0$, we have a classical hyperbola (fig.1, the negative values of discount rates are given de benne esse). In this case the stability of the project is absolute, while $IRR \rightarrow \infty$. Can we have such cases in practice?

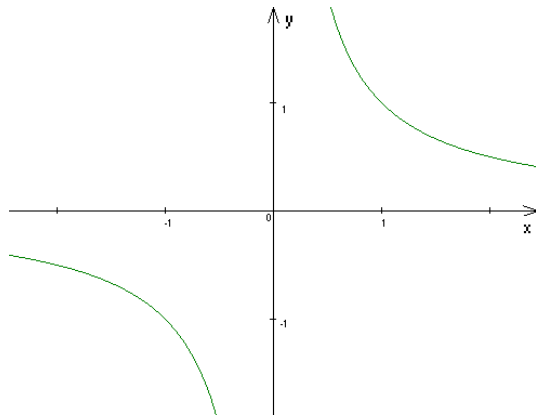


Figure 1

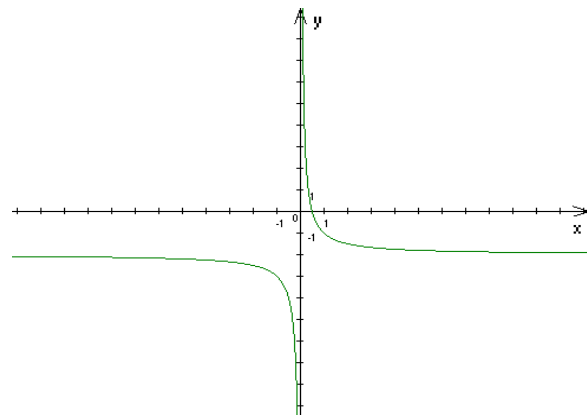


Figure 2

Yes, we can, if the initial investments are diffused in the years of life-cycle or are completely lacking (sponsorship, investments out of proceeds of credit, etc).

If the initial investments are used in the zero period the shape of the function of effectiveness depends on the combination of R and A (Fig.2). IRR can be defined with the help of the expression $-NPV = \frac{R}{i} - A = 0 \rightarrow i = \frac{R}{A}$. That is why the forecasting models, based on the cash flow uniformity can have high IRR .

Let us analyze the general approach to the effectiveness function using Formula 1. We may have variants in this case as well. The most interesting are [5]:

- decrease of the cash flow by the end of the life cycle of the project;
- increase of the cash flow by the end of the life cycle of the project;
- fluctuation of the of the cash flow during the life cycle of the project;
- at last one more variant is possible when $NPV = \sum R(t)$ (net present value is more than total net profit).

Let us study the first case – decrease of the cash flow by the end of the life cycle of the project (Fig.3).

The effectiveness curve starts at point $\sum R(t)$ when $i=0$ (we do not take into consideration the negative values of comparison rates in our article) and drops dramatically to the critical value IRR when $NPV=0$. When i goes on rising, $NPV \leq 0$.

The second option is increase of the cash flow by the end of the life cycle of the project (Fig.4).

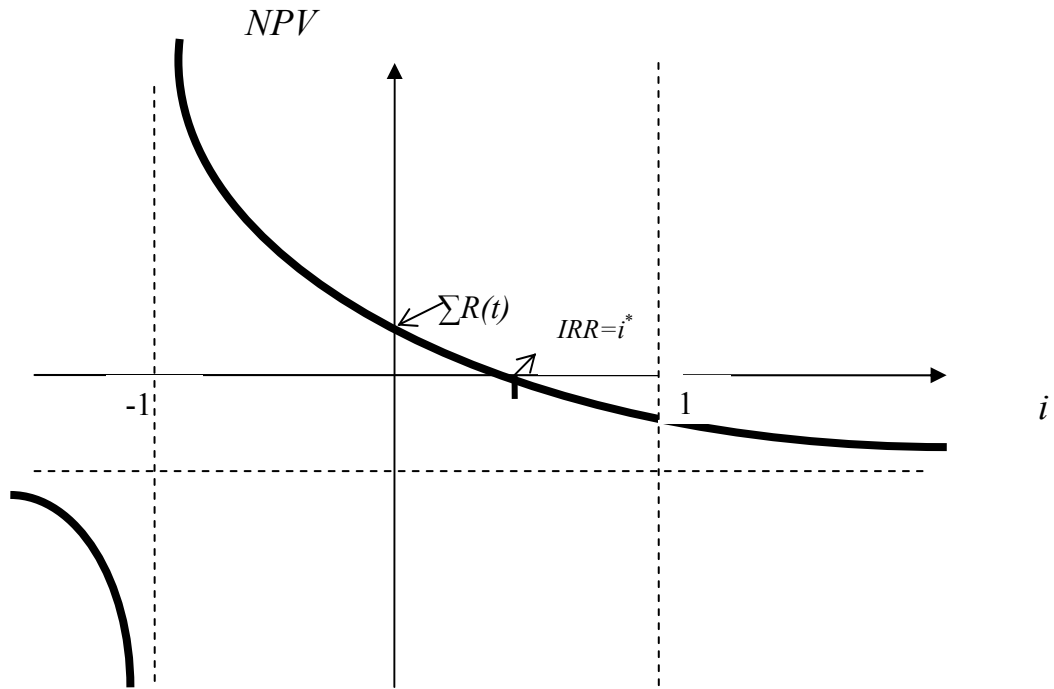


Figure 3

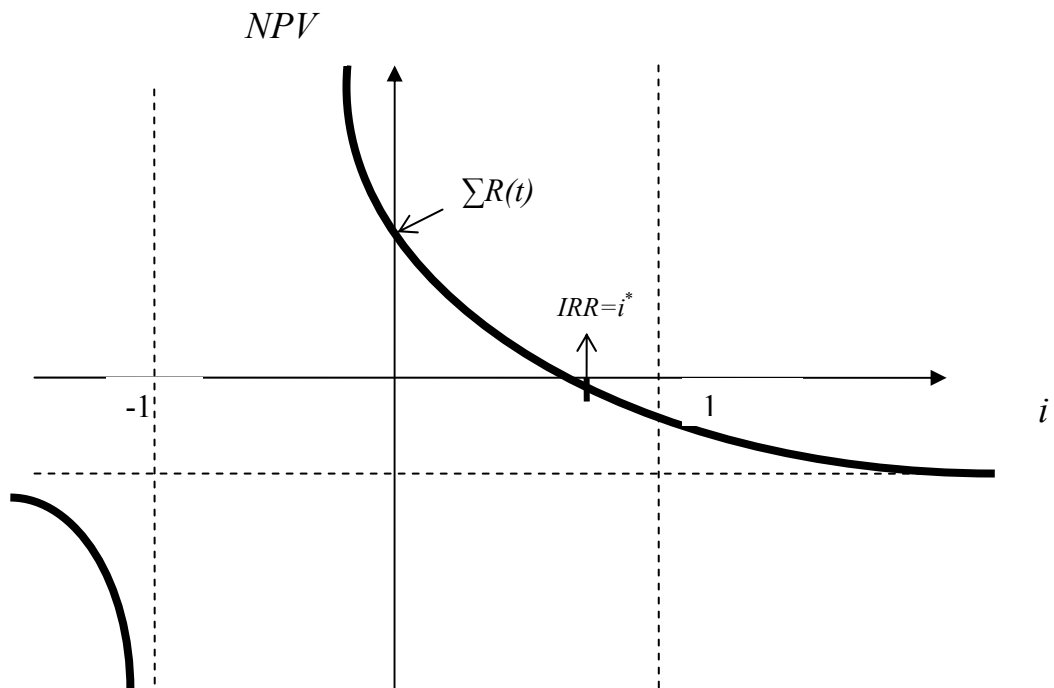


Figure 4

This variant repeats the previous one in its shape but has a much higher point of total cash flow – $\Sigma R(t)$ and larger IRR (other conditions being equal). Software products for automatic calculations of project efficiency mostly use two models of cash flow growth [1]. In the first model the cash flow growth takes place before the project capacity saturation (Fig.5) reaching some point (M), then the level of cash flow flattens till the end of the project life cycle. The second model is closely associated with the life cycle of the project. It means a gradual growth of the cash flows (Fig.6) to demand saturation (point P), followed by stabilization on this level while maintaining the given value of service, and next followed by decrease to the extent of recession in demand for goods.

Net cash flow

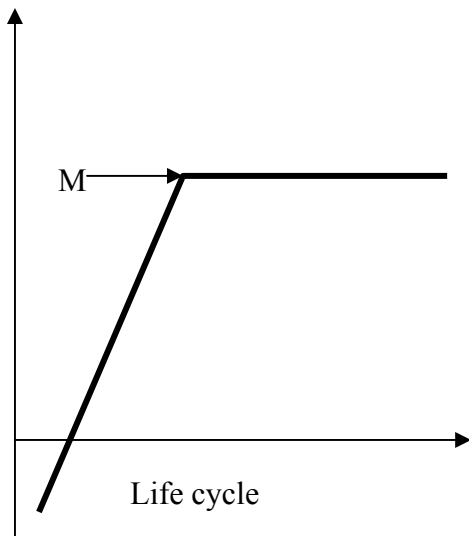


Figure 5

Net cash flow

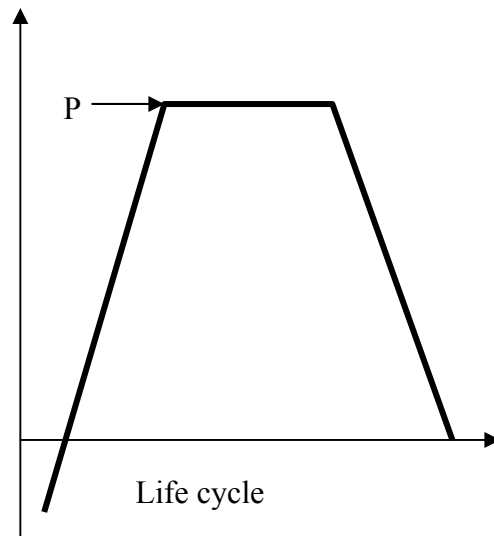


Figure 6

The first model has an effectiveness curve that is closer to the graphic chart of Figure 4; the second one is closer to the graphic chart of Figure 3.

In the third case of the practically investigated cash flows the relation will not be so facile and “correct” as in Figures 3 and 4. The picture of the examined relation changes if the members of the flow reverse signs more than once[5] for example as a result of the fact that some years later after the beginning of the return, modernization of production may be provided, which requires considerable expenses. In this case the graphic chart showing relation between NPV and i will differ significantly from the graph in Figures 3 and 4. Thus Figure 7 demonstrates the condition when the variable NPV reverses its sign three times.

However, in all three cases that we have examined the sign of the cash flow is reversed from the negative to the positive one, in the latter case from minus to plus, then to minus again and so on.

Theoretically the reversed situation is possible when the cash flow reverses a sign from plus to minus (not in the zero period). In such a case we can get the effectiveness curve like the one in Figure 8.

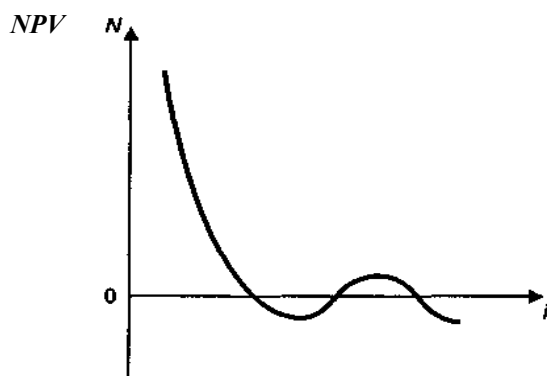


Figure 7

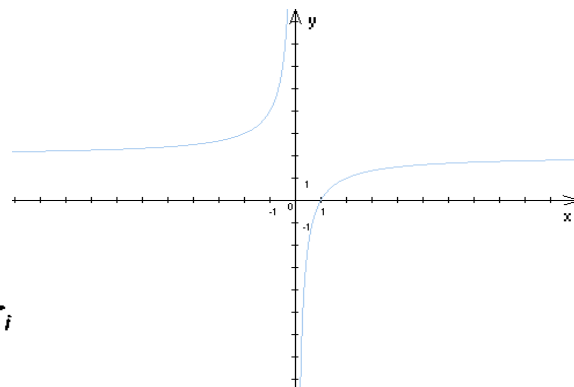


Figure 8

At the same time there might be situations with calculating NPV, when $NPV \geq \sum R$ (total net cash flow). Such a situation may seem impossible based on expressions 1 and 2. Let us study the situation of illustrative example 1 (table 1).

Table 1

Illustrative example of cash flow calculation of project 1

Initial expenses	10	Activities	Periods					Total
			1	2	3	4	5	
Discount rate	0,15							
Units of cash flow	Standard unit	Current expenses	0	0	0	0	50	50
Life cycle of the project	5	Revenue	0	0	40	10	10	60

When the discount rate is on the level of 0,15 (15%), the initial expenses in the zero period are 10 standard units, and the cash flow distribution is as shown in table 1, we have a zero net cash return ($\sum R = -10 - 50 + 40 + 10 + 10 = 0$), however $NPV = -10 + \frac{40}{(1+0.15)^3} + \frac{10}{(1+0.15)^4} + \frac{10-50}{(1+0.15)^5} = 2.13$. It seems to contradict the fundamental postulate of project efficiency – if $NPV > 0$, the project is effective. However, for crisis project variants the problem situation $\sum R = 0$ remains, which makes the project effective. Let us calculate the effectiveness curve for our example 1 (table 2).

Table 2

Calculation of the effectiveness curve of illustrative example 1

<i>i</i>	0,00009	0,001	0,1	0,15	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
<i>NPV</i>	0,0035	0,003	2,04	2,13	1,89	0,93	-0,25	-1,44	-2,5	-3,5	-4,3	-5	-5,6

As we see from the table information and the effectiveness curve based on it (Figure 9), NPV maximizes from 0 at point $i = 0.15$, $NPV = 2.13$, then it drops to point $IRR = 0.38$ and below 0.

However, as our experience has shown, such a situation is quite possible in practice for quite successful projects. If the project has moderate volumes of current expenses, which, for example, are realized against credit or some other ways of borrowing with a considerable delay of credit payment, we may have non-recurring incomes from the project at one of the initial stages. These non-recurrent incomes can significantly exceed current costs. Credit repayments take place at the end of the project life cycle. In this case it is possible to have the situation $NPV > \sum R > 0$.

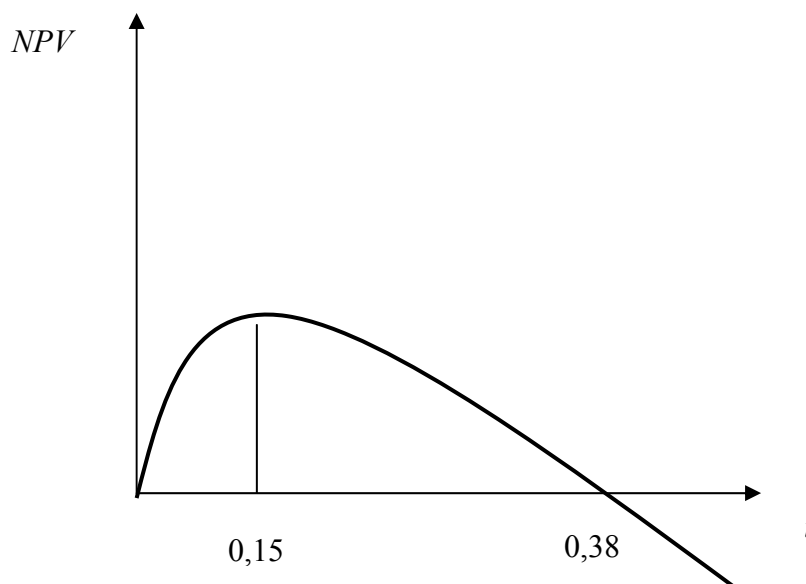


Figure 9

Let us examine the situation. A credit for capital costs was given for project 2. The credit is at the amount of 30 standard units at annual interest 16,7% for 5 years on condition of paying off at the end of the period. The results of realizing the project with the life cycle of 5 years and the annual comparison rate of 15% are represented in Table 3.

Table 3

Illustrative example of cash flow calculation of project 2

Initial expenses	30	Activities	Periods					Total
Discount rate	0,15		1	2	3	4	5	
Units of cash flow	Standard units	Current expenses	0	0	0	0	65	65
Life cycle of the project	5	Revenue	50	20	10	0	0	80

According to the credit conditions the amount of payment will be 65 standard units at the end of the fifth year.

In terms of the results of the project we have $\sum R = -30 + 50 + 20 + 10 - 65 = -15$ standard units, and

$$NPV = -30 + \frac{50}{(1+0.15)^1} + \frac{20}{(1+0.15)^2} + \frac{10}{(1+0.15)^3} - \frac{65}{(1+0.15)^5} = 2.86 \text{ st.monet.unit}$$

In this case we have $NPV > 0 > \sum R < 0$. It is a positive NPV in the inefficient project.

Let us calculate the effectiveness curve for our example 2 (table 4).

Table 4

Calculation of effectiveness curve of illustrative example 2

<i>i</i>	0,00009	0,001	0,1	0,15	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
<i>NPV</i>	-14,99	-14,79	-0,86	2,86	5,2	7,3	7,47	6,62	5,3	3,79	2,2	0,69	-0,78

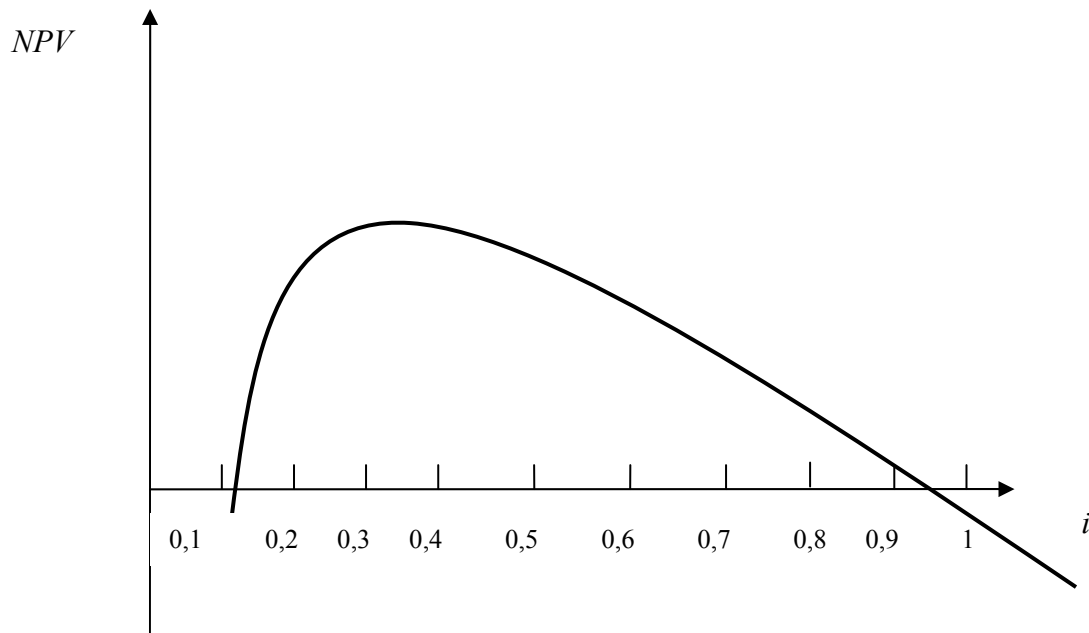


Figure 10

As the calculations given above show, the measures of project efficiency, based on calculating NPV do not always render the actual effectiveness of the project (variant in table 3).

In our opinion, such a situation can arise as a result of including expenses into the calculation of measures of effectiveness, which discount at the same time with the revenue, thereby they computationally increase the discount level of project profitability (as a result of discounting the negative value of expenses the total rate of return increases. Though, if one accepts the premise of the theory of time value of money [10, p. 353], it is the expenses that influence the present value— PV . That is in every period of time t costs $C(t)$ give rise to future earnings $B(t)$. In its semantic loading $C(t)$ is the initial value P for a future earnings-flow during t period. That is why we think it is not advisable to include the costs into the discount part of the measure of project effectiveness.

In order to evaluate the general effectiveness of the project it is possible to offer the index of total discount revenue deducting the total project expenditure during the whole life cycle of the project ($PVNC$):

$$PVNC = \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^n} - \sum_{t=0}^n C(t) \quad (6)$$

Let us analyze the use of formula 5 to evaluate the above mentioned examples of projects.

The zero value of the index $PVNC$ is obtained for the projects in which the total discount revenue equals the total expenditure:

$$\sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^n} - \sum_{t=0}^n C(t) = 0 \Rightarrow \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^n} = \sum_{t=0}^n C(t)$$

The calculations showed that for project 1 $\sum R=0$, $NPV= 2.13$, $PVNC = -23.16 < 0$.

For project 2 $\sum R = -15$, $NPV = 2.86$, $PVNC = -29,8 < 0$.

Thus, according to the index PVNC, both projects are ineffective because total discount revenues do not cover the total project expenditure.

Table 5

Illustrative example of calculating NPV and PVNC of project 3

Initial expenses	80	Activities	Periods					Total
Discount rate	0,15		1	2	3	4	5	
Units of cash flow	Standard units	Current ex-penses,	0	0	0	0	1000	1000
		General pro-ject costs	-	-	-	-	-	1080
Life cycle of the project	5	Revenue	390	350	360	210	240	1550
		$\sum R$	470					
		NPV	502,7					
		PVNC	-0,123					

In practice it is often possible to come across projects which have the growing current cost, connected with its liquidation, at the end of economic life. The numerical illustration of such project 3 is presented in table 5.

As we see from table 5, $NPV = 502,7 > \sum R = 470$, which completely distorts the fundamental postulates of the theory of time value of money. In fact, the total discount revenues do not cover the total costs of the project $\sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t} = 1079,9 < \sum_{t=0}^n C(t) = 1080$, they are about equal, the index $PVNC = -0,123$ is approximate to zero. Taking into consideration the value PVNC, project 3 from the point of view of the theory of time value of money has zero efficiency.

Conclusion:

The rule $NPV > 0$, $PI > 1$, $IRR > i$ is not always true. In some variants of project realization (sponsorship, credit with deferral of payments, other forms of investment at the cost of borrowed funds, as well as projects, which have growing current cost at the end of economic life, the cost exceeds the project revenue, which stops the whole project). This rule does not always represent the real profitability (unprofitableness) of the project. For such projects we suggest counting the index of the total discount revenue with the deduction of total project expenditure during the whole project life cycle – PVNC, if its value is below zero. Such a project should be turned down, as total discount revenue does not cover the total project expenditure.

The calculation of conversion rate is to be accompanied by the economic analysis of the project cash flow.

References

1. Karpov, V. A. & Batanova, T. V. (2014). Nove bachennia pravyla pozytyvnogo znachennia chystogo dyskontovanogo dokhodu dlia efektyvnykh proektiv [New vision of the rule of positive value of Net Discount profit for effective projects]. Od. Naukovyi Visnyk – Odesa. Scientific Bulletin, 2 (53), pp. 71-77. [in Ukrainian].
2. Karpov, V. A. & Ulybina, V. O (2006). Proektnyi analiz [Project Analysis]. Odesa. : OSEU. [in Ukrainian].
3. Volkov I. M. & Gracheva, M. V (1998). Proektnyi analiz [Project Analysis]. Moskva : «Banki i birzhi». [in Russian].
4. Kudriavtsev, V. A. & Demidovich, B. P. (1975). Kratkiy kurs vysshey matematiki [Brief course of Higher Mathematics]. Moskva : Nauka. [in Russian].
5. Gorbachenko, S. A. & Karpov, V. A. (2013). Analiz pidpyemnyts'kykh proektiv [Analysis of Entrepreneurial Projects]. Odesa : OSEU. [in Ukrainian].
6. Avanesov, E. T., Kovalev, M. M. & Rudenko, V. G. (2002). Investitsionnyy analiz [Investment Analysis]. Retrieved from <http://www.elobook.com>. [in Russian].
7. Blank, I. A. (2001). Investitsionnyy menedzhment [Investment Management]. Nika-tsentr. [in Russian].
8. Savchuk, V. P. (1999). Analiz i razrabotka investitsionnykh proektov [Analysis and working out of investment projects]. Kiev : «Absoliut-V». [in Russian].
9. Sokolova, O. Ye. & Sulima, L. O. (2011). Proektnyi analiz : kurs leksii [Project Analysis : lecture course]. Kyiv. [in Ukrainian].
10. Brighem, E. F. (2010). Finansovyy menedzhment [Financial Management] Sankt-Peterburg. [in Russian].
11. Kucherenko, V. R., Karpov, V. A. & Markitan, O. S. (2006). Biznes-panuvannia firmy [Business-planning at the organization]. Kyiv : Znannia. [in Ukrainian].

Стаття надійшла 07.10.2015 р.

В. А. Карпов,

кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры экономики и управления национальным хозяйством
Одесского национального экономического университета,
ул. Преображенская, 8, г. Одесса, 65082, Украина
e-mail: karpov1958@yandex.ua

Р. И. Шевченко-Перепелкина,

кандидат экономических наук, преподаватель кафедры управления предпринимательской и туристической деятельностью
Измаильского государственного гуманитарного университета
ул. Репина, 12, г. Измаил, Одесская обл., 68600, Украина

АНАЛИЗ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ПРОТИВОРЕЧИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРОЕКТА

Аннотация

В статье предпринята попытка осмыслить теоретические и практические проблемы расчетов эффективности проекта. На примерах, приведен расчет чистого дисконтированного дохода для разных по характеру вариантов денежных потоков проектов.

Ключевые слова: денежный поток, эффективный проект, кривая эффективности, чистая текущая стоимость.

В. А. Карпов,

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки та управління
національним господарством
Одеського національного економічного університету
вул. Преображенська, 8, м. Одеса, 65082, Україна
e-mail: karpov1958@yandex.ua

Р. І. Шевченко-Перепелкіна,

кандидат економічних наук,
викладач кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльського державного гуманітарного університету
вул. Репіна, 12, м. Ізмаїл, Одеська обл., 68600, Україна

АНАЛІЗ ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ ПРОТИРІЧ ЕФЕКТИВНОСТІ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПРОЕКТУ

Аннотація

Загальноприйнятим вважається наступне правило оцінки ефективного проекту:

якщо $NPV > 0$, то $PI > 1$, $IRR > i$ (проект ефективний),

якщо $NPV < 0$, то $PI < 1$, $IRR < i$ (проект не ефективний),

якщо $NPV = 0$, то $PI = 1$, $IRR = i$ (нульова ефективність),

де NPV – чистий приведений дохід, PI – індекс прибутковості, IRR – внутрішня норма дохідності, i – ставка дисконтування.

Але, традиційно використовувані більшістю теоретиків та аналітиків дисконтовані показники ефективності проектів у ряді випадків не відображають реальну прибутковість (збитковість) проекту. Більшість авторів, таких як: Карпов В.А., Кудрявцев В.А., Демидович Б.П., Горбаченко С.А., Аванесов Е.Т., Соколова О.Є, Брігхем Е.Ф. і аналітиків використовують набір критеріїв ефективності, що відображають з різних сторін реалістичність проекту. Як основний вимірник прибутковості проекту, скоректованого з урахуванням тимчасового фактора, використовують показник *чистого приведенного доходу* (net present value, NPV). Дана величина характеризує загальний абсолютний результат інвестиційної діяльності, її кінцевий ефект. Під NPV розуміють різниця дисконтованих на один момент часу показників доходу $B(t)$ і витрат на реалізацію проекту $C(t)$. У цьому випадку t – є номером року життєвого циклу проекту. Якщо доходи й витрати представлені у вигляді потоку надходжень, то NPV дорівнює сучасній величині цього потоку. Величина NPV є основою для визначення інших вимірників ефективності.

Крива ефективності починається із точки $\sum R(t)$ при $i=0$ (негативні значення ставок порівняння ми не розглядаємо в нашій статті) і швидко знижується до критичного значення IRR у якому $NPV=0$. Далі з ростом i $NPV \leq 0$. Другий варіант - збільшення грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту. Цей варіант за формою повторює попередній, однак, з більш високою крапкою сумарного грошового потоку – $\sum R(t)$ і більшої IRR (за інших рівних умов). У програмних продуктах, призначених для автоматизації розрахунку ефективності проектів, використовують в основному дві моделі росту грошових потоків. У третьому випадку, для спостережуваних на практиці потоків платежів, залежність не буде настільки рівною й "правильною". Картина розглянутої залежності стає іншою, якщо члени потоку міняють знаки більше одного разу. На наш погляд, така ситуація виникає внаслідок того, що в розрахунку показників ефективності включаються витрати, які дисконтуються одночасно з доходами і тим самим, чисельно збільшують дисконтований рівень прибутковості проекту (при дисконтуванні негативної величини витрат збільшується сумарна прибутковість). Хоча, якщо виходити з теорії цінності грошей у часі, саме витрати народжують майбутню вартість – PV. Тобто в кожний період часу t витрати $C(t)$ породжують майбутні доходи $B(t)$. За змістовим

навантаженням $C(t)$ є для періоду t первісною величиною P для майбутнього потоку доходів $V(t)$, тому включати витрати в розрахункову дисконтовану частину показника ефективності проекту, на наш погляд, не доцільно.

Правило $NPV > 0$, $PI > 1$, $IRR > i$ діє не завжди. У деяких варіантах реалізації проектів (спонсорство, кредити з відстрочкою платежів, інші форми інвестування за рахунок позикових коштів) це правило можуть не відображати реальної прибутковості (збитковості) проекту. Для подібних проектів пропонується розраховувати показник сумарного дисконтованого доходу за вирахуванням сумарних витрат за проектом за весь життєвий цикл проекту – $PVNC$, якщо його значення менше нуля, то такий проект слід відхилити, оскільки сумарні дисконтовані доходи не покривають загальні витрати за проектом. У свою чергу, розрахунок показників ефективності повинен супроводжуватися економічним аналізом грошових потоків проекту.

Ключові слова: грошовий потік, ефективний проект, крива ефективності, чиста поточна вартість.

Список використаної літератури

1. Карпов В. А. Нове бачення правила позитивного значення чистого дисконтованого доходу для ефективних проектів / В. А. Карпов, Т. В. Батанова // Одеса : Науковий вісник. – 2014. – № 2 (53). – С. 71-77.
2. Карпов В. А. Проектний аналіз : Навч. посіб. / В. А. Карпов, В. О. Улибіна. – Одеса : ОДЕУ, 2006. – 150 с.
3. Волков И. М. Проектный анализ / И. М. Волков, М. В. Грачева. – М. : «Банки и биржи», 1998. – 167 с.
4. Кудрявцев В. А. Краткий курс высшей математики / В. А. Кудрявцев, Б. П. Демидович. – М. : Наука, 1975. – 559 с.
5. Горбаченко С. А. Аналіз підприємницьких проектів / С. А. Горбаченко, В. А. Карпов. – Одеса : ОНЕУ, 2013. – 241 с.
6. Аванесов Э. Т. Инвестиционный анализ / Э. Т. Аванесов, М. М. Ковалев, В. Г. Руденко. – [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.elobook.com>, 2002. – 245 с. – Назва з екрану.
7. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – Ника-центр, 2001. – 448 с.
8. Савчук В. П. Анализ и разработка инвестиционных проектов / В. П. Савчук. – К. : «Абсолют-В», 1999. – 190 с.
9. Соколова О. Є. Проектний аналіз : курс лекцій / О. Є. Соколова, Л. О. Сулима. – К. : НАУ, 2011. – 86 с.
10. Бригхем Э. Ф. Финансовый менеджмент / Э. Ф. Бригхем; 10-е издание. – Спб. : Питер, 2010. – 960 с.
11. Кучеренко В. Р. Бізнес-планування фірми / В. Р. Кучеренко, В. А. Карпов, О. С. Маркітан. – К. : Знання, 2006. – 425 с.

УДК 621:658 016

М. А. Заєць,

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності
Одеського національного політехнічного університету
просп. Шевченка, 1, м. Одеса, 65000, Україна
e-mail: mikolazaec@mail.ru

І. С. Грабар,

аспірант кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності
Одеського національного політехнічного університету
просп. Шевченка, 1, м. Одеса, 65000, Україна

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У МОРСЬКИЙ ТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ

В статті розглядається місце в економіці і перспективи розвитку морської транспортної галузі в Україні. Одним з напрямків підвищення ефективності роботи морського транспорту запропоновано організацію морських кластерів в рамках транскордонного співробітництва.

Ключові слова: морська галузь, транскордонне співробітництво, морські перевезення, кластери

Одним із шляхів мобілізації ресурсів в транспортно-виробничій сфері виступає активна участь вітчизняних суб'єктів господарської діяльності в транскордонному співробітництві, що створює необхідні умови для їх динамічного економічного розвитку у середньо- та довгостроковій перспективі та сприяє підвищенню рівня їх міжнародної конкурентоспроможності. Підсилення позитивного ефекту від участі в транскордонному співробітництві для суб'єктів господарювання транспортно-виробничої сфери може бути забезпечене застосуванням новітніх форм ведення бізнесу, серед яких ключове місце займають кластерні структури, територіально-галузеві та інтеграційні об'єднання, зокрема морські кластери.

Дослідженню питань транскордонного співробітництва у системі сучасних світогосподарчих зв'язків присвячено праці таких вчених як А. В. Балян, Н. А. Мікула, В. С. Будкін, Є. Б. Кіш, О. М. Овчар, Є. В. Кравченко, С. К. Харічков, Н. Ф. Добрева, Ф. Г. Вашук та інші. Однак створення та розвиток морських кластерів в економіці України як інструмент підвищення конкурентоспроможності транспортно-виробничої сфери залишається недостатньо дослідженим, саме тому доцільним видається подальше вивчення згаданої проблематики.

Метою статті є дослідження перспектив розвитку транскордонного співробітництва у транспортно-виробничої сфери на рівні морських кластерних утворень.

Розвиток судноплавства виступає важливим чинником європейської і світової інтеграції, тому що на цій підставі створюватимуться якісно нові засади для економічного відродження України через підвищення ефективності й конкурентоспроможності товарів українського експорту і розвитку сучасних технологій. Важливість морських транспортних послуг для економічного розвитку країн має різноплановий характер. Крім того, що судноплавство є важливою підгалуззю економічної діяльності, воно впливає на розвиток зовнішньої торгівлі держави, а також таких галузей, як суднобудування, судноремонт, сталеливарна промисловість, і зумовлює технологічний та структурний розвиток, для якого в багатьох країнах, на відміну від України, немає достатніх ресурсів і ноу-хау.

Перевезення нафтоналивних та насипних вантажів забезпечує майже весь стратегічний експорт України, і тому принципи розвитку судноплавства нашої держави повинні бути такими, які підтримуватимуть європейська та світова спільнота. Визнання та реалізація зазначеного на основі поєднання суперечливих критеріїв розвитку, що властиві зовнішньому та внутрішньому економічним механізмам, становить сутність змін, які необхідно провести в національній економіці для формування сучасної морської транспортної політики України.

Пріоритетними для української держави слід уважати передусім фрахтові ринки металу, насипних та навальних вантажопотоків, що зароджуються в Україні. Уже сьогодні помітно стійку тенденцію обмеження доступу й витіснення з цих ринків українських виробників та перевізників. При цьому, за всіма прогнозами, стабільна цінова конкуренція лише зростатиме.

Подальший розвиток торговельного мореплавства України буде пов'язаний із розширенням ринків використання, оптимізацією складу та структури флоту відповідно до майбутніх тенденцій і пропорцій міжнародних морських перевезень та технічних вимог, що забезпечить постійне поступальне підвищення ефективності функціонування економіки України.

Дослідження комплексу проблем, пов'язаних зі станом імплементації в Україні основ міжнародної морської політики, дозволили виявити наявність системних недоліків, які гальмують розвиток національного торговельного судноплавства, створюють загрозу як національним інтересам, так і економічній безпеці держави.

Сучасний стан морських перевезень не відповідає потребам економіки України і не забезпечує використання її транзитного потенціалу. Зберігається тенденція втрати Україною ринку транспортних послуг. Про це свідчать випереджаючі темпи нарощування імпорту послуг на морські вантажні перевезення порівняно з експортом. Практично втрачено основний потенціал вітчизняного морського флоту, а той флот, що залишився під Національним прапором України, є неконкурентоспроможним на світовому фрахтовому ринку. Вітчизняне суднобудування орієнтовано головним чином на виконання експортних замовлень. Технологічна, наукова і випробувальна база суднобудування морально та фізично застаріла, знос основних фондів підприємств становить від 30% до 60% і більше. Потенційні можливості вітчизняних портів істотно обмежуються не-

задовільним технічним станом майже третини причального фронту, 70% площі відкритих складських майданчиків потребують ремонту або реконструкції, технологічне устаткування у портах здебільшого морально застаріле, фізично зношене. Оновлення і модернізації потребують технічні засоби забезпечення безпеки мореплавства [2].

В умовах відсутності достатніх інвестицій та державної підтримки портове господарство України відстає від розвитку відповідних систем основних конкурентів. Загострюється проблема збереження та нарощування українського кадрового потенціалу, підвищення його конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

На сьогодні існує необхідність здійснення комплексу організаційно-правових, економічних і техніко-технологічних заходів, розрахованих як на короткострокову, так і на довгострокову перспективу, які б забезпечували розвиток системи міжнародних перевезень вантажів морським транспортом у тісному поєднанні з процесами, що відбуваються у світовій та вітчизняній економіці.

Основна увага на морському транспорті може бути сконцентрована на ухваленні державних цільових програм розвитку цього виду транспорту, їх виконанні і забезпеченні безпеки судноплавства. Необхідно також створити правові основи діяльності морських і річкових портів в нових економічних умовах. Насамперед, на наш погляд, це має виражатись через допомогу держави в залученні іноземних інвестицій та кредитів для покращення матеріально-технічної бази судноходної компанії «Укрморфлот», інших компаній державної форми власності та портового господарства.

Одним з пріоритетних напрямів вдосконалення системи морського транспорту є створення фідерного центру на Чорному морі (Румунія – Констанца). Регіональні (фідерні) авіаперевізники працюють на спеціалізованих ринках морських перевезень. Саме ці компанії забезпечують сполучення між регіональними та міжнародними портами. А за географічної направленістю вантажних перевезень морським транспортом ДСК «Укрморфлоту» є саме таким фідерним перевізником, тому діяльність скоординованого фідерного центру має підвищити, на наш погляд, ефективність морських перевезень в регіоні роботи компанії.

Крім того, ми рекомендуємо розглянути можливість участі компанії в системі лінійного судноплавства, як відомо, до переваг лінійного судноплавства відносять: регулярність, дотримання термінів розкладу, відносно стабільні ціни, експлуатація спеціалізованого тоннажу, наявність широкої мережі агентів. Що означає більш стабільні прибутки. Саме держава повинна сприяти ДСК «Укрморфлот» в досягненні цієї мети.

Ми вважаємо за потрібним створити єдиний координаційний центр для судноплавних компаній, що діють в басейні Чорного та Азовського морів. Це може бути асоціація судноплавних компаній, яка могла б успішно вирішувати такий комплекс практичних завдань:

- вивчати, залучати і вигідно розподіляти між портами вантажопотоки;
- оперативно, керувати перевантажувальними процесами в портах Чорного та Азовського морів;

- ефективно керувати фідерними суднами;
- укладати вигідні договори і вести фінансові розрахунки;
- займатися агентуванням і обслуговуванням суден та їх екіпажів на рейді, включаючи бункерування, постачання, лоцманську проводку;
- реалізовувати заходи з безпеки мореплавання та захисту довкілля.

Необхідно негайно вжити заходів щодо реалізації принципів державного регулювання у сфері міжнародних транспортних перевезень морським транспортом, а саме:

- завершення формування нормативно-правової бази щодо регулювання правовідносин, пов'язаних з міжнародним перевезенням вантажів морським транспортом, організацією комбінованих перевезень та функціонуванням логістичних центрів.
- створення на державному рівні системи відстеження та прогнозування розвитку міжнародного транзиту вантажів морським транспортом;
- розроблення та реалізація заходів щодо поетапного приєднання України до міжнародних конвенцій та багатосторонніх угод у галузі морського транспорту та вступу до міжнародних транспортних організацій з визначенням пріоритетів, пов'язаних з інтеграцією морського вантажного комплексу України до транспортних систем ЄС та СНД і подальшим розвитком транзитних перевезень;
- розроблення і реалізація заходів щодо надання послуг з охорони перевезень транзитних вантажів, що переміщуються через територію України;
- реалізація заходів державного сприяння розвитку міжнародного транзиту морським транспортом в Україні шляхом:
 - удосконалення економічних механізмів стимулювання транспортних організацій у сфері морських вантажних перевезень у разі збільшення обсягів транзитних перевезень.

Важливим напрямком в розвитку економіки України є локальні системи організації транспортно-виробничої галузі в приморських регіонах.

Україна значна морська держава, вона володіє морськими торгівельними портами в Азово-Чорноморському басейні, які являються вузловими елементами побудови конкурентоспроможної національної транспортно-виробничої галузі. Але в цьому напрямку останнім часом не здійснюється структурна перебудова. Одночасно відбуваються непрозора приватизація і стрімко мережа приватних морських терміналів. В більшості випадків це призводить до відсутності взаємодії з іншими транспортними галузями, особливо з залізничним, немає достатньої відповідності між потужностями портів і портовою інфраструктурою.

В ситуації яка склалась, вирішенням проблеми які накопичились може бути розробка та впровадження кластерної моделі, яка забезпечить підвищення значення морського транспорту в економіці країни. Один з напрямків представлений Державною адміністрацією морського і річкового флоту. В цілому – це система морських кластерів: Одеського (порти: Одеса, Іллічівськ, Южний, Білгород-Дністровський); Миколаївський (порти: Миколаїв, Октябрськ, Херсон, Скадовськ); Дунайський (порти: Ізмаїл, Рені, Усть-Дунайськ); Азовського моря (порти: Маріуполь, Бердянськ).

Така побудова національного морського кластера забезпечить гнучкість в управлінні, плануванні діяльності і координації дій окремих кластерів.

Інший напрямок створення морських кластерів засновується на регіональному підході і ініціативі знизу. Він передбачує функціонування двох груп кластерів: зароджуючихся і пре-кластерів. Кластери, що зароджуються, відносяться до другої стадії циклічного кластерного розвитку, сутність якої полягає в тому, що в регіоні створюються і діють декілька компаній, які об'єднуються для спеціалізації в ключовому напрямку діяльності і подальшому розширенню співробітництва.

Кластери приморських територій спеціалізуються на морських транспортних перевезеннях, логістиці, судноремонті і суднобудуванні.

Світовий досвід показує, що концепція кластеризації в рамках транскордонного співробітництва особливо добре підходить для морського бізнесу, для регіонів з розвинутою морською транспортно-логістичною системою, портовими взаємозв'язками [6, с. 4]. Потенціал України щодо розвитку транскордонного співробітництва за допомогою морських кластерних структур є величезним: Україна має 3 морських транскордонних регіонів (з Грузією, Туреччиною та Болгарією). Окрім цього, Україна утворює як сухопутні, так і морські транскордонні регіони з Румунією та Росією. При цьому, на кожній ділянці кордону існують свої специфічні умови розвитку транскордонних кластерів, які визначаються відповідними двосторонніми відносинами України із сусідніми державами [4, с. 29].

Саме тому, важливим кроком для виходу вітчизняних суб'єктів транспортно-виробничої сфери із кризового становища є використання потенціалу транскордонних морських кластерів. Україна має всі необхідні передумови повноцінної інтеграції у світове господарство та займання гідного місця в системі міжнародного поділу праці. Серед них: забезпеченість сировинними ресурсами дешева та кваліфікована робоча сила, значний науково-технічний та інтелектуальний потенціал, вигідне геополітичне становище та ряд інших.

Перед тим, як перейти до вивчення сучасного стану такого співробітництва, необхідно розглянути категоріально-понятійний апарат морських кластерних утворень, що дозволить більш чітко визначитись з тими перспективами, які будуть забезпечені їх застосуванням.

Поняття морського кластеру розуміють як об'єднання підприємств і організацій, пов'язаних з морськими видами економічної діяльності (суднобудування та судноремонт, експлуатація портів, морські перевезення, морський туризм, наукові дослідження та підготовка фахівців тощо). За масштабами подібні кластери можуть мати місцеве, регіональне, національне або міжнародне значення [5].

Транскордонне промислове співробітництво з використанням морського кластеру створює додаткові можливості для формування і розвитку потенціалу транспортно-виробничої сфери морських регіонів України завдяки ефективній взаємодії підприємств, наукових установ та органів влади для розширення доступу до інновацій, технологій, «ноу-хау», спеціалізованих і послуг і висококвалі-

ліфікованих кадрів, зниження транзакційних витрат, що забезпечують формування передумови для реалізації спільних коопераційних проєктів, доступу до транспортно-логістичної інфраструктури, продуктивної конкуренції та збереження першості в досліджуваній галузі [2, с. 31]. У цьому сенсі доцільним є створення транскордонного морського кластера за участю Одеського регіону, який має всі необхідні передумови для цього.

Схожої думки в своїх дослідженнях притримується О. А. Єрмакова, яка вважає, що «створення транскордонного морського кластера полегшить інтеграцію чорноморських портів України у сучасні міжнародні логістичні мережі, актуальність яких постійно зростає в умовах більшого застосування підприємствами концепції «just in time» («точно в строк»), яка передбачає синхронізацію потреби у виробничих матеріалах та компонентах із їх постачанням. Надаючи якісний сервіс для мультимодальних перевезень, портовий комплекс України, як модуль даної мережі, отримає вигоду від залучення нових вантажопотоків. Функціонування логістичної мережі в рамках транскордонного морського кластера забезпечить оптимальну організацію підприємств транспортного та виробничого комплексу на територіальній основі» [1].

Крім того, беручи до уваги зростаючий інтерес до транскордонного співробітництва та його просування Європейським Союзом, створення транскордонного морського кластера за участю Одеського регіону сприятиме активізації євроінтеграційних процесів України [3, с. 47].

Орієнтуючись на світовий досвід, транскордонний морський кластер має охоплювати компанії різноманітних секторів транспортно-виробничої сфери та інших ключових агентів: транспортування брутто, традиційний морський транспорт, суднобудування, системи постачання на суходолі, порти та супутні послуги, внутрішнє судноплавство, ремонт та конверсія, військове кораблебудування, науково-дослідні інститути та вищі навчальні заклади, днопоглиблювальні та інші морські роботи, виробництво обладнання, рекреаційні, туристичні кораблі та послуги, допоміжні послуги, риболовство та аквакультура.

Зрозуміло, що при побудові та визначення структури транскордонного морського кластера за участю Одеського регіону необхідно керуватися наявними особливостями, що склалися у веденні господарської діяльності такого типу та спеціалізаціями функціонуючих морських торгівельних портів. Окрім, цього морський транскордонний кластер потребує консолідуючого та координаційного органу, в ролі якого може виступити державне підприємство «Одеський морський торговельний порт». Він має вирішувати стратегічні завдання кластерного утворення та координувати діяльність з усіма зацікавленими сторонами. Зрозуміло й те, що проєкт таких масштабів не можливий без дієвої державної підтримки.

Отже, викладене вище говорить про актуальність створення морського транскордонного кластера за участю підприємств транспортно-виробничої сфери Одеського регіону, що сприятиме підвищення рівня їх міжнародної конкурентоспроможності, активізує їх економічний розвиток та забезпечить виникнення синергетичних ефектів, які позитивно вплине на економічні процеси держави в цілому.

Для України, яка орієнтується на досвід високорозвинутих Європейських держав, повинна посилювати використання форм транскордонного співробітництва у процесі співпраці із сусідніми країнами. Однією із таких форм виступає транскордонний морський кластер, все необхідні передумови створення якого має Одеський регіон.

Перспективними є подальші дослідження стосовно особливостей розвитку підприємств транспортно-виробничої сфери в рамках морського кластеру та інших форм транскордонного співробітництва.

Список використаної літератури

1. Єрмакова О. А. Перспективи створення транскордонного морського кластера в Чорноморському регіоні / О. А. Єрмакова // Економіка пром-сті. – 2008. – № 4. – С. 141-146.
2. Кішак І. Морський транскордонний кластер як організаційно-економічний інструмент розвитку суднобудування на півдні України [Електронний ресурс] / І. Кішак, С. Шевчук // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2014. – Вип. 36 (1.2). – С. 30-35. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpchdtu_2014_36\(1.2\)__7.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpchdtu_2014_36(1.2)__7.pdf). – Назва з екрану.
3. Овчар О. М. Розвиток транскордонного співробітництва в умовах Європейської політики сусідства : [метод. рек.] / авт. кол. : О. М. Овчар, В. М. Кривцова, Н. І. Кадук. – К. : НАДУ, 2011. – 52 с.
4. Рекомендації щодо впровадження нових форм транскордонного співробітництва / Кол. авторів за ред. д.е.н., проф. Н. А. Мікули / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2010. – 150 с.
5. Управління інноваційною діяльністю підприємств та організацій морегосподарського комплексу : [монографія] // [С. І. Бай, В. С. Блінцов, С. К. Чернов та інші]. – Миколаїв : Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова, 2013. – 448 с.
6. Zagkas, Vassilios K. (2013). An analysis of seaport cluster models for the development and competitiveness of maritime sectors : The Case of Piraeus Subtheme : Competition in the Maritime Sector / Vassilios K. Zagkas, Dimitrios V. Lyridis. *Laboratory for maritime transport*, Athens. Retrieved from <http://www.scribd.com/doc/21641487/Piraeus-Maritime-Cluster>.

Стаття надійшла 23.10.2015 р.

Н. А. Заяц,

кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры менеджмента
внешнеэкономической и инновационной деятельности
Одесского национального политехнического университета
просп. Шевченка, 1, г. Одесса, 65000, Украина
e-mail: mikolazaec@mail.ru

И. С. Грабар,

аспирант кафедры менеджмента
внешнеэкономической и инновационной деятельности
Одесского национального политехнического университета
просп. Шевченка, 1, г. Одесса, 65000, Украина

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В МОРСКОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация

В статье рассматривается место в экономике и перспективы развития морской транспортной отрасли в Украине. Одним из направлений повышения эффективности работы морского транспорта предложено организации морских кластеров в рамках трансграничного сотрудничества.

Ключевые слова: морская отрасль, трансграничное сотрудничество, морские перевозки, кластеры.

М. А. Заес,

PhD in Economics,
Professor of Department of foreign economic and innovation
Odesa National Polytechnic University
b. Shevchenko 1, Odesa, 65044, Ukraine
e-mail: mikolazaec@mail.ru

I. S. Grabar,

Postgraduate of Department of foreign economic and innovation
Odesa National Polytechnic University
b. Shevchenko 1, Odesa, 65044, Ukraine

DIRECTIONS OF CROSS-BORDER COOPERATION IN THE MARITIME TRANSPORT SECTOR

Summary

One way of mobilizing resources in transport and manufacturing sector serves the active participation of local business entities in cross-border cooperation that creates the necessary conditions for their dynamic economic development in the medium and long term, and helps to increase their international competitiveness. Strengthening the benefits of participating in cross-border cooperation to the economic sphere of transport and production can be achieved using modern forms of businesses, which occupy key cluster structure, industry and territorial integration associations and particularly maritime clusters.

A review of the scientific studies indicates a lack of good research development prospects of cross-border cooperation in transport and production areas at sea cluster formations.

In the article the direction of the establishment of marine clusters based on a regional approach and initiative from below is considered. It assumes operation of two groups of clusters: emerging and pre-clusters. Clusters that are generated to the second stage of cluster development

cycle the essence of which is that the region established. There are several companies combined to specialization in core businesses and further expansion of cooperation.

Clusters coastal areas specializing in sea transportations, logistics, ship repair and shipbuilding.

For Ukraine, which focuses on the experience of highly developed European states should strengthen the use of forms of cross-border cooperation in the process of cooperation with neighboring countries. One of these forms of acts transboundary maritime cluster, creating all necessary conditions which has Odesa region.

Keywords: maritime branch, cross-border cooperation, maritime transport, clusters.

References

1. Yermakova, O. A. (2008). Perspektyvy stvorennia transkordonnoho mors'koho klastera v Chornomors'komu rehioni [Perspectives for a cross-border maritime cluster formation in the Black Sea region]. *Ekonomika prom-sti*, № 4, pp. 141-146. [in Ukrainian].
2. Kishchak, I. (2014). Mors'kyi transkordonnyi klaster yak orhanizatsiino-ekonomichnyi instrument rozvytku sudnobuduvannia na pivdni Ukrainy [Sea cross-border cluster as an organizational and economic development tool of shipbuilding in southern Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats' Cherkas'koho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky – Collection of scientific works of Cherkaskii state technological university : Economical sciences*, 36 (1.2), pp. 30-35. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/jpdf/Znpchdtu_2014_36\(1.2\)_7.pdf](http://nbuv.gov.ua/jpdf/Znpchdtu_2014_36(1.2)_7.pdf) [in Ukrainian].
3. Ovchar, O.M., Kryvtsova, V. M. & Kaduk, N. I. (2011). Rozvytok transkordonnoho spivrobitnytstva v umovakh Yevropeis'koi polityky susidstva [The development of cross-border cooperation in terms of the European Neighbourhood Policy] : [metod. rek.]. Kyiuv : NADU. [in Ukrainian].
4. Mikula, N. A. (2010). Rekomendatsii shchodo vprovadzhennia novykh form transkordonnoho spivrobitnytstva [Recommendations for implementing new forms of cross-border cooperation]. NAN Ukrainy. In-t rehionalnykh doslidzhen. Lviv. [in Ukrainian].
5. Bai, S. I., Blintsov, V. S. & Chernov, S. K. (2013). Upravlinnia innovatsiinoiu diial'nistiu pidpriemstv ta orhanizatsii morehospodarskoho kompleksu [Management of innovative activity of enterprises and organizations of marine economy]. Mykolaiv : Natsionalnyi universytet korablebuduvannia im. admirala Makarova. [in Ukrainian].
6. Zagkas, Vassilios K. (2013). An analysis of seaport cluster models for the development and competitiveness of maritime sectors : The Case of Piraeus Subtheme : Competition in the Maritime Sector / Vassilios K. Zagkas, Dimitrios V. Lyridis. *Laboratory for maritime transport*, Athens. Retrieved from <http://www.scribd.com/doc/21641487/Piraeus-Maritime-Cluster>.

УДК 658 + 656.07,4

І. М. Ненно,

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки та управління

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

вул. Французький бульвар, 24/26, м. Одеса, 65058, Україна

e-mail: inyenno@onu.edu.ua

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ МОРСЬКИМИ ТОРГІВЕЛЬНИМИ ПОРТАМИ: ГОРИЗОНТ, СТРУКТУРА, ІНСТРУМЕНТИ

У статті обґрунтовано необхідність формулювання довгострокової стратегії морських портів із залученням усіх стейкхолдерів; представлено ключові показники стратегічного плану порту; підтверджено доцільність використання інструментів корпоративного управління у вигляді злиттів та поглинань, базуючись на міжнародному досвіді; уточнено поняття «стратегічне управління портом»; проаналізовано типову організаційну структуру українського морського торгівельного порту.

Ключові слова: стратегія, морський торгівельний порт, злиття та поглинання, структура системи управління, горизонт планування.

Актуальність теми дослідження витікає з необхідності вивчення нових тенденцій управління стратегічними об'єктами інфраструктури держави, до яких належать морські торгівельні порти. Їхній розвиток у розвинутих країнах спирається на глобальні цілі досягнення світової конкурентоспроможності, що потребує вивчення та вдосконалення в науковому розумінні з точки зору інструментів управління, економічного механізму, правових засад власності, підвищення ефективності роботи та захисту автономії портів.

Предметом дослідження є сукупність елементів стратегія управління морським торгівельним портом. Метою дослідження є обґрунтування концептуальних засад та розробка методичних положень і практичних рекомендацій з формування стратегії управління морським торгівельним портом.

Методичною основою дослідження є використання загальних і спеціальних методів наукового пізнання. У статті застосований системний підхід до розв'язання проблемної ситуації, використовувалися теоретичні і емпіричні методи дослідження, такі як системний аналіз, аналогія, абстрагування, індукція і дедукція, побудова теорії.

Підвищення конкурентоспроможності можливе завдяки реалізації стратегій інтернаціоналізації. Зокрема, традиційний маркетинг портів для судноплавних ліній, експедиторів відіграє важливу роль. Проте, порти розвинутих країн все більше концентруються на співробітництві із портами країн, що розвиваються. Інструментом партнерства виступає й перехресне володіння. Порт Роттердама є фінансовим учасником портів Сохар (Оман) і Суапе (Бразилія). Антверпен заснував подібні партнерства із Думом (Оман) та в Індії. Інші форми кооперації включають консультації та тренінги, що проводяться адміністрацією портів чи їхніх філій, наприклад Port Antwerpen International (PAI) Port of Rotterdam International (PORint). Ці зв'язки частково базуються на засадах минуло-

го, як відбувається в порту Руан із Західно-Африканськими портами. Такі партнерства дають можливість залучення вантажопотоків. Перехресне володіння та фінансова участь генерують стратегічну вартість для морських кластерів, полегшуючи ринковий доступ до послуг порту [1, с. 78].

Дослідження з конкурентоспроможності морських портів Організації з Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР) свідчать про те, що вимірювання ефективності роботи портів базується не тільки на кількісних показниках продуктивності стосовно вантажообігу та виробничих потужностей терміналів, оскільки такі показники нівелюють інвестиційні періоди по проектах та не враховують показники праці чи вважають їх тотожними по портах. Доцільна концентрація на якості операцій порту. Незважаючи на автоматизацію внутрішніх процесів, організація труда залишається важливим фактором ефективності роботи. При роботі на терміналі витрати праці можуть складати до п'ятдесяти відсотків від вартості послуги. Ефективно організована праця – це вирішальний фактор впливу на прийняття рішення про співробітництво із портом. Фундаментальною особливістю в управлінні персоналом порту є нерегулярний попит на робочу силу, який пояснюється нерегулярністю заходу судів у порт. Останні десятиріччя просліджується тенденція зменшення інтенсивності нерегулярності найму портових співробітників. Це пояснюється тим, що вони надбають різноманітні універсальні та спеціалізовані навички роботи, стають учасниками незалежних проектів, завдяки формалізованим тренінгам, які прийшли на зміну попереднім випадковим курсам навчання. Робоча сила порту стає більш диверсифікованою, та постійний найм домінує над випадковим тимчасовим. Довгострокова робота із індивідуальним графіком частіше з'являються у трудових угодах. Важливим моментом є запобігання уразливості портів та їхніх співробітників під час приватизації, коли власник віддає перевагу найму низько кваліфікованих чи неосвічених робочих. Комп'ютеризація дає можливість впровадження інформаційних технологій в логістиці. Проте останні дослідження щодо виявлення необхідних майбутніх навичок в транспорті та логістиці свідчать, що серед дефіцитних виступають навички управління та бізнесу, компетенції в логістиці.

Все більша кількість портів реалізує тренінгові освітні програми для нових та існуючих співробітників для впровадження нових технологій. Глобалізація приводить до збільшення масштабів міжнародних партнерств, прикладом є міжнародний морський торговельний союз Nautilus International, який був заснований для впливу на Європейську політику для захисту внутрішніх інтересів.

Якісне портове обладнання є мінімальною вимогою для ефективних портових операцій. Воно включає упорядковану інфраструктуру порту, наприклад, причалів, каналів доступу, дамб, складів і доріг, залізничних колій на ділянці порту. Іншою необхідністю є суперструктура, конкретна залежно від типу вантажу. Кожен тип вантажу має різні вимоги для зберігання: наливні в танкерах, насипні на складах, бункерах або складах, рефрижераторні вантажі в рефриже-

раторних складах або рефрижераторних контейнерах. Якість і потужність обладнання має пряме відношення до ефективності портів.

У той же час, з урахуванням вартості всієї цієї техніки, операційним завданням менеджменту портів є оптимізація пропускної спроможності свого устаткування відносно прогнозованих вантажопотоків. Хоча досягнення оптимальної потужності на практиці є складним, промисловий досвід показує, що коефіцієнт використання на рівні 70% наближує термінали до роботи з максимальною ефективністю, і що перевищення цього показника знижує ефективність. Так само, оптимальний рівень зайнятості для контейнерного терміналу оцінюється в близько 65%; за цією точкою, як правило, якість обслуговування падає.

Сума необхідних інвестицій для автоматизованих терміналів вища, ніж для традиційних терміналів, але їхня рентабельність, якість, безпека та екологічні показники вважаються вищими, ніж у традиційних терміналів. Автоматизація контейнерних терміналів призводить до оптимізації робочої сили, що тягне заміну низько кваліфікованих робочих місць декількома висококваліфікованими наглядовими робочими місцями. Це дає можливість скоротити трудовитрати в середовищах з високим рівнем заробітної плати. У країнах з низьким рівнем заробітної плати, як правило, дешевше і ефективніше залишати неавтоматизовані процеси, що зупиняє науково-технічний прогрес.

Описані вище процеси не можуть забезпечити достатньої ефективності роботи без належної організації. Успішне застосування внутрішніх факторів визначається якістю організації та інституційних механізмів. Ця організаційна якість включає в себе планування, портів інформаційні системи, конкуренцію та координацію між портами.

Портове планування може мати важливий вплив на продуктивність порту. В стратегічному плані порту описуються основні функції порту, мету та дії, які необхідні для досягнення цієї мети. Такий план є основою детального планування на різних рівнях управління, зокрема планування належать операції з розміщення причалу, планування дорожнього руху на території порту, планування інтермодальних операцій, блокування планування роботи і планування, пов'язане з припливно-відливними явищами в гирлових портах. Всі ці елементи повинні бути враховані для безперебійної роботи порту. Прибуток планування звуковий порт може бути значним. За статистичними даними різниця у обслуговуванні може відрізнятись на 30% у разі ефективного та неефективного планування, відповідно [1, с. 82].

Низка портів формують довгострокові стратегічні плани, висвітлені в довгостроковій місії. Середній строк таких планів – декілька десятиріч. В них визначені нові напрямки розвитку, встановлені пріоритети залучення інвестицій. Довгострокове планування є найбільш ефективним, коли довгострокові перспективи виступають в якості каталізатора для інновацій. Для досягнення цієї мети, горизонт планування стратегій повинен бути довгим (таблиця 1), цілі повинні бути гнучкими і вбудовані в різних сценаріях, і бачення повинно бути

творчим, а не технократичний. Такі довгострокові стратегічні плани переводяться в оперативні і регулярно оновлюються і переглядаються.

Таблиця 1

Порти з довгостроковою стратегічною місією

Назва морського порту	Період планування
Гамбург	2012 – 2025
Мельбурн	2009 – 2035
Нью-Йорк/ Нью-Джерси	2005 – 2020
Роттердам	2011 – 2030
Ванкувер	2010 – 2050
Ліверпуль	2011 – 2030

Джерело: [1, с. 84].

Широке залучення усіх зацікавлених осіб у формулювання місії є необхідним. Зокрема, успішним прикладом може вважатися порт Роттердаму. Документ «Місія Порту 2030», прийнятий в 2012 році, менш сконцентрований на майбутніх показниках продуктивності, проте детально дає уявлення про питання майбутнього вигляду порту, базуючись на авторитетних оцінках тенденцій середовища які можуть впливати на роль портів у найближчі десятиріччя. Одним з основних спостережень стейкхолдерів було визначення перспективних змін Європейського ринку виробництва енергії, в тому числі раціоналізація виробничих процесів нафтопереробних заводів.

Українські морські торгівельні порти зобов'язані розробляти плани розвитку із короткостроковим (до 2018р.), середньостроковими (до 2023 р.) та довгостроковими (до 2038 р.) заходами. Проте, як свідчать дані з офіційного сайту ДП «Адміністрація морських портів України» [2], такі плани включають виключно перелік заходів з реконструкції виробничих потужностей, будівництва і не торкаються місії та перспектив розвитку ринкових можливостей з маркетингової точки зору. Конкретизується заходи із днопоглиблення, розвитку інфраструктури морських терміналів, автомобільної та залізничної інфраструктури, інвестиції в інші напрямки (реконструкція (модернізація) систем енергопостачання, впровадження енергоефективних технологій. Але відсутні якісні показники, інструменти управління.

Крім того, планування діяльності портів є підлеглим завданням ДП «Адміністрація морських портів України», бо порти є філіями цього підприємства. Необхідна чітка координація та врахування ініціатив інсайдерів – менеджменту порту, при затвердженні планів розвитку. Взаємозв'язок стратегічних цілей морського порту та стратегічних цілей і пріоритетів розвитку країни у 2014 - 2018 рр. представлений в таблиці 2.

Таблиця 2

**Стратегічні цілі морського порту та стратегічних цілі
і пріоритети розвитку країни**

№ п/п	Стратегічні цілі	Стратегічні цілі та пріоритети розвитку країни (галузі, суб'єкта управління, регіону), на реалізацію яких спрямована діяльність суб'єкта господарювання	Назва нормативно-правового акта, стратегічного, програмного документа
1	Збільшення портових потужностей	Залучення приватні інвестиції для розвитку об'єктів портової інфраструктури; залучення на довгостроковий період приватних інвестицій для розвитку об'єктів портової інфраструктури	Стратегія розвитку морських портів України до 2038 року
2	Підвищення ефективності використання державного майна	Забезпечення належного утримання, ефективного управління та використання стратегічних об'єктів портової інфраструктури	Стратегія розвитку морських портів України до 2038 року
3	Соціальний розвиток	Забезпечення матеріально-технічного і технологічного розвитку портової галузі та підготовки кадрів	Стратегія розвитку морських портів України до 2038 року
4	Збільшення відрахувань у державний та місцевий бюджети	Запровадження стимули до економічно відповідальної поведінки одержувачів соціальної підтримки	«Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» (Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки Комітету з економічних реформ при Президентові України) □
5	Збільшення вантажопереробки	Підвищення рейтингу логістичної ефективності України зі 102-го до 60-го місця до 2014 р.; впровадження сучасних технологій виконання навантажувально-розвантажувальних робіт	«Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» (Програма економічних реформ 2010 – 2014 роки Комітету з економічних реформ при Президентові України); □ Стратегія розвитку морських портів України до 2038 року
6	Підвищення якості надання послуг	Підвищення ефективності, якості і швидкості обробки вантажів; удосконалення системи документообігу, спрощення дозвільних процедур, зменшення часу обробки вантажів	Стратегія розвитку морських портів України до 2038 року
7	Зниження собівартості послуг	Підвищення бюджетного фінансування програм модернізації й будівництва об'єктів транспортної інфраструктури на 10% щорічно; зменшення рівня зносу основних фондів залізничного транспорту з 85 % до 65 %.	«Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» (Програма економічних реформ 2010 – 2014 роки Комітету з економічних реформ при Президентові України)

Джерело: складено автором.

Характеристика цільових значень ключових показників за основними напрямками діяльності довгострокового стратегічного плану морського порту наведена в таблиці 3.

Таблиця 3

Ключові показники довгострокового стратегічного плану

№ п/п	Основні напрями діяльності	Основні цілі	Ключовий показник, одиниця виміру
1	Фінансова діяльність	Збільшення доходів, зниження собівартості	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.
2	Маркетингова діяльність	Залучення додаткових вантажопотоків, диверсифікація номенклатури вантажів	Вантажопереробка, тис. тонн.
3	Виробнича (операційна) діяльність	Збільшення вантажопереробки, оптимізація логістичних операцій	Вантажопереробка, тис. тонн.
4	Інвестиційна та інноваційна діяльність	Реалізація нових інвестиційних проектів	Залученні інвестиції, тис. грн.
5	Розвиток трудового потенціалу	Створення нових робочих місць, підвищення ефективності праці	Середньооблікова чисельність штатних працівників, осіб.

Джерело: складено автором.

Меркт О. В. [3, с. 10] в своєму дослідженні розглядає стратегію розвитку порту як складову конкурентної стратегії. Окрім прийнятих в міжнародній класифікації портів трьох поколінь, вона додає порти четвертого покоління як результату еволюції портової системи. Це порти, діяльність яких не тільки пов'язана із транспортними, промисловими та комерційними послугами, виконанням ролі ланок, які зв'язують магістральні (міжконтинентальні) напрямки перевезень різними видами транспорту, втіленням функції портів-дистриб'юторів. Порти четвертого покоління – це результат широкої лібералізації міжнародної торгівлі, розповсюдження принципів відкритого ринку, глибокої інтеграції господарських зв'язків і правовідносин. Їхня діяльність базується на принципах конкурентної боротьби. На її думку, найкраща на сьогодні форма конкуренції – співробітництво на основі системи міжнародного розподілу праці та організаційної інтеграції. Воно має форму портового товариства як неформального об'єднання організацій, що приймають участь у просуванні товарів через портову зону із зони його економічного впливу.

Сучасні економічні тенденції свідчать що портові товариства здійснюють свою політику не тільки через об'єднання організацій, а через злиття та поглинання портів-партнерів (див. табл. 4).

Таблиця 4

Останні злиття та поглинання портів у світі

Рік	Країна	Придбане підприємство	Нове підприємство
1998	Нідерланди	Адміністрація порту Тернеузен, Адміністрація порту Фліссинген	Морські порти Зеландії
2001	Данія та Швеція	Порт Копенгаген, Malmo Hamn AB	Копенгаген Malmo Порт AB
2006	Китай	Порт Нінбо, Порт Чжоушань	Нінбо-Чжоушань порт
2007	Франція	Порт Кан-Уйстрем; порт Шербур	Адміністрація портів Нормандії
2008	Канада	Порт Ванкувер; Адміністрація порту Північний Фрейзер; Адміністрація річкового порту Фрейзер	Порт Метро Ванкувер

Джерело: [1, с. 87]

Під стратегією авторка розуміє засіб, який використовується для досягнення перспективної мети чи вибір пріоритетного напрямку розвитку, форму організаційного розвитку (ФОР) і форму менеджменту, які забезпечать досягнення перспективної мети порту. Під організаційною формою розвитку авторка розуміє організаційно-правову форму підприємства (громадське, спільне, державне, комунальне, колективне, приватне), проте додає в цей перелік й організаційні структури, зокрема, холдингову. Як свідчить текст дослідження Меркт О. В. [3, с. 8], вибрати форму менеджменту означає, необхідність визначити тип правових відносин між суб'єктами менеджменту. Варто відмітити, також, що комплексні дослідження системи та процесу управління морським портом проведені українськими вченими Вільським Г. Б., Гончаровим І. Н., Круком Ю. Ю., Крушкіним Є. Д. [4]. Проте в цій фундаментальній роботі не існує визначення стратегії розвитку морського торговельного порту.

Вважаємо, що підхід Меркт О. В. [3, с. 10] потребує вдосконалення. А саме, під стратегією розвитку розуміємо формулювання місії та вибір пріоритетних напрямків її реалізації в рамках системи менеджменту, яка складається із функцій, методів та організаційної структури підприємства. В якості функцій розглядаємо десять базових функцій менеджменту. В якості методів – організаційно-правові, соціально-психологічні та економічні методи впливу, в якості організаційних структур вивчаємо уся можливі структури організації роботи підприємств від лінійних до проектних та матричних.

Ієрархічна організаційна структура виникає як декомпозиція загальної цілі організації на цілі та підлеглі цілі; функціональна структура формується завдяки необхідності системної реалізації функцій; у дивізіональній декомпозиція відбувається по незалежних підрозділах, які також мають структуру; матрична структура є результатом поєднання горизонтальної відповідальності із функціональною основою.

Порт, як суб'єкт господарювання, вступає у відносини різних типів із своїми партнерами: це й товарна взаємодія, пов'язана із купівлю-продажем та наданням послуг; фінансова взаємодія, пов'язана із здійсненням грошових розра-

хунків; організаційно-фінансова взаємодія, пов'язана із орендою та ефективним використанням виробничих потужностей; організаційно-фінансова взаємодія, пов'язана із кадровим забезпеченням, в тому числі тимчасовим [3, с. 12].

Аналіз типової організаційної структури морського торговельного порту підтверджує вищенаведене (рис. 1).

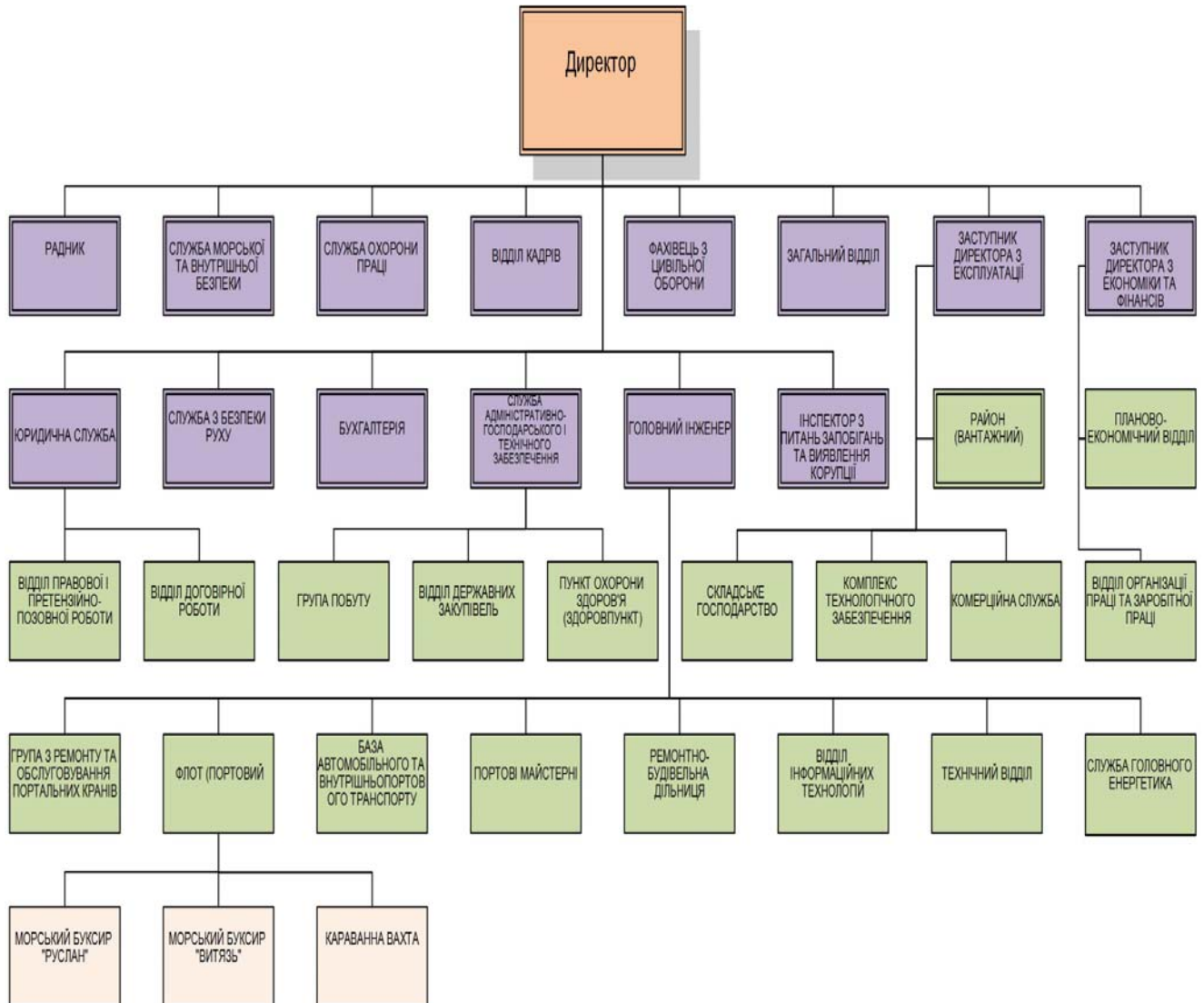


Рис.1. Організаційна структура морського торговельного порту України

В Україні морські порти мають класичну лінійно-функціональну організаційну структуру, з лінійно-вертикальним керуванням. Лінійна структура складається з лінійних підрозділів та спеціальних функціональних підрозділів з економіки, фінансів, операційної діяльності, інше. Керівники лінійних підрозділів приймають стратегічні рішення, тактичні ж, приймаються самостійно, а функціональні підрозділи допомагають лінійному керівникові у розробці та підготовці цих рішень. Таким чином, функціональні підрозділи спільно, погоджують проблеми і способи їх вирішення, але не по всіх, а по обмеженому кола

питань, визначеним їх функціональної спеціалізації і надають інформацію лінійним підрозділам. Найчастіше, система управління має трирівневу структуру:

- 1) керівництво (Рада директорів, включаючи голову, генерального директора та його заступників);
- 2) структурні підрозділи по напрямках діяльності (дирекції та управління);
- 3) внутрішньоструктурної підрозділи (відділи, служби і сектора).

Як видно з організаційної структури морського порту, число підлеглих ланок, як генеральному директору, так і його заступникам значне, а саме: перший заступник генерального та директора з різних питань в масштабах всієї організаційної структури є безпосередніми функціональними керівниками, а по відношенню до підпорядкованим підрозділам – лінійними керівниками. Отже, організаційна структура морського порту має складну ієрархічну підпорядкованість, що ускладнює управління, як між ланками, так і в цілому організацією.

Результати дослідження можуть бути використані менеджментом морських торговельних портів, а також для управлінського консультування в галузі морського господарства, зокрема при розробці стратегії розвитку, впровадженні корпоративного механізму господарювання, моніторингу ефективності системи та інструментів управління в портах.

Таким чином, на підставі проведеного дослідження зроблено такі висновки:

1) Порти розвинутих країн все більше концентруються на співробітництві із портами країн, що розвиваються. Це співробітництво відбувається в тому числі за рахунок перехресного володіння. Перехресне володіння та фінансова участь генерують стратегічну вартість для морських кластерів, полегшуючи ринковий доступ до послуг порту.

2) Вимірювання ефективності роботи портів базується не тільки на кількісних показниках. Доцільна концентрація на якості операцій порту. Автоматизація внутрішніх процесів не знижує важливість організації труда, як фактору ефективності роботи. Успішне застосування внутрішніх факторів визначається якістю організації та інституційних механізмів. Ця організаційна якість включає в себе планування, портові інформаційні системи, конкуренцію та координацію між портами.

3) Довгострокове планування є найбільш ефективним, коли довгострокові перспективи виступають в якості каталізатора для інновацій. Горизонт планування стратегій повинен бути довгим, цілі повинні бути гнучкими і вбудовані в різних сценаріях, і бачення повинно бути творчим, а не технократичним.

4) Широке залучення усіх зацікавлених осіб у формулювання місії є необхідним для детального уявлення про питання майбутнього вигляду порту, базуючись на авторитетних оцінках тенденцій середовища які можуть впливати на роль портів у найближчі десятиріччя.

5) Українські морські торговельні порти зобов'язані розробляти плани розвитку, які включають виключно перелік заходів з реконструкції виробничих потужностей, будівництва і не торкаються місії та перспектив розвитку ринкових можливостей з точки зору світової конкурентоспроможності.

6) Під стратегією розвитку розуміємо формулювання місії та вибір пріоритетних напрямків її реалізації в рамках системи менеджменту, яка складається із функцій, методів та організаційної структури підприємства. В якості функцій розглядаємо десять базових функцій менеджменту. В якості методів – організаційно-правові, соціально-психологічні та економічні методи впливу, в якості організаційних структур вивчаємо уся можливі структури організації роботи підприємств від лінійних до проектних та матричних.

7) Типова ієрархічність організаційної структури українського морського порту та подвійна підпорядкованість ускладнюють управління ним.

Список використаної літератури

1. OECD 2014. Making ports competitive. In the Competitiveness of Global Port-Cities. OECD Publishing, Paris. DOI. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1787/9789264205277-6-en>
2. Плани розвитку українських морських торгових портів. Офіційний сайт Адміністрації морських портів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uspa.gov.ua/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=89&Itemid=235&lang=ua. – Назва з екрану.
3. Меркт О. В. Методичні засади стратегії розвитку морських торговельних портів у конкурентному середовищу : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук. – Київ : НАУ, 2002. – 18 с.
4. Вильский Г. Б. Управление морским портом / Г. Б. Вильский, И. Н. Гончаров, Ю. Ю. Крук, Е. Д. Крушкин. – Одесса : Фенікс, 2010. – 428 с.

Стаття надійшла 06.10.2015 р.

И. М. Ненно,

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и управления
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова,
Французский бульвар, 24/26, г. Одесса, 65058, Украина
e-mail: inyenno@onu.edu.ua

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ МОРСКИМ ТОРГОВЫМ ПОРТОМ: ГОРИЗОНТ, СТРУКТУРА, ИНСТРУМЕНТЫ

Аннотация

В статье обоснована необходимость формулировки долгосрочной стратегии морских портов с привлечением всех стейкхолдеров; представлены ключевые показатели стратегического плана порта; подтверждена целесообразность использования инструментов корпоративного управления в виде слияний и поглощений, основываясь на международном опыте; уточнено понятие «стратегическое управление портом»; проанализирована типовая организационная структура украинского морского торгового порта.

Ключевые слова: стратегия, морской торговый порт, слияния и поглощения, структура системы управления, горизонт планирования.

I. M. Nyenno,

PhD. of Economic Science,

Associate Professor of the Department of Economics and Management

Odesa I. I. Mechnykov National University,

24/26, Frantsuzskiy blrd., Odesa, 65058, Ukraine

e-mail: inyenno@onu.edu.ua

MANAGEMENT STRATEGY OF SEA TRADE PORT: HORIZON, STRUCTURE, TOOLS

Summary

The research subject is a range of sea trade port strategy elements. The purpose of the article is to substantiate concept for management strategy development. The methods of the research are system approach, problem-solving, theoretical and empirical methods, such as system analysis, analogy, abstraction, induction, deduction theory building.

The necessity of the long-term strategy formulation with the attraction of all stakeholders of the sea trade ports is approved; the key indicators of the sea port strategy are presented; the utility of use the corporate management tools, such as mergers and acquisitions; the terminology of “sea trade port strategic management” is specified; the typical organizational structure of the Ukrainian sea trade part is analyzed.

The practical value of research results is visible for the sea trade ports managers, as well as for the managerial consulting, namely under the formulation of development strategy, introducing of the mechanism of corporatization, during the monitoring of the management system and tools effectiveness.

Ports of the developed countries are concentrated on the cooperation with emerging countries through cross ownership and financial participation. Measuring of the port effectiveness should include qualitative indicators. Organization quality includes planning, port information systems, competition and coordination between ports. Long-term planning should be oriented on the innovations and be more creative, that technocratic. Attraction of all the stakeholders for vision formulating will improve the port role. Ukrainian sea trade ports must developed the obligatory development plan that is concentrated on the reconstruction measures mainly and is not related to the development perspectives from world competitiveness view. Strategy is defined as vision formulating and choice of the realization priorities in the framework of management system that consists of function, methods and organizational structure. Typical hierarchy of the Ukrainian sea port organizational structure and its double-subordination complicates management.

Keywords: strategy, sea trade port, mergers and acquisitions, structure of management system, horizon of planning.

References

1. OECD 2014. Making ports competitive. In the Competitiveness of Global Port-Cities. OECD Publishing, Paris. DOI. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1787/9789264205277-6-en>
2. Plany rozvytku mors'kykh torgovykh portiv. Ofitsiyyny sait Administratsii mors'kykh portiv Ukrainy [Development plans of sea trade ports. Official web-site of the Ukrainian Sea Port Administration]. <http://www.uspa.gov.ua>. Retrieved from http://www.uspa.gov.ua/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=89&Itemid=235&lang=ua. [in Ukrainian].
3. Merkt, O. V. (2002). Metodichni zasady strategii rozvytku mors'kykh torgovelykh portiv v konkurentnomu seredovyshchi [Methodical basis of the development strategy of sea trade ports]. Kyiv : NAU. [in Ukrainian].
4. Vilsky G. B., Goncharov, I. N., Crook, Y. Y. & Krushkin, E. D. (2010). Upravlenie morskim torgovim portom [Management of the sea trade port]. Odesa : Feniks. [in Russian].

УДК 338.47.656

С. А. Горбаченко,

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління
національним господарством
Одеського національного економічного університету
вул. Преображенська, 8, м. Одеса, 65082, Україна
e-mail: stas_gorbachenko@ukr.net

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ПОРТОВЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ

У статті розглянута інвестиційна складова розвитку морських портів України. Проаналізовано поточну ситуацію у портовій галузі з огляду на її конкурентоспроможність на міжнародному рівні. Визначено чинники, що впливають на темпи залучення інвестицій у портову галузь, зокрема, національний, регіональний, галузевий та локальний. Зроблено пропозиції щодо реформування портового господарства та впровадження інноваційних механізмів партнерства з приватними інвесторами. Сформовано основні особливості проектної діяльності у портовій сфері.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, морегосподарський комплекс, морські порти, інвестиційна привабливість, проект, державно-приватне партнерство.

Забезпечення сталого розвитку вітчизняного портового господарства у довгостроковій перспективі потребує, насамперед, залучення значних інвестиційних потоків. З огляду на нестабільну політичну та економічну ситуацію та мінливі тенденції ринку вантажних перевезень морським транспортом, великі інвестиційні компанії, насамперед, іноземні, поки що з обережністю розглядають можливість фінансування проектів на базі вітчизняних портів. Ситуація ускладнюється тим, що в Україні усі порти є державними підприємствами, а їхній статус у найближчому майбутньому не планується переглядати.

Проблемам розвитку портового господарства, серед яких й залучення інвестиційних ресурсів, присвячена велика кількість наукових праць. Зокрема, можна відзначити таких фахівців, як Боняр С. М., Дергачов В. О., Котлубай А. І., Мишко А. М., Чекаловець В. І. Крім того, теоретичні аспекти формування інвестиційного клімату розглядалися у роботах Власюка Т. М., Чемерис О. М. та Панкової М. О., а питання аналізу та управління інвестиційними проектами – у роботах Карпова В. А., Майорової Т. В. та інших.

У переважній більшості наукових праць, присвячених питанням залучення інвестицій в економіку України та покращення інвестиційного середовища, основна увага приділяється чинникам макросередовища, насамперед, політичним та правовим. Стосовно портової галузі, основні питання, що розглядаються – це втручання держави у тарифну політику, можливість приватизації портів, формування правового поля для різних форм державно-приватного партнерства. В той самий час методологія аналізу інвестиційних проектів передбачає вивчення всіх можливих чинників впливу, від національних до локальних.

Залежність розвитку морських портів від інвестиційних ресурсів є дуже високою. В той самий час ефективність інвестиційних проектів в окремих портах є дуже різною. Найбільш привабливими для залучення інвестицій є порти Великої Одеси, найменш – порти Азовського моря. Враховуючи те, що усі вітчизняні морські порти є державними підприємствами, ефективність інвестицій у об'єкти портової галузі потрібно розглядати як з боку приватних інвесторів, так і з боку держави. Головне, щоб чинники прийняття інвестиційних рішень були, насамперед, економічними.

В останні декілька років спостерігаються певні кон'юнктурні зміни на міжнародному ринку транспортних перевезень, які є достатньо несприятливими для українських морських портів. Насамперед, це стосується розвитку нових транзитних коридорів, змін у структурі вантажів на користь контейнерів, зменшення транзиту металу, зростання обсягів комбінованих перевезень. Паралельно з цим, зростають вимоги до швидкості та якості транспортних послуг, а також рівня портової логістики.

Означені процеси відбуваються на тлі зростання міжнародної конкуренції на державному рівні за додаткові транзитні потоки. Втрата Україною конкурентних переваг призвела до переорієнтації транзиту з вітчизняних портів на порти сусідніх країн. Зокрема, розширення ЄС обумовило більш сприятливі умови для транзиту у Румунії, Болгарії та країнах Балтики. Ці країни проводять активну наступальну транзитну політику, спрямовану на розвиток додаткових потужностей інфраструктури транзиту, модернізацію рухомого складу, спрощення та впорядкування переміщення вантажів через кордони, впровадження сучасних технологій перевезень та сприятливу тарифну політику. Росія також активно реалізує політику переорієнтації своїх вантажів з українських портів на власні порти на Чорному морі та Балтиці, а значна частка перевезень припадає саме на російських замовників [4].

Відтак, для зменшення негативного кон'юнктурного впливу та відновлення втраченої конкурентоспроможності вітчизняного портового господарства, необхідна реалізація комплексу заходів. У цьому сенсі дуже важливу роль відіграє «Стратегія розвитку морських портів України» [2], яка є фундаментом для підготовки плану розвитку українських морських портів у короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективі. Означена Стратегія, зокрема, передбачає: залучення інвестицій в порти, мінімізацію адміністративних і комерційних ризиків, модернізацію портової інфраструктури, впровадження ефективних механізмів спільного фінансування в рамках державно-приватного партнерства.

Ключовим при цьому є саме інвестиційне питання, адже, термінові інвестиції, необхідні для того, щоб підтримувати портове господарство України у сучасному стані становлять щонайменш 15 млрд. грн. Якщо ж мова йде про відновлення конкурентних позицій вітчизняних портів, обсяги необхідним коштів, на думку фахівців, сягатимуть 50-70 млрд. грн.

Вигідне з позицій транзитних перевезень становище України, яка розташована на перехресті торговельних шляхів – одна з суттєвих рис привабливості національного ринку для зарубіжних інвесторів і виробників [5].

Чинники, що можуть впливати на темпи залучення інвестицій у вітчизняну портову галузь можна поділити на декілька рівнів:

- національний;
- регіональний;
- галузевий;
- локальний.

Чинники національного рівня (політичні, економічні, соціальні тощо) здійснюють загальний вплив на всі сегменти економіки та визначають інвестиційний клімат країни. При цьому під поняттям «інвестиційний клімат» розуміють ступінь сприятливості ситуації, що складається в тій чи іншій країні, для ймовірного надходження інвестицій. Україну можна вважати перспективною країною для залучення інвестицій, завдяки її природно-ресурсному та інформаційному потенціалу, якісним трудовим ресурсам, потенційній ємності внутрішнього ринку тощо.

Для підвищення загальної інвестиційної привабливості України в останні роки вже реалізовано цілу низку заходів. Зокрема, до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

У випадку припинення інвестиційної діяльності іноземному інвестору гарантується повернення його інвестиції в натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів від інвестицій у грошовій або товарній формі. Держава також гарантує безперешкодний і негайний переказ за кордон прибутків і інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах унаслідок здійснення іноземних інвестицій. На додаток до цього, задля підвищення захисту іноземних інвестицій ратифікована Вашингтонська Конвенція 1965 року про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами.

З метою сприяння іноземним інвесторам у питаннях взаємодії з органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування утворено Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України.

У довгостроковому періоді, підвищити інвестиційну привабливість України можна, насамперед, за рахунок забезпечення політичної стабільності, а також запровадження податкових та митних пільг, дотацій, субвенцій і бюджетних позик на розвиток пріоритетних галузей економіки, подолання бюрократичних бар'єрів, корупції, забезпечення правового захисту інвестицій, покращення інформаційного забезпечення тощо. Реалізація означеного комплексу заходів дозволить розраховувати на збільшення інвестиційних потоків у найбільш перспективні сегменти національної економіки до яких належить й портове господарство.

Група чинників регіонального рівня має за підґрунтя територіальну нерівність економічного розвитку різних регіонів України. З територіального погляду, в Україні виділяють окремі групи регіонів за рівнем інвестиційної привабливості:

1. Група «лідерів» – регіони з пріоритетною інвестиційною привабливістю, які мають найбільш високий загальноекономічний потенціал в Україні, при цьому рівень інвестиційних ризиків регіонів є незначним. До групи «лідерів» за обсягами вкладених в ці регіони інвестиційних ресурсів відносять м. Київ та 5 областей України, а саме: Дніпропетровську, Запорізьку, Київську, Одеську та Харківську області.

2. «Переслідувачі» – регіони досить високої інвестиційної привабливості, що мають досить високий загальноекономічний потенціал. Рівень інвестиційних ризиків регіонів є помірним. Це – Львівська, Полтавська, Закарпатська області та АР Крим.

3. Основний масив – регіони середньої інвестиційної привабливості, які мають загальноекономічний потенціал значно нижче через недостатній розвиток промислового виробництва. Відповідно гірше розвинена інвестиційна і комерційна інфраструктура. Рівень інвестиційних ризиків регіонів є середнім. До основного масиву включається найбільша частина регіонів України, а саме: Черкаська, Миколаївська, Чернівецька, Вінницька, Рівненська, Волинська, Хмельницька, Кіровоградська, Чернігівська, Івано-Франківська, Луганська та Тернопільська області.

4. Аутсайтери – регіони низької інвестиційної привабливості, що мають найнижчий в Україні загальноекономічний потенціал, недостатньо розвинуте як промислове, так і сільськогосподарське виробництво. Інвестування можливо лише в особливо ефективні проекти після ретельної експертизи бізнес-планів, тобто рівень інвестиційних ризиків в цих регіонах є досить високим. До регіонів-аутсайдерів відносять Сумську, Херсонську та Житомирську області України [3].

Слід зазначити, що територіально морські порти розташовано, як в регіонах з привабливим інвестиційним кліматом, так і у регіонах аутсайдерів за цим показником. Відтак й вплив регіональних чинників на процеси залучення інвестицій буде різним.

Чинники галузевого рівня ґрунтуються, насамперед, на національних та регіональних чинниках, а також загальних тенденціях розвитку вітчизняного морегоподарського комплексу, складовою якого є портове господарство. Вигідне з позицій транзитних перевезень географічне становище України, яка розташована на перехресті торговельних шляхів, – є головним чинником, що забезпечує привабливість вітчизняної портової галузі для зарубіжних інвесторів. Крім цього слід звернути увагу на сприятливий клімат та високий професійний рівень підготовки кадрів для роботи у портах.

Проте, для залучення інвестицій у портове господарство потрібно, насамперед, привести вітчизняну законодавчу базу у відповідність до світових стандартів. Зокрема, це стосується уніфікації вітчизняного законодавства з метою чіткого виконання обов'язків із утримання та модернізації гідротехнічних споруд, що мають стратегічне значення і залишаються у державній власності. Адже саме це є найважливішою складовою залучення інвесторів, які хочуть бути впевнені, що в морських портах України буде забезпечено дотримання сучасних європейських і світових стандартів безпеки судноплавства та ефективної обробки суден і вантажів. Крім того, дуже важливим є приведення нормати-

вних актів Міністерства інфраструктури та підпорядкованих підприємств у відповідність до Закону України «Про морські порти України» [1].

Наступним кроком для залучення інвестиційних потоків є поступове реформування портового господарства та впровадження інноваційних механізмів партнерства з приватними інвесторами.

Процеси реформування портової галузі, насамперед, передбачають:

- зрівняння конкурентного середовища шляхом поділу комерційної та адміністративної діяльності;
- розширення портової інфраструктури та її модернізацію;
- поступове виведення держави з комерційної діяльності в портах.

Важливим елементом портової реформи слід вважати розподіл господарських та адміністративних функцій морських портів шляхом створення державного підприємства «Адміністрації морських портів України». Серед головних завдань останнього – забезпечення функціонування морських портів, організація та забезпечення безпеки судноплавства, зберігання, ефективне використання і розвиток державного майна, закріпленого за підприємством тощо. Діяльність «Адміністрації морських портів України» повинна, з одного боку, забезпечити припинення конфлікту інтересів між функціями держпідприємства як органу контролю і стивідора в одній особі, а, з іншого, сформулювати засади для зростання конкуренції у галузі.

Комплекс галузевих чинників обумовлює особливості розробки та реалізації інвестиційних проектів в сфері портового господарства. З погляду стратегічного розвитку країни, означені проекти відносяться до блоку «Нова інфраструктура» (проекти, спрямовані на підвищення ефективності використання транзитного потенціалу України) і, отже, мають статус національних проектів відповідно до пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку. Основними об'єктами для інвестування портової галузі є гідротехнічні споруди, наземна інфраструктура, створення штучних земельних ділянок тощо.

Крім стратегічної спрямованості, до особливостей проектів у портовому сегменті слід віднести: значні обсяги фінансування, проблеми зі створенням адекватної законодавчої бази, залежність успішності проекту від геополітичних змін та ситуації на міжнародних ринках, велике значення соціальної складової.

Успішна реалізація проектів у сфері портового господарства пов'язана не тільки з галузевими, але й з чинниками локального рівня, тобто з особливостями діяльності кожного конкретного порту. Перелік означених чинників є дуже широким: від гідрографічних змін в акваторії порту до рівня залежності діяльності порту від місцевої влади та великих фінансово-промислових груп.

Задля забезпечення залучення коштів у проекти портової галузі дуже важливою є доінвестиційна фаза, в межах якої здійснюється попередня оцінка та відбір найбільш перспективних проектів. Вона повинна включати наступні етапи:

1. Визначення основних портових об'єктів для інвестування та зацікавлених інвесторів;

2. Формування найбільш дієвих механізмів державно-приватного партнерства, враховуючи особливості портової сфери;

3. Створення дієвих структур для оцінки та реалізації інвестиційних проєктів у портовій сфері.

Приватні інвестори вже сформували декілька схем взаємодії з державними портами. Зокрема, приватні термінали ведуть цілком успішну конкуренцію з державними, у державних портах ефективно працюють стивідорні та сюрвейерські компанії. Згідно діючого законодавства, інвестування в об'єкти портової інфраструктури може здійснюватись на основі окремих договорів, таких як договір концесії, договір про спільну діяльність, договір оренди, та інші види інвестиційних договорів.

Серед інвесторів, що виказують стійку зацікавленість у об'єктах портового господарства, не тільки великі вітчизняні підприємства-експортери, зокрема, «Смарт-груп», «Портінвест», «Kernel», «Нібулон», а й міжнародні транспортні компанії «Maersk Line» (Данія), «HHLA International» (Німеччина) та «СМА-SGM» (Франція).

За рахунок інвестиційних коштів, зокрема, введено у експлуатацію Іллічівський комплекс з переробки зерна, маслоекстракційний завод та термінал з перевалки рослинних масел в морському порту «Южний», а також Миколаївський комплекс з переробки калійних добрив. Найзначніший проєкт 2013 року – побудова зерно перевантажувального комплексу в Одесі, за участю українсько-британської компанії «Бруклін-Київ». Проєктна потужність комплексу дозволить зберігати й перевалювати до 4 млн. т зерна. Загальна вартість проєкту – 125 млн. дол., з яких 95 млн. – кошти інвестора.

Крім того, ще понад 100 проєктів знаходяться на стадії розробки або реалізації. Зокрема, для Одеського морського торговельного порту такими проєктами є: побудова яхтового комплексу, реконструкція перевантажувального комплексу на Військовому молу, будівництво другого залізничного в'їзду в порт та контейнерного терміналу на Карантинному молу тощо.

Найважливішим проєктом для порту «Южний» є реконструкція підхідного каналу та внутрішніх водних підходів до глибоководних причалів. У результаті реалізації проєкту, порт стане найбільш глибоководним портом в акваторії Чорного моря, здатним обробляти судна з осадкою до 19 метрів і дедвейтом понад 200 тис. тонн. Це забезпечить для українських експортерів освоєння далеких ринків збуту в напрямку Китаю, Південної Кореї, Японії. І в цілому посприє зміцненню позицій України в даному сегменті ринку транспортних послуг. Серед інших перспективних проєктів порту «Южний» – розширення та реконструкція комплексів для перевантаження навалювальних вантажів і будівництво нового причалу для перевантаження генеральних і Ro-Ro вантажів.

В Іллічівському морському порту планується проведення комплексу днопоглиблювальних робіт на підхідному каналі та в акваторії порту, а також створення терміналу потужністю 1,5 млн. TEU та комплексу з переробки сільськогосподарської продукції.

У майбутньому, серед проектів у сфері портової діяльності найбільш цікавою, з погляду інвесторів, повинна залишатись переробка контейнерів. Це обумовлено сталим збільшенням обсягів світових контейнерних перевезень у середньому на 8-9 % щорічно, а також тим, що розвиток контейнерних перевезень надає поштовх до розвитку всієї портової інфраструктури. Крім того є потенціал для зростання переробки продукції рослинництва (насамперед, зерна) та нафтопродуктів.

Механізм залучення інвестицій є важливою складовою стратегічного розвитку портового господарства України. Адже за рахунок реалізації інвестиційних проектів з'являється можливість забезпечити сталий розвиток не тільки безпосередньо портів, але й інших підприємств морегосподарського комплексу: від суднобудівних та судноремонтних підприємств до круїнгових компаній. Зацікавленість інвесторів у проектах портової галузі залежить від ряду чинників, деякі з яких належать до національного рівня, інші пов'язані з діяльністю галузі у цілому та окремих портів.

Питання ефективної реалізації конкретних інвестиційних проектів у портовій галузі пов'язані, насамперед, зі створенням відповідного середовища для реалізації державно-приватного партнерства (у формі концесії, спільної діяльності тощо). Окремої уваги заслуговує вирішення проблем щодо модернізації портової інфраструктури та поступового припинення державної комерційної діяльності на об'єктах портового господарства.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про морські порти України» від 17. 05. 2012 р. № 4709-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4709-17>. – Назва з екрану.
2. Про схвалення Стратегії розвитку морських портів України на період до 2015 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.07.2008 року // Офіційний вісник України. – 2008. – № 58. – С. 23-30
3. Власюк Т. М. Інвестиційний клімат і його складові [Електронний ресурс] / Т. М. Власюк. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/2_KAND_2009/Economics/38848.doc.htm. – Назва з екрану.
4. Котлубай А. М. Економіко-правові шляхи підвищення рівня конкурентоспроможності українських портів [Електронний ресурс] / А. М. Котлубай. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomiko-pravovye-puti-povysheniya-urovnyakonkurentosposobnosti-ukrainskih-portov>. – Назва з екрану.
5. Мишко А. М. Державна політика розвитку морських портів України [Електронний ресурс] / А. М. Мишко. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej18/PDF/24.pdf>. – Назва з екрану.

Стаття надійшла 25.09.2015 р.

С. А. Горбаченко,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и управления
национальным хозяйством
Одесского национального экономического университета,
ул. Преображенская, 8, г. Одесса, 65082, Украина
e-mail: stas_gorbachenko@ukr.net

**ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ПОРТОВОЕ
ХОЗЯЙСТВО УКРАИНЫ****Аннотация**

В статье рассмотрена инвестиционная составляющая развития морских портов Украины. Проведен анализ текущей ситуации в портовой отрасли в контексте её конкурентоспособности на международном уровне. Определены факторы, влияющие на темпы привлечения инвестиций в портовую отрасль, в частности, национальный, региональный, отраслевой и локальный. Выдвинуты предложения по реформированию портового хозяйства и внедрения инновационных механизмов партнерства с частными инвесторами. Сформулированы основные особенности проектной деятельности в портовой сфере.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, морехозяйственный комплекс, морские порты, инвестиционная привлекательность, проект, государственно-частное партнерство.

S. A. Gorbachenko,

PhD. in Economics,
Associate Professor of the Department of Economics
and Management of national economy
Odesa National Economic University
Preobrazhenskaya str., 8, Odesa, 65082, Ukraine
e-mail: stas_gorbachenko@ukr.net

**THE PROSPECTS FOR ATTRACTING INVESTMENTS IN PORTS OF
UKRAINE****Summary**

In the article the investment component of seaports Ukraine is considered. The dependence of the seaports of investment resources is too high. At the same time the effectiveness of investment projects in certain ports are very different. The most attractive for investments are Great ports of Odesa; the ports of Azov are the least attractive.

Through the implementation of investment projects it is possible to ensure the sustainable development of ports not only directly, but also by means of other marine companies from shipbuilding and ship repairing enterprises to crewing companies.

The current situation in the port sector in terms of its competitiveness is analyzed. Factors influencing the pace of attracting investment in the port sector are viewed. Successful implementation of projects in the ports is associated not only with industry but also with the local level of factors connected with the features of each individual port. The list of the aforementioned factors is very wide: from hydrographic changes in water area depending on the level of activity of the port to the local authorities and large financial-industrial groups.

In the article reforms of the port sector and implementing innovative partnership arrangements with private investors are proposed. The main features of the project activity in the port area are formulated.

Keywords: investment activity, marine economy complex, marine ports, investment attractiveness, design, public-private partnership.

References

1. Zakon Ukrainy «Pro mors'ki porty Ukrainy» [Law of Ukraine “About sea ports of Ukraine”] (2012). №4709-VI. <http://zakon5.rada.gov.ua>. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4709-17>. [in Ukrainian].
2. Pro skhvalennia Stratehii rozvytku morskykh portiv Ukrainy na period do 2015 roku : Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy [On approval of the development strategy of Ukrainian sea ports till 2015 : Order of Cabinet of Ministers of Ukraine]. (2008). Ofitsiinyi visnyk Ukrainy, № 58, pp. 23-30. [in Ukrainian].
3. Vlasiuk, T. M. (2009). Investytsiinyi klimat i yoho skladovi [investment climate and its elements] Retrieved from http://www.rusnauka.com/2_KAND_2009/Economics/38848.doc.htm. [in Ukrainian].
4. Kotlubai, A. M. (2012). Ekonomiko-pravovi shliakhy pidvyshchennia rivnia konkurentospro-mozhnosti ukrainskykh portiv [Economical and legal ways of Ukrainian sea ports competitiveness enhancement] Retrieved from <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomiko-pravovye-puti-povysheniya-urovnyakonkurento-sposobnosti-ukrainskih-portov>. [in Ukrainian].
5. Myshko, A. M. (2011). Derzhavna polityka rozvytku mors'kykh portiv Ukrainy [Public policy of Ukrainian sea ports development]. Retrieved from <http://www.academy.gov.ua/ej/ej18/PDF/24.pdf>. [in Ukrainian].

УДК 339.37:332.055

О. Є. Мазур,

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки та управління

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

Французький бульвар 24/26, м. Одеса, 65044, Україна

e-mail: mazurelena13@gmail.com

МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РІВНЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

В статті розроблено методику оцінювання інституціонального розвитку роздрібною торгівлі на регіональному рівні. Введено у науковий обіг узагальнюючий показник – індекс інституціонального розвитку роздрібною торгівлі. Розроблено алгоритм розрахунку індексу та методичні підходи до визначення його складових. Розрахунки проведено на прикладі роздрібною торгівлі в регіонах України за 2012 рік.

Ключові слова: роздрібна торгівля, інституціональний розвиток, регіон, індекс.

Роздрібна торгівля має суттєву соціально-економічну вагу у регіональному розвитку і є істотним фактором забезпечення життєдіяльності міст, районів, сільських місцевостей та інших структурно-територіальних одиниць [1-3]. Вона задовольняє попит місцевого населення у товарах та послугах, виступає опосередкованою ланкою у відносинах між місцевими виробниками та споживачами, сприяє здійсненню міжгалузевого та міжтериторіального товарного обміну та поглибленню на цій основі поділу праці, виконує роль одного з основних компонентів місцевої комерційної інфраструктури та просторової ієрархії, часто є бюджетоутворюючою галуззю місцевості, чим створює умови для розвитку соціальної сфери (освіти, культури, спорту).

Міжрегіональні диференціації у розвитку торговельного бізнесу в будь-якій країні є об'єктивним і закономірним явищем, яке залежить від специфіки природного ресурсного потенціалу регіону та еволюції процесів соціально-економічного розвитку територій [4, с.18]. Кожен регіон має не тільки особливі кліматичні та географічні умови, а й свою власну виробничу спеціалізацію, рівень розвитку інфраструктури, а також характеризується певним контингентом споживачів, що проявляють особливі потреби та звички при купівлі та споживанні товарів. Самі по собі ці розбіжності не становлять проблеми для регіону чи країни, проте якщо вони набувають надмірних масштабів, то утворюється підґрунтя для занепаду продуктивних сил окремих регіонів і зниження рівня життя місцевого населення. Своєчасне виявлення регіональних диспропорцій здатне запобігти їхньому заглибленню, а також дає змогу ідентифікувати та ліквідувати джерела низького рівня розвитку торгівлі у відсталих регіонах. Ці міркування і визначили тему статті.

Аналіз стану торговельної діяльності в регіонах України здійснювався багатьма вітчизняними вченими, як-от: Шубін О. і Гончарук Я. [1], Михайленко О. [2, 4], Мазаракі А. [3], Апопій В. [5], Бутко М. і Мащенко В. [4], Покатаєва О. [6], Тарасюк М. [7] та інші. Їхні дослідження ґрунтувалися на порівнянні регіонів за економіко-технологічними показниками розвитку торгівлі – обсягами

роздрібного товарообороту, товарооборотом на 1 особу, забезпеченістю населення торговельними площами і торговельними об'єктами, середнім розміром магазину, структурою товарообороту та іншими. Дослідження незмінно засвідчували наявність усіх ознак міжрегіональної торговельної асиметрії, що має тенденцію до поглиблення.

Водночас процес формування та утвердження торговельного підприємництва, який відбувається під впливом факторів глобального рівня, характеризується не лише економічними, а й інституціональними індикаторами, які охоплюють комплекс ендогенних та екзогенних усталених відносин підприємців, варіації вкорінених практик господарської діяльності та організаційних форм існування торговельних підприємницьких структур [8, с.109]. Враховуючи те, що на сучасному етапі в науковій літературі відсутні ґрунтовні аналітичні розвідки щодо оцінки інституціонального аспекту роздрібно́ї торгівлі, існує об'єктивна потреба в детальному дослідженні в даному напрямку.

Метою статті є систематизація знань про різні сторони інституціональної характеристики роздрібно́ї торгівлі в регіонах та розроблення методологічного підходу і методики оцінки інституціонального розвитку регіональної торгівлі, включаючи її кількісну оцінку, яка має стати орієнтиром і основою для розробки механізмів державного сприяння торговельній діяльності.

У якості узагальнюючого показника, що свідчить про рівень інституціонального розвитку торговельного підприємництва, пропонується інтегральний індикатор – індекс інституціонального розвитку роздрібно́ї торгівлі ($I_{ін.р.}$). Його потрібно розраховувати з використанням ряду показників нижчого порядку (субіндексів) з урахуванням їхніх вагових коефіцієнтів, що суттєво підвищує якість аналізу. При обґрунтуванні субіндексів доцільно спиратися на змістовне тлумачення терміну «розвиток», яке, згідно з загальноприйнятими уявленнями, характеризується змінами у внутрішній будові об'єкта (структура); характері відносин між елементами об'єкта (поведінка); швидкості та спрямуванні змін у структурі та поведінці (темпи) [8].

Субіндекси, своєю чергою, повинні визначатися на базі масиву спеціальних показників, які найбільш повно відображають конкретні аспекти інституціонального розвитку торгівлі. Обрані для аналізу субіндекси інституціонального розвитку торгівлі логічно відбивають базові характеристики розвитку як процесу: так, субіндекси «Торговельні формати» та «Організаційно-правові форми господарювання» описують стан інституціональної структури роздрібно́ї торгівлі, а субіндекс «Торговельна поведінка» – особливості загальноприйнятих правил здійснення торговельної діяльності. На рис. 1 представлено алгоритм, розроблений з метою проведення оцінки інституціонального розвитку роздрібно́ї торгівлі. У якості методів аналізу інституціонального розвитку торгівлі було обрано методи групування, порівняння, інтегральних показників, стандартизації (нормування) показників, експертної оцінки, графічні методи.

На першому етапі здійснюється добір спеціальних показників. В табл. 1 розкрито зміст та компонентний склад субіндексів, на основі яких пропонується розраховувати $I_{ін.р.}$

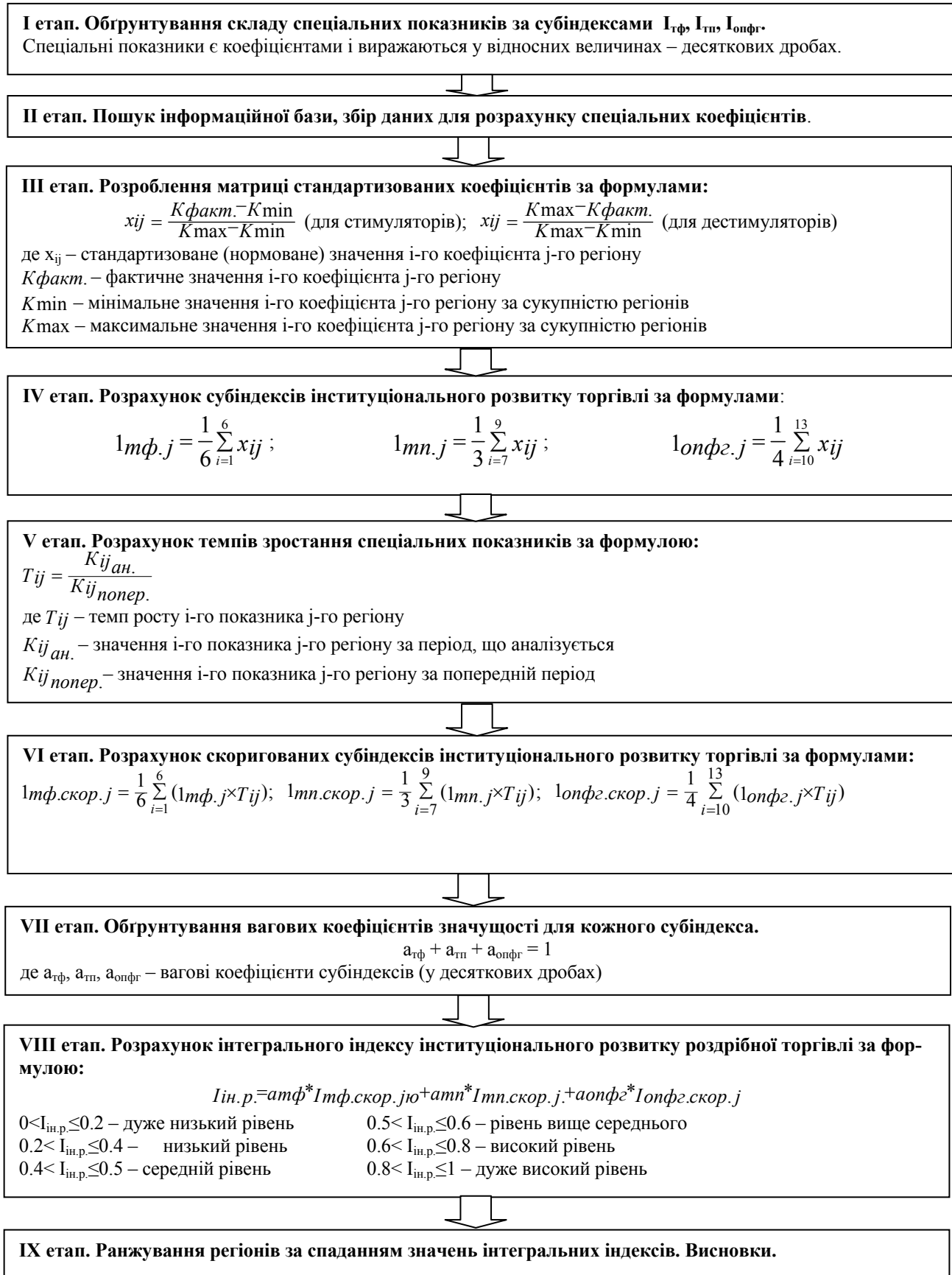


Рис. 1. Алгоритм розрахунку індексу інституціонального розвитку роздрібною торгівлі, авторська розробка

Добір спеціальних показників субіндексу «Торговельні формати» здійснювався таким чином, щоб вони давали уявлення про зміни у структурному складі об'єктів торгівлі, що характеризується через типи торговельних форматів. Відтак для аналізу було обрано індикатори, котрі показують питому вагу торговельних площ сучасних форматів, до яких українська статистика відносить супермаркети, універсами, гіпермаркети (K_2) та магазини самообслуговування (K_3).

Для оцінювання рівня розвитку спеціалізації в роздрібній торгівлі було залучено коефіцієнт K_1 , розрахований для продовольчих магазинів. На відміну від непродовольчого сектору, де спеціалізація є природною ознакою, в сфері продовольчої торгівлі щораз більша питома вага спеціалізованих магазинів свідчить про прогресивні зміни у менеджменті підприємств, - а саме, про глибоку сегментацію ринку та урізноманітнення маркетингових підходів. Уявлення про розвиток сучасних форматів доповнює показник частки кіосків K_4 , зниження якого є позитивною тенденцією і означає згортання торгівлі у мікроформатах, де зазвичай спостерігається низький рівень торговельного обслуговування, не дотримано санітарних вимог до торгівлі і не захищено права споживача.

Аналіз форматів був би неповним без оцінювання розвитку торгівлі на ринках. При виборі відповідних показників було узято до уваги такі міркування. Скорочення кількості ринків та їхніх площ недоцільно трактувати як однозначно негативну тенденцію, позаяк торгівля на ринках є «найдемократичнішою та найдоступнішою формою ведення торгівлі» [19, с. 5]. Водночас на сучасному етапі саме в рамках магазинної торгівлі покупці отримують товарні пропозиції з більш якісним комплексом гарантії та сервісу, особливо це стосується непродовольчої продукції. Тому відносне скорочення ринкових площ порівняно з площами у магазинах (показник K_6) є більш репрезентативним індикатором вдосконалення форматної структури торгівлі. З іншого боку, оскільки розвиток ринків має відбуватися в напрямі їхньої модернізації (вдосконалення форм обслуговування покупців та інфраструктурного забезпечення територій ринків), то для характеристики модернізації було використано показник K_5 , який показує питому вагу критих та відкритих торгових місць у загальній кількості місць на ринках. Зменшення рівня K_5 автоматично означає зростання частки місць у павільйонах, контейнерах, кіосках, палатках, магазинах, на лотках та у інших спеціально обладнаних торгових точках.

Субіндекс «Торговельна поведінка» ($I_{\text{тп}}$) сформований для характеристики деяких усталених способів та форм ведення господарської діяльності на підприємствах роздрібною торгівлі. З причини відсутності широкого статистичного поля для аналізу було вирішено обмежитися трьома індикаторами, які свідчать про: вкорінені практики взаємодії з державою (показник тіньового обороту K_7), переваги у виборі каналів сучасного продажу товарів (показник продажу через Інтернет K_8) та способи розрахунку із покупцями (показник продажу за безготівковим розрахунком K_9). Якщо збільшення рівнів K_8 і K_9 сигналізує про використання сучасних способів торговельного обслуговування, то для показника K_7 , навпаки, зростання означає поглиблення інституціональної пастки тіньового обороту, тому бажаним є його різке зменшення, – в ідеалі до нуля.

Таблиця 1

Перелік спеціальних показників для оцінювання індексу інституціонального розвитку роздрібної торгівлі

Показник	Формула розрахунку	Джерело даних
I. Субіндекс «Торговельні формати» (I_{TF})		
I.1. Частка кількості спеціалізованих магазинів у загальній кількості продовольчих магазинів	$K1 = \frac{K_{п.спец.}}{K_{п.заг.}}$	[9, 10]
I.2. Частка торговельної площі магазинів сучасних форматів (супермаркетів, універсамів та гіпермаркетів) у загальній торговельній площі продовольчих магазинів	$K2 = \frac{S_{суп.+унів.+S_{гін.}}}{S_{заг.прод.}}$	[11, 12]
I.3. Частка магазинів самообслуговування у загальній кількості магазинів (у продовольчому та непродовольчому секторах)	$K3 = \frac{K_{сам.}}{K_{заг.}}$	[11, 12]
I.4. Частка кількості кіосків у загальній кількості напівстационарних об'єктів	$K4 = \frac{K_{к.}}{K_{н.о.}}$	[11, 12]
I.5. Частка кількості критих та відкритих торгових місць у загальній кількості торгових місць на ринках	$K5 = \frac{M_{відкр.}}{M_{заг.}}$	[9, 10, 13, 14]
I.6. Співвідношення торгової площі ринків до торгової площі магазинів	$K6 = \frac{S_{рин.}}{S_{маг.}}$	[11-14]
II. Субіндекс «Торговельна поведінка» (I_{TP})		
II.1. Частка тіньового обороту у загальному товарообороті роздрібної торгівлі (тіньовий оборот – це різниця витрат населення на придбання товарів та послуг і обороту роздрібної торгівлі)	$K7 = \frac{В_{нас.} - O_{p.m.}}{O_{p.m.}}$	[15, 16]
II.2. Частка обороту через Інтернет у роздрібному товарообороті підприємств	$K8 = \frac{O_{інт.}}{O_{заг.}}$	[17, 18]
II.3. Частка продажу за безготівковим розрахунком у роздрібному товарообороті підприємств	$K9 = \frac{O_{безг.}}{O_{заг.}}$	[17, 18]
III. Субіндекс «Організаційно-правові форми господарювання» ($I_{опфг}$)		
III.1. Частка підприємств найбільш численної ОПФГ у загальній кількості підприємств (коефіцієнт видового домінування)	$K10 = \frac{П_{макс.}}{П_{заг.}}$	[11, 12]
III.2. Відношення наявної кількості ОПФГ, в яких зареєстровано підприємства, до квадратного кореня з загальної кількості підприємств (коефіцієнт видового багатства ¹)	$K11 = \frac{П_{наяв.}}{\sqrt{П_{заг.}}}$	[11, 12]
III.3. Частка наявної кількості ОПФГ, в яких зареєстровано підприємства, у їхній загальній потенційній кількості (коефіцієнт видової наявності)	$K12 = \frac{П_{наяв.}}{П_{пот.}}$	[11, 12]
III.4. Частка підприємств типу кооперативів та об'єднань у загальній кількості підприємств (коефіцієнт кооперації)	$K13 = \frac{П_{кооп.+об.}}{П_{заг.}}$	[11, 12]

¹ Показник введено по аналогії з індексом видового багатства Менхініка, який застосовується в біології для вимірювання різноманіття видів і особин, що представлені в обмеженій простором та часом біологічній спільноті.

Субіндекс «Організаційно-правові форми господарювання» ($I_{\text{опфг}}$) вказує на різноманіття форм організації роздрібних підприємств за правовими формами. Що більшим є рівень різноманіття, то вищим є рівень прогресивного інституціонального розвитку торгівлі. Індикатор K_{10} обрано для характеристики видового домінування ОПФГ в роздрібному бізнесі: високий рівень показника означає, що підприємці віддають перевагу певному типу організаційно-правової форми і, відповідно, уникають інших типів як більш ризикованих. Відтак бажаним є зменшення коефіцієнту домінування. Показники K_{11} і K_{12} , навпаки, повинні мати тенденцію до зростання і свідчать про наявність захисту прав власності в регіоні, низькі ризики контрахтування та об'єднання громадян. Для більш повної характеристики готовності громадян до поєднання колективних зусиль з метою здійснення торговельних операцій було введено показник K_{13} , котрий вимірює рівень кооперації і готовності об'єднуватися. Фактично цей показник є опосередкованим свідченням рівня довіри, який існує у бізнес-спільності, та показує потенціал інституціонального розвитку підприємницької діяльності певного регіону. Очевидно, що його зростання слід оцінити як позитивне зрушення.

На другому етапі аналізу обираються джерела інформації для розрахунку усіх показників. Інформативним джерелом слугували офіційні статистичні дані Державного комітету статистики України: отримані за єдиною методикою, вони забезпечують порівнянність стану регіонів у різні періоди. Водночас варто наголосити, що повноцінна інформаційна база для розрахунку рівня інституціонального розвитку торгівлі в Україні відсутня: зокрема, Держкомстат не досліджує інституціональні індикатори, які стосуються усталених практик торговельної діяльності, форм і правил взаємодії між торговельними суб'єктами. Також немає змоги навіть отримати детальний зріз складу і структури торговельних форматів, класифікованих не за обсягами торговельної площі, а за формами обслуговування покупців. В цьому зв'язку рекомендується розширити перелік статистичних показників для підвищення рівня точності, обґрунтованості та деталізації оцінки рівня інституціонального розвитку роздрібною торгівлі.

Третій етап передбачає приведення спеціальних коефіцієнтів до стандартизованого вигляду та єдиного безрозмірного числового вимірника, який варіюється в межах від 0 до 1. Стандартизацію здійснено за методом відносних різниць, згідно з яким:

- перевищення фактичного значення показника в регіоні над мінімальним серед усіх регіонів співвідноситься з розмахом варіації цього показника за усією сукупністю регіонів (для показників-стимуляторів);

- перевищення максимального серед усіх регіонів значення показника над фактичним в регіоні співвідноситься з розмахом варіації цього показника за усією сукупністю регіонів (для показників-дестимуляторів).

До показників-стимуляторів належать ті, більше значення яких сприяє зростанню рівня інституціонального розвитку, до дестимуляторів – ті, менше значення яких сприяє зростанню рівня розвитку. Серед 13 показників дестимуляторами є лише п'ять: K_4 (частка кількості кіосків), K_5 (частка кількості місць

на критих та відкритих столах на ринках), K_6 (співвідношення торговельної площі на ринках до площі магазинів), K_7 (частка тіньових оборотів торгівлі) і K_{10} (коефіцієнт видового домінування). Решта показників є стимуляторами.

На четвертому етапі за формулою середньої арифметичної простої розраховуються субіндекси інституціонального розвитку. Використання формули середньої геометричної не є можливим, позаяк нормовані коефіцієнти можуть набувати нульового значення.

П'ятий етап дає змогу при оцінюванні рівня інституціонального розвитку торгівлі врахувати таку його характеристику, як швидкість і спрямованість. Для цього пропонується включити до розрахунку темпові показники, які відбивають темпи річного росту кожного спеціального показника. Якщо темпи перевищують одиницю, то слід констатувати прискорення розвитку, якщо менше – то його сповільнення. Коригування субіндексів на поправочні коефіцієнти – темпові показники – здійснюється на шостому етапі.

На сьомому етапі з метою підвищення наукового рівня аналізу визначаються коефіцієнти відносної важливості субіндексів для оцінки інтегрального показника розвитку. Обґрунтування вагових коефіцієнтів при здійсненні подібного роду аналізу зазвичай здійснюється на основі експертного опитування і пов'язане зі значними труднощами. Тому було поставлено завдання пошуку такого методичного підходу, який би дав змогу дослідникові самостійно, через власні розрахунки розв'язати завдання визначення кількісного рівня вагових індексів. Спосіб, який пропонується, не передбачає методів опитування і анкетування експертів, а потребує лише аналізу наукових публікацій з досліджуваної теми, передусім, наукових статей у фахових журналах, монографій та тез наукових конференцій, авторами яких є фахівці-науковці з проблем розвитку роздрібно торгівлі. Такий спосіб експертної оцінки без опитування є економічним і відносно швидким.

Для аналізу було обрано 28 наукових праць, опублікованих за період 2010-2014 рр. українськими та російськими вченими. З них 21 (75%) є статтями у наукових фахових журналах, 5 (18%) – одноосібними монографіями, 2 (8%) – тезами конференцій. Компетентність авторів підтверджує той факт, що абсолютна більшість з них – фахівці з вченими ступенями докторів (38%) та кандидатів економічних наук (45%), 10% – старші викладачі та 7% – аспіранти та асистенти кафедр вищих навчальних закладів. Тематичне ретроспективне дослідження науково-методичних публікацій цих авторів показало, що роздрібна торгівля входить в коло їхніх наукових інтересів і є предметом глибоких досліджень. Це є додатковим свідченням високого рівня кваліфікації експертів.

В результаті опрацювання цих наукових праць було визначено, що у 26-ти з них досліджується така складова розвитку роздрібного бізнесу, як його структура за типами форматів, у 5-ти – приділено увагу поведінковим моделям підприємців в частині способів розрахунків та реалізації товарів через дистанційний канал, у 12-ти – проведено аналіз складу роздрібного торгівлі за організаційно-правовими формами. Це дало підставу розрахувати коефіцієнти значущості: для субіндексу «Торговельні формати»: $a_{\text{тф}} = 26 : (26+5+12) = 0.63$; для субіндексу

«Торговельна поведінка»: $a_{тп} = 5 : (26+5+12) = 0.12$; для субіндексу «ОПФГ»: $a_{опфг} = 12 : (26+5+12) = 0.28$.

На восьмому етапі обчислюються інтегральні індекси розвитку, а на дев'ятому – проводиться ранжування регіонів від максимального до мінімального значень індексів, здійснюється аналіз отриманих даних та робляться висновки з дослідження. Позаяк в результаті стандартизації усі спеціальні показники та субіндекси змінюються в межах від 0 до 1, де 0 означає найгірший стан, а 1 – найкращий, то ці значення і є критичним та нормативним, відповідно. З метою більш деталізованого відображення рівня інституціонального розвитку торгівлі в регіоні розроблено критерії, які передбачають виділення шести груп регіонів:

- 1) $0 < I_{ін.р.} \leq 0.2$ – дуже низький рівень;
- 2) $0.2 < I_{ін.р.} \leq 0.4$ – низький рівень;
- 3) $0.4 < I_{ін.р.} \leq 0.5$ – середній рівень;
- 4) $0.5 < I_{ін.р.} \leq 0.6$ – рівень вище середнього;
- 5) $0.6 < I_{ін.р.} \leq 0.8$ – високий рівень;
- 6) $0.8 < I_{ін.р.} \leq 1$ – дуже високий рівень.

Апробація запропонованої методики здійснена на прикладі регіонів України за 2011-2012 рр., оскільки за більш ранні періоди збір потрібних даних державними органами статистики не здійснювався, а в пізній період через воєнно-політичний конфлікт неможливо дослідити в повному обсязі стан роздрібної торгівлі в двох областях – Донецькій та Луганській. Включення до аналізу темпових коригувальних коефіцієнтів дало змогу розрахувати інтегральні показники інституціонального розвитку роздрібної торгівлі в регіонах лише для 2012 р.

Результати аналізу засвідчили, що у 2012 р. більшість регіонів перебувала на середньому щаблі розвитку інституціональних аспектів торгівлі (табл. 2). За критеріями, визначеними для оцінки рівня досліджуваного показника, регіони поділилися на три групи: 11 регіонів увійшли до групи з рівнем розвитку вище середнього, 12 – до групи середнього рівня та 3 – до низького рівня. Жоден з отриманих інтегральних індексів не було ідентифіковано як «високий» чи «дуже високий». Різниця між найбільшим та найменшим значеннями індексу становила 1.7 рази, що підтвердило існування регіональної асиметрії також і в розрізі інституціонального розвитку.

Лідером за рівнем інституціонального розвитку торгівлі було м. Київ, а у п'ятірку кращих областей, крім нього входили, Одеська, Запорізька, Полтавська та Донецька області. Високі значення показника $I_{ін.р.}$ для м. Києва (0.5757), Одеської (0.5681) та Запорізької (0.5554) областей було забезпечено за рахунок субіндексу «Торговельні формати»: в цих регіонах спостерігався найвищий рівень розвитку форматів сучасного торговельного підприємництва – 0.67; 0.62 і 0.66, відповідно. Четверте місце Полтавської області (0.5535) пов'язано з високим субіндексом організаційно-правових форм господарювання (0.6804), що свідчить про відносний вищий рівень захисту прав власності та довіри в цьому регіоні. Донецька область показала п'ятий результат за рахунок низького рівня тіньової економіки в торгівлі ($K_7=0.31$) та порівняно високих оборотів продажу через Інтернет ($K_8=0.003$) і у безготівковій формі ($K_9=0.004$).

Таблиця 2

Показники інституціонального розвитку роздрібної торгівлі в регіонах України за 2012 р.

Регіони України	$I_{тф.скор.}$	$I_{тп.скор.}$	$I_{опфг.скор.}$	$I_{ін.р.}$	Ранг 2012 р.	Рівень розвитку
м. Київ	0.6738	0.5602	0.2999	0.5757	1	Вище середнього (11 регіонів)
Одеська	0.6255	0.2834	0.5002	0.5681	2	
Запорізька	0.6655	0.3432	0.3392	0.5554	3	
Полтавська	0.5261	0.2629	0.6804	0.5535	4	
Донецька	0.5266	0.7117	0.4852	0.5530	5	
Миколаївська	0.6361	0.3220	0.3738	0.5440	6	
Закарпатська	0.5181	0.3177	0.5926	0.5304	8	
Київська	0.4703	0.5811	0.5509	0.5203	9	
Херсонська	0.4726	0.5268	0.5293	0.5092	10	
Дніпропетровська	0.5249	0.3962	0.4529	0.5051	11	
Харківська	0.5798	0.2291	0.3776	0.4985	12	
Тернопільська	0.5334	0.1268	0.4142	0.4672	13	
Луганська	0.4599	0.6124	0.3664	0.4658	14	
Волинська	0.4191	0.8193	0.3036	0.4473	15	
Хмельницька	0.4253	0.4579	0.4353	0.4448	16	
Черкаська	0.4299	0.4259	0.4324	0.4430	17	
Житомирська	0.4998	0.1211	0.4043	0.4426	18	
Вінницька	0.3266	0.3748	0.6834	0.4421	19	
Сумська	0.3682	0.2254	0.6096	0.4297	20	
Кіровоградська	0.3574	0.1871	0.6338	0.4251	21	
Івано-Франківська	0.3789	0.2579	0.5312	0.4184	22	
Львівська	0.4488	0.2081	0.3389	0.4026	23	Низький (3 регіони)
Рівненська	0.4727	0.1485	0.2815	0.3945	24	
Чернівецька	0.3777	0.0706	0.4410	0.3699	25	
Чернігівська	0.2731	0.2850	0.4897	0.3434	26	

Аналіз виявив і слабкі місця інституціонального розвитку торговельної діяльності. Зокрема, в м. Київ зафіксовано один з найнижчих (крім Рівненської області) показник $I_{опфг.скор.}=0.2999$. Це пов'язано з надмірною концентрацією торговельної діяльності у вигляді ТОВ ($K_{10}=0.71$), обмеженим представленням у місті кооперативних форм торговельного бізнесу ($K_{13}=0.003$), а також низьким видовим різноманіттям ОПФГ ($K_{11}=0.28$, $K_{12}=0.47$). Очевидно, в найбільш урбанізованій місцевості України, де є висока конкуренція і, відповідно, підвищений рівень індивідуалізації, підприємці прагнуть до мінімізації факторів ризику та уникають форм організації бізнесу, які ґрунтуються на інститутах взаємної довіри та колективної відповідальності. В Одеській, Запорізькій і Полтавській областях виявлено низькі значення субіндексів торговельної поведінки – 0.3432 і 0.2629, відповідно. Якщо в Одеській та Запорізькій областях вони пояснюються високими оборотами нелегального бізнесу (42% і 40%, відповідно), то в Полтавській – незадовільними показниками продажу через Інтернет ($K_8=0.0007$).

Окремо був здійснений розрахунок індексів інституціонального розвитку роздрібної торгівлі без коригувальних коефіцієнтів T_{ij} , які враховують фактор

швидкості та спрямованості розвитку. Порівняння цих індексів та індексів, скоригованих на темпи росту, показало, що для більшості регіонів значення перших перевищували значення $I_{ин.р.}$ (рис. 2). Це вказує на те, що у цих регіонах досягнутий рівень розвитку торгівлі був забезпечений позитивною тенденцією росту показників-стимуляторів та спаду показників-дестимуляторів за 2011-2012 рр. Водночас в Закарпатській, Херсонській, Харківській, Тернопільській, Черкаській, Рівненській та Чернівецькій областях зафіксовано протилежну ситуацію: сповільнення темпів розвитку складових інституціонального розвитку стало фактором, який погіршив загальний стан інтегрального індикатора.

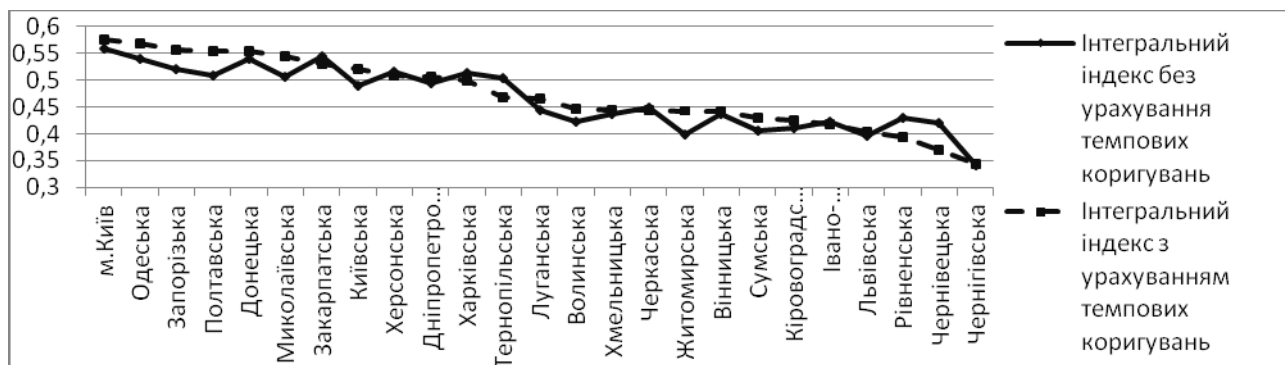


Рис. 2. Співвідношення інтегральних індексів інституціонального розвитку торгівлі в регіонах України у 2012 р.

На наступному етапі потрібно здійснити деталізований аналіз індексів та їхніх складових у кожному регіоні. Звичайно, цей обсяг роботи неможливо здійснити в рамках однієї статті, але на підставі такого аналізу стає можливим ідентифікувати проблемні зони у інституціональному розвитку торгівлі в конкретному регіоні та визначити напрями відповідного регуляторного впливу з боку держави.

Таким чином, представлена методика оцінювання рівня інституціонального розвитку роздрібної торгівлі, яка полягає у алгоритмізованому процесі розрахунку інтегрального показника, здатна вирішити широкий комплекс завдань щодо дослідження інституціональних аспектів торговельного підприємництва:

- врахувати при розрахунку узагальненого показника комплекс складових, які характеризують різні сторони розвитку торгівлі як соціально-економічного інституту сучасної економіки;

- порівняти різномасштабні території за рахунок використання виключно питомих показників;

- оперативно та на будь-якому етапі здійснити порівняльну оцінку стану (як поточного, так і в динаміці) інституціонального розвитку підприємництва в сфері роздрібної торгівлі різних регіонів та територій;

- визначити слабкі місця та виграшні позиції у складових інституціонального розвитку торгівлі;

- оцінити можливості та обґрунтувати напрями поліпшення компонентів інституціонального розвитку торгівлі в регіональному розрізі;

- підвищити рівень наукового обґрунтування регіональних програм та нормотворчих ініціатив щодо стимулювання розвитку суб'єктів торговельної діяльності.

В перспективі запропонований методичний підхід може бути вдосконалений за умов розширення переліку досліджуваних Держкомстатом України показників діяльності суб'єктів роздрібною торгівлі тими показниками, які б надавали більше інформації про особливості форм їхньої поведінки.

Список використаної літератури

1. Внутрішня торгівля : регіональні аспекти розвитку: монографія / [За ред. О. О. Шубіна, Я. А. Гончарука]. – Донецьк-Львів : ДонНУЕТ, 2007. – 404 с.
2. Михайленко О. М. Адаптація потенціалу торговельних систем до потреб регіонального ринку: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / О. М. Михайленко ; Чернігів. держ. технолог. ун-т. – Чернігів, 2010. – 20 с.
3. Мазаракі А. А. Сучасні проблеми регіонального розвитку торгівлі / А. А. Мазаракі. – К. : 1994. – 118 с.
4. Бутко М. Методичний інструментарій комплексної оцінки розвитку торгівлі в регіональному економічному просторі / М. Бутко, В. Машченко, О. Михайленко // Економіст. – 2011. – № 9. – С.18-22.
5. Апопій В. В. Внутрішня торгівля України: нові вектори розвитку / В. Апопій, В. Горбатюк, О. Процишин // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол. : Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 37. – 194 с. – (Серія економічна). – С. 178-184.
6. Покатаєва О. В. Державне регулювання інституціональних трансформацій торговельно-економічних відносин : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня... д-ра екон. наук : 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О. В. Покатаєва. – Донецьк, 2010. – 32 с.
7. Тарасюк М. Структурні зрушення у розвитку торгівлі на сучасному етапі / М. Тарасюк // Товари і ринки. – 2010. – №1. – С.17-29.
8. Мазур О. Є. Розширення предметно-змістовного трактування підприємництва в роздрібній торгівлі : інтегрально-функціональний підхід / О. Є. Мазур // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2013. – Том 18. – Випуск 3/2. – С. 107-111.
9. Роздрібна торгівля України у 2012 році / [Під загальним керівництвом В. О. Піщейка]. – К., 2013. – 173 с.
10. Роздрібна торгівля України у 2011 році / [Під загальним керівництвом В. О. Піщейка]. – К., 2012. – 177 с.
11. Мережа роздрібною торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2013 року – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
12. Мережа роздрібною торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2012 року – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
13. Наявність і використання торгової мережі на ринках на 1 січня 2013 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
14. Наявність і використання торгової мережі на ринках на 1 січня 2012 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
15. Статистичний збірник «Регіони України 2012» / [За ред. О. Г. Осауленка]. – К., 2012. – Частина 2. – 801 с.

16. Статистичний збірник «Регіони України 2011» / [За ред. О. Г. Осауленка]. – К., 2011. – Частина 2. – 801 с.
17. Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства (I том) за 2012 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
18. Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства (I том) за 2011 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
19. Ринки в системі внутрішньої торгівлі України : монографія / В. В. Апопій, І. П. Міщук, С. І. Рудницький, Р. С. Федішин, О. І. Шалева; ред. : В. В. Апопій; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. – Л., 2012. – 415 с.

Стаття надійшла 20.10.2015 р.

Е. Е. Мазур,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і управління
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
Французський бульвар 24/26, г. Одеса, 65044, Україна
e-mail: mazurelena13@gmail.com

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ РЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация

В статье разработана методика оценки институционального развития розничной торговли на региональном уровне. Введен в научный оборот обобщающий показатель - индекс институционального развития розничной торговли. Разработан алгоритм расчета индекса и методические подходы к определению его составляющих. Расчеты проведены на примере розничной торговли в регионах Украины за 2012 год.

Ключевые слова: розничная торговля, институциональное развитие, регион, индекс.

O. Ye. Mazur,

PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Economics and Management
Odesa I.I. Mechnykov National University,
24/26, Frantsuzskiy blrd., Odesa, 65058, Ukraine
e-mail: mazurelena13@gmail.com

THE METHODOLOGY OF REGIONAL LEVEL ASSESSMENT IN INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF THE RETAIL TRADE

Summary

Interregional differentiations in trade business development of any country are an objective and natural phenomenon. However, if they are getting excessive, it creates a basis for the productive forces decline especially in individual regions and reduces living standards for local population. This tendency had identified a need for the regional asymmetry level assessment in retail trade development of Ukraine.

A review of the scientific studies indicates that there are no fundamental analytical studies of institutional aspect assessment of the retail trade: scientists basically compare regions using economic and technological indicators of the trade.

The paper has developed a methodology in institutional development assessment of the retail trade at a regional level. The synthesis rate was introduced into the scientific circulation - the index of institutional development in the retail trade. It was based on philosophical ideas about the development process which is characterized by transformations of structure behavior, and rates of change. It has been developed an algorithm for the index calculation. Methodological approaches which help to understand definition of its components was also created. Methods of grouping, comparison, integral indicators, standardization (normalization) indicators, peer review, graphical methods were used as the methods for the analysis of institutional development in the trade. The retail trade level in Ukrainian regions in 2012 was used as a basis for calculations.

The presented method allows calculating the generalized indicator in order to take into account the complex of the components that characterize various aspects of trade development as a socio-economic institute of the modern economy. It had become possible to identify weaknesses and winning positions in components of institutional trade development.

Keywords: retail trade, institutional development, region, index.

References

1. Shubin, O. O. & Honcharuk, YA. A. (2007). Vnutrishnya torhivlya : rehional'ni aspekty rozvytku [Inner trade : regional aspects of development]. Donetsk-L'viv : DonNUET. [in Ukrainian].
2. Mykhaylenko, O. M. (2010). Adaptatsiya potentsialu torhovel'nykh system do potreb rehional'noho rynku [Adaptation of trading systems' potential to the regional market needs]. Chernihiv. [in Ukrainian].
3. Mazaraki, A. A. (1994). Suchasni problemy rehional'noho rozvytku torhivli [Modern problems of regional trade development]. Kyiv. [in Ukrainian].
4. Butko, M., Mashchenko, V. & Mykhaylenko, O. (2011). Metodichnyy instrumentariy kompleksnoyi otsinky rozvytku torhivli v rehional'nomu ekonomichnomu prostori [Methodic instruments of trading development complex appraisal in the conditions of regional economic space]. *Ekonomist - Economist*, 9, pp. 18-22. [in Ukrainian].
5. Apopiy, V., Horbatiuk, V. & Protsyshyn, O. (2011). Vnutrishnya torhivlya Ukrayiny : novi vektory rozvytku. [Inner trade in Ukraine : new vectors of development]. *Visnyk L'vivs'koyi komertsiynoyi akademii – Bulletin of Lviv commercial academy*, 37, pp. 178-184. [in Ukrainian].
6. Pokatayeva, O.V. (2010). Derzhavne rehulyuvannya instytutsional'nykh transformatsiy torhovel'no-ekonomichnykh vidnosyn [Public regulation of trade and economic relations' institutional transformations]. Donetsk. [in Ukrainian].
7. Tarasyuk, M. (2010). Strukturni zrushennya u rozvytku torhivli na suchasnomu etapi [Structural changes in the trade development t the modern stage]. *Tovary i rynky – Goods and markets*, 1, pp.17-29. [in Ukrainian].
8. Mazur, O. Ye. (2013). Rozshyrennya predmetno-zmistovnoho traktuvannya pidpryyemnytstva v rozdribniy torhivli : intehral'no-funktsional'nyy pidkhid [Enlargement of substantively meaningful interpretation of business in retail trade : integrated and functional approach]. *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu. Seriya: Ekonomika – Bulettin of Odesa National University : Economics*, 18 (3/2), pp. 107-111. [in Ukrainian].
9. Pishcheyka, V. O. (2013). Rozdribna torhivlya Ukrayiny u 2012 rotsi [Retail trade in Ukraine in 2012]. Kyiv. [in Ukrainian].
10. Pishcheyka, V. O. (2012). Rozdribna torhivlya Ukrayiny u 2011 rotsi [Retail trade in Ukraine in 2011]. Kyiv. [in Ukrainian].
11. Merezha rozdribnoyi torhivli ta restorannoho hospodarstva pidpryyemstv na 1 sichnya 2013 roku Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>. [in Ukrainian].
12. Merezha rozdribnoyi torhivli ta restorannoho hospodarstva pidpryyemstv na 1 sichnya 2012 roku [Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>. [in Ukrainian].
13. Nayavnist' i vykorystannya torhovoyi merezhi na rynkakh na 1 sichnya 2013 roku Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>. [in Ukrainian].

14. Nayavnist' i vykorystannya torhovoyi merezhi na rynkakh na 1 sichnya 2012 roku Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>. [in Ukrainian].
15. Osaulenko, O. H. (2012). Statystychnyy zbirnyk «Rehiony Ukrayiny 2012» [Statistical collection “Ukrainian regions 2012”]. Chastyna 2. Kyiv. [in Ukrainian].
16. Osaulenko, O. H. (2011). Statystychnyy zbirnyk «Rehiony Ukrayiny 2011» [Statistical collection “Ukrainian regions 2012”]. Chastyna 2. Kyiv. [in Ukrainian].
17. Prodazh i zapasy tovariv u torhoviy merezhi ta merezhi restorannoho hospodarstva (I tom) za 2012 rik Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>. [in Ukrainian].
18. Prodazh i zapasy tovariv u torhoviy merezhi ta merezhi restorannoho hospodarstva (I tom) za 2011 rik Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>. [in Ukrainian].
19. Apopiy, V. V., Mishchuk, I. P., Rudnyts'ky, S. I., Fedyshyn, R. S. & Shaleva, O. I. (2012). Rynky v systemi vnutrishn'oyi torhivli Ukrayiny [Markets in the system of Ukrainian inner trade]. L'viv : Komerts. akad. [in Ukrainian].

УДК 332.012.324(477)

О. П. Радченко,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління
Одеський національний університет імені І. І. Мечнікова
Французький бульвар, 24/26, 65058, м. Одеса, Україна
e-mail: rap_1@ukr.net

О. І. Шавалюк,

здобувач кафедри економіки підприємства та інновацій
Львівський національний аграрний університет
вул. В.Великого, 1, Львів-Дубляни, 80381, Україна
e-mail: sh_alexandr@ukr.net

**РОЗВИТОК ТА ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ТНК
НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

У статті висвітлюється сутність транснаціональних корпорацій (ТНК) як прояву та рушійної сили транснаціоналізації світової економіки. Підкреслена вирішальна роль ТНК у глобалізаційних процесах. Проаналізований сучасний стан функціонування транснаціональних корпорацій. Значна увага приділена особливостям діяльності ТНК на українському ринку, відзначена їх важлива роль у формуванні стратегії розвитку національної економічної системи. Наведено приклади позитивного та негативного впливу функціонування ТНК на економічний розвиток України.

Ключові слова: глобалізація, транснаціоналізація, транснаціональні корпорації, конкурентоспроможність, інвестиційний клімат.

Основною тенденцією світової економіки стало прискорення темпів глобалізації, зумовлене міжнародною міграцією капіталів, поглибленням поділу праці і спеціалізації країн. Сучасні процеси функціонування економічних систем характеризуються все більшим посиленням ролі та впливу транснаціональних корпорацій (ТНК) на їх функціонування. Глобалізація процесів в світовій економіці на фоні активізації ТНК актуалізує питання транснаціоналізації українських компаній, що дозволить виступати їм у ролі конкурентоздатних суб'єктів ринку поряд із світовими лідерами. Формування потужних фінансово-промислових структур, здатних адекватно реагувати на зовнішні впливи, активно розвивати міжнародні господарські зв'язки повинно стати пріоритетним напрямом розвитку національних бізнес-структур [2; 7, с. 60].

Процес транснаціоналізації, що характеризується посиленням взаємозв'язку і взаємозалежності суб'єктів світової економічної системи в результаті глобальних операцій ТНК сьогодні досяг планетарних масштабів. ТНК перетворились на головну силу ринкового виробництва й міжнародного поділу праці, на домінуючий чинник світової економіки й міжнародних економічних відносин. Здатність ТНК гнучко пристосовувати механізм інвестиційної діяльності, організаційні методи й засоби до змін, що відбуваються в національній і світовій економіці, перетворили їх на глобальні господарчі структури, що розглядають світове господарство як сферу застосування свого капіталу. Вони

створили потужні системи маркетингу та засоби сучасної реклами, що дає їм змогу маніпулювати смаками та вподобаннями споживачів в усьому світі. На тлі вищезазначених процесів відбувається поступове зростання об'ємів міжнародного виробництва [7, с. 60; 11].

В 30-х роках ХХ ст. вчені Д. Вільямс та М. Бай розпочали займатися теоретичним дослідженням розвитку транснаціональних корпорацій. Проте, ширшого наукового розвитку питання транснаціоналізації економіки отримало в 60-80-х роках ХХ ст. Саме у цей час формуються основні теоретичні концепції діяльності ТНК, обґрунтовуються причини їх виникнення та поширення ТНК.

Виходячи з головної особливості ТНК – наявності зарубіжних філіалів з виробництва та збуту товарів і послуг на основі прямих інвестицій, економістами були сформовані теоретичні концепції діяльності ТНК, які умовно можна розділити на декілька груп [8, с. 34-36]: 1) Дж. Гелбрейт визначив походження ТНК технологічними причинами; 2) Модель монополістичних переваг була розроблена американцем С. Хаймером, в подальшому її розвивали Ч. П. Киндлебергер і ін.; 3) Модель життєвого циклу продукту розроблена американським економістом Р. Верноном на базі теорії росту фірми; 4) Англійські економісти П. Баклі, М. Кессон, Дж. Макманус і ін. створили модель інтернаціоналізації; 5) Еклектичну модель розробив англійський економіст Дж. Дансинг.

Згадані теоретичні концепції свідчать про вихід економічних стратегічних інтересів фірм за межі національних кордонів, що забезпечують все більше можливостей для свободи пересування факторів виробництва, товарів, капіталу. Це дає фірмам можливості отримання надприбутків, розширення економічного впливу не тільки в рамках певної галузі, а й в світовому економічному просторі.

Недостатньо розкритою залишається проблема впливу світових ТНК на вітчизняну економіку, зокрема позитивних та негативних наслідків структурних перетворень економіки під впливом транснаціоналізації та окреслення перспективних шляхів розвитку цих процесів.

Обґрунтування сучасних процесів функціонування ТНК, визначення тенденцій структурних перетворень економіки під впливом транснаціоналізації та окреслення перспективних шляхів розвитку цих процесів.

Оцінюючи вплив ТНК на динаміку світового економічного розвитку маємо можливість виділити кілька основних напрямків [6]:

1. Формування динаміки, структури та рівня конкурентоспроможності економіки на світовому ринку товарів і послуг.

2. Контроль міжнародного руху капіталу та прямих іноземних інвестицій, оскільки ТНК є основним інвестором в країні, що розвивається, й досить відчутно впливають на їхній економічний розвиток.

3. Прискорення створення та передачі інновацій, концентруючи їх у своїх наукових центрах і підприємствах. Завдяки виробничим і фінансовим можливостям ТНК сконцентрували у своїх руках найбільш наукоємні виробництва. Вони ж виробляють найновіші види продукції з найбільш затребуваними споживачами характеристиками, тим самим сприяють процесу технологічного розвитку виробництва.

4. Розширення і прискорення міжнародної трудової міграції, сприяння розповсюдженню професійних знань, процесу обміну досвідом між співробітниками із різних країн і руху робочої сили слідом за прямими іноземними інвестиціями. Тим самим створюється міжнародний ринок праці, до якого характерною рисою є конвергенція професійної підготовки персоналу.

Таким чином, ТНК є важливим рушієм головних процесів сучасної економіки.

ТНК належить вирішальна роль у глобалізації світової економіки. Кількість ТНК та їх філій у світі щороку зростає. До сьогодні немає одностайної думки щодо їх точної кількості, але за даними Конференції ООН з торгівлі й розвитку, у всьому світі налічується близько 82 тис. ТНК, що мають 810 тис. зарубіжних філій [16]. Згідно з оцінками аналітиків, експорт зарубіжних філій ТНК складає приблизно 1/3 від загальносвітового експорту товарів та послуг, ринкова капіталізація окремих ТНК перевищує 500 млрд. дол., а щорічні обсяги продажів становлять 150-200 млрд. дол. [17]. Слід зазначити, що основним засобом впливу ТНК на економіку країни є прямі іноземні інвестиції. За даними ООН, ТНК володіють майже 90% прямих іноземних інвестицій світу, що збільшує економічний потенціал країн, у яких діють дочірні підприємства чи філії ТНК, їхній платіжний баланс, сприяє модернізації економіки та передачі інновацій [11].

Приймаючи інвестиційні рішення й обираючи країну для реалізації інвестиційного проекту, ТНК керуються багатьма факторами. У сучасній науковій літературі найчастіше використовують пояснення феномена глобалізацій корпорацій, вперше запропоноване Данінгом. На його думку, ТНК приймає рішення про здійснення інвестицій за кордоном при задоволенні трьох наступних умов [10, с. 72-73]:

1. Конкурентні переваги від створення власного виробництва за кордоном повинні переважати витрати на його розгортання;
2. Країна-одержувач повинна приваблювати інвестора своїми географічними характеристиками;
3. Самостійна реалізація попередніх двох переваг має бути для інвестора вигіднішою, ніж їх використання через місцеві підприємства, тобто має існувати перевага інтернаціоналізації.

Доволі часто динаміка й обсяг ринку країни є визначальним мотивом виходу ТНК на її ринок. Емпіричні дослідження свідчать, що країни з швидко зростаючими ринками є об'єктами активної інвестиційної діяльності ТНК. За кількістю споживачів (близько 45 млн.) України є потенційно великим ринком у Європі. Відносна не насиченість українського ринку після розпаду СРСР, менший рівень конкуренції робить його досить перспективним для іноземних інвесторів, хоча низький рівень доходів значної частини українського населення перешкоджає формуванню динамічного платоспроможного попиту. Але останніми роками ситуація поступово поліпшується. Проте відставання України від промислово розвинутих країн із ринковою економікою та країн Східної й

Центральної Європи щодо ВВП на душу населення і середньомісячної заробітної плати ще дуже велике [13, с. 125-127].

Для ТНК привабливими галузями української економіки є харчова промисловість, галузі машинобудування і металообробки, фінансова, страхова та торговельна сфери.

Однією з умов привабливості діяльності ТНК є наявність в Україні важливих чинників зростання виробництва, серед них можна виділити [6]:

– *природні ресурси* (значні запаси сировинних ресурсів (вугілля, залізна та марганцева руди, сірка, ртуть, титан, уран, граніт, мінеральні солі тощо) і відповідну добувну і транспортну інфраструктуру);

– *наявність достатньо розвинутої регіональної транспортної інфраструктури* (трубопроводів, транзитних терміналів, залізниць і автомобільних доріг, мереж електропередач, морських портів). Згідно з оцінками JAA, Україна належить до перших 16 % країн світу за довжиною асфальтованих доріг, перших 37 % – за використанням електроенергії та перших 43 % – за рівнем телефонізації. Щоправда, старіння інфраструктури підриває деякі із зазначених переваг України;

– *відносно дешева кваліфікована робоча сила* (питома вага офіційної заробітної плати в структурі доходів населення України збільшується, але розрив у вартості робочої сили з промислово розвинутими країнами ще досить значний);

– *комп'ютерні технології і програмне забезпечення* дають Україні та ТНК надзвичайно великі можливості, оскільки не потребують жодного обладнання чи устаткування крім комп'ютера а переважна більшість витрат виробничих припадає на робочу силу. За рахунок різниці ставок заробітної плати виготовлення того ж програмного продукту в Україні обходиться на кілька порядків дешевше, ніж у США. Тобто український науково-дослідний інститут, весь бюджет якого не перевищує кількох мільйонів гривень, може створювати реальну конкуренцію західним ТНК з їх багатомільярдними оборотами. Ще більше можливостей надає глобальна комп'ютерна мережа Інтернет – закріплення на цьому ринку не потребує жодних капіталовкладень, крім витрат на мінімальне комп'ютерне забезпечення;

– *економіко-географічне розташування України* (традиційні економічні зв'язки управлінських фірм із компаніями країн СНД, Балтії, які склалися в попередні роки і зберегли своє значення в період ринкової трансформації механізму взаємного співробітництва, роблять Україну привабливим плацдармом для освоєння ринків сусідніх країн).

Зарубіжні ТНК готові здійснювати свою діяльність на території України, але на заваді стають певні чинники, а саме:

– нестабільне й надмірне регулювання відсутність в Україні сталої стратегії та відповідного національного плану дій, недосконалість національного законодавства, нечітка правова система, нестабільність економічної та політичної ситуації, високий рівень корупції в усіх сферах господарської діяльності [14];

– неспроможність судової системи належним чином виконувати свої функції, критична ситуація у сфері незалежності судової системи (123 місце серед 129 країн світу) [15];

– низький платоспроможний попит українських споживачів, труднощі у спілкуванні з урядовими та приватизаційними органами, переобтяженість регуляторними нормами та складність податкової системи, суттєве податкове навантаження. У рейтингу за індексом сприятливості податкової системи, який розраховується на основі трьох показників (кількість платежів, час, необхідний для сплати податків та загальний розмір податків) Україна посідає 181 місце серед 183 країн другий рік поспіль [13, с. 135].

Крім того, негативну роль у сфері привабливості для ТНК відіграють інформаційна ізольованість і велика кількість міфів щодо України [6].

Головним завданням для України по залученню ТНК до своєї економіки є вжиття відповідних заходів щодо покращення інвестиційного клімату, тому що при раціональному підході національна економіка може отримати цілу низку конкурентних переваг від присутності на її території іноземних корпорацій.

Розвиток глобалізаційних процесів усуває перешкоди на шляху транскордонного переміщення товарів, капіталу та послуг, сприяє уніфікації регулювання, що полегшує доступ на зарубіжні ринки. Так, щорічні суми угод, які підписують ТНК, зростають на 5-10% [11].

Робота на підприємствах ТНК часто приводить до підвищення освітнього й професійного рівня місцевих кадрів. Як правило, саме через канали ТНК відбувається запозичення нової (для певної країни) технології виробництва й упровадження нової техніки [12, с. 335].

У результаті діяльності ТНК в економіці приймаючої країни розвиваються окремі види нових виробництв, що, безумовно, позитивно впливає на розвиток галузевої структури економіки. Зокрема, це стосується галузей інфраструктури, енергетики й деяких інших сфер виробництва. Але водночас не виключений диктат та нав'язування своїх власних умов країні, яка виступає приймаючою стороною. Рішення приймаються за кордоном на основі глобальних інтересів ТНК. Наприклад, в Україні спостерігається негативний вплив експансії іноземних ТНК на ряд областей української економіки, у першу чергу, це стосується автомобілебудування, тютюнової та харчової промисловості; домінування експортних стратегій завоювання ринку й переважаюча орієнтація ліцензійних та інвестиційних стратегій, що застосовуються в Україні, на отримання короткострокових прибутків і відтік коштів [3].

В Україні найбільшими ТНК, які вклали значні фінансові ресурси, є Pepsi Cola з обсягом інвестиційних коштів 250 млн. дол., Coca-Cola – 230 млн. дол. та інші [5]. Найбільш привабливими секторами вітчизняної економіки для ТНК є: харчова промисловість (швейцарська компанія Nestle, бельгійська ABInBev, англо-голландська Unilever та ін.); підприємства торгівлі (американська компанія McDonalds Corporation, німецька METRO Cash&Carry та ін.); фінансовий сектор (австрійський Райффайзен Інтернаціональ Банк-Холдинг АГ, французький BNP Paribas, якому належить УкрСиббанк та ін.); фармацевтика (німецькі компанії

BASF SE, Bayer AG та ін.). Саме в цих галузях обіг капіталу є швидким, а комерційні ризики мінімальними. Окрім функціонуючих ТНК, в Україні чимало компаній, в основному західних, які просто проводять моніторинг ринку на майбутнє з метою зайняти на ньому певну нішу в перспективі. Ці компанії в основному займаються імпортом-експортом сільгосппродукції та засобів захисту рослин. Для російських ТНК та компаній, зареєстрованих в офшорних зонах, привабливими є паливно-енергетичний комплекс, хімічна промисловість та металургія, бо саме в цих галузях вони мають конкурентні переваги і фінансові можливості для придбання виробничих потужностей і розширення своєї ринкової влади [4, с. 204-205].

Слід зазначити, що в результаті несприятливого інвестиційного клімату значна кількість іноземних інвесторів виходить з українського ринку. Так, за останні три роки вітчизняний ринок залишили понад 30 ТНК, серед яких банки, страхові установи, металургійна компанія [9, с. 27]. Основними причинами виходу ТНК з України, як зазначають дослідники [5], є посилення тиску на бізнес, корупція, неможливість захисту прав у суді та ін. На теперішній час в Україні зафіксовано близько 7 тис. філій іноземних ТНК, тобто лише 0,8 % від їх загальної кількості [1, с. 34-35].

Транснаціональні корпорації стали найважливішими дійовими особами в сучасному світовому господарстві. Добробут країни, її участь у міжнародному поділі праці, рівень інтегрованості у світове господарство і, в підсумку, її міжнародна конкурентоздатність дедалі більшою мірою залежать від того, наскільки успішна діяльність ТНК, що базуються в її економіці [2]. Окрім того, капіталовкладення ТНК в іноземну економіку – активний спосіб стимулювання попиту на продукцію вітчизняних товаровиробників. Певною мірою дозволить захистити національні економічні інтереси створення українських ТНК, що сприятиме розвитку українських господарських структур в подальшому та інтернаціоналізації їхнього виробництва й капіталу, інтеграції України у світову економіку, її участі в глобальних трансформаційних процесах.

Пріоритетним завданням української державної політики повинно стати створення відповідного внутрішнього та зовнішнього середовища для залучення інвестицій, сприяння підвищенню конкурентоспроможності українських виробників на зовнішніх ринках, і за рахунок інвестиційних ресурсів українських міжнародних корпорацій забезпечити розвиток вітчизняних товаровиробників.

Список використаної літератури

1. Болгарова Н. К. Транснаціоналізаційні процеси в економіці України / Н. К. Болгарова, Т. М. Паневник // Бізнес Інформ. – № 12. – 2013. – С. 33-38.
2. Болгарова Н. К. Транснаціональні корпорації в аспекті розвитку глобалізаційних процесів / Н. К. Болгарова, Т. М. Паневник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elibrary.nubip.edu.ua>. – Назва з екрану.
3. Дженкова В. И. Анализ инвестиционно-инновационной деятельности ТНК в мире и в Украине / В. И. Дженкова, Е. С. Алешко, Н. Г. Лобаш. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_36/Zmist/1PDF.pdf. – Назва з екрану.
4. Ночвіна І. О. Особливості діяльності транснаціональних корпорацій в Україні та їх вплив

- на національну економіку / І. О. Ночвіна // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди «Економіка». – 2014. – Вип.14. – С. 200-207.
5. Овчарук М. П. Особливості поширення та впливу ТНК на економіку України / М. П. Овчарук, В. М. Мотриченко. – [Електронний ресурс] // Фінансовий простір. – 2013. – № 3 (11). – С. 61-67. – Режим доступу : <http://fp.cibs.ck.ua/files/1303/13omprot.pdf>. – Назва з екрану.
 6. Прохорова М. Е. Особливості формування впливу зарубіжних ТНК на Україну в ХХІ ст. / М. Е. Прохорова, Н. М. Левицька. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/view/3261/3214>. – Назва з екрану.
 7. Радченко О. П. Розвиток транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації / О. П. Радченко, О. І. Шавалюк // Сучасні технології управління підприємством та можливості використання інформаційних систем : стан, проблеми, перспективи : матеріали X Міжнарод. наук.-практ. конф., 29-30 квітня 2015 р. – Одеса : ОНУ ім. І. І. Мечнікова, 2015. – С. 60-62.
 8. Терехов Є. М. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем / Є. М. Терехов, О. В. Прокопенко // Вісник СумДУ. – 2010. – №1. – С. 103-113.
 9. Формування моделі економічного розвитку України у післякризовому світі : аналітична доповідь / [Жаліло Я. А., Покришка Д. С., Белінська Я. В. та ін.]. – К. : НІСД, 2013. – 65 с.
 10. Хоменко І. Б. Особливості інвестиційної діяльності ТНК в Україні / І. Б. Хоменко // Зовнішня торгівля: право та економіка – 2008. – № 1 – С. 71-78.
 11. Шабаліна Л. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України / Л. Шабаліна, М. Корнейченко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ea.donntu.org>. – Назва з екрану.
 12. Шагурин С. В. Экономика транснационального предприятия / С. В. Шагурин, П. Д. Шимко. – СПб., 2008. – 335 с.
 13. Eiteman D. K. Multinational Business Finance / D. K. Eiteman, A. I. Stonenil. – 11 ed. – Boston, San Francisco, New York : AW Publishing, 2007. – 701 p.
 14. Paying Taxes 2011. The Global Picture // International Finance Corporation, Pricewaterhouse Coopers, 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/paying-taxes-2011.pdf. – Назва з екрану.
 15. The 2011 Index of Economic Freedom. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index/>. – Назва з екрану.
 16. World Investment Report 2009 : United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva, 2009.
 17. World Investment Report 2011 : Non-Equity Modes of International Production and Development. – New York and Geneva, 2011.

Стаття надійшла 17.10.2015 р.

А. П. Радченко,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и управления
Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова
Французский бульвар, 24/26, 65058, г. Одесса, Украина
e-mail: rap_1@ukr.net

А. І. Шавалюк,

соискатель кафедры экономики предприятия и инноваций
Львовский национальный аграрный университет
ул. В.Великого, 1, Львов-Дубляны, 80381, Украина
e-mail: sh_alexandr@ukr.net

РАЗВИТИЕ И ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ТНК НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Аннотация

В статье освещается сущность транснациональных корпораций (ТНК) как проявления и движущей силы транснационализации мировой экономики. Подчеркнута решающая роль ТНК в глобализационных процессах. Проанализировано современное состояние функционирования транснациональных корпораций. Значительное внимание уделено особенностям деятельности ТНК на украинском рынке, отмечена их важная роль в формировании стратегии развития национальной экономической системы. Приведены примеры положительного и отрицательного влияния функционирования ТНК на экономическое развитие Украины.

Ключевые слова: глобализация, транснационализация, транснациональные корпорации, конкурентоспособность, инвестиционный климат.

O. P. Radchenko,

PhD in Economics,
Associate Professor of Economics and Management,
Odesa I. I. Mechnykov National University
24/26 Frantsuzskiy Boulevard, 65058, Odesa, Ukraine
e-mail: rap_1@ukr.net

O. I. Shavalyuk,

Researcher of the Department of Economics of Enterprise
and Innovation,
Lviv National Agrarian University
1 V. Velykoho St., Lviv-Dubliany, 80381, Ukraine
e-mail: sh_alexandr@ukr.net

DEVELOPMENT AND FEATURES OF THE TRANSNATIONAL CORPORATIONS' INFLUENCE ON UKRAINIAN ECONOMY

Summary

Proposed article is devoted to the actual question of studying economical transformation tendencies under the transnationalization influence. The issue was considered on the basis of studying processes of integration using diversification recourses, an analysis of flexible adaptation mechanism to the outside changeable conditions that are characterized with mobile structure of TNC management structures.

Review of scientific sources in this direction shows that the conception of undoubted globalization of modern financial and economical, production, and trading relations in world economics is formed. TNC and their development and functioning strategies are a powerful catalyst there.

The majority of works are devoted to studying modern tendencies of TNC's economic activities and the results of their influence to the development of social-economic society relationships. Both positive and negative aspects are defined. The conclusion remains undoubted: process of transnationalization becomes an integral part of modern economic transformations functionality. This is purpose of the research.

TNC play the leading role in transnationalization processes by carrying globalization strategies which unite national economics and national markets. TNC define the new tendencies of the structural transformation of world economics. They provide integral using of diversification resources and own the mechanism of flexible adaptation to the outside conditions.

The modern transnational process have dynamical development tendency. The country gets positive economical result due to more effective capital usage, and investment of new capital provides rising economical data of recipient country. At the same time the TNC's activity causes population unemployment at recipient country, tax evasion using foreign branches, that damages the government budget and, as a result, shortening possibility of financing the social and other programs in the basing country.

Keywords: globalization, transnationalization, transnational corporations, competitiveness, investment climate.

References

1. Bolharova, N. K. & Panevnyk, T. M. (2013). Transnatsionalizatsiini protsesy v ekonomitsi Ukrainy [Transnational processes in Ukrainian economy]. *Biznes Inform – Business Inform*, 12, pp. 33-38. [in Ukrainian].
2. Bolharova, N. K. & Panevnyk, T. M. Transnatsional'ni korporatsii v aspekti rozvytku hlobalizatsiinykh protsesiv [Transnational corporaions in the perspectives of globalization processess development]. Retrieved from <http://elibrary.nubip.edu.ua>. [in Ukrainian].
3. Dzhenkova, V. I., Aleshko, E. S. & Lobash, N. H. Analiz investitsionno-innovatsionnoi TNK v mire i v Ukraine [Analysis of investment and innovative TNC in the world and Ukraine]. Retrieved from http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_36/Zmist/1PDF.pdf. [in Ukrainian].
4. Nochvina, I. O. (2014). Osoblyvosti diialnosti transnatsional'nykh korporatsii v Ukraini ta yikh vplyv na natsional'nu ekonomiku [Features of TNC activity in Ukraine and their impact on the national economy]. *Zbirnyk naukovykh prats' Kharkivskoho natsional'noho pedahohichnoho universytetu imeni H. S. Skovorody «Ekonomika» – Collection of scientific works of Kharkiv National Pedagogical University of H. S. Skovorody : Economics*, 14, pp. 200-207. [in Ukrainian].
5. Ovcharuk, M. P. & Motrychenko, V. M. (2013). Osoblyvosti poshyrennia ta vplyvu TNK na ekonomiku Ukrainy [Features of TNC's expansion and its impact on the economy of Ukraine]. *Finansovyi prostir*, № 3 (11), pp. 61-67. Retrieved from <http://fp.cibs.ck.ua/files/1303/13ompopt.pdf>. [in Ukrainian].
6. Prokhorova, M. E. & Levytska, N. M. Osoblyvosti formuvannia vplyvu zarubizhnykh TNK na Ukrainu v XXI st. [Features of foreign TNCs impact formation on Ukraine in the XXI century]. Retrieved from <http://jrnل.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/view/3261/3214>. [in Ukrainian].
7. Radchenko, O. P. & Shavaliuk, O. I. (2015). Rozvytok transnatsional'nykh korporatsii v umovakh hlobalizatsii [TNC's development in the conditions of globalization]. *Suchasni tekhnolohii upravlinnia pidpriumstvom ta mozhlyvosti vykorystannia informatsiinykh system : stan, problemy, perspektyvy : materialy X Mizhnarod. nauk.-prakt. konf., Odesa, ONU im. I. I. Mechnykova – Modern technologies of enterprises' management and possibilities of informational systems' use : state, problems and perspectives : Materials of X International scientific and practical conference, Odesa, ONU I. I. Mechnykova*, pp. 60-62. [in Ukrainian].
8. Terekhov Ie.M. & Prokopenko, O. V. (2010). Vplyv transnatsional'nykh korporatsii na rozvytok natsional'nykh ekonomichnykh system [TNC's impact on the national economic systems development]. *Visnyk SumDU*, №1, pp.103-113. [in Ukrainian].

9. Zhalilo, Ia. A., Pokryshka, D. S. & Belins'ka Ia. V. (2013). Formuvannia modeli ekonomichnoho rozvytku Ukrainy u pisliakryzovomu sviti : analitychna dopovid' [Formation of Ukrainian economic development model after crisis : analytical report]. Kyiv : NISD, 65 p. [in Ukrainian].
10. Khomenko, I. B. (2008). Osoblyvosti investytsiinoi diial'nosti TNK v Ukraini [Features of TNC's investment activity in Ukraine]. *Zovnishnia torhivlia : pravo ta ekonomika – Foreign Commerce : law and economics*, 1, pp. 71-78. [in Ukrainian].
11. Shabalina, L. & Korneichenko, M. Analiz vplyvu transnatsional'nykh korporatsii na ekonomiku Ukrainy [Analysis of TNC's impact on Ukrainian economy]. Retrieved from <http://ea.donntu.org>. [in Ukrainian].
12. Shahurin, S.V. & Shimko, P.D. (2008). *Ekonomika transnatsional'noho predpriatiia* [Economy of TNC]. SanktPeterburg. [in Russian].
13. Eiteman, D. K. & Stonenill, A. I. (2007). *Multinational Business Finance*. 11 ed. Boston, San Francisco, New York : AW Publishing.
14. *Paying Taxes 2011. The Global Picture*. International Finance Corporation, Pricewaterhouse Coopers, 2011. Retrieved from www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/paying-taxes-2011.pdf.
15. *The 2011 Index of Economic Freedom*. Retrieved from <http://www.heritage.org/index/>.
16. *World Investment Report 2009 : United Nations Conference on Trade and Development*. – New York and Geneva, 2009.
17. *World Investment Report 2011 : Non-Equity Modes of International Production and Development*. New York and Geneva, 2011.

УДК 330.322:30.241.1:340.134

Н. Н. Столбуненко,

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и управления
Одесского национального университета имени И.И.Мечникова
б-р. Французский, 24/26, г. Одесса, 65058, Украина
e-mail: talya18@mail.ru

В. А. Прибок,

аспирантка кафедры экономики и управления
Одесского национального университета имени И.И.Мечникова
б-р. Французский, 24/26, г. Одесса, 65058, Украина

**ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ –
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КУРС ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

*«Современный человек есть мост, но не к некой
конечной цели, а «от вершины к вершине».
Ницше Ф., соч. в 2-х томах, М., 1990 г.*

В статье освещаются современные условия развития экономики Украины, её сложности и особенности. Авторы отмечают, что по-прежнему стратегической задачей нашей страны выступает реализация национальной модели инновационного развития экономики, которая требует должного контроля со стороны государства и предполагает качественные преобразования в регуляторном поле с целью создания благоприятных условий для высокотехнологического бизнеса.

Проанализированы основные проблемы, связанные с необходимостью выделения приоритетных направлений развития Стратегии. Значительное внимание уделено определению путей реализации инновационно-инвестиционной политики Украины.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационно-инвестиционное развитие экономики, приоритет, инвестиционный климат, конкурентоспособность.

Включение Украины в мировое экономическое пространство и создание в стране условий для экономического роста обуславливают необходимость формирования условий для наращивания и эффективного использования инновационного потенциала, расширения возможностей его реализации в процессе углубления интеграции национальной экономики в мировые и региональные структуры.

Однако, преломление существующих в украинской экономике тенденций, преобразование инноваций в источник прогресса невозможно без создания комплексной инновационной политики и законодательной основы для ее реализации, без формирования инновационного общества с соответствующей ему ментальностью и инновационной культурой.

Решение указанных проблем требует активизации инновационной деятельности, направленной на обеспечение развития базовых отраслей экономики страны посредством эффективной государственной политики.

С этой целью в Украине был разработан Проект «Стратегии инновационного развития Украины на 2010-2020 гг. в условиях глобализационных вызов-

вов» с учетом ключевых положений, заложенных в проекте «Стратегии инновационного развития Украины на 2009-2018 годы и на период до 2039 года» [2]. Эта Стратегия представляет собой комплексную модель инновационного развития Украины на основе четко определенных стратегических приоритетов и ключевых мероприятий. Главная цель Стратегии имеет конкретное количественное определение: обеспечить в срок (до 2020 г.) повышение влияния инноваций на экономический рост Украины в 1,5-2 раза по сравнению с настоящим. Основная цель Стратегии — это формирование нового типа инновационной системы, обеспечивающей конкурентоспособность отечественной экономики на основе использования отечественного научного потенциала и технологии.

Лишь Стратегия развития инновационно-инвестиционной деятельности сможет обеспечивать стабильный рост, сбалансированность социального развития, рост благосостояния населения Украины.

Цель данной статьи заключается в выявлении приоритетов и путей инновационного развития экономики Украине, обнаружении точек роста украинской экономики, таких как: создание благоприятного инвестиционного климата Украины, акцент на развитии ее научно-технического потенциала, в том числе системы высшего образования, как главного инструмента подготовки высококвалифицированной рабочей силы государства, а также политики в сфере трудоустройства граждан, в частности, молодежи – будущего нашей страны.

Актуальность данной проблематики подтверждается множественными исследованиями, которые имели место не только в нашей стране, но и во всем мире. Так, на 01.12.2013 г. количество зарубежных исследований по данной тематике составляет приблизительно 80027 [10]. В частности, к наиболее известным зарубежным авторам можно отнести: И. Шумпетера, К. Маркса, П. Массе, Дж. Кейнса, С. Фишера, Р. Дорнбуша, Л. Гитмана, И. Бланка, К. Макконнелла, К. Эклунда, Я. Ван Дейна, А. Кляйнклеха и др.

Проблеме инновационно-инвестиционного развития Украины посвящены также работы многих отечественных и зарубежных ученых и специалистов. Среди них: В. М. Геец, А. Гальчинский, М. Герасимчук, Л. И. Федулова, В. И. Карпова, Т. М. Мельник, В. В. Юхименко, Р. В. Яковенко и др. Это свидетельствует о высокой актуальности данной проблемы. На данный момент, в научной литературе недостаточно раскрыты и исследованы некоторые аспекты инвестиционного обеспечения, поэтому требуется дальнейшая разработка направлений развития Стратегии.

Задачей исследования является обоснование причин современных особенностей развития экономики Украины и определение тенденций инновационно-инвестиционного развития как стратегического курса стабилизации экономики страны.

Не смотря на сложности экономического и политического развития нашей страны, связанные с военными событиями, её стратегической задачей по-прежнему является реализация национальной модели инновационного развития. Основной целью Стратегии выступает эффективное использование пре-

имущества модели, обеспечивающих повышение качества жизни населения и динамичность развития экономики Украины.

Авторы разделяют взгляды ученых, выделяющих в качестве основных целей и задач Стратегии следующие [1, с. 9]:

- формирование базовых и индивидуальных подходов к хозяйственно-экономической активизации всех организационно-правовых форм деятельности субъектов хозяйствования;
- поощрение инновационной направленности развития науки и образования, а также воспитание инновационной культуры общества;
- создание для всех субъектов хозяйствования секторов науки и образования, а также государственных структур управления условий, стимулирующих использование интеллектуальных ресурсов и интеллектуального потенциала;
- обеспечение инвестиционной привлекательности и инновационной направленности развития субъектов хозяйствования посредством их правового поощрения и предоставления им налоговых стимулов;
- выстраивание взаимообусловленной заинтересованности в развитии и реализации инновационной экономики между органами регионального и местного управления и всеми субъектами хозяйствования;
- привлечение к социально-экономическому и научно-техническому развитию Украины украинских диаспор и отдельных соотечественников;
- расширение международного научно-технического и кооперационного сотрудничества и участия Украины в международных системах интеллектуальной собственности;
- использование новейших инновационных технологий во всех видах деятельности органов государственного управления;
- становление в экономике Украины добросовестной конкуренции на основе использования интеллектуальной собственности и инновационного кадрового потенциала;
- мобилизация внутренних и внешних ресурсов и инвестиций в экономику Украины;
- модернизация всех секторов экономики посредством максимально возможного привлечения потенциала украинской науки и качественного использования человеческого капитала.

В направлении реализации экономической Стратегии была организована поездка премьер-министра Украины А. Яценюка и министра финансов Н. Ярецько в США с целью организации 13 июля 2015 года конференции, призванной стать «платформой для представления правительством Украины результатов своей работы по стабилизации экономики и реализации реформ, а также средне- и долгосрочной стратегии дальнейших приоритетных действий» [1].

Заслуживает внимания и выдвинутая А. Яценюком идея о разработке и реализации Украиной «плана Маршалла» с ЕС для восстановления экономики государства. По мнению премьер-министра, Украина, получившая 30 млрд. долл. в рамках общей поддержки со стороны МВФ и стран «большой семёрки»,

имея население в четыре раза больше, чем Греция, могла бы рассчитывать на более существенную помощь. При этом необходимо достичь двустороннего плана для нашего совместного успеха. В частности, освещая вопрос о перспективных сферах взаимодействия Украины и ЕС, премьер-министр Украины А. Яценюк назвал: энергетический сектор, сельское хозяйство, сферу образования. «Мы можем производить прекрасную, экологически чистую и чрезвычайно конкурентную сельскохозяйственную продукцию, просим только инвестиции в сельское хозяйство» [2].

Вместе с тем, индекс инвестиционной привлекательности Украины, рассчитанный Европейской бизнес ассоциацией (European Business Association) по итогам 2014 года составил 2,5. Этот показатель – самый низкий. Представители данной Ассоциации утверждают, что очевидной причиной происходящего является отсутствие качественных преобразований в регуляторном поле, т.е. отсутствие видимых реформ вызывает волну недовольства в бизнес-сфере.

Наиболее важными среди факторов, сдерживающих инновационно-инвестиционную деятельность в Украине, являются также: недостаточное количество собственных средств (отметили 80,1% промышленных предприятий); большие затраты на нововведения (55,5%); недостаточная финансовая поддержка государства (53,7%); высокий уровень экономического риска (41,0%); несовершенство законодательной базы (40,4%); длительный срок окупаемости инноваций (38,7%); отсутствие средств у заказчиков (33,3%); отсутствие квалифицированного персонала (20,0%); сложности в налаживании кооперации с другими предприятиями и научными организациями (19,7%); недостаточная информация о рынках сбыта (17,4%); недостаточная информация о новых технологиях (17,3%); отсутствие спроса на инновационную продукцию (16,0%); невосприимчивость предприятий к нововведениям (15,5%) [4].

В силу названных причин в Украине на макроуровне невозможно планировать развитие технологий, формировать инновационную политику и обеспечивать ее выполнение. Концептуальной основой государственной политики финансового обеспечения инновационного развития должно стать создание специализированных государственных финансовых институтов и их взаимодействие с банковскими и небанковскими финансовыми институтами. В этом могла бы помочь единая национальная программа развития инвестиционно-инновационной деятельности. Так же на макроуровне необходимо создать базу, в виде [5]:

1. Развитой юридической системы защиты интеллектуальной собственности. Права на информацию, которые подлежат юридической защите, должны носить монопольный характер. Это является не только необходимым условием для превращения информации в товар, но и позволяет извлекать монопольную прибыль, увеличивая рентабельность постиндустриальной экономики.

2. Наличия огромного количества потребителей информации, которым выгодно её продуктивно использовать и которые готовы предложить за неё «неинформационные» товары.

На современном этапе все большее число организаций осознают необходимость сознательного перспективного управления инвестиционной деятельностью на основе научной методологии предвидения её направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней инвестиционной среды.

В качестве приоритетных направлений в области инвестиционно-инновационной политики в Украине на современном этапе можно определить [5]:

1. Финансирование наукоёмких фундаментальных исследований, которые далее можно использовать в производстве. Финансирование системы образования, для создания высококвалифицированных кадров, способных заниматься этими научными исследованиями.

2. Переход к экономике знаний. Непрерывный режим инновационной деятельности возможен при создании и развитии базы знаний, которая включает в себя знания всех работников, а так же базы знаний организационных единиц.

3. Использование иностранных финансовых ресурсов не в виде импорта технологий, а в виде импорта капитала, что даст возможность развиваться отечественным научным институтам.

С этой целью необходимо разработать действенную государственную инновационно-инвестиционную политику по трансформации экономики, которая будет направлена на диверсификацию ее структуры, отдавая предпочтение развитию наукоёмких отраслей, а также отраслей, развитие которых должно способствовать ориентации украинской экономики на значительное увеличение в её структуре доли потребительского комплекса. Авторы разделяют мнение ученых, которые к приоритетным сферам инновационно-инвестиционной деятельности, заслуживающим государственной поддержки, относят [4]:

- высокие технологии, организация которых должна быть направлена на производство высокотехнологичных, конкурентоспособных на мировых рынках и импортозамещающих товаров;
- обеспечение производства экологически чистой продовольственной продукции за счет поддержки сети фермерских и личных подсобных хозяйств;
- современные средства коммуникации, производство средств связи, создание и модернизация транспортных и информационных сетей.

Перечисленные приоритеты должны составить основу системы государственных, региональных и отраслевых инновационно-инвестиционных программ и получить первоочередную поддержку в виде прямых инвестиций, льготных кредитов, налоговых льгот и т.п.

С целью преодоления недовольства со стороны бизнес-сферы и реализации этих задач в Украине создана Ассоциация «Инновационное развитие Украины», которая объединяет ведущие международные и национальные компании, экспертов из сферы образования и науки и представителей власти. Главной задачей Ассоциации является оказание влияния на государство и общество с целью создания благоприятных условий для высокотехнологического бизнеса.

Важным аспектом реализации деятельности Ассоциации выступает введение в Украине энергосервисных контрактов, в силу которых частные инвесторы получили возможность и стимул вкладывать средства в энергомодернизацию бюджетных учреждений, которых в стране насчитывается почти 100 000. Перед инвесторами открывается рынок объёмом свыше 200 млрд. грн., а государство гарантирует защиту этих инвестиций. Все это будет способствовать экономии в 1 млрд. м³ газа в год и создавать огромный спрос на энергосберегающее оборудование нашей страны. Благодаря принятию законопроектов №1313 и №1409 будет открыт путь к экономии энергоресурсов и созданию рабочих мест в производстве котлов, изоляции окон, монтажа, энергоаудита и др., т.к. более 40% энергии в Украине расходуется на тепло, а 70% тепловых сетей следует заменить [3].

Учитывая, что «инновации – это не накопление знаний, а ощущение потребности в новом», – инновации предусматривают не только изменение экономики, но и смену системы управления, социальную политику, отношение к экологии и др. Только инновационная стратегия соответствует сегодняшним реалиям Украины, поскольку только она способна сделать нашу страну конкурентоспособной в мире.

На наш взгляд, государство должно стать мощным пользователем современных технологий. В этой сфере есть три базовые инновации, которые уже готовы для использования: цифровые технологии, онлайн и облачные сервисы [3].

В качестве инструментов реализации Ассоциации «Инновационное развитие Украины» выступает Киевский международный экономический форум, представляющий действующую площадку для формирования стратегии экономического развития Украины, ориентированную на организацию диалога экспертов, бизнеса и власти, создание «Дорожной карты» развития и содействия конвертации идей в реальные действия.

Одной из задач реализации Стратегии могла бы стать структурная реформа экономики. Согласно расчётам Министерства экономики Украины, общая потребность в инвестициях для проведения структурной перестройки экономики составляет от 140 до 200 млрд. долл., причем ежегодная потребность национальной экономики в инвестициях – от 30 до 40 млрд. долл. США.

Не менее важной задачей стратегического развития выступает необходимость улучшения бизнес-климата в регионах и в областях, что позволит привлекать инвестиции и гранты. А это, в свою очередь, поддержит малое и среднее предпринимательство, позволит создавать новые рабочие места, развивать инфраструктуру и инвестиционную привлекательность страны.

Заслуживает внимания соглашение об ассоциации Углубленной и всеохватывающей зоны свободной торговли (УВЗСТ), которое создает правовые, экономические и организационные основы для свободного перемещения товаров, услуг, капиталов и частично рабочей силы между Украиной и ЕС. В перспективе чрезвычайно ёмкий и диверсифицированный рынок Евросоюза, устранение барьеров для высшей торговли, гармонизация регуляторных режимов и

усовершенствование рыночных институтов могут стать мощными драйверами роста украинской экономики. При этом предполагается, что имплементация СА УВЗСТ между Украиной и ЕС будет способствовать определенным экономическим потерям и значительным инвестициям (усиление конкуренции, повышение уровня безработицы и необходимости переобучения и трудоустройства рабочей силы, внедрение и соблюдение стандартов социальной безопасности). В основу Европейского инструмента соседства положен политический подход, предусматривающий, что политика соседства реализуется на основе политических документов, заключенных между ЕС и страной-партнёром: соглашений о партнёрстве и сотрудничестве, СА и УВЗСТ [2].

Финансовые ресурсы для реализации Европейской политики соседства выделяются через Европейский инструмент соседства. Бюджет Европейского инструмента соседства на 2014-2015 гг. составляет 15,5 млрд. евро, из которых около 5 млрд. поступит в шесть стран Восточного партнёрства [2].

Министр инфраструктуры Украины Андрей Пивоварский констатировал, что сложная финансовая ситуация в стране внесла существенные коррективы в планы государственного инвестирования. Приоритетное значение в этом отношении будет уделяться стратегическим предприятиям, которые без внимания государства не останутся. Особое внимание уделяется резервам организации работы частно-государственной формы собственности, как, например, портовое хозяйство. Недавно в Украине побывали потенциальные инвесторы отечественного судостроения – представители норвежской компании, которые пытались согласовать стратегические направления будущего сотрудничества. В результате приватизации портовой инфраструктуры страна получит миллиарды инвестиций. Только поступления от брендовых инвесторов могут составить 1 миллиард 200 миллионов долларов. В случае приватизации эти деньги сразу же пойдут на развитие терминалов [8, с. 5].

Технический прогресс должен работать и на благо одесситов. В основе развития инновационных решений в системе управления городом может стать Программа «Электронный открытый город», которая включает в себя более 30 IT-проектов в инвестиционном административном, социальном, транспортном, медицинском направлениях, сферах ЖКХ, образования, градостроительства и др. [9, с. 6].

Таким образом, создание обеспеченности в современных условиях соответствия национальной экономики критериям мировой хозяйственной системы может способствовать не только высокому уровню доходов населения, но и стабильным темпам экономического роста.

На современном этапе инновационная деятельность Украины характеризуется снижением активности, дефицитом финансовых ресурсов, падением платежеспособного спроса на научно-техническую продукцию, вызванного значительными недостатками при разработке и выполнении государственных целевых программ.

Сегодня речь уже идет не только о построении удачной модели взаимодействия интеллектуального и реального секторов экономики, позволяющей

результатам научных исследований или конструкторско-изобретательской работы свободно попадать на рынок, превращаясь в новый продукт или технологию. Речь идет о сплошном проникновении инноваций на все уровни и сферы человеческой деятельности, укреплении инновационных связей между разными секторами промышленности, между экономикой и социумом, преобразование любой деятельности в инноватику. Главный фактор успеха — систематичность и непрерывность шагов, направленных на стимулирование инноваций. А от того, способна ли будет украинская власть и общество противодействовать существующим вызовам, реализовать намеченные преобразования, зависит будущее Украины. В перспективе дальнейших разработок данного направления предвидится научное исследование условий и результатов инновационно-инвестиционного развития в Украине.

Список использованной литературы

1. Бондаренко С. А. Предрасположенность украинского предпринимательства к инновационной интеграции на современном этапе / С. А. Бондаренко // Финансы Украины. – 2013. – № 12. – С. 9.
2. Головінов О. М. Пріоритетні напрями розвитку і проблеми фінансування інноваційної діяльності в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010//Economics/64084.doc.htm/. – Назва з екрану.
3. Левшин А. Ассоциация «Инновационное развитие Украины» : старт публичной деятельности и первые успехи. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://expert.com.ua/94880-associaciya-innovacionnoe-razvitie-ukrainy-start-publichnoj-deyatelnosti-i-pervye-uspexi.html>. – Назва з екрану.
4. Лобас И. В. Государственная инновационно-инвестиционная политика развития национальной экономики [Электронный ресурс] // Сборник материалов по итогам Третьей международной научно-практической онлайн-конференции. – Москва. – 27-30 июля 2011 / Под общей редакцией проф. О.Н. Мельникова. – М. : Креативная экономики. – 496 с. : ил. 110-115 с. – Режим доступа : <http://old.creativeconomy.ru/articles/21949>. – Назва з екрану.
5. Мартиянова М. П. Приоритетные направления инвестиционно-инновационной политики – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.confcontact.com/2008dec/5_martianova.php. – Назва з екрану.
6. Онисенко Т. С. Стратегії управління інноваційною діяльністю та їх вплив на конкурентоспроможність видавництва / Т. С. Онисенко // Економіка, фінанси, право. – 2014. – № 1. – С. 20.
7. Очередыко О. О. Інноваційна стратегія як сучасний інструмент управління розвитком підприємства / О. О. Очередыко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – Маріуполь. – 2011. – Т. 1. – С. 98.
8. Петров И. Частно-государственная собственность – это миллиарды новых инвестиций / И. Петров // «Одесский вестник». – Одесса. – 2015. – № 21. – С. 5.
9. Труханов Г. Для совершенствования городского управления город готов внедрять лучшие предложения одесских компаний / Г. Труханов // «Одесский вестник». – Одесса. – 2015. – № 37. – С. 6.
10. Сподіна В. О. Інновації та інвестиції: сутність і взаємозв'язок. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2640>. – Назва з екрану.

Стаття надійшла 17.09.2015 р.

Н. М. Столбуненко,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління
Одеського національного університету імені І.І.Мечникова
Французький бульвар, 24/26, м. Одеса, 65058, Україна
e-mail: talya18@mail.ru

В. А. Прибок,

аспірантка кафедри економіки та управління
Одеського національного університету імені І.І.Мечникова
Французький бульвар, 24/26, м. Одеса, 65058, Україна

**ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК —
СТРАТЕГІЧНИЙ КУРС ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ****Анотація**

У статті висвітлюються сучасні умови розвитку економіки України, її складності та особливості. Автори відзначають, що як і раніше стратегічним завданням нашої країни виступає реалізація національної моделі інноваційного розвитку економіки, яка вимагає належного контролю з боку держави і передбачає якісні перетворення в регуляторному полі з метою створення сприятливих умов для високотехнологічного бізнесу.

Проаналізовано основні проблеми, пов'язані з необхідністю виділення пріоритетних напрямів розвитку Стратегії. Значну увагу приділено визначенню шляхів реалізації інноваційно-інвестиційної політики України.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційно-інвестиційний розвиток економіки, пріоритет, інвестиційний клімат, конкурентоспроможність.

N. N. Stolbunenko,

PhD in Economics,
Associate Professor of Economics and Management
Odesa I. I. Mechnykov National University
24/26 Frantsuzskiy Boulevard, 65058, Odesa, Ukraine
e-mail: talya18@mail.ru

V. A. Pribok,

postgraduate student of the Department of Economics and Management
Odesa I.I. Mechnykov National University
24/26, Frantsuzskiy blrd., Odesa, 65058, Ukraine

**INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT
THE STRATEGIC COURSE OF UKRAINIAN ECONOMY****Summary**

This article is devoted to the topical issues of the study of innovation and investment development of the Ukrainian economy, which at this stage is characterized by decreased activity, lack of financial resources, and a fall in effective demand for scientific and technical products. The problem was analyzed by studying the conditions for the creation of a favorable investment climate in Ukraine by considering the strategies to ensure effective use of the advantages of the national innovation model of development.

The intention of this article is to identify priorities and ways of innovation development of economy in Ukraine, to detect points of growth of the Ukrainian economy, such as: the creation of a favorable investment climate in Ukraine, the emphasis on the development of its scientific and technological capacity, including the higher education system as the main instrument of training a

highly skilled workforce of the state, and policy in the field of employment of citizens, in particular young people - the future of our country.

Many publications are devoted to the problem of Ukraine's investment attractiveness. Therefore, the conceptual basis of the state policy of financial support innovative development should be a specialized state financial institutions and their interaction with the banking and non-banking financial institutions.

These priorities should form the basis of national, regional and sector innovation and investment programs, and receive high priority support in the form of direct investment, preferential loans, and tax incentives and so on.

Given that the “innovation is not the accumulation of knowledge, and a sense of need for a new” – innovations include not only changes in the economy, but also changes in management, social policy, environment and attitude towards others. Only innovation strategy corresponds to modern realities in Ukraine, because just it can make our country competitive in the world.

Keywords: innovative activity, innovation and investment development of the economy, the priority of the investment climate, competitive.

References

1. Bondarenko, S. A. (2013). Predraspolozennost ukrainskogo predprinimalstva k innovatsionnoy integratsii na sovremenom etape [The propensity of the Ukrainian business to innovative integration at the modern stage]. *Financy Ukrainy – Finances of Ukraine*, № 12. [in Russian].
2. Golovinov, O. M. Priorytetni napriamy rozvytku i problemy finansuvannia innovatsiinoi diial'nosti v Ukraini [Priority directions of development and the problems of financing of innovative activity in Ukraine]. Retrieved from http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010//Economics/64084.doc.htm/. [in Ukrainian].
3. Levshin, A. Assotsiatsiia “Innovatsionnoe razvitie Ukrainy” : start publichnoy deiatelnosti s pervie uspekhi [Association “Innovative Development of Ukraine” : start of the public activities and the first successes]. Retrieved from <http://expert.com.ua/94880-associaciya-innovacionnoe-razvitie-ukrainy-start-publichnoj-deyatelnosti-i-pervye-uspexi.html>. [in Russian].
4. Lobas, I. V. (2011). Gosugarstvennaia innovatsionno-innvestitsionnaia politika razvitiia natsionalnoy ekonomiki [National innovation and investment policies of the national economy]. Sbornik materialov po itogam Tretey mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy onlayn-konferencii, Moskva : Kreativniiia ekonomika pp. 110-115. Retrieved from <http://old.creativeconomy.ru/articles /21949>. [in Russian].
5. Martyanova, M. P. Prioritetnye napravleniia investitsionno-innovatsionnoy politiki [Priority areas for investment and innovation policy]. Kharkiv. Retrieved from http://www.confcontact.com/2008dec/5_martyanova.php [in Russian].
6. Onisenko, T. S. (2014). Strategii upravlinnia innovatsiinoiu diial'nistiu ta yih vplyv na konkurentospromozhnist' vydavnytstva [Strategy innovation management and their impact on the competitiveness of the publishing house]. *Ekonomika, financy, pravo – Economics, finances and law*, № 1, pp. 20. [in Ukrainian].
7. Ochered'ko, O. O. (2011). Innovatsiina strategiiia yak suchasnui instrument upravlinnia rozxutkom pidpriemstva [The innovation strategy as a modern tool for managing the development of the enterprise]. *Teoretychni i praktuchni aspekty ekonomiky ta intelektual'noi vlasnosti – Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property*, vol. 1, p. 98. [in Ukrainian].
8. Petrov, I. (2015). Chastno-gosudarstvennaia sobstvennost – eto milliardy investitsiy [Private-public ownership is billions of new investment]. *Odesa Herald*, № 21, p. 5. [in Russian].
9. Trukhanov G. (2015). Dlia sovershenstvovaniia gorodskogo upravleniia gorod gotov vnedriat liuchshie predlozheniia odesskikh kompaniy [To improve city management city is ready to introduce the best deals Odesa companies]. *Odesa Herald*, № 37, pp. 6. [in Russian].
10. Spodina, V. O. Innovatsii ta investitsii : sutnist' i vzaemozv'iazok [Innovation and investment : the nature and relationship]. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2640>. [in Ukrainian].

УДК 334(075.8)

Г. А. Смирнова,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри «Фінанси і бухгалтерський учет»

Смоленського філіала Санкт-Пб. університету управління і економіки

ул. Смольянинова, 5, г. Смоленск, 214006, Россия

e-mail: gsmir2014@mail.ru

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

В статье сделана попытка обозначить сущность и содержание риск-менеджмента. Рассмотрены и проанализированы операционные риски, сопровождающие предпринимательскую деятельность компаний, и, управление которыми является одним из ключевых элементов системы риск-менеджмента. Дана характеристика основных факторов, влияющих на степень операционного риска. Описан комплексный подход к оценке интегрального риска по направлениям деятельности участников рынка.

Ключевые слова: инновационный менеджмент, риск-менеджмент, финансовые риски, интегральный подход к управлению рисками, риск – факторы.

В последние годы наблюдается значительное повышение интереса к проблематике риска, как среди специалистов, так и среди предпринимателей и менеджеров. Это, прежде всего, связано с трансформационными процессами в экономической и политической сферах в России в начале 90-х годов, соответственно с резким увеличением неопределенности в них. Многие системы управления производством и сбытом, отработанные десятилетиями стали непригодными для адекватного реагирования на события во внешней среде, которые возникают и развиваются слишком быстро, чтобы можно было вовремя принять необходимые решения и контрмеры. Таким образом, рыночная система экономических отношений, в которую теперь входит и отечественная экономика, вызывает новые, соответствующие ее условиям потребности и особый интерес к потенциальным возможностям экономического анализа риска.

В условиях современной российской действительности традиционные методы менеджмента не обеспечивают ожидаемого эффекта, поскольку ориентированы, в большей степени, на относительно стабильную рыночную среду развитых стран. Увеличение динамики внешней среды, уменьшение времени, отпущенного на принятие и выполнение решений, увеличение степени эксплуатации доступных ресурсов и обострение конкуренции, предъявляют повышенные требования к системе управления предприятием. Требуется синтезировать обновление существующих систем управления, быстро реагируя на изменяющиеся условия рыночной среды. Встает вопрос о поиске критериев, по которым возможно было бы искать новую функцию управления. Правомерно утверждать, что одним из таких критериев может стать уровень хозяйственного риска. Выявление и оценка факторов хозяйственного риска позволяет определить направления, на которых необходимо сосредоточить управленческие ресурсы

предприятия, и наоборот, направления из которых можно освободить часть ресурсов.

В этой ситуации исследование всего процесса управления рисками на предприятиях приобретает особую значимость и актуальность.

Проблеме управления рисками посвящены научные труды многих ученых: Т. Бачкая, Р. Брейли, Дж. Бэйли, Д. Месена, С. Хьюса, К. Рэдхэда, А. П. Альгина, П. Г. Грабового, С. М. Петрова, М. Г. Лапусты, Л. Г. Шаршукова, Н. Я. Петракова, В. И. Ротаря, Г. Б. Клейнера, Р. М. Качалова и др.

Большинство работ, как отечественных, так и зарубежных специалистов, сводятся, как правило, к задачам управления финансовыми, инвестиционными или страховыми рисками. В данной статье проблема управления предпринимательским риском рассматривается с более общих позиций, с включением в круг анализируемых аспектов деятельности промышленного предприятия многообразных факторов риска.

Однако анализ работ этих авторов показывает, что остаются непроработанными отдельные вопросы риск-менеджмента как системы, не обозначена четкая классификация рисков, недостаточно полно определена процедура формирования систем управления рисками на предприятии, выявлено несовершенство и недостаток учета рискообразующих факторов в деятельности предпринимательства.

Риск-менеджмент представляет важнейшую инновационную форму управления, позволяющую свести к минимальным рискам внешние и внутренние неблагоприятные воздействия на бизнес компании [2, с. 49].

Осваивая предпринимательство, вступая на тропу бизнеса, вращаясь в рыночной среде, приходится иметь дело с повышенным риском, угрозой не выиграть, а потерять в итоге сделки. Эффективность управления бизнесом во многом определяется элементами неопределенности как внутренней, так и внешней среды функционирования, что находит отражение в широком спектре факторов риска, способных при определенных условиях оказать негативное воздействие, значительно ограничить рост капитализации компании, повлиять на уровень ее конкурентоспособности.

Риск-менеджмент включает экономические, организационные, правовые и другие функции, возникающие в процессе принятия управленческих решений в организациях в корпоративных структурах.

Теория риск-менеджмента выделяет следующие отличительные признаки предпринимательства, которые необходимо принимать во внимание при оценке возможных последствий риска:

- целевая направленность организации на получение прибыли от своей деятельности;
- дифференциация по видам предпринимательской деятельности;
- ответственность по контрактным обязательствам перед клиентом;
- необходимость принятия управляющих решений с учетом последствий риска [3, с. 112].

По сути, менеджменту организации необходимо решать разнонаправленную задачу. Следовательно, основная задача менеджера по управлению риском – гарантировать, что даже наихудший возможный вариант развития ситуации повлечет за собой только запланированное уменьшение уровня необходимого результата.

Предпринимательской деятельности сопутствует предпринимательский риск. Это объективная неизбежность, которая обусловлена следующими причинами:

- неопределенностью условий предпринимательской среды, прежде всего, внешней;

- ограниченностью ресурсов организации, что объективно приводит к возникновению их дефицита.

Риски порождаются, главным образом, неопределенностью среды, так как сама природа неопределенности предопределяет факторы и причины риска. Количественный аспект риска можно представить, как произведение вероятности осуществления рискованной ситуации на последствия ее возникновения.

Проблема управления финансовыми рисками является одной из ключевых в деятельности промышленных предприятий. Во-первых, это связано с тем, что степень принимаемого риска оказывает определяющее воздействие на формирование уровня доходности финансовых операций любого предприятия. Во-вторых, финансовые риски являются основной формой генерирования прямой угрозы не только утраты устойчивого положения предприятия, но и банкротства, так как потери, связанные с данными рисками, являются наиболее ощутимыми. В-третьих, необходимость наращивания инновационной активности предприятия в области разработки и реализации новых продуктов и технологий, использование венчурных форм финансирования усиливает рисковость среды бизнеса [5, с. 214].

Высокий уровень опасений участников рынка относительно степени неопределенности в отдельной компании является фактором, значительно сдерживающим, например, рост ее капитализации, экономической стабильности и т. д.

На основе анализа подверженности рискам бизнес-процессов ряда крупнейших компаний можно проиллюстрировать (в качестве примера) степень уязвимости их функциональных подразделений по видам риска.

Анализ работы компаний в части организации системы качественного управления рисками показывает, что данное направление становится одним из приоритетных в системе управления предприятием. В ряде крупных компаний анализ и управление рисками, как правило, выделяется в отдельный бизнес-процесс. В подразделениях компании, занимающихся такой деятельностью, сосредоточены аналитики широкого профиля, которые с учетом специфики ее деятельности анализируют факторы внешней и внутренней среды функционирования компании и своевременно реагируют на негативные процессы и факторы риска, разрабатывают с учетом специфики деятельности компании, ее ор-

ганизационной структуры индикаторы рисков, которые позволяют выстраивать систему по обеспечению минимизации рисков.

Инновационный менеджмент – сравнительно новое понятие в научно-технической, производственно-технологической и административной сфере деятельности профессиональных управляющих. Совершенствование подготовки специалистов в этой области, формирование их профессиональных и деловых качеств является первостепенной задачей общей программы дальнейшего развития экономики страны [5, с. 215].

Мониторинг рисков способствует дальнейшему вовлечению сотрудников всех уровней в управление рисками, что повышает финансовую устойчивость, эффективность развития компании, темпы роста ее капитализации, экономическую стабильность и конкурентоспособность, привлекательность для инвестиций.

Каждая отдельно взятая методология представляет собой часть корпоративной системы управления рисками и является необходимым инструментом успешного выполнения основных функций отдельно взятого подразделения. За счет методологий обеспечивается устойчивое финансовое положение компании, кассовое исполнение внутрифирменного бюджета, ограничение финансовых потерь и рост рыночной капитализации в целом, снижается риск потери ликвидности. Направленность методологий целиком зависит от стратегических задач, стоящих перед компанией.

Анализ эффективности системы управления рисками предполагает рассмотрение операционных рисков в комплексе, а не автономно по участкам бизнес-процессов. При использовании разрозненных методик анализа и управления отдельными типами рисков в обязательном порядке должна быть учтена взаимозависимость (корреляция) между отдельными риск-факторами и выявлена зависимость между ними. Механическое суммирование средств, необходимых для покрытия каждого риска в отдельности, и разрозненное управление ими приводит к искажению реального положения дел компании и в итоге к значительному снижению показателей эффективности деятельности компании, сдерживает рост ее рыночной капитализации и других основных экономических показателей, на основании которых можно сделать вывод о ее экономической эффективности, инвестиционной привлекательности и т. д. [6, с. 69].

Комплексный подход к оценке интегрального риска по направлениям деятельности, обеспечивая формирование консолидированной оценки риска компании, является основой для оценки среды функционирования бизнеса и принятия эффективных оперативных и стратегических управленческих решений. При адаптации данного подхода, перед созданием корпоративного риск-менеджмента в системе управления компанией, необходимо тщательно изучить характер и специфику бизнес-процесса в целом: в какой среде осуществляется бизнес-процесс; какие внешние и внутренние факторы способны повлиять на эффективность осуществления как отдельных, так и взаимозависимых бизнес-процессов. При этом в равной степени важны как позитивные, так и негативные факторы. Необходимо провести риск-аудит компании (выявление негативных

факторов риска и степени их потенциального воздействия), результаты которого систематизируются в Карте рисков. С целью отслеживания постоянно меняющихся факторов риска приоритетным является создание по каждому типу риска оперативной унифицированной отчетности.

Реализация интегрального подхода к управлению рисками «сверху вниз» предполагает компромисс, например, между моделями отдельных видов финансовых рисков и моделью общего, интегрированного риска, а также внедрение системы анализа различных факторов риска в единой интегрированной среде.

Интегрированный корпоративный риск-менеджмент позволяет устранить разрыв интересов собственников компании (покрывающих убытки компании из собственных средств и заинтересованных в росте доходности операций с существенным ограничением рисков) и менеджмента (сотрудников) компании (как правило, заинтересованных в росте доходности, объемов и рисков операций – агрессивном характере операций, а также в возможностях получения косвенных, корыстных доходов в ходе манипуляции ценами и т. д.).

Оптимальная оценка капитала, необходимого для покрытия интегрального риска компании, должна базироваться на основе агрегированного распределения частных рисков.

Можно рассмотреть конкретный пример, какие риск - факторы влияют на результаты деятельности производственного предприятия и на снижение его стоимости:

- 1) цены на материалы;
- 2) валютный курс;
- 3) темпы инфляции;
- 4) уровень налогообложения;
- 5) объем продаж;
- 6) затраты на МТР;
- 7) общий риск [1, с. 128].

Рассмотрим теперь вопрос о том, каким образом факторы риска, рассматриваемого как ресурс, можно учитывать при построении экономико-математических моделей.

Риск представляется как возможность не только ошибочных, но и, наоборот, наиболее эффективных действий в условиях неопределенности. Наличие вероятности наступления благоприятных, желаемых, устраивающих лиц, принимающих решения, исходов событий является необходимой предпосылкой, условием и средством продвижения к цели. Иными словами, риск – потенциальная возможность для эффективного действия, движущая сила развития, а переход к рисковым действиям – это возможный стимул получения дополнительного эффекта в процессе достижения цели.

Воздействие риска на процесс достижения цели осуществляется посредством его управления. При этом снижение неопределенности представляет собой повышение вероятности успеха, надежности ожидаемых параметров, отсеивание неэффективных и малоперспективных направлений деятельности.

Оптимальным методом построения эффективной системы риск-менеджмента является представление предприятия как системы. Организационная структура предприятия, декомпозируется по функциям или по процессам на основе функционального или процессного подхода. Далее проводится оценка эффективности подфункций или подпроцессов на основе специальных методик оценки эффективности, специфичных для функционального, либо процессного подхода. Оптимальной признается модель организационной структуры риск-менеджмента, подфункции или подпроцессы которой получают наивысшую оценку эффективности.

Таким образом, при построении системы риск-менеджмента на предприятии нефтеперерабатывающей промышленности необходимо проанализировать, действительно ли там внедрен процессный подход к управлению, или же продолжает действовать функциональный. В зависимости от результатов данного исследования алгоритм построения системы риск-менеджмента будет различаться.

Независимо от причин возникновения рисков естественным является желание каждого хозяйствующего субъекта уменьшить возможные потери, связанные с реализацией данного риска, это желание осуществляется через соответствующие управленческие решения, в результате реализации которых и происходит управление риском.

Эффективное интегральное управление рисками обеспечивает оптимизацию профиля «риск-доходности» и капитала, используемого для покрытия экономических рисков компании, сокращение ее потерь, выраженных в: сокращении объемов некоторых операций и снижении скорости оборота средств компании; ограничении риска вложений в определенные активы; отвлечении средств из оборота сверх объективно необходимого уровня в рамках резервирования средств под потери от рисков; отвлечении средств из потенциально более доходных операций вследствие завышения оценки их рискованности [3, с. 110].

Риск-менеджмент позволяет обеспечить руководство компании достоверной и емкой информацией о качественном состоянии бизнеса компании, необходимой для своевременного выявления угроз ее деятельности и принятия соответствующих оперативных решений по пресечению потенциально возможных негативных сценариев развития ситуации. Эти возможности реализуются на основе построения системы своевременного выявления, оперативного контроля, настройки через управление рисками (оперативное приведение в состояние равновесия разбалансированной организации и системы управления бизнесом в силу негативного воздействия внешних или внутренних факторов среды функционирования компании). Наиболее наглядно это можно проиллюстрировать на примере анализа уровня влияния операционных рисков на эффективность деятельности компании.

Операционный риск можно определить как риск прямых или косвенных потерь, вызванных ошибками или несовершенством процессов, систем в организации, ошибками или недостаточной квалификацией персонала или неблаго-

приятными внешними событиями нефинансовой природы (например, мошенничество или стихийное бедствие) [4, с. 131].

Операционные риски можно классифицировать следующим образом:

– риск персонала – риск потерь, связанных с возможными ошибками сотрудников, мошенничеством, недостаточной квалификацией, неустойчивостью штата компании, возможностью неблагоприятных изменений в трудовом законодательстве и т. д.;

– риск технологий – риск потерь, обусловленных несовершенством используемых технологий: недостаточной емкостью систем, их неадекватностью проводимым операциям, использованием неэффективных методов обработки данных, низким качеством или неадекватностью используемых данных и т. д.;

– риски организационной структуры – риски прямых и косвенных потерь, связанных с организацией внутренней работы компании, низким уровнем авторизации систем внутреннего контроля и управления, недостаточной регламентацией и несовершенством бизнес-процессов, прочими недостатками в системах и процедурах управления, поддержки и контроля решений.

Одним из факторов, оказывающих негативное влияние на работу компании, является дублирование и размытость функций, в том числе зон ответственности. Чтобы избежать этого, необходимо разработать специальную программу.

Программа управления риском – центральный инструмент системы управления риском, документально отражающий процесс принятия, выполнения и контроля управленческих решений, которые минимизируют неблагоприятное влияние на организацию или лицо убытков, вызванных случайными событиями. Целью ее разработки является обеспечение успешного функционирования фирмы в условиях риска.

Необходимость разработки такой программы состоит в том, что она четко фиксирует основные этапы принятия решений, ресурсное обеспечение и сроки их исполнения, ответственных за реализацию соответствующих мероприятий, а также меры контроля и критерии оценки качества.

Главная цель и основные задачи указанной программы могут быть конкретизированы с любой степенью глубины в зависимости от:

- специфики рисков, с которыми предстоит бороться;
- особенностей управления данной фирмой;
- информационного обеспечения системы управления риском.

В ряде случаев отдельные разделы программы могут быть конкретизированы до перечня функциональных обязанностей менеджера, обусловленных содержанием соответствующего этапа ее разработки и реализации.

Оценка и управление операционными рисками является одним из ключевых элементов системы риск-менеджмента. Классическое представление об операционном риске как риске, связанном с недостатками в системах и процедурах управления и контроля, в результате которых может быть причинен материальный ущерб, подразумевает, прежде всего, правильность построения организационной структуры, регламентацию и контроль бизнес-процессов.

Основываясь на изучении выборок потерь компании по каждому из видов негативного воздействия, возможно восстановление функции распределения по следующему алгоритму: события группируются в рамках каждого временного интервала; осуществляется подсчет убытков для каждого из выбранных временных интервалов; количество понесенных убытков по временным интервалам нормируется исходя из общего количества потерь на всем временном горизонте исторической выборки [7, с. 108].

Управление риском не может быть обособлено от основной сферы деятельности фирмы – в конце концов, риск-менеджмент как раз и нужен для обслуживания последней. Это, в частности, означает, что решения в области управления риском должны быть согласованы с решениями о ведении бизнеса фирмы.

Инновационная управленческая деятельность – это не замкнутая, ограниченная лабораториями университетов и научных центров корпораций система производства нового знания, новых технологий, товаров и услуг, а органический элемент экономических процессов, происходящих в рамках национальных государств, в отраслях хозяйства, в крупных корпорациях и мелких компаниях. Процесс создания знаний и изобретений является частью инновационной системы, в которой фундаментальные исследования, технический и экономический прогресс взаимосвязаны и взаимозависимы. Реализация новых целей делает необходимым не только структурную перестройку социально – политического и экономического характера, но и поиск новых, более эффективных форм работы. Ни один экономический субъект, нацеленный на успешное долгосрочное развитие, не обходится без реализации инновационных проектов [7].

Чтобы создать эффективную систему риск-менеджмента, необходимо знать, какие методы воздействия на риск может взять на вооружение современная организация.

Динамично меняющаяся мировая и отечественная экономика диктуют необходимость активного использования инструментария риск - менеджмента для обеспечения стабильности ведения и развития бизнеса, а так же для увеличения эффективности управления, причем вне зависимости от размеров организации или специфики ее деятельности. Исследование особенностей функционирования современных российских предпринимательских структур свидетельствует об актуальности построения систем управления рисками для их эффективной экономической деятельности.

Выполненные исследования позволяют сформулировать цель создания подсистемы управления хозяйственным риском на промышленном предприятии: повысить эффективность управления за счет своевременного выявления угроз как общей безопасности предприятия, так и достижению конкретных плановых показателей результата путем осуществления превентивных мер по нейтрализации выявленных угроз.

Реализация функции управления риском на предприятии требует значительных организационных усилий, затрат времени и других ресурсов. Наиболее целесообразно осуществлять эту функцию средствами специальной подсисте-

мы в системе управления предприятием. Подсистема управления риском является логичным дополнением к традиционно самостоятельным функциональным подсистемам управления предприятием.

Необходимо разработать алгоритм управления рисками в рамках процесса управления предприятием, который позволил бы:

- осуществлять постоянный мониторинг внешней и внутренней среды;
- повысить скорость ответной реакции на изменения во внешней среде;
- принимать более обоснованные с точки зрения риска решения;
- свести к минимуму влияние кризисных ситуаций, и как следствие, обеспечить выживаемость предприятия в нестабильной среде.

Организация такой подсистемы может осуществляться по двум направлениям:

- путем выделения конкретной организационной единицы;
- реализация функций управления риском уже существующим подразделением (например, аналитической службой).

По результатам исследования установлено, что для большинства малых и средних предприятий Украины приемлем второй вариант организации управления рисками поскольку не требует значительных затрат материальных и финансовых ресурсов. Вместе с тем, организация такой подсистемы позволяет вовремя выявить рисковую ситуацию и принять меры к ее преодолению.

Исследование теоретических и методических подходов к внедрению процесса управления риск-менеджментом на промышленном предприятии позволило сформулировать следующие основные выводы и предложения:

1. Управление рисками необходимо рассматривать как самостоятельную сущность, структуру, элемент системы бизнес-процесса и как объект управления.

2. В организации необходимо вести эффективную и результативную систему управления рисками, то есть организация должна рассчитывать эффективность и результативность по всей цепи ключевых бизнес - процессов предприятия вне зависимости от области ее деятельности.

3. Постоянное уклонение от рисков приводит к недополучению прибыли и потере финансовой устойчивости предприятия. Важно четко осознавать возможные рисковые ситуации, что можно сделать только путем применения системного подхода к риск-менеджменту.

4. План развития и улучшения системы риск-менеджмента должен определять управление рисками. Целью данного плана является интеграция системы риск-менеджмента во все ключевые направления деятельности предприятия, во все его бизнес-процессы.

5. Система риск-менеджмента является частью общей системы интегрированного менеджмента предприятия, которая направлена на обеспечение функционирования, обслуживание, измерение, контроль и улучшение процессов управления. Необходимо объединение системы риск-менеджмента и общей системы управления предприятием.

Таким образом, усложнение рискованной ситуации обуславливает трансформацию механизмов управления риском. В настоящее время риск рассматривается не как фрагментарное неблагоприятное событие, а как атрибут окружающей среды. Соответственно, функционирование субъекта происходит в условиях растущей неопределенности, при этом, разрешая одну неопределенную ситуацию, субъект сталкивается с «веером» новых неопределенных ситуаций. В таких условиях управление риском не может быть сведено к минимизации риска, поскольку на современном этапе общественного развития задачей становится трансформация потенциально неблагоприятного события в шанс.

Практическая значимость исследования обусловлена направленностью выводов на дальнейшее теоретическое и практическое исследование проблемы управления рисками на предприятии.

Список использованной литературы

1. Боровкова В. А. Риск-менеджмент : монография / В. А. Боровкова. – СПб. : ТЭИ, 2011. – 141 с.
2. Дзагоева М. Р. Механизм комплексной оценки и управления рисками предприятий промышленности / М. Р. Дзагоева, А. Р. Цховребов, Л. Э. Комаева. – М., 2014. – 120 с.
3. Маринцев Д. А. Модели построения системы риск-менеджмента на предприятиях промышленности / Д. А. Маринцев, А. В. Суржиков // Казанская наука. – 2014. – № 3. – С. 110-112.
4. Качалов Р. М. Управление экономическим риском в российском бизнесе : мониторинг 2005-2010 гг. / Р. М. Качалов // Рос. журнал менеджмента. – 2011. – Т. 9. – № 1. – С. 127-154.
5. Стрижакова Е. Н. Стратегический риск-менеджмент как новая философия управления промышленным предприятием [Электронный ресурс]. / Е. Н. Стрижакова, Д. В. Стрижаков, Д. В. Ерохин // Пробл. соврем. экономики. – 2008. – № 3. – С. 213–216. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2090>. – Назва з екрану.
6. Тронин С. А. Управление рисками предприятия в современных условиях развития российской экономики / С. А. Тронин, С. А. Коробов. – Волгоград : Изд-во Волгоградского гос. ун-та, 2010. – 97 с. : ил.
7. Цховребов А. Р. Эффективность системы риск-менеджмента на предприятиях промышленности [Электронный ресурс] / А. Р. Цховребов // Terra Economicus. – 2012. – Т. 10, № 3-3. – С. 105-110. – Режим доступа : <http://sfedu.ru/evjur/data/2012/journal10.3.3.pdf>. – Назва з екрану.

Стаття надійшла 30.10.2015 р.

Г. О. Смирнова,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри «Фінанси і бухгалтерський облік»

Смоленського філіалу Санкт – Пб. університету управління і економіки

вул. Смольянинова, 5, 214006, м. Смоленськ, Росія

e-mail: gsmir2014@mail.ru

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА КОРПОРАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

Анотація

У статті зроблена спроба обозначити сутність та зміст ризик-менеджменту, проаналізовані операційні ризики, які супроводжують підприємницьку діяльність компаній, управління якими є ключовими елементами системи ризик-менеджменту. Визначені характеристики головних факторів, які впливають на ступінь операційного ризику. Розглянуто комплексний підхід щодо оцінки інтегрального ризику по напрямкам діяльності учасників ринку.

Ключові слова: інноваційний менеджмент, ризик-менеджмент, ризик-фактори, фінансові ризики, інтегральний підхід до управління ризиками.

G. A. Smirnova,

PhD in Economics,

Associate Professor of the Department "Finance and accounting"

Smolensk branch of the St. – Pb. University of management and Economics

Smolyaninova str., 5, Smolensk, 214006, Russia

e-mail: gsmir2014@mail.ru

RISK MANAGEMENT AS AN INTEGRAL PART OF CORPORATE MANAGEMENT SYSTEM

Summary

The problem of business risk management is a key activity of the industrial enterprises. Firstly, due to the fact that the degree of exposure to risks has a determining impact on the level of profitability of financial operations of any enterprise. Second, financial risks are the main form of generating direct threat not only to the loss of a stable position of the enterprise, but also bankruptcy, as the losses associated with these risks are most tangible. Thirdly, the need to increase innovative activity of enterprises in the development and implementation of new products and technologies, the use of venture capital forms of financing increases the risk of the business environment.

Monitoring of risks contributes to the further involvement of staff at all levels in risk management, which increases financial sustainability, efficiency of development of the company, growth of its capitalization, economic stability and competitiveness, the attractiveness for investments.

Analysis of the effectiveness of the risk management system implies the consideration of operational risks in complex and not Autonomous for the areas of business processes. When you use disparate methods for analyzing and managing individual types of risks need to be taken into account the interdependence (correlation) between individual risk factors and the dependence between them. Mechanical summation of the funds required to cover each risk separately, and fragmented management leads to a distortion of the real situation of the company and eventually to a significant reduction of the performance indicators of the company, inhibits the growth of its market capitalization and other key economic indicators, on which basis we can conclude about its economic efficiency, investment attractiveness, etc.

Keywords: innovation management, risk management, financial risks, integrated risk management approach, risk factors.

References

1. Borovkova V. A. (2011). Risk-menezhment [Risk management]. Sankt-Peterburg : TEI. [in Russian].
2. Dzagoeva M. P., TSkhovrebov, A. R. & Komaeve, L. E. (2014). Mekhanizm kompleksnoy otsenki i upravleniia riskami predpriiaty promyshlennosti [Mechanism of complex appraisal and risk management in the industrial enterprises]. Moskva. [in Russian].
3. Marintsev, D. A. & Surzhykov A. V. (2014). Modeli postroenniia risk-menezhmenta na predpriiatyakh promyshlennosti [Models of risk management formation at industrial enterprises]. *Kazanskaia nauka – Science of Kazan*, № 3. [in Russian].
4. Kachalov R. M. (2011). Upravlenie ekonomicheskim riskom v rossiyskom biznese : monitoring 2005-2010 gg. [Economic risk management in Russian business : monitoring of 2005-2010]. *Ros. zhurnal menezhmenta – Russian Journal of management*, T. 9, № 1. [in Russian].
5. Strizhakova E. N., Strizhakov, D. V. & Erokhin, D. V. (2008). Strategicheskiy risk-menezhment kak novaiia filosofii upravleniia promyshlennim predpriatiem [Strategic risk management as the new philosophy of industrial enterprise's management]. *Probl. sovrem. Ekonomiki*, № 3. Retrieved from <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2090>. [in Russian].
6. Tronin S. A. & Korobkov, S. A. (2010). Upravlenie riskami predpriatiia v sovremenykh usloviakh razvitiia rossiyskoy ekonomiki [Enterprise's risk management in the modern conditions of Russian economy development]. Volgograd : Izd-vo Volgogradskogo gos. un-ta. [in Russian].
7. Tskhovrebov, A. R. (2012). Effektivnost sistemy risk-menezhmenta na predpriiatyakh promyshlennosti [Effectiveness of risk-management system at the industrial enterprises]. *Terra Economicus*, T. 10, № 3-3, pp. 105-110. Retrieved from <http://sfedu.ru/evjur/data/2012/journal10.3.3.pdf>. [in Russian].

UDC 621.31

O. V. Zakharchenko,

PhD in Economics,

Associate professor of Department of foreign economic and innovation

Odesa National Polytechnic University

b. Shevchenko 1, Odesa, 65044, Ukraine

e-mail: robin_a@ukr.net

MANAGEMENT OF RESOURCE SAVING AT THE ENTERPRISE

There are researched the basics of the resource control in the enterprise and its relationship to the production process. The list of the main trends in the enterprise resource is powered. The sequence of management decisions of the enterprise resource is detected. It is established the interconnection of element management system for enterprise resource saving. The scheme of selecting strategic directions for the enterprise resource is considered.

Keywords: resource, resource-intensive, management resource, program resource.

Structural changes in the economy after becoming Ukraine's independence, not only change the approach to business management, but also the very philosophy of business. Limited resources and access to enterprise put forward new requirements for enterprise management, which is to introduce resource as a strategic objective of its operation. Especially careful treatment requires the following resources: financial, human, logistical, without application of which the production process is impossible. Thus, in a market economy and limited resources company should establish appropriate management strategy resource.

Management issues in the enterprise resource saving in their research pay attention to such scholars as R. I. Balashov, M. V. Barun, M. I. Ivanov, I. Y. Ippolitova, N. Y. Konischeva, D. V. Lypnytskiy, O. M. Maslichenko, I. M. Sotnik, L. T. Khyzhnyak, A. I. Shapoval, A. O. Shapoval and others. So, I. Y. Ippolitova consider consistency management decisions of the enterprise resource using logic synthesis methods [2-3]; O.M. Maslichenko approaches the problem of resource as a factor increasing the economic efficiency of enterprises [5]; L. G. Melnik, S. A. Skokov, I. N. Sotnik pay attention to creating the optimal organizational structure management in the enterprise resource saving [7]; C. Supereka assigns a key role in the system of resource competitiveness of industrial enterprises [9]; A. I. Shapoval and A. O. Shapoval explore methodological approaches to the formation of an effective system of resource saving the company [10] and so on. However, changing economic conditions, this issue needs further elaboration.

The purpose of the article is to disclose the content management resource, its consistency and selecting strategic directions for the enterprise resource.

Considering the resource as comprehensive use of economic resources at every stage of production should be aware that their savings can be achieved only if the improvement of equipment, technology, labor and production, which is only possible with the appropriate level of moral and material interest of both workers and managers, increasing their responsibility for the results of their work [10, p. 186].

Under the enterprise resource saving implies protection of its scientific, technological, industrial and human resources from active or passive economic threats. Requires constant updating of state enterprise resource by which guaranteed the stability of its operations, financial and commercial success, progressive science and technology and social development [8].

In very general terms the process of resource can be represented as input and output of different resources in the enterprise aimed at optimal use in business processes.

The work of G. N. Maslova leads list of major trends in the enterprise resource [6]:

- introduction of resource-saving technologies and designs;
- the use of information technology;
- interchange of resources;
- rationing of resources;
- saving resources.

The most important resource areas in the context of increasing economic efficiency are [7, c. 49]:

- reducing energy and material consumption of products;
- the reduction and elimination of losses of raw materials and energy;
- improving the quality of products;
- resourcing production by expanding the involvement of secondary resources into circulation.

Along with the term “resource saving” is appropriate to apply the “resource-intensive” category. The latter is the amount spent resources that are ultimately (or on the unit). These resources include raw materials, fuel and energy, logistical and other resources are expressed in physical and / or monetary units.

According G. A. Zhuchkova, I. V. Minyaylenko, V. A. Ochenash: “resource-intensive as one of economic categories characterizing efficiency and affect the rate and proportion of the state's economy, the growth of national income. It is no coincidence level of the state is on resource-GDP respectively efficiency of the enterprise – in its resource-intensive products” [1, p. 206-208].

Thus, the apparent relationship of the two economic categories. Reducing resource input production or products is achieved by a reasonable, balanced policy resource.

The adoption of resource management solutions for the enterprise is the process of choosing optimal measures to address the problem of efficient use of resources of the enterprise, as well as a reasonable approach to avoid wasting resources [3].

The process of adoption of resource management solutions, according to I. Y. Ippolitova is an important phase in the cycle of resource saving management in the enterprise. Therefore, the quality and efficiency of administrative work in this area is reflected through the prism of the quality and effectiveness of adopted and implemented solutions.

According to the A. I. Shapoval and A. O. Shapoval resource saving management in enterprise management system is relatively independent subsystem that con-

tains a set of specific tools, rules, structure of, information and processes aimed at preparing and enforcing resource plans. In managing the resource saving is performed informed choice major resource areas in the enterprise as a whole and for each structural unit in particular. The main feature of resource-saving operation on today should focus on a set of measures that are rapidly implemented, covering different aspects of his work and to achieve maximum effect savings. The objective conditions for their implementation, according to the authors, should provide an integrated management system for enterprise resource saving [10, p. 190-191].

Managing the resource provides its development strategy.

The strategy of resource saving is a set of principles, factors, methods, measures to ensure the steady decline in the cost per unit of total resources of the beneficial effects of a particular product provided that economic security [9, p. 193].

Given the economic substance of the enterprise resource strategy, according to V. I. Kutsik and M. V. Oleinik, exists in the methodological aspect need to identify conceptual scheme of its formation.

An important strategy for long-term development of domestic enterprises should be the implementation of resource-saving policy that involves overcoming substantial organizational and economic problems, such as: imperfect legislation and system of government resource saving; no liability for excessive use of resources; lack of resource specialists; lack of infrastructure to resource conservation; lack of economic incentives for saving resources; inefficient use of price instruments, which is caused by an increase in material resource component of production costs; unfavorable investment climate; shortage of funds for the purchase of efficient resource-saving technologies [5, p. 339].

Each enterprise based on the strategic objective function, managing the resource is concentrated in the hands of different artists, deputy director, marketing, suppliers of resources, technologists, engineers, electricians, mechanics and so on. In our opinion the conservation function specified in the resource section, which should enter on a regular basis at one specialist in charge of one of the areas of employment associated with the resource. Heading this unit may or deputy director or head of department, directly under the Director of the company. Unit should now function as far as the emergence of new problems at the plant, i.e. periodically. Current cases include monitoring and reporting specialists of unit head or deputy director.

Management of the enterprise resource saving is an important part of increasing its competitiveness. Only if economical, saving relationship to existing and involved in the circulation of resources can be achieved reducing resource input output and thus achieve the policy objectives of resource. Managers and experts responsible for implementing the strategy should be motivated resource that will effectively and efficiently carry out their functional responsibilities.

Thus, the enterprise resource saving management includes a set of organizational, technical, technological, regulatory and corrective measures aimed at efficient use of available resources (human, material, technical, financial) and innovative technologies to reduce resource input goods (works, services) and other tasks application resource.

References

1. Zhuchkova, H. A., Miniailenko, I. V. & Ochenash, V. A. (2004). Do pytannia vyznachennia «resursomistkosti» vyrobnytstva yak ekonomichnoi katehorii [About the question of the «resource capacity» definition as the economic category]. *Kommunalnoe khoziaistvo horodov – Municipal economy of cities*, № 54, pp. 205-208. [in Ukrainian].
2. Ippolitova, I. I. Doslidzhennia protsesu pryiniattia upravlins'kykh rishen' z resursozberezhennia na pidpriemstvi [Research of the managerial decision making process in the resource preservation at the enterprise]. Retrieved from <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=5488>. [in Ukrainian].
3. Ippolitova, I. Ia. (2004). Teoretychni osnovy upravlinnia resursozberezhenniam na pidpriemstvi [Theoretical bases of resource preservation process administration at the enterprise]. *Ekonomika promyshlennosti, Sb. nauch. tr. NAN Ukrainy – Economics of production. Collection of scientific works of NAN Ukrainy*, Donetsk : YEP NAN Ukrainy, pp. 303-315. [in Ukrainian].
4. Kutsyk, V. I. & Oliinyk, M. V. Vybir stratehichnykh napriamiv resursozberezhennia na pidpriemstvi [Selection of strategic ways of resource preservation at the enterprise]. Retrieved from http://www.rusnauka.com/11_NPE_2013/Economics/10_134032.doc.htm. [in Ukrainian].
5. Maslichenko, O. M. (2010). Resursozberezhennia yak faktor pidvyshchennia efektyvnosti dial'nosti pidpriemstva [Resource preservation as the factor of enterprise's activity effectiveness increasement]. *Formuvannia rynkovoï ekonomiky : zb. nauk. prats' – Formation of market economy : collection of scientific works*, Kyiv : KNEU, Ch. 1, pp. 337-345. [in Ukrainian].
6. Maslova, H. N. (2009). Problemy pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia enerhetychnykh resursiv [Problems of energy resources use effectiveness increasement]. *Ekonomika ta pravo – Economics and law*, № 1, pp. 146-150. [in Ukrainian].
7. Melnyk, L. H., Skokov, S. A. & Sotnyk, Y. N. (2006). Ekoloho-ekonomychni osnovy resursozberezhennia [Ecological and economical bases of resource preservation]. Sumy : YTD “Univer-sytetskaia knyga”. [in Ukrainian].
8. Pryntsypy orhanizatsii resursosberezhennia na predpriiaty [Principles of resource preservation process organization at the enterprise]. Retrieved from <http://www.zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=1203>. [in Russian].
9. Supereka, S. (2008). Rol' resursozberezhennia v systemi konkurentospromozhnosti vyrobny-chykh pidpriemstv [Role of resource preservation in the industrial enterprises' competitiveness system]. *Ekonomichniy prostir : zbirnyk naukovykh prats' – Economical pace : collection of scientific works*, № 20/1, pp. 191-199. [in Ukrainian].
10. Shapoval, A. I. & Shapoval, A. O. (2010). Metodychni pidkhody do formuvannia efektyvnoi systemy upravlinnia resursozberezhenniam na pidpriemstvi [Methodical approaches of effective system of resource preservation administraton process formation at the enterprise]. *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky – Mechanism of economics regulation*, № 2, pp. 185-192. [in Ukrainian].

Стаття надійшла 17.10.2015 р.

О. В. Захарченко,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджмента внешнеэкономической и
инновационной деятельности
Одесского национального политехнического университета
просп. Шевченка, 1, г. Одесса, 65000, Украина
e-mail: robin_a@ukr.net

УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИИ**Аннотация**

Исследованы основы ресурсосбережения на предприятии и его взаимосвязь с производственным процессом. Приведен перечень основных направлений ресурсосбережения на предприятии. Определена последовательность принятия управленческих решений по ресурсосбережению на предприятии. Установлена взаимосвязь элементов системы управления ресурсосбережением на предприятии. Рассмотрена схема выбора стратегических направлений ресурсосбережения на предприятии.

Ключевые слова: ресурсосбережение, ресурсоемкость, управление ресурсосбережением, программа ресурсосбережения.

О. В. Захарченко,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності
Одеського національного політехнічного університету
просп. Шевченка, 1, м. Одеса, 65000, Україна
e-mail: robin_a@ukr.net

УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ НА ПІДПРИЄМСТВІ**Анотація**

Структурні зміни, які відбуваються в економіці після становлення незалежності України, змінюють не тільки підхід до управління підприємством, але й саму філософію бізнесу. Обмеженість ресурсів та доступ до них підприємств висувають нові вимоги до управління підприємством, які полягають у впровадженні ресурсозбереження як стратегічної мети його функціонування. Особливо дбайливого ставлення вимагають наступні види ресурсів: фінансові, трудові, матеріально-технічні, без застосування яких процес виробництва неможливий. Таким чином, в умовах ринкової економіки та обмеженості ресурсів підприємство повинно сформулювати відповідну стратегію управління ресурсозбереженням.

Огляд наукових джерел вказує на багатогранне визначення дефініції ресурсозбереження в державі взагалі, а на підприємствах зокрема. Однак в мінливих умовах господарювання дане питання потребує додаткового пророблення.

В статті розглянуті різні визначення ресурсозбереження, ресурсомісткість, основних напрямів ресурсозбереження на підприємстві, найважливіші напрями ресурсозбереження в контексті підвищення економічної ефективності, прийняття управлінських рішень з ресурсозбереження на підприємстві. Управління ресурсозбереженням в системі управління підприємством є відносно самостійною підсистемою, що містить сукупність специфічних інструментів, правил, структурних органів, інформації і процесів, націлених на підготовку і забезпечення виконання планів ресурсозбереження. Наведена стратегія ресурсозбереження та схема вибору стратегічних напрямів ресурсозбереження на підприємстві

Управління ресурсозбереженням на підприємстві є важливою складовою підвищення його конкурентоспроможності та включає сукупність організаційних, техніко-технологічних, корегуючих та контролюючих заходів, направлених на ефективне використання наявних ресурсів (трудових, матеріально-технічних, фінансових) та впровадження інноваційних технологій з метою зниження ресурсомісткості продукції (робіт, послуг) та виконання інших завдань програми ресурсозбереження.

Ключові слова: ресурсозбереження, ресурсомісткість, управління ресурсозбереженням, програма ресурсозбереження.

Список використаної літератури

1. Жучкова Г. А. До питання визначення «ресурсомісткості» виробництва як економічної категорії / Г. А. Жучкова, І. В. Міняйленко, В. А. Оченаш // Коммунальное хозяйство городов. – 2004. – № 54. – С. 205-208.
2. Іпполітова І. Я. Дослідження процесу прийняття управлінських рішень з ресурсозбереження на підприємстві [Електронний ресурс] / І. Я. Іпполітова. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=5488>. – Назва з екрану.
3. Іпполітова І. Я. Теоретичні основи управління ресурсозбереженням на підприємстві / І. Я. Іпполітова // Экономика промышленности : Сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2004. – С. 303-315.
4. Куцик В. І. Вибір стратегічних напрямів ресурсозбереження на підприємстві [Електронний ресурс] / В. І. Куцик, М. В. Олійник. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_NPE_2013/Economics/10_134032.doc.htm. – Назва з екрану.
5. Масліченко О. М. Ресурсозбереження як фактор підвищення ефективності діяльності підприємства / О. М. Масліченко // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2010. – Ч. 1. – С. 337-345.
6. Маслова Г. Н. Проблеми підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів / Г. Н. Маслова // Економіка та право. – 2009. – № 1. – С. 146-150.
7. Мельник Л. Г. Эколого-экономические основы ресурсозбережения: монография / Л. Г. Мельник, С. А. Скоков, И. Н. Сотник / под ред. канд. экон. наук, доц. И. Н. Сотник. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2006. – 229 с.
8. Принципы организации ресурсосбережения на предприятии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=1203>. – Назва з екрану.
9. Суперека С. Роль ресурсозбереження в системі конкурентоспроможності виробничих підприємств / С. Суперека // Економічний простір : збірник наукових праць. – 2008. – № 20/1. – С. 191-199.
10. Шаповал А. І. Методичні підходи до формування ефективної системи управління ресурсозбереженням на підприємстві / А. І. Шаповал, А. О. Шаповал // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 2. – С. 185-192.

УДК 330.331.2

А. И. Яковлев,

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и управления
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова
Французский бульвар 24/26, г. Одесса, 65044, Украина
e-mail: yalexander@ukr.net

РАНЖИРОВАНИЕ БАЗОВЫХ ДОЛЖНОСТНЫХ ОКЛАДОВ МЕНЕДЖЕРОВ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

В статье представлены результаты исследования проблемы установления и дифференциации должностных окладов менеджеров малых и средних коммерческих организаций Украины и предложен методологический подход для объективного и обоснованного ранжирования должностных окладов менеджеров коммерческих организаций.

Ключевые слова: должностные оклады, менеджеры, система оплаты труда, стимулирование, методика грейдинга, бизнес-процессы.

Наиболее ценным ресурсом любой коммерческой организации является ее персонал. Ключевую роль в этом ресурсе играют менеджеры. От результативности и эффективности работы менеджеров зависит эффективность и результативность труда остального персонала организации и, в конечном итоге, успех коммерческой организации. Если размеры и дифференциация должностных окладов воспринимаются менеджерами как необоснованные и несправедливые, система оплаты труда менеджеров не выполняет стимулирующую функцию. Если система оплаты труда менеджеров не стимулирует их к результативному и эффективному труду, возникают проблемы с привлечением и удержанием менеджеров. Важнейший источник конкурентного преимущества утрачивается.

Проведенное автором статьи исследование, целью которого был поиск ответов на два вопроса: каким образом в малых и средних коммерческих организациях Украины устанавливаются и пересматриваются размеры должностных окладов менеджеров и как менеджеры воспринимают дифференциацию базовых должностных окладов, дает основание для следующих выводов.

Размеры должностных окладов менеджеров устанавливаются на основе:

- субъективных представлений руководства организаций о ценности для организации и сложности той или иной управленческой должностной позиции;
- информации (не всегда достоверной, зачастую не учитывающей специфику конкретных организаций) о рыночной стоимости соответствующих должностей;
- торга с кандидатом на должность менеджера или действующим менеджером, где многое зависит от способности менеджера «продать» себя дороже;
- исторически сложившихся в организации традиций в оплате труда.

Таким образом, размеры должностных окладов менеджеров малых и средних коммерческих организаций Украины устанавливаются и пересматриваются не основываясь на объективных, количественных показателях характеризующих сложность и интенсивность осуществляемых ими трудовых процессов.

Менеджеры не могут объяснить как определяется размер их должностного оклада и по каким правилам происходит изменение размеров окладов. Не могут дать четких ответов на вопросы: почему у менеджеров находящихся на одной иерархической ступени разные должностные оклады и от чего зависит размер этой разницы? Почему одинаковы размеры окладов у менеджеров осуществляющих управление разными бизнес-процессами? Что нужно делать для увеличения оклада? Они считают, что размеры должностных окладов менеджеров не отражают реальный уровень затрат умственной, нервной и физической энергии требуемой для выполнения должностных обязанностей. По мнению менеджеров одни управленческие должностные позиции в организации незаслуженно переоценены, с точки зрения размеров окладов, другие – несправедливо недооценены. Размеры должностных окладов, полагают менеджеры, не отражают реальной роли менеджеров в функционировании организации. Размеры должностных окладов часто устанавливаются не для должностных позиций, а для конкретных лиц. Должностной оклад недостаточно четко и однозначно определяет социальный статус и положение менеджера в организации. Дифференциация должностных окладов менеджеров воспринимается ими как необоснованная и несправедливая. Такое восприятие не стимулирует менеджеров к результативному и эффективному труду, а скорее провоцирует их к деструктивному поведению.

Эта проблема обычно либо не осознается руководством организаций, либо воспринимается ими как не поддающаяся разрешению. Однако без разрешения этой проблемы, без создания упорядоченной на объективной основе системы базовых должностных окладов менеджеров, коммерческая организация обречена на проигрыш в конкурентной борьбе на рынке труда за высококвалифицированных и перспективных менеджеров, на потери от деструктивного поведения менеджеров.

Существуют ли методики, применение которых позволило бы коммерческим организациям позиционировать базовые должностные оклады менеджеров на объективной основе? В специальной литературе в качестве такой методики предлагается разработанная американским ученым Эдвардом Хейем методика грейдирования – иерархического позиционирования должностей на основе количественных показателей. Оригинальная методика грейдирования защищена авторскими правами, поэтому на практике используются упрощенные методики позиционирования должностных окладов. В их основе лежат принципы авторской методики грейдирования Хейя [13]. Все они используют бально-факторные методы и матрично-математические модели. Однако, даже упрощенные методики грейдирования не получили широкого применения в практике отечественных малых и средних коммерческих организаций. И это происходит не только потому, что руководители коммерческих организаций не всегда

осознают проблему необъективности позиционирования должностных окладов. Предлагаемые методики грейдирования с одной стороны сложны, с другой – недостаточно прозрачны и научно обоснованны.

В известных методиках грейдирования для оценки различных трудовых процессов, начиная от трудовых процессов осуществляемых уборщицей и заканчивая трудовыми процессами осуществляемыми генеральным директором, предлагается использовать универсальный набор факторов. Все предлагаемые методики грейдирования используют практически неизменный набор таких факторов. В этот набор обычно включают следующие факторы: сложность трудового процесса, самостоятельность выполнения работ, масштаб и сложность руководства, ответственность.

Даже поверхностный анализ перечисленных выше факторов позволяет сделать вывод о том, что их подбор недостаточно научно обоснован и не является оптимальным для оценки всех типов трудовых процессов. Автору настоящей статьи не удалось отыскать у разработчиков методик грейдирования четкого определения такого фактора как «сложность трудового процесса». Поэтому на практике фактор «сложность трудового процесса» оценивается на основе субъективного выбора набора критериев. Научных обоснований выбора разработчиками методик грейдирования наборов критериев, применяемых ими для оценки сложности любого трудового процесса осуществляемого в коммерческой организации, найти также не удалось.

Очевидно, что такой фактор как масштаб и сложность руководства нельзя считать универсальным для оценки всех типов трудовых процессов. Так, для оценки должностных позиций специалистов, служащих и рабочих, данный фактор использовать нецелесообразно, так как он никак не характеризует осуществляемые ими трудовые процессы, потому что специалисты, служащие и рабочие не осуществляют управленческие функции.

Нет доказательств того, что существуют универсальные критерии (метрики) для оценки факторов из универсального набора, пригодные для всех типов трудовых процессов осуществляемых сотрудниками разных категорий: менеджерами, специалистами, служащими и рабочими. Найти и обосновать один из таких универсальных критериев пытается Н. Кочкина. Она предложила использовать информацию в качестве базового элемента для оценки сложности любого трудового процесса. Общей единицей измерения информации исследователь предлагает считать одно сообщение, имеющее законченное смысловое значение. Оценивая информацию по таким критериям, как количество поступивших сообщений, количество сообщений с принципиально новой информацией и т.п. можно оценить сложность трудового процесса любого типа, считает автор. Для сотрудников предприятия, основным предметом и результатом труда которых является информация, например для менеджеров и специалистов, информацию можно использовать в качестве одного из базовых элементов для оценки сложности их труда. Но является ли информация подходящим базовым элементом для оценки физического труда, например, труда рабочих? Скорее всего, ответ на этот вопрос будет отрицательным.

Таким образом, лежащее в основе всех разновидностей методик грейдинга должностных позиций и должностных окладов предположение о том, что можно подобрать универсальный набор факторов определяющих «стоимость» каждой должностной позиции организации и для каждого фактора можно подобрать универсальные критерии для количественного измерения значения этого фактора пока не находит подтверждения.

Из-за того, что в коммерческих организациях осуществляются очень разнообразные по содержанию трудовые процессы. Все попытки осуществить их объективное ранжирование, с точки зрения специфических требований к индивидуальным особенностям и знаниям лиц осуществляющих эти процессы, на основе одного набора факторов для всех трудовых процессов осуществляемых в коммерческой организации заведомо обречены на провал. Ранжирование трудовых процессов и на этой основе ранжирование базовых должностных окладов лиц, осуществляющих эти процессы, возможно, следует осуществлять поэтапно. На первом этапе необходимо сгруппировать трудовые процессы по признаку их содержательной однородности и осуществить ранжирование однородных трудовых процессов. Для однородных трудовых процессов можно подобрать единый набор факторов обуславливающих требования к индивидуальным особенностям и знаниям лиц осуществляющих эти трудовые процессы и единый набор критериев для оценки этих факторов. На следующем этапе можно попытаться осуществить сопоставление различных групп трудовых процессов.

Трудовые процессы осуществляемые менеджерами коммерческой организации, в том числе линейными и функциональными менеджерами, исходя из их однородности можно выделить в отдельную группу трудовых процессов осуществляемых на предприятии. Процесс управления любым объектом предполагает выполнение таких функций как организация, планирование, учет, контроль, анализ, регулирование и стимулирование. Сложность и интенсивность труда менеджера проявляющегося в выполнении перечисленных выше функций управления зависит от специфических характеристик управляемого объекта – бизнес-процесса. В рамках концепции процессного подхода к управлению разработан универсальный набор факторов характеризующих любой бизнес-процесс [10].

Таким образом, однородность осуществляемых менеджерами функций и универсальность факторов характеризующих бизнес-процессы можно рассматривать как основу для корректного сопоставления сложности трудовых процессов осуществляемых менеджерами. Чем сложнее бизнес-процесс, тем сложнее деятельность по управлению этим объектом, тем более высокие требования должны предъявляться к личностным характеристикам и знаниям менеджера осуществляющего управление этим бизнес-процессом, тем более высокий базовый уровень должностного оклада должен устанавливаться для менеджера управляющего им.

Для объективного ранжирования должностных окладов менеджеров организации необходимо определить универсальный набор факторов характеризующих сложность бизнес-процессов. Затем надо выявить поддающиеся количественному измерению параметры каждого фактора бизнес-процесса, обусла-

вливающие сложность труда связанного с управлением бизнес-процессом. После этого установить причинно-следственные связи между количественными значениями параметров каждого фактора характеризующего бизнес-процесс, уровнем сложности выполнения каждой функции управления бизнес-процессом, уровнем сложности трудового процесса в целом по управлению бизнес-процессом, уровнем требований к личностным характеристикам и знаниям, необходимым для выполнения трудового процесса по управлению бизнес-процессом, величиной базового должностного оклада менеджера.

Например, можно ранжировать базовые должностные оклады менеджеров коммерческой организации на основе измерения параметров таких факторов характеризующих бизнес-процессы как участники, клиенты, поставщики, результаты, возмущающие воздействия и т.п. Эти факторы отражают специфику бизнес-процессов, которая в свою очередь обуславливает сложность и интенсивность осуществляемых управленческих функций и, в конечном итоге, определяет требования к личностным характеристикам и знаниям менеджеров управляющих соответствующими бизнес-процессами. На основе количественных измерений параметров факторов бизнес-процессов, мы можем количественно оценить и факторы характеризующие бизнес-процессы организации. Количественная оценка факторов характеризующих бизнес-процессы позволяет оценить сложность и интенсивность труда по управлению бизнес-процессами, объективно определить уровень требований предъявляемых к личностным качествам и знаниям менеджеров, осуществляющих управление соответствующими бизнес-процессами. В зависимости от уровня требований к личностным характеристикам и знаниям, необходимым для управления различными бизнес-процессами можно осуществлять ранжирование базовых должностных окладов менеджеров организаций.

Проблема научно-обоснованного ранжирования должностных окладов менеджеров коммерческих организаций до настоящего времени не решена. Попытки решения этой проблемы на основе ранжирования должностных окладов сотрудников предприятия, включая менеджеров, на основе единого набора критериев не выдерживает критики из-за несопоставимости содержания труда осуществляемого различными сотрудниками коммерческих организаций. Поэтому, процесс ранжирования должностных окладов сотрудников коммерческих организаций предлагается осуществлять поэтапно. На первом этапе осуществить ранжирование должностных окладов тех должностных позиций, содержание трудовых процессов которых сопоставимо. Одной из групп сотрудников коммерческих организаций, содержание труда которых сопоставимо, исходя из сопоставимости управленческих функций, являются менеджеры. Сопоставимость и бизнес-процессов, которыми управляют менеджеры коммерческих организаций, позволяет осуществить научно-обоснованное ранжирование должностных позиций менеджеров коммерческих организаций. Таким образом, сопоставимость трудовых функций менеджеров и сопоставимость управляемых ими бизнес-процессов создает необходимые и достаточные условия для решения задачи научно обоснованного, количественного и объективного ранжирования базовых должностных окладов менеджеров.

Список использованной литературы

1. Азгальдов Г. Г. О квалиметрии / Г. Г. Азгальдов, Э. П. Райхман. – М. : Изд-во стандартов, 1973. – 650 с.
2. Аркаева Р. П. Квалиметрический подход в управлении качеством / Р. П. Аркаева // Вектор науки ТГУ. – 2012. – №1 (8). – С. 38-40.
3. Дмитренко Г. А. Стратегический менеджмент : целевое управление персоналом организаций / Г. А. Дмитренко. – Киев : Изд-во МАУП, 2009. – 192 с.
4. Ефименко Б. В. Оценка труда работников аппарата заводууправлений / Б. В. Ефименко, Л. А. Герасимович. – М. : Инфра-М, 2007. – 420 с.
5. Измерение качества продукции : Вопросы квалиметрии / Под ред. А. В. Гличева. – М. : Омега – Л, 2011. – 156 с.
6. Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих. – М. : ЦОТЭнерго, 2004. – 145 с.
7. Неверовская А. Оценка эффективности труда специалистов и руководителей / А. Неверовская // Социология труда. – 2007. – № 7. – С. 29-36.
8. Новый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих. – М. : Омега-Л, 2005. – 178 с.
9. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – 5-е изд. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2007. – 408 с.
10. Сагитова Н. С. Квалитативная составляющая дополнительной профессиональной подготовки / Н. С. Сагитова // Материалы IX Всероссийской конференции. – Казань, 2008. – С. 45-51.
11. Семченко И. С. Квалиметрический подход к периодической оценке персонала на отечественных предприятия / И. С. Семченко. – М. : Высшее образование, 2012. – 433 с.
12. Система грейдов : методика определения должностных окладов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hrm.ru/dp/hrm/F225C782BBCA1F5C325772C00534B8F>. – Назва з екрану.

Стаття надійшла 28.10.2015 р.

О. І. Яковлєв,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління
Одеського національного університету імені І.І.Мечникова
Французький бульвар, 24/26, м. Одеса, 65058, Україна
e-mail: yalexander@ukr.net

РАНЖУВАННЯ БАЗОВИХ ПОСАДОВИХ ОКЛАДІВ МЕНЕДЖЕРІВ КОМЕРЦІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ: ПРОБЛЕМИ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ

Анотація

Менеджери є ключовим ресурсом комерційної організації що визначають її конкурентоспроможність. Прагнення менеджерів працювати ефективно і результативно залежить від того як сприймають вони діючу на підприємстві систему оплати їх праці. Якщо менеджери розуміють, що розміри посадових окладів встановлюються суб'єктивно і диференціюються довільно і необґрунтовано, то оплата праці не стимулює їх до добросовісного виконання посадових обов'язків. Дослідження, які проведені автором в малих і середніх комерційних організаціях України, дозволяють зробити висновок про відсутність системного, науково обґрунтованого, об'єктивного підходу до встановлення розмірів посадових окладів менеджерів і їх диференціації. Аналіз використовуваних для ранжирування посадових окладів методик грейдування змушує засумніватися в достатньої наукової обґрунтованості вибору універса-

льних для всіх посадових позицій організації факторів і критеріїв для кількісної оцінки посадових позицій і посадових окладів. У статті запропоновано відмовитися від пошуку універсальних факторів і критеріїв для оцінки всіх посадових позицій організації. Замість цього, автор статті пропонує згрупувати посадові позиції комерційної організації за ознаками однорідності виконуваних трудових процесів, а потім для кожної групи визначити свій набір факторів і критеріїв для кількісного виміру значень цих факторів. Зіставляючи суму значень факторів посадових позицій можна здійснювати ранжирування базових посадових окладів. Посадові позиції менеджерів комерційної організації автор пропонує об'єднати в одну групу на тій підставі, що всі менеджерські посади припускають здійснення функцій управління об'єктами управління - різними бізнес-процесами. Виявивши характеристики бізнес-процесів що впливають на складність здійснення функцій управління, і вимірявши їх значення, можна оцінити складність посадових позицій менеджерів комерційної організації і здійснити ранжирування посадових окладів.

Ключові слова: посадові оклади, менеджери, система оплати праці, стимулювання, методика грейдування, бізнес-процеси.

O. I. Iakovliev,
PhD in Economics,
Associate Professor of Economics and Management,
Odesa I. I. Mechnykov National University
24/26 Frantsuzskyi Boulevard, 65058, Odesa, Ukraine
e-mail: yalexander@ukr.net

RANKING OF THE COMMERCIAL ORGANIZATIONS MANAGERS' SALARY: PROBLEMS AND SOLUTIONS

Summary

Managers are a key resource for the commercial organization, determining its competitiveness. The desire of managers to operate effectively and efficiently depends on how they perceive the company operating the system of payment for their work. If managers understand that the size of salaries, established and differentiated subjectively, this salary does not encourage them to the faithful implementation of their official duties. This research, conducted by the author in small and medium business entities of Ukraine, allows concluding that there is an absence of a systematic, science-based and objective approach to the establishment of the size of managers' salaries and their differentiation. The analysis, used to rank salary grading techniques, calls into question the scientific validity of the choice of adequate universal factors and criteria for all job positions at the organization to assess the quantification of job positions and salaries. The author proposes to abandon the search for universal factors and criteria for the evaluation of all job positions of the organization. Instead, another solution is suggested, i.e. the grouping them on the basis of the uniformity of work processes, which are performed, and then for each group to identify a set of factors and criteria to quantify the importance of these factors. Comparing the sum of the factors of job positions it can be possible to perform ranking of basic salaries. The managers' official positions of the commercial organization to merge into a single group on the grounds that all managerial positions are assumed to exercise the functions of management with the control objects that is the various business processes. As a result it is possible to evaluate the complexity of the control functions and measured values can appreciate the complexity of managers' job positions of any commercial organizations and to carry out the ranking of salaries if to identify the characteristics of business processes affecting.

Key words: salaries, managers, remuneration system, incentives, methods of grading and business processes.

References

1. Azgaldov, G. G. & Raykhman (1973). O kvalimetrii [About qualimetry]. Voskva : Izd-vo standartov. [in Russian].
2. Arkaeva, R. P. (2012). Kvalimetricheskiy podkhod v upravlennii kachestvom [Qualimetry approach in in quality management]. *Vektor nauki – Scientific vector*, №1 (8), pp. 38-40. [in Russian].
3. Dmitrenko, G. A. (2009). Strategicheskiiy menezhment : tselevoe upravlenie personalom organizatsiy [Strategic management : objective ersonnel management of an organization]. Kyiv : Izd-vo MAUP. [in Russian].
4. Efimenko, B. V. & Gerasimovich, L. A. (2007). Otsenka truda rabotnikov apparata zavodoupravleniy [Appraisalment of workers' labour of the plant administration apparat]. Moskva : Infra-M. [in Russian].
5. Glinchev, A. V. (2011). Izmerenie kachestva produktsii : Voprosi kvalimetrii [Prodction quality appraisalment : Qualimetry questions]. Moskva : Omega-L. [in Russian].
6. Kvalifikatsionniy spravochnik dolzhnostey rukovoditeley, spetsialistov i drugikh sluzhashchikh (2004). [Qualification hand-book of managers, specialists and other employees positions]. Moskva : TSOEnergo. [in Russian].
7. Neverovskaiia A. (2007). Otsenka effektivnosti truda spetsialistov i rukovoditeley [Specialists and managers effectiveness appraisalment]. *Sotsiologiya truda – Labour sociology*, № 7, pp. 29-36. [in Russian].
8. Novyi kvalifikatsionniy spravochnik dolzhnostey rukovoditeley, spetsialistov i drugikh sluzhashchikh (2005). [New qualification hand-book of managers, specialists and other employees positions]. Moskva : Omega-L. [in Russian].
9. Repin, V. V. & Eliferov, V. G. (2007). Protsessnyi podkhod k upravleniiu. Modelirovanie bizness-protsessov [Process approach to management. Business processes simulation]. Moskva : RIA "Standarty i kachestvo". [in Russian].
10. Sagitova, N. S. (2008). Kvalitativnaia sostavliiushchaia dopolnitelnoy professionalnoy podgotovki [Qualitative component of additional professional training]. *Materialy IX Vserossiyskoy konferentsii – Materials of IX Russian conference*, Kazan, pp. 45-51. [in Russian].
11. Semchenko, I. S. (2012). Kvalimetricheskiy podkhod k periodicheskoy otsenke personala na otecheestvennykh predpriatiiakh [Qualimetric approach to periodical staff appraisalment at the domestic enterprise]. Moskva : Vysshee obrazovanie. [in Russian].
12. Sistema greydov : metodika opredeleniia dolzhnostnykh okladov [Grade system : official salary determination methodics]. Retrieved from <http://hrm.ru/dp/hrm/F225C782BBCA1F5C325772C00534B8F>. [in Russian].

УДК 354.22:336.717.18

JEL G 29

Е. І. Курганська,

кандидат економічних наук,

ст. викладач кафедри фінансів

Одеського національного економічного університету

вул. Преображенська, 8, м. Одеса, 65082, Україна

e-mail: elekurg@rambler.ru

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ КАЗНАЧЕЙСТВА

В статті здійснено аналіз сучасного управління фінансовими ресурсами через систему казначейства. Акцентовано увагу на особливостях здійснення казначейського контролю та складність його структури й управління фінансовими ресурсами в системі казначейства. Виявлено основні проблеми в управлінні бюджетними ресурсами та функціонування казначейської системи, особливо в умовах політичної кризи.

Виявлено, що в умовах економічної кризи роль бюджетних установ, які б акумулювали бюджетні кошти та здійснювали контроль за цільовим використанням фінансових ресурсів, набуває особливого значення. Розглянуто систему казначейства як головний фінансовий інститут держави, завдяки якому суттєвих змін зазнав процес управління видатками державного бюджету.

Показано, що в сучасних умовах органи Державної казначейської служби постають одними з найактивніших учасників у процесі управління державними та регіональними фінансовими ресурсами завдяки використанню законодавчо прийнятих механізмів та процедур виконання державного і місцевих бюджетів відповідно до вимог бюджетного законодавства.

Ключові слова: казна, казначейська система, бюджет, касові видатки, обслуговування бюджету, система казначейства, Державна казначейська служба, оперативне управління фінансовими ресурсами, бюджетні кошти, виконання бюджету за доходами, лімітні довідки, бюджетні асигнування, фінансові зобов'язання, загальний та спеціальний фонд.

Механізм реалізації функції управління бюджетними коштами став можливим через консолідацію фінансових ресурсів на єдиному казначейському рахунку. Функціонування системи казначейства, викликало зміни у організаційних структурах та правових взаємовідносинах між усіма учасниками бюджетного процесу, що задіяні на кожній його стадії. Запровадження ЄКР надало можливість мати інформацію щодо бюджетних коштів, тобто володіти фінансовими важелями макроекономічного регулювання, у тому числі здійснювання вирівнювання фінансового потенціалу територій [2; 5].

Разом з тим, аналіз сучасного стану управління фінансовими ресурсами в системі казначейства показав, що ряд методологічних та методичних питань залишається недостатньо вирішеним та вимагає адекватного системного розв'язання. Відсутність ефективних механізмів управління фінансовими потоками, в т.ч. тимчасово вільними коштами,

Аналіз наукових праць в сфері управління фінансовими ресурсами показав, що дослідженнями теоретичних та практичних питань функціонування казначейської системи та контролю за цільовим управлінням бюджетних коштів

займалися такі вчені, як М. І. Огданський, К. В. Павлюк, Н. І. Сушко, В. І. Стоян, В. П. Тентюк та інші.

Ефективність функціонування єдиного казначейського рахунку розглядається в працях українських вчених: Р. Т. Макуцького, Ю. В. Пасічника, П. Г. Петрашко, В. І. Ракитського, М. В. Сізової, В. І. Стояна, О. О. Чечуліної, С. І. Юрія, а також зарубіжних учених: М. Альера, Е. Амантурова, О. Демидова, Т. Жибера, К. Сехінашвілі та інших.

Проте, зостаються малодослідженими питання управління фінансовими ресурсами в системі казначейства та моніторингу видаткової частини Державного та місцевих бюджетів.

Потребує вдосконалення оцінювання ефективності управління залишками коштів на єдиному казначейському рахунку.

Метою статті є аналіз сучасного стану управління фінансовими ресурсами через систему казначейства.

У сучасних умовах ЄКР стає інструментом розподілу доходів між державними рівнями влади, адже без належного розподілу функцій між цими рівнями щодо надання суспільних благ не може бути ефективного розподілу фінансових ресурсів.

Акумуляція грошових фондів у державному бюджету (як централізованому фонду держави) відбувається завдяки податковим та неподатковим надходженням. Чим більша сума цих надходжень концентрується, тим складніше стає управління цими коштами.

Аналіз динаміки податкових та неподаткових надходжень у доходну частину Державного бюджету, наведені на рис. 1, вказує на стабільну позитивну тенденцію. Податкові надходження у державному бюджеті України займають найбільший обсяг серед усіх надходжень бюджету.

Визначений порядок призвів до збільшення сум, які обертаються на рахунках казначейства, швидкості їх обігу та ускладнив контроль за їх проходженням.

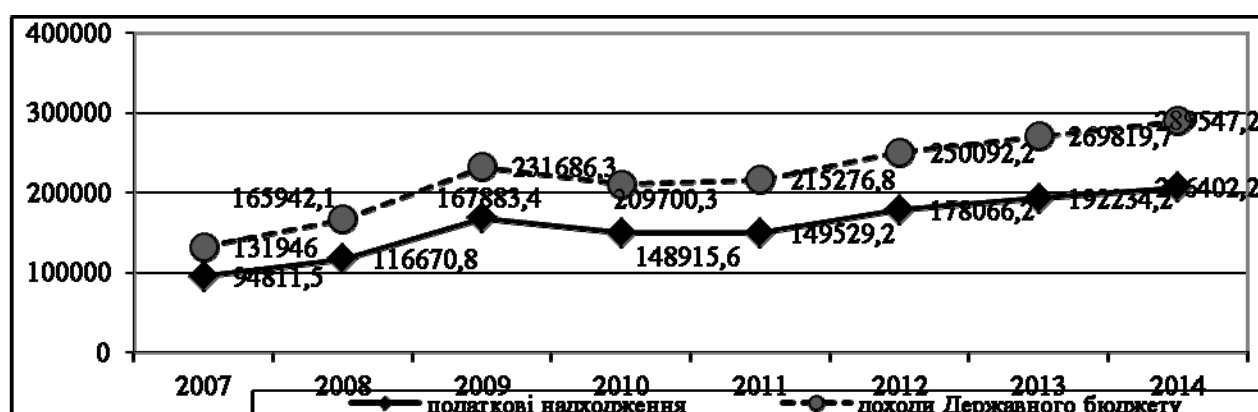


Рисунок 1. Динаміка податкових надходжень, доходів ДБ за 2007-2014рр.

* Складено самостійно [1; 5; 6; 7].

Розподіл доходів Зведеного бюджету між Державним та місцевими бюджетами представлено у таблиці 1.

Податкові надходження у державному бюджеті України займають найбільший обсяг серед усіх надходжень бюджету.

Найбільший дохід від податкових надходжень бюджет отримує у першу чергу, завдяки ПДВ – в середньому 40%, податку на прибуток підприємств – 16%, та акцизному податку, який складає в середньому 11%.

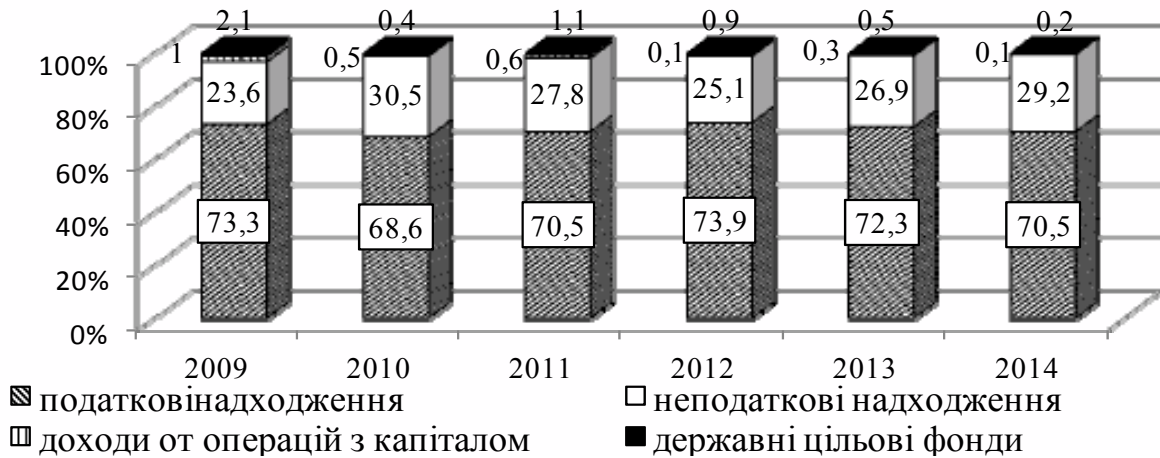


Рисунок 2. Структура доходів Державного бюджету України 2008-2014 рр. (%)

* Складено на основі даних ДКСУ, МФУ [1; 4; 5; 6].

Біля третини доходів бюджетів формується за допомогою неподаткових надходжень, основна відмінність яких від податкових полягає у відсутності при використанні механізмів їхньої мобілізації більшості принципів та підходів, зокрема, рівнозначності, стабільності, обов'язковості, всеохоплюючого характеру тощо. Разом з тим, неподаткові платежі характеризуються певними особливостями, зокрема, мають у більшості випадків цільове призначення, їм притаманний необов'язковий характер, частково зараховуються до доходів бюджетів тих рівнів, державні органи яких проводять їх збирання.

Так, за останні 10 років спостерігається позитивна динаміка зростання доходів загального та спеціального фонду Державного бюджету по Одеській області. Значний ріст доходів загального фонду ДБ відбувся у 2008 році – 11 759,7 млн. грн., що на 5404,6 млн. грн. більше ніж у 2007 році (або на 85%). В зв'язку зі світовою економічною кризою, у 2009 році доходи ДБ зменшилися на 2624,0 млн. грн. (або на 22%) [6; 7]. Наступне зниження доходів припало на 2013 рік – 16 040,9 млн. грн., що на 784,7 млн. грн. (або на 5%) менше ніж у 2012 році. Проте, приріст доходів не являється показником покращення економічної ситуації, перш за все, такий зріст викликаний інфляційними процесами в економіці країни [6].

Щодо відшкодування ПДВ, то найбільша сума відшкодування з ДБ була у 2011 році – 1650,7 млн. грн., у 2014 – 628,6 млн. грн. грошовими коштами та 16,1 млн. грн. облігаціями [6; 7].

Дані щодо доходів до ДБ та МБ по Одеській області протягом 2010-2014 років наведено у Табл. 1. Ріст надходжень підвищує роль системи казначейства в управлінні грошовими ресурсами. Забезпечення управління фінансовими ресурсами

ми повинно опиратися на зміни в організаційному забезпеченні, системи інформаційного забезпечення, сучасного розвитку інформаційно-технічного забезпечення.

Таблиця 1

Відшкодування ПДВ через систему казначейства, доходи до ДБ та МБ за 2005-2014рр. (ГУ ДКСУ в Одеській області), млн. грн.

Роки	Державний бюджет			Місцевий бюджет			Відшкодування ПДВ	
	ЗФ	СФ	ВСЬОГО	ЗФ	СФ	ВСЬОГО	грошовими коштами	облігаціями
2005	5 057,1	290,9	5 348,0	1 165,8	284,4	1 450,2	420,6	***
2006	5 428,4	559,4	5 987,8	1 579,9	485,2	2 065,1	337,3	***
2007	6 355,1	1 167,5	7 522,6	2 143,5	352,4	2 495,9	475,0	***
2008	11 759,7	1 382,4	13 142,1	2 933,7	456,9	3 390,6	677,4	***
2009	9 135,7	787,4	9 923,1	2 942,4	403,6	3 346,0	726,6	***
2010	11 882,5	835,7	12 718,2	3 385,5	426,6	3 812,1	447,6	***
2011	13 674,2	799,5	14 473,7	3 723,1	325,6	4 048,7	1 650,7	***
2012	16 825,6	868,2	17 693,8	4 000,5	539,3	4 539,7	344,5	***
2013	16 040,9	712,5	16 753,4	4 188,6	635,7	4 824,3	1 047,3	***
2014	18 264,5	2 925,1	21 189,6	4 378,7	677,0	5 055,7	628,6	16,1

* Розраховано самостійно на основі даних ДКСУ [1; 4; 6; 7].

Незважаючи на значний обсяг грошових коштів, який акумулюється в системі казначейства, основним методом, що застосовувався в механізмі управління фінансовими ресурсами довгий час, був так званий «метод ручного управління», який не дозволяв оперативно маневрувати фінансовими ресурсами.

Це виявлялося у вигляді неефективного контролю використання коштів, помилками суб'єктивного характеру, що в сукупності призводило до затримки платежів. На сучасному етапі основними методами механізму управління грошовими коштами є: метод касового виконання; метод цільового використання; метод щоденного підйому та, звісно, метод єдиного казначейського рахунку.

Ефективним є метод єдиного казначейського рахунку та щоденного «підйому» залишків на кореновому рахунку ЄКР позабюджетних коштів, які перебувають у тимчасовому розпорядженні.

Залежно від співвідношення касових надходжень і видатків стан платоспроможності єдиного казначейського рахунку в конкретний момент може бути охарактеризований як недостатністю фінансових ресурсів, так і його умовним надлишком.

За недостачі коштів виникає ситуація тимчасового касового розриву, для усунення якого використовується залучення позичкових коштів. Саме в періоди касових розривів необхідним є підкріплення коренового рахунку ЄКР.

Для вирішення цього питання може бути сформований додатковий резерв тимчасово вільних коштів для його подальшої активізації в періоди потреби в підкріпленні ЄКР. Встановлено, що граничний обсяг грошових коштів повинен становити 8624 млрд. грн. на добу [2]. Наприклад, коли показники вище граничного обсягу залишків коштів на єдиному казначейському рахунку, то фінансові ресурси можуть бути залучені з метою отримання резервних коштів. Дослідження показало, що на єдиному казначейському рахунку України щорічно обертається від 1540 млрд. грн. до 47 957 млрд. грн. [2].

Разом з тим, існує певна низка недоліків функціонування такого механізму управління фінансовими ресурсами, а саме:

- нестабільність розміру залишків;
- наявність невикористаних залишків;
- надання позик (наприклад, Пенсійному фонду) з підвищеним ризиком неповернення в повному обсязі всієї суми обмеженість фінансових ресурсів;
- недосконалість діючого механізму управління ними;
- неможливість використання тимчасово вільних залишків коштів для забезпечення покриття касових розривів;
- недосконалість законодавчого забезпечення;
- порядок реєстрації зобов'язань (потребує вдосконалення всіх етапів, починаючи з реєстрації асигнувань, кошторисів, змін до них, контролю за прийняттям зобов'язань, закінчуючи розрахунками згідно платіжних вимог, доручень та іншої документації);
- є необхідність подальшого розвитку – немає юридичних підстав;
- недосконалість організаційного забезпечення (оргструктура-відсутні розрахунки навантаження на одного працівника, яке постійно збільшується, в періоди пікових навантажень створює підґрунтя для нервових зривів та підриву психоемоційного стану казначейів, що не може не мати впливу на подальшу роботу та відобразитися на їх результатах, оперативності і т.д.);
- реструктуризація, зміни в структурі (вже втретє змінюється назва органів казначейства, змінюються посадові інструкції та самі посади, печатки, бланки, штампи, картки підписів всіх розпорядників коштів, таблички та ін., що має на увазі додаткові не завжди виправдані статті видатків коштів державного бюджету);
- наявність залишків на рахунках розпорядників бюджетних коштів;
- вразливість фінансового сектору до впливу факторів ризику.

Вказане викликає необхідність розробки низки заходів щодо прогнозування залишків ЄКР та їх ефективного використання.

За допомогою ЄКР (як інструменту управління фінансовими ресурсами в системі казначейства) фіксується надходження та здійснюються видатки відповідно бюджетного розпису та відкритих асигнувань, за кодами економічної класифікації видатків. Чітко відслідковується роль системи казначейства в управлінні фінансовими ресурсами та контролю за їх цільовим спрямуванням. Абсолютна величина залишків коштів на ЄКР (табл. 2) зображена в динаміці на рис. 3. в розрізі місяців та рис. 4. в розрізі років помісячно.

Таблиця 2

Залишок коштів на ЄКР за 2003-2015рр.

Показник	2003	2005	2007	2009	2011	2012	2013	2014	2015
січень	452	4 950	9 084	7 715	2 724	2 062	458	1 739	3 008
лютий	1 811	6 750	11 220	7 946	6 036	4 255	4 047	4 721	8 792
березень	1 637	6 957	13 834	5 988	7 755	4 703	2 773	3 590	14 615
квітень	903	6 866	14 865	5 453	6 158	5 726	3 579	4 209	26 674
травень	740	5 342	14 539	3 363	9 441	5 640	3 766	3 811	23 560
червень	1 180	7 685	16 557	4 966	17 182	7 878	4 108	8 053	27 746
липень	594	5 549	13 680	4 134	7 797	5 632	3 754	3 729	25 446
серпень	341	7 797	15 508	2 583	8 180	3 644	3 925	6 570	33 271
вересень	752	10 270	17 121	6 576	11 053	6 608	3 990	13 412	45 853
жовтень	2 508	8 267	13 217	3 544	6 307	2 311	4 073	10 055	47 128
листопад	3 092	7 148	13 340	3 311	5 332	1 762	410	8 476	43 624
грудень	4 475	27 350	15 229	3 291	6 217	8 834	1 197	6 767	47 957

Якщо до 2007 року фіксувалися стабільні показники залишків коштів на ЄКР, то з 2009 року відзначаємо значні коливання та основну тенденцію до їх зниження.

Дослідження дозволяє зробити висновок, що залишки коштів на ЄКР в розрізі років та щомісяця поводять себе однаково, тобто в січні – зростають, лютому – спадають (за винятком 2004 р. та 2007 р.), в березні основна тенденція до зниження і т. д. На сучасному етапі висока концентрація фінансових ресурсів та їх обіговість спонукають до більш ефективного управління бюджетними коштами та підвищенню контролю за їх цільовим спрямуванням через систему казначейства

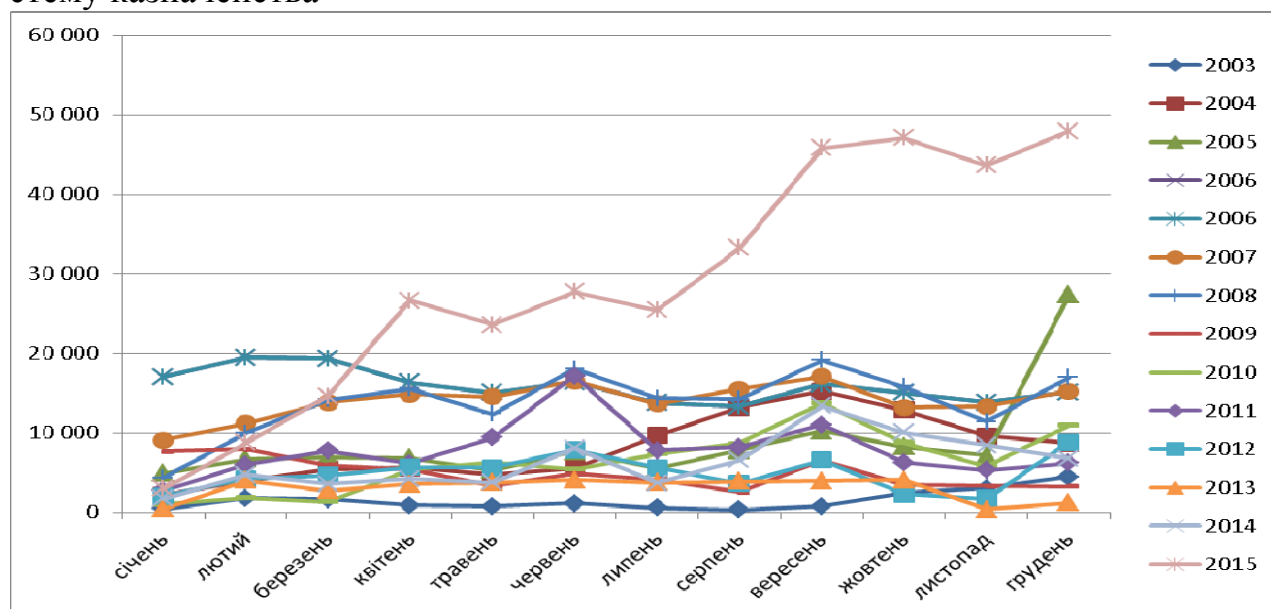


Рисунок 3. Динаміка вхідного середньомісячного сальдо ЄКР в Україні у 2003-2015 рр. в розрізі місяців (станом на початок місяця)

* Побудовано самостійно за даними Державної казначейської служби України [2; 4; 6; 7].

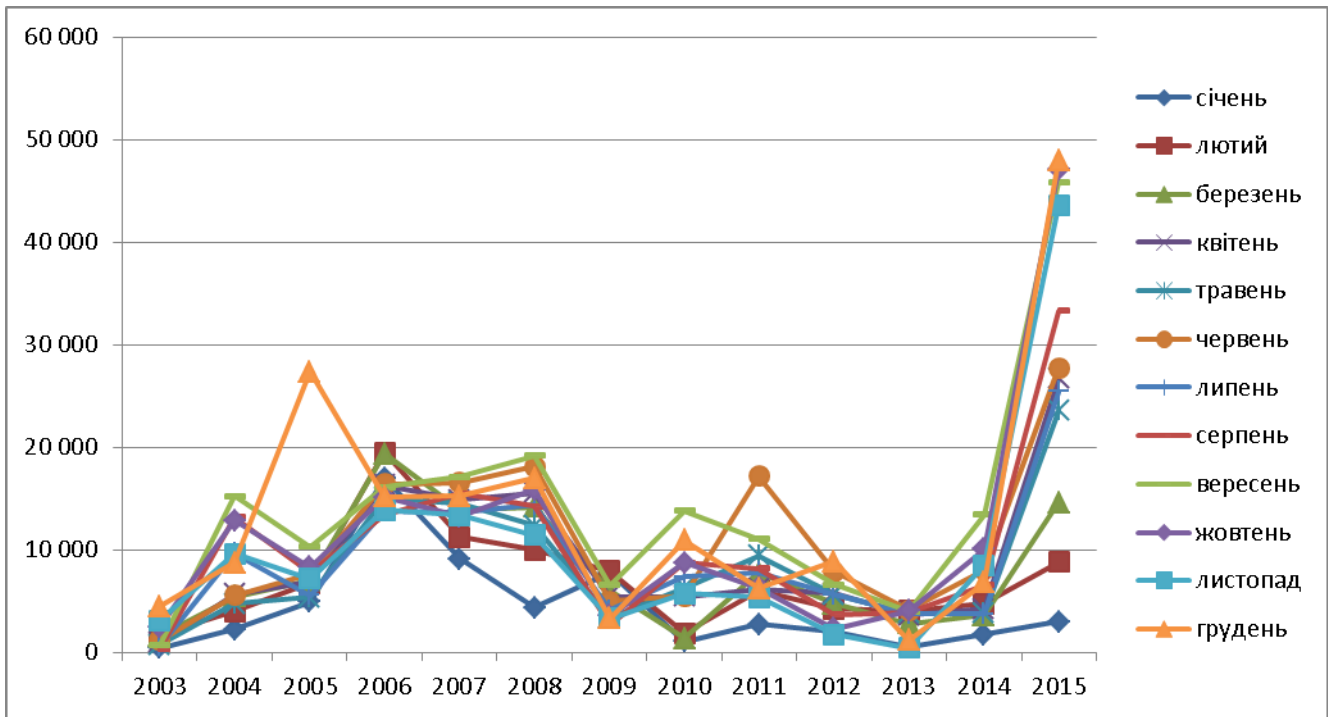


Рисунок 4. Динаміка вхідного середньомісячного сальдо ЄКР в Україні у 2003-2015 рр., (станом на початок місяця) в розрізі років

* Побудовано за даними Державної казначейської служби України [2; 4; 6; 7].

Так, аналіз динаміки залишків коштів на ЄКР в абсолютному значенні (Табл.2) та по відношенню до попередніх років показав, що темпи росту у відсотках у 2005 р. у відношенні до 2004 р. становили 52,4%, 2006 р. до 2005 р. – 108%, 2007 р. до 2006 р. – 88%, 2008 р. до 2007 р. – 99%, 2009 р. до 2008 р. – 35%, 2010 р. до 2009 р. – 130,3%, 2011р. до 2010 р. – 123%, 2012 р. до 2011 р. – 63% , 2013 до 2012 рр. – 61%, 2014 до 2013 рр. – 208%, та аналогічні розрахунки по ГУ ДКСУ в Одеській області (рис.5).

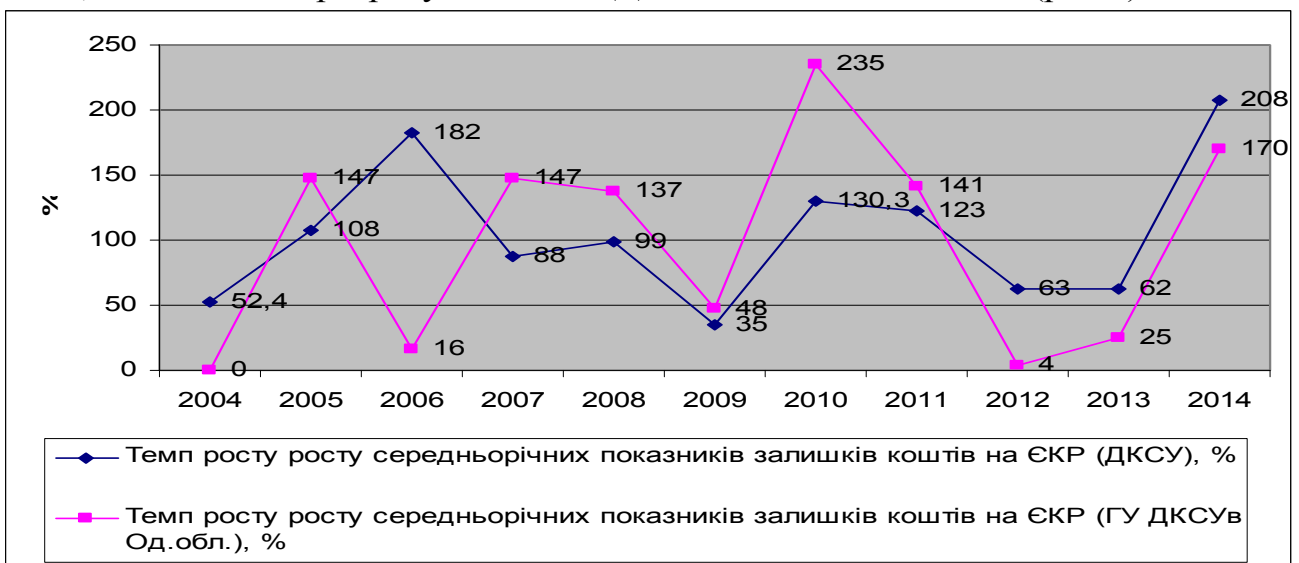


Рисунок 5. Динаміка росту середньорічних показників залишків коштів на ЄКР

* Побудовано самостійно за даними Державної казначейської служби України [2; 4; 6; 7].

Таким чином, системі казначейства належить провідна роль у галузі системи планування, розподілу, складання і виконання бюджету, а також контролю за використанням грошових ресурсів, з якої видно, наскільки повно виконуються функції казначейства. Принциповими відмінностями від казначейського обслуговування бюджету є здійснення видатків шляхом оплати рахунків та відкриття рахунків розпорядниками бюджетних коштів в органах казначейства.

Це, в свою чергу, розширило функції казначейства, адже воно стало для розпорядників та отримувачів бюджетних коштів безготівковим банком.

Нині затвердилася тенденція до збільшення залишків бюджетних коштів в установах банків, які не використовуються бюджетними установами і організаціями, що фінансуються з бюджету.

Такий стан справ пояснюють тим, що з вини Головних розпорядників коштів державного бюджету значні суми безпідставно затримуються на рахунках Державної казначейської служби через несвоечасний розподіл їх, відсутність належно оформленої кошторисної документації, угод на поставку матеріальних цінностей, обладнання тощо та недосконалість касового обслуговування видатків державного бюджету.

Результати аналізу свідчать про необхідність запровадження комплексних заходів для вирішення проблем, пов'язаних з недостатньо ефективним управлінням наявними коштами Державного бюджету України та недосконалістю існуючої системи управління видатками.

Відмітимо, що це лише основні проблеми, з якими сьогодні зіткнулися в системі казначейства при управлінні фінансовими ресурсами.

Ще однією проблемою є зменшення кількості обслуговуваних бюджетних організацій, при збільшенні кількості рахунків [2].

Це пов'язано з різними економічними явищами в країні: реформування та реорганізації установ та організацій, перепідпорядкованість, наприклад, створення міністерства доходів спричинило реорганізаційні зміни в структурі митних служб та управлінь міністерства доходів. Але, з однієї сторони зменшилась кількість обслуговуваних в казначейській службі організацій, з іншої, кількість рахунків не зменшилась, а, навпаки, з 2011 року зросла.

Як демонструє рис. 6, в Державній казначейській службі України в Одеській області показники кількості організацій, реєстраційних та особових рахунків по загальному, спеціальному фондах та іншим клієнтам державного та місцевих бюджетам та суми річних видатків загального та спеціального фондів державного та місцевих бюджетів (млн. грн.) мають різну тенденцію: кількість реєстраційних та особових рахунків по загальному, спеціальному фондах та іншим клієнтам державного та місцевих бюджетам збільшується з 32148 (2010 р.) до 44782 (2014 р.), кількість установ, які знаходились на казначейському обслуговуванні за останні 2 роки збільшується з 2699 до 2827, а сума річних видатків загального та спеціального фондів державного та місцевих бюджетів при цьому зменшилась за період 2013-2014 рр. з 24065,2 млн. грн. до 20630,2 млн. грн.

Дослідження залишків коштів на єдиному казначейському рахунку та аналіз темпів росту ЄКР ДКСУ та ГУ ДКСУ показує на їх різкі коливання. Такі показники темпів росту динаміки залишків коштів на ЄКР пояснюються нестабільністю цих залишків.

Насьогодні ще не розроблена стратегія щодо методів мобілізації, перерозподілу та ефективного використання тимчасово вільних коштів, яка повинна спиратися на відповідну нормативно-правову базу.

Вилучення резервних коштів дозволило б не лише покривати тимчасово вільні кошти, але й інвестувати у вигідні проекти, здійснювати пільгове кредитування тощо. Існують проблеми своєчасності реагування на внесення змін.

Так, ведення бухгалтерського обліку та здійснення операцій на рахунках розпорядників виконується своєчасно і заздалегідь. Але щодо складання звітності, – то в деяких випадках показники не співпадають при порівнянні зі звітами розпорядників, які несвоєчасно враховують зміни та коригування. На наш погляд, морально та фізично застарілі автоматизовані робочі місця не дають можливості працювати в повну силу. Адже в моменти пікових навантажень технічне забезпечення дає збої. Слід зазначити, що на казначейське обслуговування видаткової частини бюджету, принциповою ознакою якого є здійснення видатків розпорядників бюджетних коштів шляхом оплати рахунків органами Державної казначейської служби України, переведено близько 70 тисяч розпорядників та одержувачів коштів державного та місцевих бюджетів, яким відкрито понад 660 тисяч клієнтських рахунків.

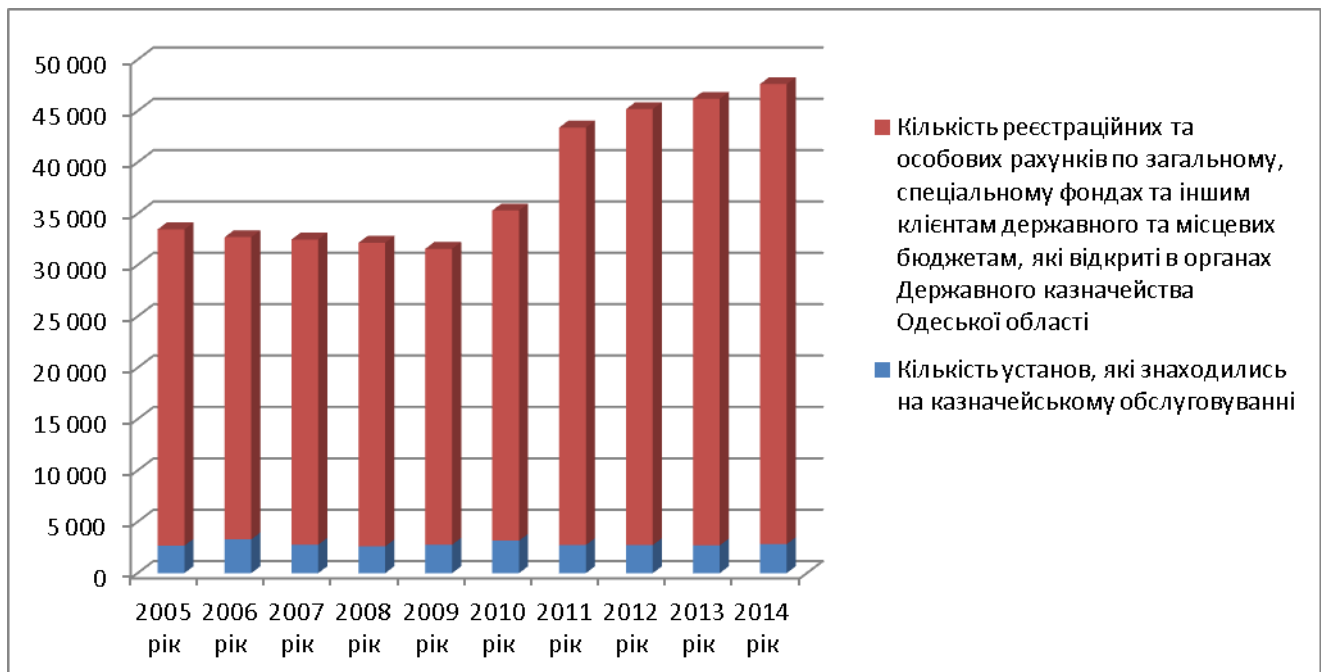


Рисунок 6. Кількість рахунків, відкритих в органах ДКСУ в Одеській області.

* Побудовано самостійно за даними ДКСУ [1; 4; 7].

Як вже згадувалося раніше, є певна невідповідність навантажень на казначей. Адже, згідно штатного розпису, на одного казначея виділяється більше

30 обслуговуючих організацій, що призводить до перенавантаження працівників та є чинниками помилок.

Процес розвитку системи казначейства продовжується. З плином часу він набуває більш розвинених форм і державної значимості. Напрямки подальшого розвитку та шляхи комплексного реформування системи державного казначейства окреслені у проекті стратегії розвитку Державної казначейської служби України на 2011-2020 роки. Зі створенням ДКУ (згідно наказу №335) [1; 3] вирішилися основні функції: забезпечення виконання державного бюджету і управління державними коштами.

З формуванням в Україні ринкових відносин змінюється організаційна структура центрального апарату та територіальних органів Державного казначейства, а також їх юридичний статус.

Державна казначейська служба України є центральним органом виконавчої влади і керується у своїй діяльності Конституцією України, законами України, постановами Верховної Ради України, указами і розпорядженнями Президента України.

Діяльність Державної казначейської служби України фінансується за рахунок державного бюджету України.

Державна казначейська служба України та її підрозділи є юридичними особами, мають самостійні баланси, рахунки в установах банків [2; 5]. Удосконалення організаційних форм функціонування органів Державної казначейської служби України, впровадження й вдосконалення нових казначейських процедур і методології бухгалтерського обліку та контролю були пов'язані з передусім зі зміною статусу Державної казначейської служби України у зв'язку зі входженням до системи електронних платежів Національного банку України. Подальший розвиток Державної казначейської служби України може бути прогнозований за умови чіткого розуміння його статусу щодо платіжної системи виконання бюджету [3; 6].

Реформування економічних відносин у напрямі ринкових перетворень в Україні охоплює тією чи іншою мірою всі сфери діяльності суспільства, зокрема й державний контроль і найважливішу ланку і невід'ємний його складник – фінансовий контроль.

Таким чином, державна казначейська служба, виконуючи функцію обслуговування державного і місцевих бюджетів, здійснює попередній і поточний фінансовий контроль, що по суті є запобіжним заходом для бюджетних установ щодо можливих порушень при використанні ними бюджетних коштів і кроком до реалізації аудиту як форми фінансового контролю у державі [2; 6].

Дослідження дозволяє дійти висновку, що основні функції, які виконує казначейство, в цілому розширились та деталізувались з розвитком системи казначейства. Значно збільшилось навантаження на органи оперативного управління бюджетом, в першу чергу ДКСУ, та ускладнився процес управління фінансовими ресурсами в системі казначейства.

Так, наприклад, з 2011 р. казначейство в особі керівника може затверджувати головних розпорядників бюджетів, що надає додаткових повноважень та переваг перед іншими розпорядниками коштами. В (сполученні) з недосконалою законодавчою базою, яка стосується безпосередньо касового виконання бюджету в системі казначейства, ця функція може стати вибуховою в протилежному від очікуваного результату сенсі.

Це відбувається внаслідок того, що фінансування бюджетних видатків за відомчою структурою дає можливість не надавати органам Державної казначейської служби всієї необхідної документації, що підтверджувала б реальність, доцільність та обґрунтованість проведених витрат.

Висновки і перспективи подальших розробок: проаналізовано сучасний стан управління фінансовими ресурсами через систему казначейства, визначено ефективність функціонування єдиного казначейського рахунку в системі електронних платежів. Виявлено основні недоліки та проблеми функціонуєчої казначейської системи. Зміст отриманих результатів становить наступне:

1. Зростання обсягів надходжень грошових ресурсів до доходної частини бюджету має стійку тенденцію до збільшення. Дослідження показало, що на єдиному казначейському рахунку України щорічно обертається від 1540 млрд. грн. до 47 957 млрд. грн., що значно ускладнює роботу органів ДКСУ, підвищує вимоги до оперативності, швидкості проходження платежів, контролю за надходженням та витрачанням коштів.

2. Відповідно до збільшення надходжень до державного бюджету збільшується і його видаткова частина, що потребує нових вимог щодо здійснення контролю за цільовим використанням бюджетних коштів та контролю за управлінням фінансовими ресурсами в системі казначейства.

3. Разом з тим, існує низка питань, які потребують негайного вирішення: неможливість використання тимчасом вільних залишків коштів для забезпечення покриття касових розривів; недосконалість законодавчого забезпечення; недосконалість організаційного забезпечення; порядок реєстрації зобов'язань; зменшення кількості обслуговуваних бюджетних організацій, при збільшенні кількості рахунків та ін.

4. Ще однією проблемою є зменшення кількості обслуговуваних бюджетних організацій, при збільшенні кількості рахунків [2]. Це пов'язано з різними економічними явищами в країні: реформування та реорганізації установ та організацій, перепідпорядкованість, наприклад, створення міністерства доходів спричинило реорганізаційні зміни в структурі митних служб та управлінь міністерства доходів. Але, з однієї сторони зменшилась кількість обслуговуваних в казначейській службі організацій, з іншої, кількість рахунків не зменшилася, а, навпаки, з 2011 року зросла.

5. Визначено темпи росту показників ЄКР на рівні ДКСУ та ГУ ДКСУ в Одеській області. Виявлено загальну позитивну тенденцію.

6. Дослідження процесу управління фінансовими ресурсами в системі казначейства дозволили дійти висновку, що основні функції, які виконує казначейство, в цілому розширились та деталізувались з розвитком системи казна-

чейства. Значно збільшилось навантаження на органи оперативного управління бюджетом, в першу чергу ДКСУ, та ускладнився процес управління фінансовими ресурсами в системі казначейства.

Список використаної літератури

1. Баранова В. Г Менеджмент фінансових потоків в казначейській системі // В. Г. Баранова, Е. І. Курганська // Збірник наукових праць «Вісник соціально-економічних досліджень». – Одеса : ОНЕУ. – 2014. – № 53. – с. 81-88.
2. Кублікова Т. Б. Система казначейства : управління фінансовими ресурсами : монографія / Т. Б. Кублікова, Е. І. Курганська. – Одеса : ОНЕУ, Вид. Атлант, 2015. – 322 с.
3. Наказ Державної казначейської служби України «Про затвердження порядку обслуговування державного бюджету за видатками» № 1223 ВІД 30. 09. 2011 р.
4. Про затвердження Порядку зупинення операцій з бюджетними коштами : Постанова Кабінету Міністрів України від 19. 01. 2011 № 21. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=215061&page=0. – Назва з екрану.
5. Про економію державних коштів та недопущення втрат бюджету : Постанова Кабінету Міністрів України від 01. 03. 2014 № 65. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=215061&page=0. – Назва з екрану.
6. Про Державний бюджет України на 2014 рік : закон України від 16. 01. 2014 № 719-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=215061&page=0. – Назва з екрану.
7. Порядок організації роботи органів Державної казначейської служби України у процесі казначейського обслуговування державного бюджету за витратами : Наказ Державної казначейської служби України від 07. 06. 2013 № 101. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=215061&page=0. – Назва з екрану.

Стаття надійшла 27.10.2015р.

Э. И. Курганская,

кандидат экономических наук,

ст. преподаватель кафедры финансов

Одесского национального экономического университета

ул. Преображенская, 8, г. Одесса, 65082, Украина

e-mail: elekurg@rambler.ru

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ КАЗНАЧЕЙСТВА

Аннотация

В статье проведен анализ современного управления финансовыми ресурсами через систему казначейства. Акцентировано внимание на особенностях осуществления казначейского контроля и сложность его структуры и управления финансовыми ресурсами в системе казначейства. Выявлены основные проблемы в управлении бюджетными ресурсами и функционирования казначейской системы, особенно в условиях политического кризиса. Выявлено, что в условиях экономического кризиса роль бюджетных учреждений, которые бы аккумулировали бюджетные средства и осуществляли контроль за целевым использованием финансовых ресурсов, приобретает особое значение. Рассмотрена система казначейства как главный финансовый институт государства, благодаря которому существенные изменения претерпел процесс управления расходами государственного бюджета. Показано, что в современных условиях органы Государственной казначейской службы возникают

одними из самых активных участников в процессе управления государственными и региональными финансовыми ресурсами благодаря использованию законодательно принятых механизмов и процедур выполнения государственного и местных бюджетов в соответствии с требованиями бюджетного законодательства.

Ключевые слова: казна, казначейская система, бюджет, кассовые расходы, обслуживание бюджета, система казначейства, Государственная казначейская служба, оперативное управление финансовыми ресурсами, бюджетные средства, исполнение бюджета по доходам, лимитные справки, бюджетные ассигнования, финансовые обязательства, общий и специальный фонд.

E. I. Kurganskaya,
PhD. in Economics,
Senior tutor of finance Department
Odesa National Economic University
Preobrazhenskaya str., 8, Odesa, 65082, Ukraine
e-mail: elekurg@rambler.ru

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES VIA THE TREASURY SYSTEM

Summary

The article analyzes modern financial management through the category of treasury. The attention is paid to the specifics of treasury control and complexity of its structure and financial management system. The basic problem in the management of budgetary resource is functioning of treasury system, especially in political crisis. It was revealed that the economic crisis significantly influences budgetary institutions that have accumulated budgetary funds. The treasury system is considered as the main state financial institution due to which the process has undergone significant changes in the state budget expenditure management. It is shown that in modern conditions authorities of the State Treasury Service is the one of the most active participants in the management of national and regional financial resources due to the use of legally accepted mechanisms and procedures for the implementation of state and local budgets in accordance with the requirements of the budget legislation. The introduction of the Single Treasury Account allows you to have information on the budget. The main subject of the article is a treasury system; the goal is the analysis of financial management through the category of treasury. Methodology used in the article is the historical method, system method, logical method, mathematical method and method of analysis. Practical value of the research is the financial, the economic and the treasury system determination. The results of the research are the position that the increase of financial resources tends to increase the revenue side of the budget. Increase in revenues to the state budgeting increases its expenditure part. Investigation of financial management in the treasury system has enabled the State Treasury Service to conclude its main functions and significantly increased them.

Keywords: treasury, treasury system, budget, cash expenditures, maintenance budget, treasury system, the State Treasury, efficient financial management, budget, execution of budget revenues, limit reference, budget allocations, financial liabilities, general and special fund.

References

1. Baranova, V. G & Kurgans'ka, E. I. (2014). Menedzhment finansovykh potokiv v kaznacheys'kiy systemi [Management of financial flows in the treasury system]. *Zbirnik naukovykh prats' «Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'» – Collection of scientific works «Buletin of social and economic researches»*, Odesa : ONEU, № 53, pp. 81-88. [in Ukrainian].
2. Kublikova T. B. & Kurgans'ka, E. I. (2015). Systema kaznacheystva : upravlinnya finansovymy resursamy : [System Treasury : management of financial resources]. Odesa : ONEU,

Vyd. Atlant. [in Ukrainian].

3. Nakaz Derzhavnoi kaznacheys'koi sluzhby Ukrainy «Pro zatverdzhennia poriadku obslugovuvannia derzhavnogo biudzhetu za vydatkami» [Order of the State Treasury Service of Ukraine “On Approval of the order of the state budget expenditures”] № 1223 vid 30. 09. 2011 r. [in Ukrainian].
4. Pro zatverdzhennia Poriadku zupynennia operatsiy z biudzhetnymi koshtamy : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 19. 01. 2011 № 21 [About approval of the suspension of operations with budget funds : Act of Cabinet of Ministers of Ukraine from 19. 01. 2011 № 21]. Retrieved from http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=215061&page=0. [in Ukrainian].
5. Pro ekonomiiu derzhavnykh koshtiv ta nedopushchennia vtrat biudzhetu : postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 01. 03. 2014 № 65 [About saving of public funds and prevention of budget losses : Act of Cabinet of Ministers of Ukraine from 01. 03. 2014 № 65]. Retrieved from http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=215061&page=0. [in Ukrainian].
6. Pro Derzhavnyi byudzheth Ukrainy na 2014 rik : zakon Ukrainy vid 16. 01. 2014 № 719-VII [About the State Budget of Ukraine for 2014 : Law of Ukraine from 16. 01. 2014 № 719-VII]. Retrieved from http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=215061&page=0. [in Ukrainian].
7. Poriadok organizatsii roboty organiv Derzhavnoi kaznacheys'koi sluzhby Ukrainy u protsesi kaznacheys'kogo obslugovuvannia derzhavnogo biudzhetu za vytratamy : nakaz Derzhavnoi kaznacheys'koi sluzhby Ukrainy vid 07. 06. 2013 № 101 [The order of organization of the Ukrainian State Treasury Service in the process of treasury maintenance of the state budget expenditure : Order of the State Treasury Service from 07. 06. 2013 № 101]. Retrieved from http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category?cat_id=215061&page=0. [in Ukrainian].

УДК 334.012.23

В. И. Борщ,

кандидат экономических наук,

преподаватель кафедры экономики и управления

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

Французский бульвар, 24/26, 65058, г. Одесса, Украина

e-mail: viktoriya_borsh@mail.ru

СООТНОШЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛОВ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматривается роль социального капитала в экономическом развитии. Предложен анализ содержания и форм проявления социального капитала в соотношении с экономическими процессами, которые свойственны постиндустриальному технологическому укладу. Определена роль социального капитала в процессе формирования и развития человеческого капитала организации. Проанализирован механизм преобразования социального капитала в человеческий капитал. Рассмотрены социальный капитал как один из ключевых конкурентных преимуществ организации.

Ключевые слова: социальный капитал, формы социального капитала, уровни социального капитала, социальный потенциал, человеческий капитал.

В современных условиях социализации экономики, когда человеческий и социальный факторы развития предприятия становятся его конкурентными преимуществами, понятие «капитал» в экономической науке получило более широкую трактовку и новые формы. Сейчас актуален вопрос формирования социального и человеческого капитала предприятия, значимых факторов влияния на экономическое развитие, как предприятия, так и общества и государства, в целом. Социальный капитал влияет на хозяйственную деятельность общества как самостоятельное явление и через преобразования в другие формы, такие как культурный, человеческий и физический капитал.

Теоретическая база для исследования социального капитала была сформирована в западной экономической теории. Так П. Бурдье рассматривал социальный капитал в качестве продукта общественного производства, исследовал его как совокупность потенциальных и имеющихся ресурсов, которые связаны с крепкими сетями, и институциональных отношений взаимного признания [2; 6]. Его последователями в исследовании социального капитала является Р. Барт [7], А. Портерс [10; 11], Ф. Фукуяма [8]. Значительный вклад в теорию социального капитала сделал Г. Лори [9]. Дж. Коулман сформировал концепцию, которая посвящена роли социального капитала в создании человеческого капитала [3]. Г. Беккер исследовал экономические аспекты формирования социального капитала [5].

В современной науке изучением структуры, специфики и аспектов исследования социального капитала занимаются представители преимущественно таких научных сфер, как социология, экономическая теория и менеджмента. В рамках экономической теории и менеджмента особое внимание необходимо уделить теоретическому анализу и практическому аспекту использования соци-

ального капитала в практике корпоративного управления и в рамках формирования человеческого и управленческого капитала организации.

Целью данной статьи является рассмотрение феномена социального капитала в современном обществе с позиции различных подходов, формирования междисциплинарных основ для его дальнейшего исследования и определения его роли в процессе формирования и развития человеческого капитала на мини- и микро уровнях.

Ни один из видов капитала не породил столько дискуссий в современном научном обществе относительно его интерпретации и методологических вопросов формирования и существования как социальный капитал. Это связано со многими факторами, однако важнейшими из них является то, что существуют сложности в определении его критериев и количественных показателей анализа, а также с историческими аспектами его генезиса. Возникновение и становление социального капитала связано, по нашему мнению, с процессами капитализации и осознание доходности таких понятий как социальные сети и доверие в современном постиндустриальном обществе и экономике знаний.

С целью выявления сущностных характеристик социального капитала необходимым является установление его взаимосвязи с общей экономической категорией «капитал». Последняя рассматривается как ограниченный ресурс, который имеет способность накапливаться и приносить добавленную стоимость. Капитал функционирует благодаря деятельности индивида, так он его формирует и развивает. Социальный капитал реализуется в более широком смысле, поскольку условия, при которых индивид может функционировать разнообразны. Это связано с тем, что человек живет в обществе, в котором создается множество институтов для решения различных задач, создает разнообразные социальные связи и сети.

Социальный капитал менее осязаемым, чем физический капитал, и это затрудняет его дефиницию. Так социальный капитал существует только в сфере социальных связей людей и возникает в процессе их социального взаимодействия. В рамках принадлежности к социальным структурам, в которые вступает человек, выделяют следующие проявления и формы социального капитала:

1) доверие социальной структуры к информации, которую было внедрено в социальные связи: так в рамках данной формы проявления социального капитала происходят процессы капитализации репутации и гуд-вилла управленческой команды и организации в целом, что в будущем ведет к эффекту мультипликатора, когда к формированию этой репутации присоединяются новые звенья, которые приводят к объединению организации на основе доверия. Доверие как комплексный продукт взаимодействия социальных структур определяет поведение и мотивацию личности и персонала организации;

2) существующие общественные нормы и нормы, которые существуют внутри организации, формирующие административно-правовые методы управления;

3) сетевая деятельность и сетевые методы управления, которые позволяют координировать вертикальные и горизонтальные процессы в орган

изации.

Выше перечисленные проявления и формы социального капитала проявляются в социально однородных организациях и объединениях. Длительное соблюдение связей, которые были установлены, является ресурсом, который доступен для индивида. Этот ресурс со временем имеет свойство накапливаться и проявлять свой эффект через взаимодействие с другими индивидами, координацию их действий или, наоборот, имеет свойство иссякать. Таким образом, степень его накопления или исчерпания определяет его трансформационную функцию. Например, мастерство лучше повышается в высококвалифицированной среде, чем вне нее.

Нормы можно рассматривать как запас социального капитала, а социальное взаимодействие – как его поток. В первом варианте, социальный капитал представлен в статической форме, а во втором – в динамической. Запас социального капитала признается продуктивным, поскольку он позволяет индивиду достичь своей цели. Причем эта цель может касаться не только создание материального эффекта (выработку продукта, получения прибыли), но и формирование общественного блага (например, формирование партнерских связей, альянсов и т.д.).

Источники социальных связей, которые генерируют социальный капитал, могут состоять как из одного индивида, так и с общества в целом, в рамках национального и мирового хозяйства. Выделение социального капитала по уровням базируется на институциональной структуре социально-экономической системы. Так под обобществлением социального капитала понимают экономические границы (масштаб) формирование и присвоение социальной ренты, получаемой экономическими агентами в рамках перехода на более сложные уровни независимо от их предыдущих вложений. Так в рамках этих источников выделяют следующие уровни социального капитала:

- наноуровень социального капитала, где рассматривается один экономический агент;
- миниуровень социального капитала – это отношения, возникающие в домохозяйствах;
- микроуровень социального капитала – это отношения внутри институциональных единиц (коммерческие и некоммерческие организации);
- мезоуровень социального капитала – это отношения внутри институциональных секторов или между институциональными единицами (область, регион);
- макроуровень социального капитала – это отношения между институциональными секторами (государство)
- метауровень социального капитала – это глобальный уровень отношения между национальными экономическими системами (рис. 1).

Так социальный капитал воплощается в отдельных людях и в многообразии их социальных связей, таким образом, он существует в виде иерархической системы, обосновывает положение, социальный капитал создается и развивается путем внутренних изменений.



Рисунок 1. Уровни взаимодействия социального капитала

Традиционной основой формирования различных уровней социального капитала является индивидуальный социальный капитал, который определяется как индивидуальное социальное искусство. Социальный капитал проявляется во взаимодействии индивидов на мини- и микро уровнях, которые: 1) объединены в группы, то есть речь идет об отношениях между членами достаточно однородной группы (например, семья), и в этом случае социальный капитал называется «соединяющим» или устойчивым; 2) не объединены в группу, то есть речь идет об отношениях между неоднородными группами (например, коллеги или партнеры) – социальный капитал называется «приобщающий» капитал или надстройкой. Разница в проявлениях взаимодействия индивидов формирует в существенную разницу в накоплении социального капитала. Если в организации сформирована управленческая команда с устойчивым «приобщающим» капиталом, то повышается уровень совокупного социального капитала. Как правило, это замкнутая организационная структура, которая имеет устойчивую репутацию за счет сформированных собственных норм взаимодействия, которые были закреплены в корпоративной культуре. А звенья с «приобщающим», неустойчивым капиталом, организационно не сформированы и играют критическую роль – происходят процессы разрушения социального ресурса, снижают потенциал организации.

Таким образом, социальный капитал представляет собой совокупность структурированных социально-экономических отношений, основанных на взаимном признанных неформальных институтах (нормах и ценностях), следование которым приносит пользу и выгоду субъектам этих отношений в виде социальной ренты [4]. Это капитал связей и ценностей межличностных отношений. Социальный капитал является общественным благом, если он существует

в виде норм и сетей общественного участия, то он является предпосылкой экономического расцвета и эффективного самоуправления.

Анализ различных концепций и теорий социального капитала позволяет выделить следующие его функции:

- 1) создает условия для снижения транзакционных издержек;
- 2) обеспечивает доступ субъектов хозяйствования к благам и ценностям, рост объема доступных ресурсов, а также снижение затрат, как связанные с получением этого доступа;
- 3) обеспечивает доступ к информации;
- 4) обеспечивает рост доверия к институту, который им владеет.

Эффективное выполнение перечисленных функций социального капитала позволяет снизить расходы предприятия. Соответственно, его «капитальная» составляющая проявляется в способности уменьшать транзакционные издержки, неопределенность и риск, повышать эффективность использования специфических активов, т. е. родовым для социального капитала является понятие интеллектуального капитала (социальный капитал, по нашему мнению, является его составным элементом) и человеческого капитала (социальный капитал является базовым элементом формирования человеческого). Они тесно взаимосвязаны и отражают важную роль персонала в современной экономике и менеджменте.

По нашему мнению, эффективное использование человеческого капитала невозможно без наличия социального. Знания передаются только там, где существуют тесные взаимосвязи, а качество знаний, передаваемых зависит от уровня доверия этих отношений. Это можно проследить на примере действия «парадокса звезд». Речь идет о ситуации, когда менеджер, обладающий необходимыми для должности знаниями, способностями и навыками, а его позиция совпадает с существующим желанием осуществлять свою деятельность, и он показывает молниеносные результаты в своей организации находясь в категории «звезд» среди сотрудников, однако существует большая вероятность, что если он перейдет в другую организацию, он не будет таким успешным как в предыдущей. Такой феномен заставляет задуматься о том, почему высокие результаты не могут быть перенесены с одной организации в другую. И в соответствии с этим, главной задачей менеджмента в таком случае есть необходимость понять, что именно внутри организации влияет на эффективность ее трудового коллектива. В соответствии с этим не стоит упускать из виду социальный капитал, который является не менее важной движущей силой управленческой результативности.

Рассмотрим следующую ситуацию. Менеджер А пришел в организацию с большим объемом связей с аффилированными лицами (например, налоговая инспекция, казначейство, топ-менеджмент других организаций – поставщиков ресурсов и покупателей продукции / услуг и т. д.). Менеджер Б уже работает значительное время в данной организации, при этом у него такой же человеческий потенциал как и у менеджера А, но он не обладает необходимыми организации связями за ее пределами. Возникает вопрос, менеджер будет наиболее ре-

зультативным. Таким образом, мы видим, что социальный потенциал, то есть запас социальных связей рабочего как внутри организации, так и за ее пределами, который он может активно использовать при получении необходимой информации, соответственно, повышая свой трудовой потенциал, является значительным фактором личностной компоненты результативности управленческого персонала, то есть человеческого капитала организации. Выше указанный пример позволяет говорить о том, что социальный потенциал существует не только в рамках формальных и неформальных взаимоотношений организации и ее работников между собой и внешними элементами окружающей среды, но и может принадлежать и индивиду, который может переносить это как актив из одной организации в другую, что может стать его конкурентным преимуществом наравне с его человеческим капиталом.

Причем, чем больше социальный потенциал индивида, тем более у него возможностей для получения информации о способах и методах труда, особенностях трудовых отношений в рамках деятельности организации и т.д. для формирования знаний об этой деятельности и формирования добавленного трудового и человеческого потенциала. А при благоприятных условиях добавленный трудовой и человеческий потенциал приобщаются к производству, то есть превращаются в добавленный человеческий капитал [1].

Таким образом, роль социального капитала в создании и становлении человеческого капитала можно отобразить с помощью механизма преобразования социального капитала в человеческий капитал (рис. 2).

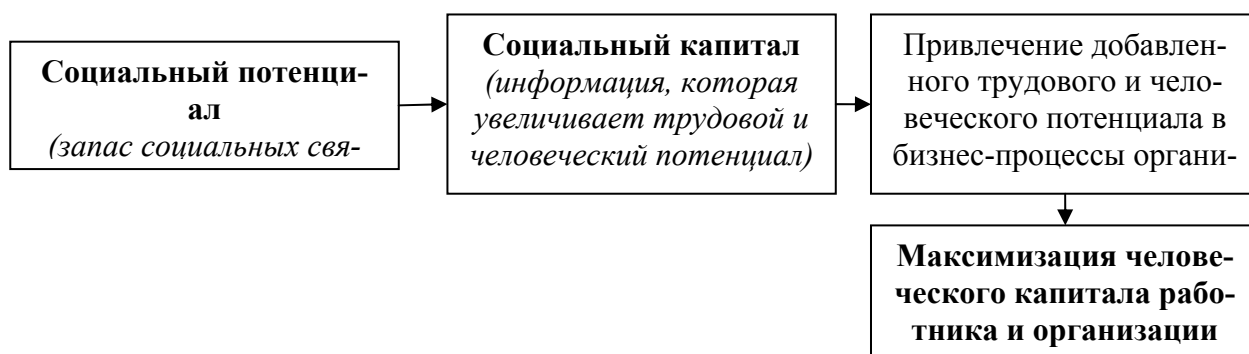


Рисунок 2. Механизм превращения социального капитала в человеческий капитал

Как следует с рис. 2, социальный капитал не может реализовываться и развиваться автономно, без человеческого капитала. Социальный потенциал превращается в социальный капитал только при условии, если он приводит к максимизации добавленной стоимости. Итак, механизм, описанный выше, становится механизмом функционирования социального капитала, что приводит к приросту добавленной стоимости. В рамках данного механизма функционирования можно утверждать, что социальный капитал – это неформальные отношения между рабочими и коллективами организации по поводу преобразования социального потенциала в трудовой и человеческий потенциал работников, который, в свою очередь, реализуется в человеческом капитале, обеспечивая мак-

симизацию добавленной стоимости. В этом заключается его экономическая сущность.

Механизм преобразования социального капитала в человеческий капитал обосновывает положение, социальный капитал является фактором формирования человеческого капитала организации и косвенно влияет на социальную, организационную и экономическую эффективность деятельности управленческого персонала посредством увеличения его трудового потенциала. Тем самым он может обеспечивать создание новых конкурентных преимуществ как самого управленческого персонала, так и организации в целом за счет социальной активности. Развитый социальный капитал организации снижает транзакционные издержки, следовательно, максимизирует добавленную стоимость. Но эти процессы на предприятии реализуются опосредованно через сознание и поведение персонала, его трудовые отношения, доверие, то есть с помощью трудового потенциала и человеческого капитала.

Это создает необходимость для развития не только человеческого капитала организации, но и социального, поскольку, чем больше будет отдача от инвестиций в социальный капитал, тем в больших объемах будет реализован трудовой потенциал организации, существенно отразится на ее прибыли.

Причем, с позиции человеческого капитала, карьерное развитие сотрудника зависит от его способностей, умений, знаний и опыта работы, то с позиции социального капитала – зависит от тех отношений, в которые вовлечено сотрудника внутри организации и за ее пределами. Эти отношения могут превратиться в «зону ближайшего развития» индивида, создает благоприятные условия для развития его человеческого капитала, и, наоборот, могут блокировать его карьерный и профессиональный рост. Таким образом, социальный капитал – это ценность, которая создается сотрудниками через отношения с другими людьми. Сеть отношений, к которым добавлен сотрудник и которую он может формировать вокруг себя, позволяет ему видеть выгодные для организации возможности и реализовывать их. Человеческий капитал – это качество самих сотрудников, когда социальный капитал – это качество отношений между ними. Так, популярное выражение «кадры решают все» сегодня может звучать иначе – кадры и их взаимоотношения решают все. Какие бы выдающиеся профессионалы и руководители из ранга «звезд» не привлекались в деятельность организации, которые бы инструменты их развития и содержания не использовались, все же результативность их деятельности будет еще зависеть и от созданной внутри компании корпоративной культуры и уровня доверия сотрудников.

Перспективы дальнейших исследований. Предусматривается исследование роли социального и человеческого анализа в формировании и развитии управленческого капитала организации.

Список использованной литературы

1. Бочкаева И. В. Взаимодействие социального и человеческого капитала организации / И. В. Бочкаева // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. – Вып. 31. – № 6 (221). – 2011. – С. 142-147.
2. Бурдьё П. Социология социального пространства / П. Бурдьё ; Пер. с франц. ; отв. ред. перевода Н. А. Шматко. – М. : Институт экспериментальной социологии ; СПб. : Атетейя, 2007. – 288 с.
3. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – № 3. – 2001. – С. 122-139.
4. Лаврионова Н. И. Экономический подход к социальному капиталу / Н. И. Лаврионова // Экономика образования. – № 4. – 2014. – С. 73-78.
5. Becker G. The Economic Approach to Human Behavior / G. Becker. Chicago, 1976. – 134 p.
6. Bourdieu P. Forms of Capital / P. Bourdieu // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / [edited by J. G. Richardson]. – N. Y., 1983. – Pp. 249-270.
7. Burt R. Structural holes : the social structure of competition / R. Burt. – Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1992. – 313 p.
8. Fukuyama F. The Great Disruption : Human Nature and the Reconstitution of Social Order / F. Fukuyama. – N. Y. : The Free Press, 1999. – 354 p.
9. Loury G. A Dynamic Theory of Racial Income Differences / G. Loury // Women, Minorities and Employment Discrimination / [edited by P. Wallance and A. La-Mond]. – Lexington, MA : Lexington Books, 1977. – 201 p. – Pp. 153-188.
10. Portes A. Social Capital : Its Origins and Applications in Modern Sociology / A. Portes // Annual Review of Sociology. – 1998. – Vol. 24. – Pp. 242-266.
11. Portes A. The Economic Sociology of Immigration, Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship / A. Portes. – N. Y. : Russell Sage Foundation, 1995. – 310 p.

Стаття надійшла 29.09.2015 р.

В. І. Борщ,

кандидат економічних наук,
викладач кафедри економіки та управління,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
Французький бул. 24/26, м. Одеса, 65058, Україна
e-mail: viktoriya_borsh@mail.ru

СПІВВІДНОШЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ТА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛІВ ОРГАНІЗАЦІЇ

Аннотація

У статті розглядається роль соціального капіталу в економічному розвитку. Запропоновано аналіз змісту та форм прояву соціального капіталу у співвідношенні з економічними процесами, які властиві до постіндустріального технологічного укладу. Визначена роль соціального капіталу в процесі формування та розвитку людського капіталу організації. Проаналізовано механізм перетворення соціального капіталу в людський капітал. Розглянуто соціальний капітал як один з ключових конкурентних переваг організації.

Ключові слова: соціальний капітал, форми соціального капіталу, рівні соціального капіталу, соціальний потенціал, людський капітал.

V. I. Borshch,

PhD. in Economics,

Lecturer of Economics and Management,

Odesa I. I. Mechnykov National University

24/26 Frantsuzskiy Boulevard, 65058, Odesa, Ukraine

e-mail: viktoriya_borsh@mail.ru

RATIO OF SOCIAL AND HUMAN CAPITAL IN ORGANIZATION**Summary**

Research subject of this article is the social capital as an economic category. The objective of the article is the review of the social capital's phenomenon in the postindustrial society from the viewpoint of the different approaches, formation of the multidisciplinary bases for the further researches and determination of the social capital's role in the formation and development processes of the human capital at the mini- and micro levels.

For achieving the stated objective such general and special scientific methods were used as morphological, systemic, structural and logical analysis, formalization, and analogy, comparative and integrative methods.

As a result, categories of "social capital" and "social potential" were determined. Appearance shapes of social capital and its levels were defined depending on the institutional structures of socio-economic system. The mechanism of social capital transformation into the human ones at the mini- and micro levels was considered in the article. On the bases of this mechanism the social capital's economic nature viewed. Also the conception of social capital as the organization's competitive factor was proposed.

As the conclusion is the author's position about the social capital as the quality of existing relationships between organizations' staff.

Keywords: social capital, forms of social capital, levels of social capital, social potential, human capital.

References

1. Bochkaeva, I. V. (2011). Vzaimodeystvie sotsialnogo i chelovecheskogo kapitala organisatsii [Interaction of social and human capital at organization]. *Vestnik Cheliabinskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Bulletin of Cheliabinsk state university : Economics*, Vyp. 31, № 6 (221), pp. 142-147. [in Russian].
2. Burde, P. (2007). Sotsiologiya sotsialnogo prostranstva [Sociology of social space]. Moskva : Institut eksperimentalnoy sotsiologii ; Sankt-Peterburg. : Ateteyia. [in Russian].
3. Koulman, Dzh. (2001). Kapital sotsialniy i chelovecheskiy [Social and human capital]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost – Social sciences*, № 3, pp. 122-139. [in Russian].
4. Lavrionova, N. I. (2014). Ekonomicheskii podkhod k sotsialnomu kapitalu [Economic approach to the social capital]. *Ekonomika obrazovaniia – Educational economics*, № 4, pp. 73-78. [in Russian].
5. Becker G. (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago.
6. Bourdieu P. (1983), *Forms of Capital*, in J. G. Richardson (Ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, N. Y., pp. 249-270.
7. Burt R. (1992), *Structural holes : the social structure of competition*, Cambridge, Mass. : Harvard University Press.
8. Fukuyama F. (1999), *The Great Disruption : Human Nature and the Reconstitution of Social Order*, N. Y. : The Free Press.
9. Loury G. A (1977), *Dynamic Theory of Racial Income Differences*, in P. Wallace and A. Lamond (Ed.) in *Women, Minorities and Employment Discrimination*, Lexington, MA : Lexington Books, pp. 153-188.
10. Portes A. (1998), *Social Capital : Its Origins and Applications in Modern Sociology*, *Annual Review of Sociology*, Vol. 24, pp. 242-266.
11. Portes A. (1995), *The Economic Sociology of Immigration, Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*, N. Y. : Russell Sage Foundation.

УДК 657

В. Д. Кубік,

старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету
вул. Преображенська, 8, м. Одеса, 65026, Україна
e-mail: kybikvalentina@rambler.ru

МОДЕЛЮВАННЯ ЯК МЕТОД ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена питанням моделювання облікової політики діяльності підприємства в сфері управління. Моделювання як метод вносить в облікову політику організації варіативність, сприяючи якісному аналізу нормативних правових документів з бухгалтерського обліку та вибору найбільш оптимальної моделі наказу керівника про облікову політику. В роботі виділено кілька етапів формування облікової політики організації з використанням методу моделювання як процесу. Окреслено, що при моделюванні окремих складових облікової політики підприємства необхідно спиратися на концептуальні засади організації обліку.

Ключові слова: облікова політика, моделювання, етапи формування, керуюча система, управління

З переходом до ринкових відносин змінилися підходи до постановки бухгалтерського обліку на підприємствах. Облікова політика є унікальним засобом, за допомогою якого, по-перше, здійснюється процес лібералізації системи бухгалтерського обліку; по-друге – відбувається вдосконалення нормативної системи з бухгалтерського обліку та бухгалтерської звітності; по-третє, вирішуються протиріччя чинного законодавства. З іншого боку, облікова політика є дуже важливим інструментом ефективного управління господарюючим об'єктом. Тому можна стверджувати, що процес формування ефективної облікової політики підприємства повинен будуватися як з урахуванням оцінки зовнішнього середовища, так і постановки цілей і завдань управління підприємством та особливостей і характеристик об'єкта управління

Моделювання є методом формування облікової політики організації. Виділення його етапів дозволяє зробити висновок, що моделювання вносить варіативність і сприяє вибору оптимальної моделі наказу керівника організації про облікову політику і раціональної системи бухгалтерського обліку. Безліч варіантів обумовлено цілями і факторами, що впливають на них. Істотне значення в процесі моделювання облікової політики мають цілі та завдання, які ставляться керівництвом перед обліковою системою, які є складовою стратегічних цілей.

Моделювання в сфері облікових аспектів управління (обліку, контролю, економічного аналізу, оподаткування) досліджують багато вчених, серед яких можна назвати К. В. Безверхого [1], І. В. Воронову [2], В. В. Євдокимова [3], В. М. Жука [4], Я. Д. Крупку, І. І. Кузя [5], Ю. А. Кузьминського [6], Н. М. Малюгу [7], Н. Т. Лабинцева, А. Ю. Карецького [8], С. В. Нихаєва [9], В. І. Попович [10], М. І. Сидорову [11], В. Резніченко, А. А. Тимашова [12], М. М. Шигун [13].

Доцільно проаналізувати існуючі підходи до базових понять моделювання. У літературі наводяться різні визначення моделей. Так, Л. А. Трофімова і В. В. Трофімов відзначають, що модель (від лат. *modulus* – зразок, зображення, образ) – це створена людиною подібність реального об'єкта. Найбільш широко моделювання використовують в техніці, в автомобілебудуванні, в авіації, в космосі, в геодезії, в архітектурі та ін. [14, с. 19].

Облікова політика є основою для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, а також інформаційною базою системи управління. Більшість науковців підкреслює, що облікова політика повинна охоплювати теорію, методологію, технологію, організацію обліку. Такий погляд є виправданим, оскільки це впливає з трактування облікової політики як інструменту управління обліком. Але не менш важливим є також і моделювання облікової політики.

З огляду на вищезазначене, в дослідженні зроблена спроба розв'язати проблему формування облікової політики як дійсної моделі діяльності підприємства з метою ефективного управління.

Якщо раніше використання моделювання відбувалося в техніці, фізиці і хімії, то в кінці ХХ і нинішньому ХХІ столітті сформувалося значне кількість напрямів моделювання у філософії та економіці. Зокрема, М. М. Шигун відзначає наступні напрями сучасних досліджень моделювання: загальна теорія моделювання; філософія моделювання; макроекономічне моделювання; моделювання економіки, економічних систем і процесів; моделювання управлінських процесів, планування, прогнозування; моделювання виробничих і господарських процесів, бізнес-процесів; моделювання в бухгалтерському обліку; моделювання в контролі, ревізії, аудиті, експертизі; моделювання в економічному аналізі; моделювання інформаційних систем і технологій, баз даних; моделювання в банківській діяльності; фінансове моделювання і прогнозування; моделювання податкової системи, податків і платежів; моделювання розвитку АПК; моделювання зовнішньоекономічної діяльності; моделювання інвестиційної діяльності; моделювання інноваційної діяльності; моделювання маркетингової діяльності; моделювання ризиків, ризикових операцій; моделювання трудового потенціалу та зайнятості; економіко-математичне, економетричне моделювання; імітаційне моделювання; статистичні методи моделювання; інші напрями моделювання [15, с. 370].

Однією зі складних інформаційних моделей управління підприємством і є облікова політика. Так А. В. Наговіцина зазначає, що облікова політика є багатофункціональним інструментом і є інструментом реалізації методу бухгалтерського обліку в окремій організації. До її формування необхідно підходити відповідально і ретельно, використовуючи моделювання, яке є методом формування облікової політики. Моделювання, як метод, вносить в облікову політику організації варіативність, сприяючи якісному аналізу нормативних правових документів з бухгалтерського обліку та вибору найбільш оптимальної моделі наказу керівника про облікову політику [16, с. 66]. Сутність облікової політики трактується неоднозначно. У Міжнародному стандарті бухгалтерського облі-

ку 8 «Облікова політика, зміни в облікових оцінках та помилки» зазначено, що облікова політика – конкретні принципи, основи, угоди, правила та практика, що застосовуються підприємством при складанні та поданні фінансової звітності [17]. Відповідно до п. 5 ст. 8 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» підприємство самостійно визначає облікову політику підприємства, під якою розуміється сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [18].

Насправді облікова політика є багатофункціональним інструментом реалізації методу бухгалтерського обліку в окремій організації. До її формування необхідно підходити відповідально і скрупульозно, використовуючи моделювання, що є методом формування облікової політики.

На етапі створення підприємства фахівці в галузі управління формують бізнес-план. Спираючись на бізнес-план, досліджуючи специфіку діяльності організації, вивчаючи нормативну й законодавчу базу в галузі обліку, бухгалтер повинен провести підготовчі дії до моделювання облікової політики, знайти найбільш відповідні способи обліку. Для цього слід зрозуміти, які показники, що характеризують господарську діяльність, отримує організація в різних змодельованих варіантах облікової політики. В даний час ми можемо стверджувати, що положення з бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти фінансової звітності накладають певні обмеження на вибір методів обліку та оцінки активів і зобов'язань. Зовнішня середа, в якій доводиться здійснювати свою діяльність тому чи іншому підприємству, не стоїть на місці і постійно зазнає постійних змін: на державному рівні – приймаються нові нормативні та законодавчі документи, змінюються умови господарювання тощо. Змінам піддається і безпосередньо саме підприємство: припиняються окремі види діяльності, розвиваються і запроваджуються нові види діяльності, збільшуються масштаби діяльності, обсяги операцій і т. п. Вся сукупність зовнішніх і внутрішніх факторів призводять до необхідності адекватного відображення обліковою системою змінених умов діяльності.

Первинна облікова політика як модель облікової системи у зв'язку зі змінами вже не відображає факти господарської діяльності достовірно. Тому вплив цих умов призводить до необхідності коригування облікової політики, тобто створення нової моделі.

Виділимо декілька етапів формування облікової політики організації з використанням методу моделювання як процесу на рис. 1.

Представлені на рис. 1 етапи моделювання в процесі формування облікової політики дозволяють зробити висновок: етап розробки облікової політики вимагає підвищеної уваги з боку персоналу бухгалтерії. Він представляє найбільш важливий етап формування документа. Моделювання як метод вносить в облікову політику організації варіативність, сприяючи якісному аналізу нормативних правових документів з бухгалтерського обліку та вибору найбільш оптимальної моделі наказу керівника про облікову політику. На думку М. І. Кутер, «облікова політика в широкому сенсі – це засіб реалізації облікових цілей

шляхом вибору адекватних їм моделей бухгалтерського відображення» [19, с. 543], а також «...вибір між альтернативними варіантами обліку» [20, с. 527].

Особливого розгляду вимагає принциповий підхід до логіки формування облікової політики підприємства. Н.О. Лоханова справедливо вважає, що при розробці облікової політики підприємств повинні бути обов'язково враховані стратегічні цілі та завдання економічного розвитку і, зокрема, завдання підтримки економічної безпеки [21, с. 16]. Н. М. Макарова також вважає, що в якості критерію результативності облікової політики виступає досягнення поставленої мети і вирішення основних завдань облікової системи з урахуванням ефективного використання її можливостей [22, с. 17]. З іншого боку, можна погодитись з А. М. Морозевичем, який стверджує, що системи управління повинні створюватися під об'єкт управління для забезпечення ефективної (у необхідному сенсі) життєдіяльності останнього [23, с. 54].

На нашу думку, базовим підходом до моделювання облікової політики та інших об'єктів та елементів системи обліку на підприємстві є положення про те, що, як підкреслює Б. І. Валуєв, керуюча система цілеспрямовано впливає на керований об'єкт за допомогою функцій, утворюють логічний цикл управління: планування – облік – контроль – економічний аналіз – регулювання (прийняття управлінських рішень) і т. д. [24, с. 8]. Причому, як вважає Б. І. Валуєв, облік у цьому випадку доцільно розглядати в якості однієї з загальних функцій управління, підпорядкованих досягненню загальних цілей системи, а не в якості виключно інформаційної системи [24, с. 26]. Координацію та інтеграцію функцій управління управлінського циклу виконує функція більш високого порядку – функція організації управління, що забезпечує досягнення мети керуючою системою.

Саме функцію організації управління безпосередньо реалізує облікова політика, системно втілюючи і реалізуючи елементи всіх функцій управлінського циклу (планування, власне обліку, контролю, економічного аналізу і регулювання), забезпечуючи інтеграцію, координацію і цілеспрямованість впливу цих функцій на об'єкт управління – економіку підприємства. Моделювання як метод вносить до облікової політики організації варіативність, сприяючи якісному аналізу нормативних правових документів з бухгалтерського обліку та вибору найбільш оптимальної моделі наказу керівника про облікову політику.

Аналіз сутності та ролі облікової політики як моделі системи обліку, контролю та економічного аналізу, а в широкому сенсі – всієї системи управління економікою підприємства – переконує в тому, що обидві ці системи (причому, перша є підсистемою другий) повинні розвиватися, орієнтуючись на цілі керованої системи для досягнення необхідного стану об'єкта управління (підприємства). Це підкреслює необхідність здійснювати основний акцент при розробці облікової політики на чіткому встановленні стратегічних, поточних та оперативних цілей і завдань розвитку підприємства, а також на вивченні реальних характеристик та особливостей об'єкта управління (особливостей організаційної структури управління, структури виробництва, технологічного процесу, внутрішньовиробничих зв'язків і відносин) і використання отриманих знань для підвищення ефективності управління керованим об'єктом.

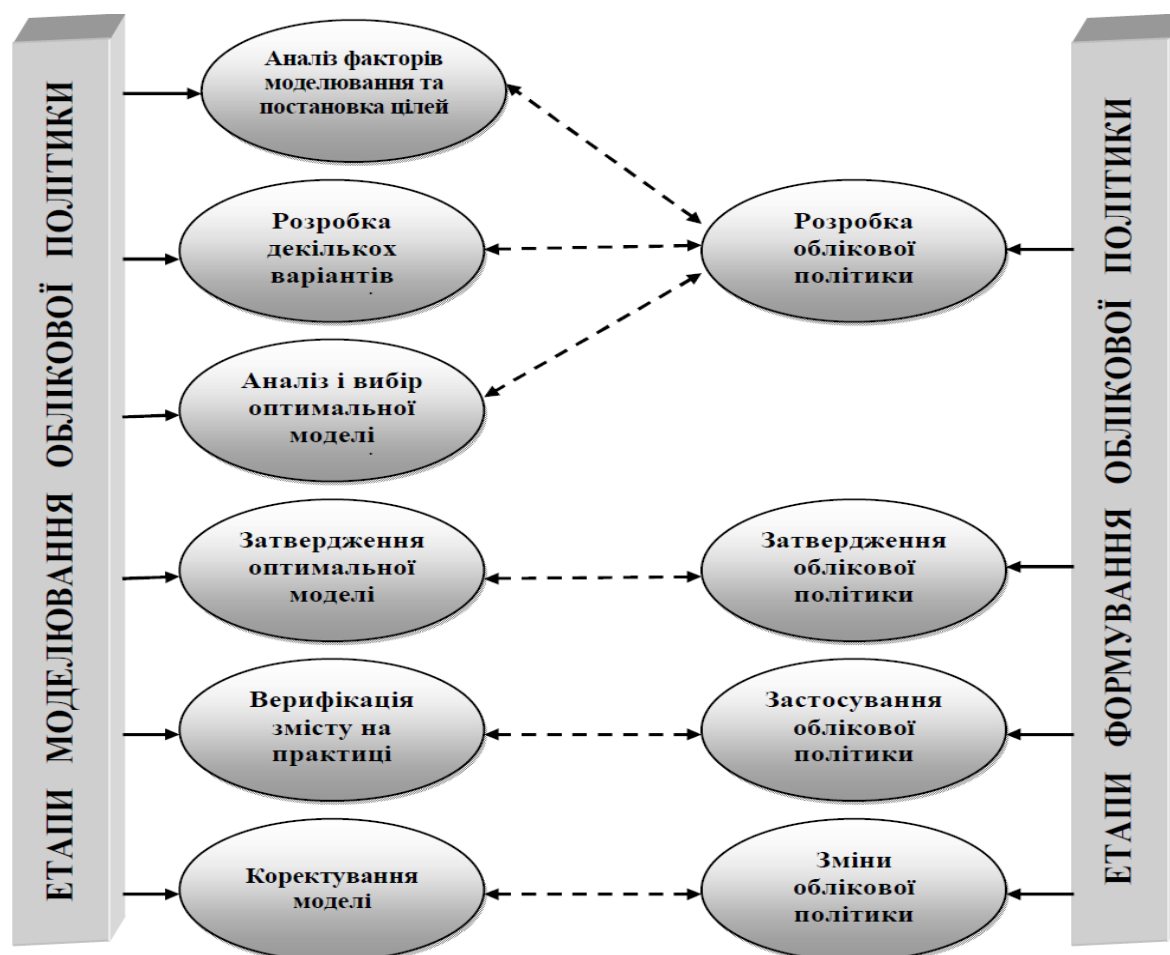


Рисунок 1. Взаємозв'язок етапів моделювання і формування облікової політики в управлінні підприємством*

*Джерело: побудовано автором.

На облікову політику як, з одного боку, прогностичну, а з іншого боку, діючу модель управління економікою підприємства, впливають як керуюча система (через цілеспрямованість і постановку завдань управління об'єктом), так і сам об'єкт управління (через зміну своїх властивостей, характеристик, складу і т. д.). Через інструмент коригувань відбувається розробка варіантів облікової політики та вибір найбільш оптимального з них, дозволяє підсилити цілеспрямованість управлінського процесу і підвищити ефективність управління економікою підприємства. Це дозволяє розглядати облікову політику в якості, з одного боку, прогностичної варіативної інформаційної моделі підприємства, яка є своєрідною передумовою, майбутньої проекцією діяльності підприємства (тобто, розглядати її в якості імітаційної облікової моделі) і, в той же час, з іншого боку, підходити до неї в якості динамічної моделі відображення реального стану і руху активів і пасивів діючого підприємства (тобто, розглядати її в якості адаптивної облікової моделі).

Наявність різноманітних варіантів моделі залежить від набору цілей, обумовлених впливом ряду факторів. На етапі розробки облікової політики організації необхідно, на нашу думку, провести аналіз наслідків впливу на бухгалтерський облік наступних факторів:

- 1) сфери та видів діяльності;
- 2) організаційно-правової форми організації;
- 3) майбутньої структури управління підприємствам;
- 4) масштабів передбачуваної діяльності організації;
- 5) структури і набору об'єктів обліку у складі передбачуваних пасивів і активів організації;
- 6) ступеня розвитку матеріальної бази та інформаційної системи;
- 7) рівня кваліфікації бухгалтерських кадрів, планованих до набору;
- 8) можливості внесення змін до чинної облікової політики організації при необхідності;
- 9) передбачуваної фінансової стратегії підприємства.

У той же час, П. Є. Житній цілком справедливо зазначає, що при розробці облікової політики необхідно керуватися не тільки специфічними, властивими бухгалтерському обліку принципами, але і загальними організаційно-управлінськими, що впливають на вибір істотних факторів і характеризує зв'язку внутрішніх господарських процесів із зовнішнім середовищем [25, с. 12]. Н. О. Лоханова також відзначає важливість того, щоб при розробці облікової політики були враховані орієнтири на досягнення ключових показників ефективності діяльності підприємства. Як відомо, в сучасній практиці управління і практиці складання звітності все більшого значення набувають показники не тільки фінансового характеру, а й нефінансові показники, які з різних позицій характеризує ефективність бізнесу і так чи інакше безпосередньо пов'язані з економічною безпекою [21, с. 16].

У цьому зв'язку вважаємо, що при моделюванні окремих складових облікової політики підприємства доцільно спиратися на концептуальні засади організації обліку, запропоновані Б. І. Валусевим [24, с. 100-103], а саме на:

- 1) принцип підпорядкованості загальній логіці організації управління економікою визначає вибір конкретних форм організації обліку;
- 2) принцип доцільного наближення функції обліку в центри прийняття рішень відповідно до особливостей організації управління та виробництва;
- 3) принцип делегування повноважень і відповідальності бухгалтерів нижчого рівня з збереженням загальної відповідальності за головним бухгалтером;
- 4) принцип взаємодії обліку з іншими функціями управління - плануванням, контролем, економічним аналізом, регулюванням (прийняттям управлінських рішень);
- 5) принцип взаємодії різних видів обліку, є взаємопов'язаними на основі наступності інформації та взаємодоповнюючими, коли об'єкти обліку різних видів обліку не збігаються;
- 6) принцип оптимального поєднання різних форм централізованої і децентралізованої організації обліку в кожному конкретному підприємстві.

Крім того, можна підкреслити багатоаспектність облікової політики, на що звертає увагу Н. С. Сахчинська, яка зазначає, що доцільно формувати такі аспекти облікової політики:

- методичний – сукупність можливих способів ведення обліку, що найбільш відповідає специфіці організації та інтересам користувачів;
- організаційний – способи організації ведення бухгалтерського обліку, що виражаються у порядку ведення бухгалтерського обліку;
- технічний – форма реалізації аспектів облікової політики;
- податковий – сукупність способів обліку, що впливають на формування оподатковуваних показників організації;
- управлінський – прийнята сукупність способів ведення обліку, калькулювання собівартості продукції, робіт, послуг та складання внутрішньої звітності з метою контролю та управління діяльністю організації;
- аналітичний – формування інформаційної бази з метою проведення аналізу;
- міжнародний – сукупність способів і процедур, застосовуваних при складанні бухгалтерської звітності, заснованих на професійному судженні [26, с. 15-16].

Всі ці аспекти необхідно покласти у побудову моделі облікової політики господарюючого об'єкта.

Використовуючи підхід Н. С. Сахчинської, процес багатоаспектної реалізації моделі облікової політики підприємства можна навести в такому вигляді (рис. 2).

Облікова оцінка має не менш важливе значення у побудові адекватної моделі облікової політики, яка буде охоплювати всі сторони діяльності і задовольняти вимоги як фінансової, так і управлінської спрямованості. Аналіз різних аспектів реалізації облікової політики демонструє, що інструмент бухгалтерської оцінки використовується в переважній їх більшості – методичному, податковому, управлінському, аналітичному та міжнародному. У той же час, є окремі аспекти облікової політики, де застосування оцінки не є очевидним – в організаційному та технічному аспектах. Це підтверджує неспівставленість категорій «облікова політика» та «облікова оцінка», їх зв'язок відповідно як системи в цілому та хоч і дуже важливої, але лише складової цієї системи (тобто підсистеми).

Аналіз сутності та ролі бухгалтерської оцінки в формуванні облікової політики підприємства потребує спеціального дослідження. При загальному підході можна звернути увагу на наступні моменти. В практиці фінансово-господарської діяльності застосовуються різноманітні методи оцінювання як засобів підприємства так і господарських процесів. Кожна з оцінок необхідна в певній мірі для вирішення різних задач. Таким чином, можна виділити оцінки, що застосовуються в плануванні, бюджетуванні, кредитуванні, в статистиці, в області господарського права і бухгалтерського обліку. Але, хоча від правильності оцінки залежить адекватність і надійність даних, які надаються бухгалтерським обліком, облікова політика є категорією більш високого порядку і не зводиться до використання лише облікових оцінок. Як вірно підкреслює Н. О. Лоханова, справа не лише в достовірності інформації, яка наводиться в бухгалтерській звітності в результаті застосування певних облікових оцінок і процедур в межах інформаційного підходу, але й в тому, що за рахунок вибору окремих методів обліку так чи інакше досягається вплив на реальні процеси ві-

дтворення капіталу суб'єкта господарської діяльності, а це вже виходить далеко за межі інформаційних аспектів [27, с. 150].

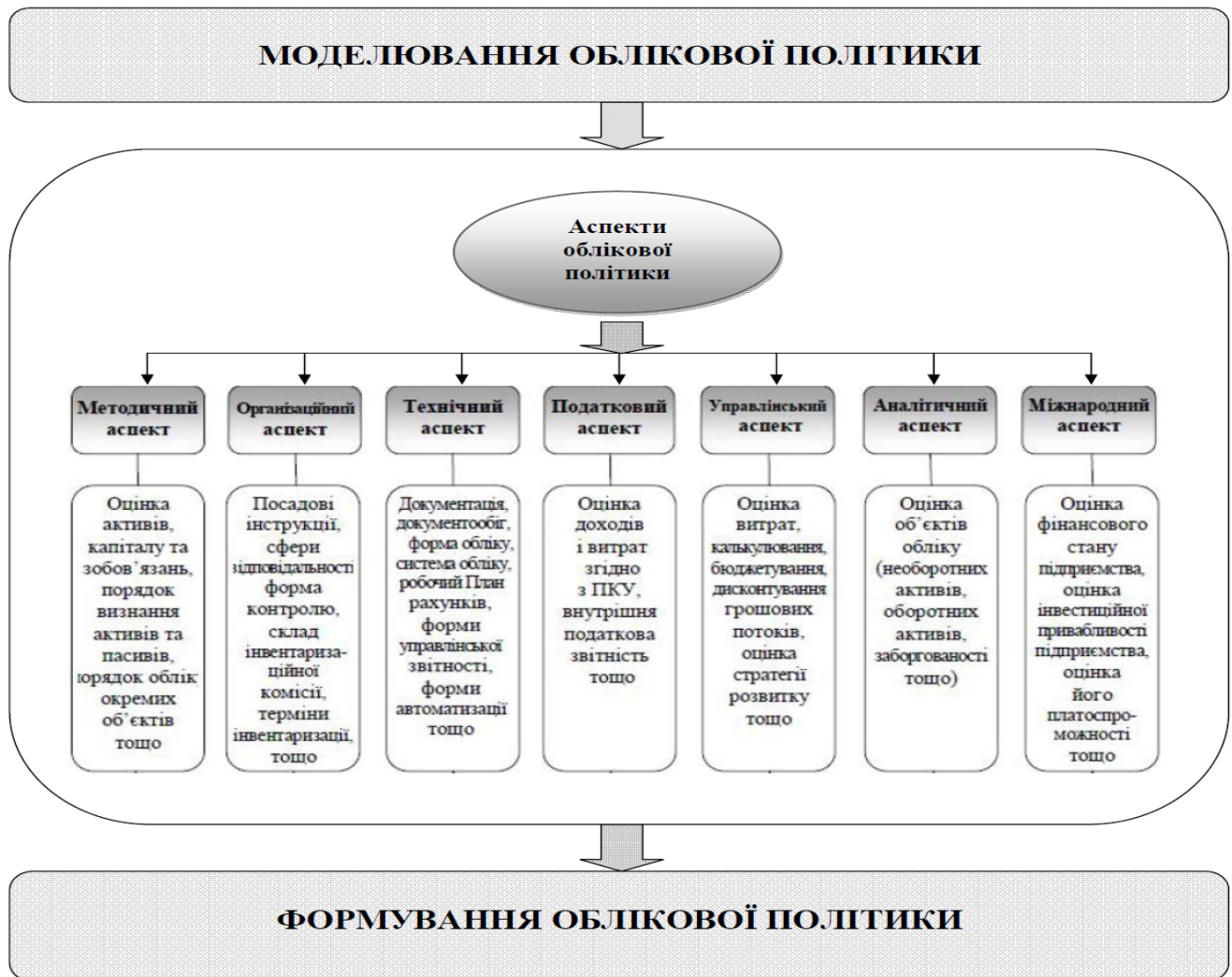


Рисунок 2. Аспекти моделювання і формування облікової політики в управлінні підприємством*

*Джерело: побудовано автором.

Можна також погодитись з думкою Лоханової Н.О. про те, що хоча під час формування облікової політики визначаються методи ведення саме бухгалтерського обліку, однак фактично вони впливають не лише а обліковий процес, а й на процес реалізації інших управлінських функцій, зокрема планування, контролю, економічного аналізу тощо [27, с. 149], та підкреслює, що процес розробки облікової політики повинен забезпечувати не тільки достовірне відображення інформації у звітності, необхідне для всіх груп користувачів, але й вирішення інших завдань, зокрема: страхування підприємства від небезпек і загроз значної втрати всіх видів ресурсів, накопичення достатніх коштів для підтримання достатнього технічного стану підприємства; оптимізації оподаткування тощо [27, с. 156].

Таким чином, категорії «облікова політика» та «облікова оцінка» не тотожні, вони пов'язані відповідно як система в цілому (облікова політика) та складова цієї системи, підсистема (облікова оцінка). Облікова політика є категорією більш високого порядку і не зводиться до використання лише облікових оцінок, хоча вони мають не однозначне значення в процесі моделювання облікової політики.

Об'єктами облікової політики є всі об'єкти бухгалтерського обліку (активи, власний капітал, зобов'язання, доходи, витрати та фінансові результати тощо), а облікові оцінки є інструментом, складовою частиною облікової політики будь-якого підприємства, незалежно від форм власності та форм господарської діяльності, що застосовується в переважній більшості аспектів формування та застосування облікової політики, проте, все ж не у всіх аспектах. Облікові оцінки використовуються в переважній більшості аспектів облікової політики як прогнозної та діючої моделі управління всіма об'єктами бухгалтерського обліку (активами, власним капіталом, зобов'язаннями, доходами, витратами та фінансовими результатами тощо) – у методичному, податковому, управлінському, аналітичному та міжнародному аспектах. У той же час, є окремі аспекти облікової політики, де застосування оцінки не є очевидним – в організаційному, технічному, можливо і в інших аспектах.

Поєднує категорії «облікова політика» та «облікова оцінка» те, що і облікова політика та облікові оцінки (як складова облікової політики) встановлюються підприємствами самостійно в межах дії чинного законодавства та широко використовуються в моделюванні діяльності підприємств.

Таким чином, при моделюванні облікової політики обліковий персонал повинен враховувати постановку цілей і завдань управління підприємством та особливостей і характеристик об'єкта управління, приймати до уваги умови та вимоги зовнішнього середовища, використовувати емпіричний підхід, враховуючи всі останні зміни нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку. Облікова політика визначає ідеологію господарювання підприємства на тривалий період, сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, дає змогу оперативно реагувати на зміни, які відбуваються у виробничому процесі, ефективно пристосовувати виробничу систему до умов зовнішнього середовища, знизити економічний ризик і добитися успіхів в конкурентній боротьбі. Метод моделювання в процесі формування облікової політики організації дозволить знизити витрати надалі і створювати сприятливу основу для прийняття ефективних управлінських рішень, а також надасть можливість визначати найкращі варіанти функціонування модельованого об'єкта, тобто оптимальні підходи до ведення бухгалтерського обліку в обліковій політиці в майбутньому. В умовах адаптації України у міжнародну економічну систему формування облікової політики набуває все більш актуальне значення, тому що міжнародна система обліку передбачає суттєвий вплив облікової політики на моделювання діяльності господарюючого об'єкту з метою формування результатів діяльності підприємства. На відміну від фінансової моделі облікової політики управлінська модель будується у формі, найбільш зручною для перетворення вихідних даних про діяльність підприємства в цінну управлінську інфор-

мацію, при цьому не встановлюються жодні формальні обмеження для зміни управлінської облікової політики.

Оптимізація облікової політики, як основне завдання побудови моделі фінансового та управлінського обліку господарської діяльності підприємства, є важливою метою бізнес-планування, на жаль, ще недостатньо науково проробленою. Тому дослідження моделювання в процесі формування облікової політики підприємства дозволить підвищити ефективність управлінських рішень та забезпечити досягнення найкращих варіантів функціонування об'єкта, що моделюється.

Розглянуті у статті питання не є вичерпними і потребують подальших досліджень, доробок та конкретизації. Невирішеними залишаються питання побудови цілісності моделі облікової політики в системі управління, яка потребує усвідомлення змісту окремо взятих функцій управління та їх взаємодії. Також потребує подальших досліджень співвідношення категорій «облікова політика» та «облікова оцінка». Розв'язання цих проблем дасть змогу визначити напрямки формування ефективної облікової політики з чіткою управлінською спрямованістю.

Список використаної літератури

1. Безверхий К. В. Особливості моделювання облікової політики за МСФЗ / К. В. Безверхий // Молодіжний економічний дайджест. – 2015. – № 2 - 3 (5 - 6). – С. 199 – 204.
2. Воронова И. В. Моделирование в бухгалтерском учете : на примере пищевой промышленности : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. Наук ; 08.00.12 «Бухгалтерский учет, контроль и анализ хозяйственной деятельности» / И. В. Воронова. – Санкт-Петербург, 2000. – 17 с.
3. Євдокимов В. В. Моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і практика застосування : Автореф. дис. ... канд. экон. наук.: 08.06.04 – «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В. В. Євдокимов. – К., 2005. – 21 с.
4. Жук В.М. Розвиток моделювання в бухгалтерському обліку / В.М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 3. – С. 26-32.
5. Крупка Я. Моделювання систем та процедур бухгалтерського обліку / Я. Крупка, І. Кузь // Вісник ТНЕУ. – 2013. – № 3. – С. 62-68.
6. Кузьмінський Ю. А. Моделювання як метод оперативного обліку та контролю міжнародних фінансово-господарських операцій / Ю. А. Кузьмінський // Бухгалтерський облік та господарський контроль : минуле, сучасне, майбутнє : збірник тез та текстів виступів на міжнародній науковій конференції, 16-17 травня 2002 р., м. Житомир. – Житомир : ЖІТІ, 2002. – С. 98-101.
7. Малюга Н. М. Моделирование как инструмент обеспечения прогностической функции бухгалтерского учета / Н. М. Малюга // Вестник национального технического университета «ХПИ». – 2005. – № 58. – С. 175-177.
8. Лабынцев Н. Т. Моделирование учетной системы в целях подготовки отчетности по МСФО [Электронный ресурс] / Н. Т. Лабынцев, А. Ю. Карецкий // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2012. – № 4. – С. 1-13. – Режим доступа : <http://naukovedenie.ru> 62ЭВН412.
9. Нихаев С. В. Моделирование формирования и изменения учетной политики : автореф. дис. ... канд. экон. наук; 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика». – Новосибирск : ФГОБУВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», 2004. – 25 с.

10. Попович В. І. Розробка моделі управлінського обліку на підприємствах готельного бізнесу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 – «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В. І. Попович. – К., 2009. – 21 с.
11. Сидорова М. И. Эволюция моделей бухгалтерского учета / М. И. Сидорова // Научная жизнь. – 2013. – № 9. – С. 119-121.
12. Резниченко В. Моделирование оптимизации налоговой политики предприятия / В. Резниченко, А. А. Тимашов // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем : Збірник наукових праць. – Київ, 2014. – Вип. 19. – С. 304-312.
13. Шигун М. М. Економічне моделювання в дисертаційних дослідженнях : бібліометричний аналіз / М. М. Шигун // Вісник ЖДТУ. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – №1 (43). – С. 115-127.
14. Трофимова Л.А., Трофимов В.В. Методы принятия управленческих решений: учебное пособие / Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 101 с.
15. Шигун М.М. Економічне моделювання в наукових публікаціях: бібліометричне дослідження / М.М. Шигун // Міжнародний збірник наукових праць. – 2008. – Вип. 2(11). – С. 350-383.
16. Наговицына О. В. Моделирование как метод формирования учетной политики организации / О. В. Наговицына // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 5. – С. 66-72.
17. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020. – Назва з екрану.
18. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16. 07. 1999 г. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. – Назва з екрану.
19. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета : [учеб]. / М. И. Кутер. – 2-е изд. ; перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 640 с.
20. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета : [ученик] / М. И. Кутер. – 3-е изд. ; перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 592 с.
21. Лоханова Н. О. Облікова політика як інструмент управління економічною безпекою компанії / Лоханова Н. О. // Інвестиції : практика та досвід. – 2014. – № 11. – С. 12-13.
22. Макарова Н. Н. Концепции формирования учетной политики экономических субъектов : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.12 – «Бухгалтерский учет, статистика» / Н. Н. Макарова. – Йошкар-Ола : ФГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный аграрный университет», 2011. – 33 с.
23. Морозевич А. Н. Организационное строение систем управления социально-экономическими объектами / А. Н. Морозевич // Проблемы управления. – 2011. – 4 (41). – С. 53-60.
24. Валуев Б. И. Проблемы развития учета в промышленности / Б. И. Валуев. – М. : Финансы и статистика, 1984. – 215 с.
25. Житний П. Є. Організаційно-методологічні аспекти облікової політики фінансово-промислових систем: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / П.Є. Житний. – Київ, 2009.– 35 с.
26. Сахчинская Н. С. Учетная политика коммерческих организаций: методология формирования и механизм реализации : Автореф. дис. ... докт. екон. наук; 08.00.12 – «Бухгалтерский учет, статистика» / Н. С. Сахчинская. – Тольятти : Тольяттинский государственный университет, 2011. – 38 с.
27. Лоханова Н. О. Інтеграційні процеси в обліку в умовах інституціональних перетворень : Монографія / Н. О. Лоханова. – Херсон : Грінь Д.С., 2012. – 400 с.

Стаття надійшла 31.10.2015 р.

В. Д. Кубик,

старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита
Одесского национального экономического университета
ул. Преображенская, 8, г. Одесса, 65026, Украина
e-mail: kybikvalentina@rambler.ru

**МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК МЕТОД ФОРМИРОВАНИЯ
УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ****Аннотация**

Статья посвящена вопросам моделирования учетной политики деятельности предприятия в сфере управления. Моделирование как метод вносит в учетную политику организации вариативность, способствуя качественному анализу нормативных правовых документов по бухгалтерскому учету и выбора наиболее оптимальной модели приказа руководителя об учетной политике. В работе выделено несколько этапов формирования учетной политики организации с использованием метода моделирования как процесса. Подчеркнуто, что при моделировании отдельных составляющих учетной политики предприятия необходимо опираться на концептуальные основы организации учета.

Ключевые слова: учетная политика, моделирование, этапы формирования, управляющая система, управление

V. D. Kubik,

senior lecturer of accounting and audit department
Odesa national economic university,
Preobrazhenska street, 8, m. Odesa, 65026, Ukraine
e-mail: kybikvalentina@rambler.ru

**MODELING AS A METHOD OF ENTERPRISE'S ACCOUNTING
POLICY FORMATION****Summary**

The article is devoted to the issues of accounting policy modeling of enterprise activities in the field of management. Modeling as a method brings variance into enterprise accounting policy, promoting qualitative analysis of normative legal accounting documents and stimulating the choice of the most optimal model of executive's order concerning accounting policy.

In the course of the given research the existing approaches to the basic concepts of modeling are analyzed. The analysis of the essence and the role of accounting policy as a model of a system of accounting, control and economic analysis, and, in the broader sense – the whole system of enterprise economy management – convinces that these two systems should develop, focusing on the aims of the managing system in order to achieve the required condition of the object of management.

Accounting policy development requires not only specific, accounting-based principles, but general management principles as well.

Implementing modeling method in the process of enterprise accounting policy defining makes it possible to reduce expected expenses, to create an advantageous ground for making managerial decisions, and also to provide an opportunity to identify the best variation of the modeled object functioning, as the regulations of the international accounting system implies substantial impact of accounting policy on the formation of enterprise activity results.

Keywords: accounting policies, modeling, stages of formation, management system, management.

References

1. Bezverkhyi, K. V. (2015). Osoblyvosti modeliuvannya oblikovoi polityky za MSFZ [Features of simulation accounting policies under IFRS]. *Molodizhnyi ekonomichnyi daidzhest – Youth economic digest*, pp. 199-204. [in Ukrainian].
2. Voronova, Y. V. (2000). Modelirovanie v bukhholderskom uchete : na primere pishchevoy promyshlennosti [Modeling in accounting : the case of the food industry]. Sankt-Peterburg. [in Russian].
3. Yevdokimov, V. V. (2005). Modeliuvannya systemy bukhholderskoho obliku : teoriia i praktyka zastosuvannya [Simulation of accounting system: theory and practice of use]. Kyiv [in Ukrainian].
4. Zhuk, V. M. (2010). Rozvytok modeliuvannya v bukhholders'komu obliku [Development of modeling in accounting]. *Oblik i finansy APK – Accounting and finances of APK*, 3, pp. 26-32. [in Ukrainian].
5. Krupka, Ia. & Kuz, I. (2013). Modeliuvannya system ta protsedur bukhholders'koho obliku [Simulation of the systems and accounting procedures]. *Visnuk TNEU*, 3, pp. 62-68. [in Ukrainian].
6. Kuzminskyi, Iu. A. (2002). Modeliuvannya yak metod operatyvnoho obliku ta kontroliu mizhnarodnykh finansovo-hospodarskykh operatsii [Simulation as a method of accounting and operational control of the international financial and economic operations]. *Bukhhalters'kyi oblik ta hospodars'kyi kontrol' : mynule, suchasne, maibutnie : zbirnyk tez ta tekstiv vystupiv na mizhnarodnii naukovi konferentsii – Accounting and economic control : past, modern and future : collection of tesis and reports of international scientific conference*, Zhytomyr : ZhITI. [in Ukrainian].
7. Maliuha, N. M. (2005). Modelirovanie kak instrument obespecheniia prognosticheskoi funktsii bukhgalterskogo ucheta [Simulation as a tool for forecasting accounting functions]. *Vestnik natsionalnogo tekhnicheskogo universiteta «KhPY» – Bulletin of national technical university «KhPY»*, 58, pp. 175-177. [in Ukrainian].
8. Labyntsev, N. T. & Karetskiy A. Iu. (2012). Modelirovanie uchetnoy sistemy v tseliakh podgotovki otchetnosti po MSFO [Simulation of the accounting system in order to prepare financial statements under IFRS]. *Internet-zhurnal «NAUKOVEDENIE»*, 4, pp. 1-13. Retrieved from <http://naukovedenie.ru> 629BH412. [in Russian].
9. Nikhaev, S. V. (2004). Modelirovanie formirovaniia i izmeneniia uchetnoy politiki [Simulation of the formation and changes in accounting policies]. FGOBYVPO. [in Russian].
10. Popovych, V. I. (2009). Rozrobka modeli upravlins'koho obliku na pidpriemstvakh hotel'noho biznesu [Developing of a management accounting model at the enterprises of hotel business]. [in Ukrainian].
11. Sidorova, M. Y. (2013). Evoliutsiia modelei bukhgalterskogo ucheta [Evolution of accounting models]. *Nauchnaia zhyzn*, 9, pp. 119-121. [in Russian].
12. Reznichenko, V. & Timashov, A. A. (2014). Modelirovanie optimizatsii nalogovoi politiki predpriiatia [Simulation of tax policy optimization at the enterprise]. *Ekonomiko-matematychni modeliuvannya sotsial'no-ekonomichnykh system : Zbirnyk naukovykh prats' – Economical and mathematical modeling of social and economic systems : Collection of scientific works*, 19, pp. 304-312. [in Ukrainian].
13. Shyhun, M. M. (2008). Ekonomichne modeliuvannya v dysertatsiinykh doslidzhenniakh : bibliometrychni analiz [Economic modeling studies in the dissertations : bibliometric analysis]. *Visnyk ZhDTU*, 1 (43), pp. 115-127. [in Ukrainian].
14. Trofimova, L. A. & Trofimov, V. V. (2012). Metody priniatia upravlencheskikh resheniy : uchebnoe posobie [Methods of managerial decision-making : manual]. CPBYEF. [in Russian].
15. Shyhun, M. M. (2008). Ekonomichne modeliuvannya v naukovykh publikatsiiah : bibliometrychni doslidzhennia [Economic modeling in scientific publications : bibliometric research]. *Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prats'*, 2 (11), pp. 350-383. [in Ukrainian].

16. Nagovitsyna, O. V. (2012). Modelirovanie kak metod formirovaniia uchetnoy politiki organizatsii [Simulation as a method of formation of accounting policy]. *Audit i finansovyy analiz*, 5, pp. 66-72. [in Russian].
17. Mizhnarodnyi standart bukhhalters'koho obliku 8 «Oblikovi polityky, zminy v oblikovykh otsinkakh ta pomylky» [International Accounting Standard 8 «Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors»] Retrieved from: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020. [in Ukrainian].
18. Pro bukhhalters'kyi oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraini : Zakon Ukrainy vid 16. 07. 1999 r. № 996-XIV (zi zminamy ta dopovnenniamy) [On Accounting and Financial Reporting in Ukraine Law of Ukraine of 16. 07. 1999 № 996 g-XIV (amended)]. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. [in Ukrainian].
19. Kuter, M. Y. (2002). Teoriia bukhgalterskogo ucheta [Accounting Theory]. Moskva : Finansy i statistika. [in Russian].
20. Kuter, M. Y. (2007). Teoriia bukhgalterskogo ucheta [Accounting Theory]. Moskva : Finansy i statistika. [in Russian].
21. Lokhanova, N. O. (2014). Oblikova polityka yak instrument upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu kompanii [The accounting policies as a tool for management of company's economic security]. *Investytsii : praktyka ta dosvid*, 11, pp. 12-13. [in Ukrainian].
22. Makarova, N. N. (2011). Kontseptsii formirovaniia uchetnoy politiki ekonomicheskikh subyektov [Concept of formation of economic agents' accounting policy]. Yoshkar-Ola : FHOU VPO «Sankt-Peterburhskiy gosudarstvennyy agrarnyy universitet». [in Russian].
23. Morozevich, A. N. (2011). Orhanizatsionnoe stroenie sistem upravleniia sotsialno-ekonomicheskimi ob'ektami [The organizational structure of the system of socio-economic objects management]. *Problemy upravleniia*, 4 (41), pp. 53-60. [in Russian].
24. Valuev, B. Y. (1984). Problemy razvitiia ucheta v promyshlennosti [Problems of accounting development in the industry]. Moskva : Finansy i statistika. [the Russian].
25. Zhytnyi, P. Ye. (2009). Orhanizatsiino-metodolohichni aspekty oblikovoi polityky finansovo-promyslovykh system [Organizational and methodological aspects of the accounting policy of financial-industrial systems]. Kyiv. [in Ukrainian].
26. Sakhchinskaia, N. S. (2011). Uchetnaia politika kommercheskikh organizatsyy : metodologiia formirovaniia i mekhanizm realizatsii [The accounting policies of commercial organizations : the methodology of the formation and implementation mechanism]. Toliatti. [in Russian].
27. Lokhanova, N. O. (2012). Intehratsiini protsesy v obliku v umovakh instytutsional'nykh peretvoren' [Integration processes in accounting in conditions of institutional changes]. Kherson : Hrin' D. S. [in Ukrainian].

УДК 330.11:304.2(477)

О. В. Жмай,

аспірант кафедри економіки та управління

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

Французький бульвар 24/26, м. Одеса, 65058, Україна

e-mail: saschagmai@gmail.com

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА МОЖЛИВОСТІ СЕРЕД ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті обґрунтовано роль корпоративної соціальної відповідальності та умови для її впровадження. Досліджено особливості корпоративної соціальної відповідальності, характерної для підприємств малого та середнього бізнесу. Описані стан та практики соціальної відповідальності бізнесу серед підприємств МСБ України.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність (КСВ), соціально відповідальний бізнес (СВБ), соціальна (нефінансова) звітність, стейкхолдери, малий та середній бізнес (МСБ).

Бізнес не може діяти ізольовано від суспільства, оскільки він сам є частиною соціуму. Наразі вже не викликає сумнівів той факт, що корпоративна соціальна відповідальність (далі – КСВ) перетворилась на загальносвітову бізнес-концепцію, котра визначає ключові ідеї та сучасний формат підприємницької діяльності. З кожним роком все більше компаній долучаються до ініціативи нефінансового звітування, яке виконує роль своєрідної «візитної картки», наявність котрої значною мірою сприяє формуванню позитивного ділового іміджу та підвищує корпоративну конкурентоспроможність.

Водночас наростання соціальних, екологічних, економічних проблем глобального масштабу підвищує суспільні очікування, а значить і вимоги до соціально відповідальної діяльності компаній, спонукуючи їх до постійного якісного вдосконалення КСВ-практик, пошуку інноваційних підходів до вирішення соціально важливих проблем, що знаходять відображення у глобальних трендах розвитку соціально відповідального бізнесу.

Сучасному українському бізнесу, і насамперед малим та середнім підприємствам, часто бракує чіткого розуміння і свідомого прийняття того, що соціальна відповідальність бізнесу – це не щось виняткове, що викликається особливими обставинами, а норма, яка витікає з самої суті бізнесу, філософія господарювання. Необхідність розробки стратегій підприємств, ґрунтованих на етиці бізнесу, дозволить забезпечити компроміс між інтересами усіх існуючих стейкхолдерів за допомогою отримання прибутку і захисту довкілля, високою рентабельністю і соціальною справедливістю. Це дозволяє поставити проблему розвитку корпоративної соціальної відповідальності підприємств малого та середнього бізнесу в Україні в ряд актуальних наукових напрямків.

Вивчення останніх тенденцій розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні та світі можна знайти у працях таких вітчизняних та зару-

біжних науковців, як Ф. Котлер, Н. Лі [3], А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна [6], К. А. Петухов [1], М. А. Саєнсус, Г. А. Місько [2] та ін.

Хоча тематика впровадження принципів КСВ в практику вітчизняних підприємств залишається одним із актуальних напрямів сучасних досліджень, недостатньо уваги приділяється компаративному вивченню специфіки розвитку соціально відповідальної діяльності в Україні, а саме в сфері малого та середнього бізнесу.

Мета статті – дослідження сучасних практик КСВ серед підприємств малого та середнього бізнесу України.

Термін «корпоративна соціальна відповідальність» запозичений з англomовної наукової літератури. Корпорація у даному контексті розглядається як будь-яка юридична особа, основною метою якої є отримання прибутку [1]. Сьогодні існує багато варіантів тлумачення визначення КСВ, але усі вони сходяться в тому, що корпоративна соціальна відповідальність – це, відповідальність бізнесу перед усіма складовими суспільства (до них можна віднести партнерів, споживачів, працівників компанії тощо).

Класичним вважається визначення, яке дав Ф. Котлер: «Корпоративна соціальна відповідальність – це вільний вибір компанії на користь зобов'язання підвищувати добробут суспільства, реалізуючи відповідні підходи до ведення бізнесу і виділяючи корпоративні ресурси» [3].

З початку 90-х років ХХ століття спостерігався постійне збільшення кількості компаній, які на системній основі оприлюднюють соціальні звіти, таким чином демонструючи свою прихильність політиці КСВ. Якщо в 1993 році нефінансові звіти оприлюднювали лише близько 12% представників бізнесу, то вже у 2013 році цей показник збільшився майже в 6 разів, і становив 71% найбільших компаній у 41 країні світу (рис. 1).

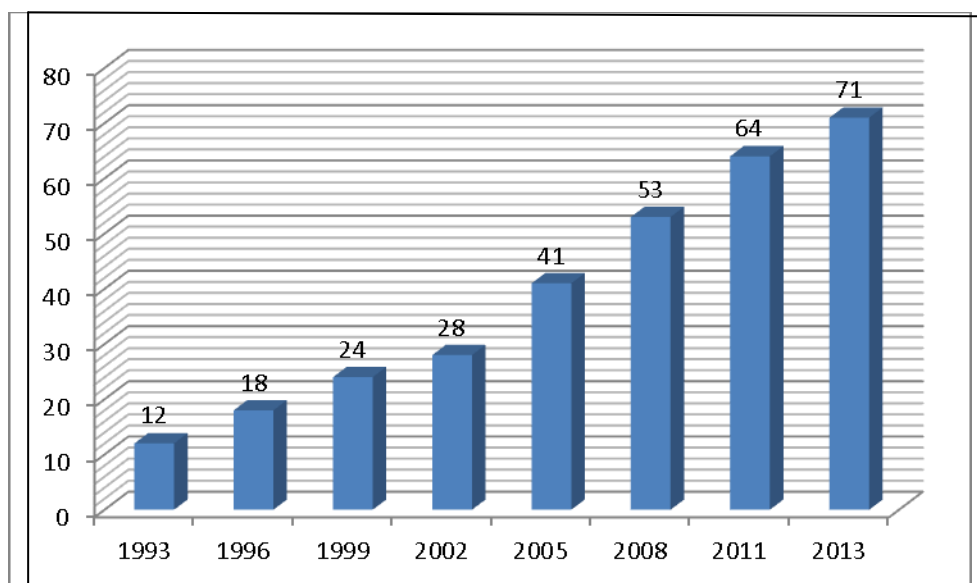


Рисунок 1. Частка компаній, що публікують нефінансову звітність
Джерело: [8, с. 22].

До останнього часу пов'язані з корпоративною соціальною відповідальністю (КСВ) витрати могли дозволити собі тільки найбільші та найпотужніші компанії. Тим не менш, у зв'язку з тим, що підприємства почали підвищувати свої вимоги до постачальників та ресурсів, які вони використовують (як з точки зору законодавства, так і щодо їх стандартизації та сертифікації), підприємствам малого та середнього бізнесу також необхідно інтегрувати КСВ в свою систему управління, щоб мати можливість зберегти свої конкурентні позиції на ринку.

В деяких країнах, щоб стимулювати впровадження корпоративної соціальної відповідальності, виокремлюють спеціальну категорію нагород для представників малого та середнього бізнесу (МСБ). Існує, наприклад, малазійська нагорода прем'єр-міністра, ірландська премія President's Awards for Corporate Social Responsibility, британська Awards for Excellence; в Україні, в межах Національного конкурсу бізнес-кейсів з КСВ, також існує окрема категорія, яка має назву «Краща практика з КСВ серед малого та середнього бізнесу» [4].

Країни, що відносяться до квадранту «Лідери», відрізняються високими стандартами у сфері КСВ, котрих стабільно дотримується більшість компаній, а також добре налагодженими комунікаційними каналами. Це дозволяє підтримувати двосторонній діалог між корпораціями та стейкхолдерами. Сюди відносяться Великобританія, Німеччина, Франція, Швеція, Швейцарія, Нідерланди, Іспанія, Італія, Португалія, Австралія, Індія й Тайвань.

Квадрант «Популісти» охоплює країни, в яких більшість компаній демонструють високий рівень комунікаційної активності, поширюючи інформацію щодо власних принципів, цілей та ідей соціального спрямування, однак програють порівняно з «лідерами» у якості й повноті практичної реалізації публічно проголошених зобов'язань. Прикладом таких країн є Японія, США, Канада, Бразилія, Словаччина, Ізраїль та ін.

Країни, які входять до квадранту «Консерватори», є осередком корпорацій, котрі при достатньо високому рівні розвитку систем КСВ, оприлюднюють досить обмежений масив інформації про здобутки у даній сфері. В першу чергу до «консерваторів» можна віднести Китай та Південну Корею.

Для того, щоб порівняти рівень розвитку КСВ в різних країнах, можна застосувати матрицю, яка була розроблена корпорацією KPMG (табл. 1).

У квадранті «Початківці» зосереджені країни, чиї компанії відрізняються як низьким ступенем сформованості систем КСВ, так і невисоким рівнем комунікаційної активності. До таких країн відносяться Південна Африка, Румунія, Болгарія, Росія, Україна та ін.

Згідно з Меморандумом про соціальну відповідальність бізнесу в Україні під визначенням «соціальна відповідальність бізнесу» слід розуміти відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активну соціальну позицію компанії, яка полягає у гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем.

Таблиця 1

Позиціонування країн за рівнем розвитку КСВ

Рівень комунікаційної активності	Високий	<p><i>Популісти:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Японія • США • Канада • Бразилія • Словаччина та ін. 	<p><i>Лідери:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Великобританія • Франція • Німеччина • Швеція • Австрія • Австралія • Тайвань та ін.
	Низький	<p><i>Початківці:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Південна Африка • Румунія • Росія • Україна • Болгарія та ін. 	<p><i>Консерватори:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Китай • Південна Корея
		Низький	Високий
Ступінь сформованості системи КСВ			

Джерело: [7, с. 4].

В Україні більшість компаній, незважаючи на їх розмір, не мають визначеної стратегії соціальної відповідальності, перебувають на етапі дотримання законодавства та точкових добродійних проектів. Лідери українського бізнесу здійснюють активну добродійну діяльність (стратегічне благодійництво) та використовують інструментарій зв'язків з громадськістю (PR). Майже всі великі компанії проводять проекти підвищення ефективності бізнес-процесів із певними соціальними або екологічними перевагами, однак більшість не робить прив'язки таких бізнес-проектів до власної соціальної відповідальності [6].

Аналіз інформаційного наповнення більшості соціальних звітів українських компаній показав, що в них приведені переважно дані описового характеру про окремі соціальні проекти або благодійні акції. Соціальна відповідальність українських підприємств спрямовується насамперед на трудові відносини і заходи із захисту здоров'я і безпеки споживачів. Менш поширеними є заходи щодо захисту природних ресурсів та взаємодії з громадою [5]. При цьому кількісні показники результативності таких заходів дуже часто не наводяться, що ускладнює проведення комплексної оцінки ефективності системи корпоративної соціальної відповідальності, а також унеможлиблює аналіз її динамічних зрушень.

В більшості країн ЄС у тій чи іншій формі розроблені та функціонують державні програми підтримки і стимулювання КСВ. Завдяки цим програмам держава визначає бажану поведінку для бізнесу, долучає компанії приватного і державного секторів до спільного виконання соціально важливих завдань, матеріально стимулює бізнес до соціально відповідальної діяльності тощо [5]. Хоча в Україні розроблено Концепцію Національної стратегії соціальної відповідально-

сті бізнесу в Україні, держава поки що не виконує координаційних функцій у цій сфері, а також не бере активної участі у стимулюванні впровадження систем корпоративної соціальної відповідальності вітчизняними підприємствами.

Сьогодні українські компанії реалізують свої соціальні зобов'язання, з одного боку, через процеси соціально-економічного розвитку своїх підприємств (забезпечення гідних умов для найнятих робітників), а, з іншого боку, через виконання тих вимог, які їм пред'являє держава і суспільство в цілому у вигляді сплати податків, розвитку соціальної інфраструктури територій, благодійних і інших програм. Деякі українські підприємства роблять спроби розробити індивідуальні підходи до соціальної відповідальності, впровадження міжнародних принципів прозорості, екологічної безпеки, трудових стосунків, підтримки суспільства. Проте політика соціальної відповідальності, як правило, реалізується фрагментарно, а в компаніях відсутня єдина концепція здійснення соціальної відповідальності бізнесу.

Виходячи з дослідження, яке було проведене Департаментом Європейської Комісії з питань промисловості та мало за мету визначити, наскільки малі та середні підприємства Європи залучені до процесу реалізації КСВ, основними висновками, які були отримані, є те, що [2, с. 446]:

- залучення залежить від розміру підприємства (політику КСВ застосовують 48% малих та 65% середніх підприємств);
- реалізація політики КСВ не залежить від галузі компанії, але спостерігалася географічна розбіжність (наприклад, 33% підприємств МСБ у Франції та 83% – у Фінляндії);
- серед усіх компаній, що було досліджено, половина залучена до КСВ;
- лише 8% підприємств отримують пільги або дотації від держави за те, що реалізують політику КСВ;
- більш ніж 75% представників МСБ серед опитуваних можуть визначити вигоди від корпоративної соціальної відповідальності.

В квітні 2015 року в Україні було проведено опитування серед представників малого та середнього бізнесу щодо корпоративної соціальної відповідальності [9]. Як не дивно, але його результати здебільшого співпадають з даними дослідження європейських представників цього сектору економіки (табл. 2).

Таким чином спростовується стереотип про те, що КСВ – це лише «примха», яку мають великі корпорації з величезними бюджетами. Сьогодні впровадження політики КСВ аж ніяк не залежить від кількості грошей, які має компанія. Однак не потрібно порівнювати програми соціальної відповідальності, які впроваджують великі та малі підприємства.

У малому бізнесу соціальну відповідальність визначено на початку. Це, насамперед, можливість створювати робочі місця, та виступати інструментом задоволення споживчих і соціальних запитів населення [2].

Україна в порівнянні з країнами ЄС значно відстає за кількістю підприємств малого та середнього бізнесу у розрахунку на 1000 осіб населення країни: якщо в Україні цей показник становить приблизно 8,2 підприємства, то в країнах Центральної чи Східної Європи ця цифра в середньому дорівнює 40. Також

дуже важливим є той факт, що в Україні малий та середній бізнес виробляє приблизно 7% ВВП, в той час як в Європі на цей сектор приходить більше половини ВВП країни.

Таблиця 2

Порівняння розуміння КСВ з точки зору представників європейського та українського малого та середнього бізнесу

	Європа	Україна
Кількість компаній, залучених до КСВ	Близько 50%	Близько 55%
Розуміння, що КСВ потрібна для бізнесу	Більше 75%	Приблизно 90%
Найбільші сфери соціальної політики, яким надавалась допомога	<ul style="list-style-type: none"> • Спорт • Культура • Охорона здоров'я 	<ul style="list-style-type: none"> • Високоякісна продукція • Соціальний пакет працівників • Вирішення соціальних проблем сумісно з громадськими організаціями
Основні переваги для компанії	<ul style="list-style-type: none"> • Позитивний імідж • Етичне міркування 	<ul style="list-style-type: none"> • Репутація фірми • Рівень інформованості про бренд

Загального значення серед представників малого та середнього бізнесу України набули твердження про те, що важливою умовою соціальної відповідальності має бути:

- дотримання законодавства про працю та охорону навколишнього середовища (82,5% опитуваних);
- відповідальні компанії виконують набагато більше, ніж зазначено за законом, задля позитивного впливу на суспільство є навколишнє середовище (70,8%);
- врегулювання КСВ на законодавчому рівні задля її швидкого поширення (78,2%);
- обов'язкове включення до КСВ заходів щодо захисту навколишнього середовища (77,7%).

За словами представників малого та середнього бізнесу, основною причиною, яка стримує розвиток соціальної відповідальності в Україні, є дефіцит коштів (табл. 3). В першу чергу, ця причина дуже тісно пов'язана з проблемами неврегульованості законодавства та нестачі заохочення з боку держави до відповідальної діяльності. Закономірним також є те, що для компаній менших розмірів (10 або менше чоловік) найактуальнішою проблемою є також брак людських ресурсів, в той час як представники підприємств з кількістю працівників понад 50 гостріше за інших відчувають проблему дефіциту потрібних знань, а для підприємств розміром 10-50 чоловік – брак технологій для запровадження КСВ.

Таблиця 3

Найбільші перешкоди запровадження КСВ
у малих та середніх компаніях України

Варіанти відповідей	%
Недостатність людських ресурсів	10,8
Брак коштів	37,3
Недостатність ноу-хау	14,7
Брак технології	13,7
Брак підтримки з боку керівництва	3,9
Невмотивованість працівників	5,9
Брак прибутків від КСВ	7,8
Інші	5,9

Джерело: [2, с. 454].

Серед ризиків, які виділяють представники малого та середнього бізнесу, головними є експлуатаційні видатки (20% опитаних), плинність робочої сили (17%), рівень прогулів (16,1%), додаткова вартість, яка припадає на кожного співробітника (15,1%) та калькуляція цін (13,8%).

Якщо ж говорити про практики КСВ, то сьогодні в українських компаніях найпопулярнішими є заходи, які стосуються трудових практик, розвитку громади, екологічних питань та практик чесного ведення бізнесу. Лідером серед цих сфер є трудові практики, які включають наступні заходи:

- належні умови праці;
- можливість навчання для працівників;
- організація сімейного відпочинку;
- заходи для забезпечення безпечних умов праці;
- медичне обслуговування працівників тощо.

Головною ж причиною, через яку корпоративна соціальна відповідальність не є розповсюдженою в нашій країні, з точки зору самих підприємців, є низький рівень обізнаності серед покупців про ті практики, які застосовують компанії. Також для стимулювання підприємств бути соціально відповідальними важливо: визнання громадою компанії як відповідальної, потреби бізнес-партнерів, доступ до пільгових кредитів, бажання членів колективу тощо.

Одним з головних повідомлень, яке необхідно довести представникам малого та середнього бізнесу, є наступне: корпоративна соціальна відповідальність – це концепція, яка не обов'язково має на увазі додаткові фінансові (або інші) витрати або примусові заходи. Політика КСВ, насамперед, має бути вписана в бізнес-стратегію компанії, тому що вона стосується планування розвитку підприємства, поліпшення його конкурентоспроможності та оптимізації витрат.

Список використаної літератури

1. Петухов К. А. Политика корпоративной социальной ответственности крупнейших российских компаний : автореф. дисс... канд. экон. наук : 23.00.02 / К. А. Петухов. – Пермь, 2012. – 25 с.
2. Корпоративна соціальна відповідальність : моделі та управлінська практика : [підручник] / [Саприкіна М. А., Ляшенко О., Саєнсує М. А., Місько Г. А., Зінченко А. Г.] ; (за науковою редакцією д.е.н., проф. Редькіна О. С.). – К. : ТОВ «Фарбований лист», 2011. – 480 с.
3. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі. ; пер. з англ. С. Яринич. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
4. Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/>. – Назва з екрану.
5. Стратегія розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.svb.org.ua/national-csr-strategy>. – Назва з екрану.
6. Зінченко А. Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010 : стан та перспективи розвитку / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна. – К. : Вид-во «Фарбований лист», 2010. – 56 с.
7. KPMG International Survey of Corporate Social Responsibility Reporting, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kpmg.com/GR/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Sustainability/Documents/ss-KPMG-International-Survey-of-CR-Reporting-2011-Nov-2011.web.pdf>. – Назва з екрану.
8. The KPMG Survey of Corporate Social Responsibility Reporting 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/corporate-responsibility/Documents/corporate-responsibility-reporting-survey-2013-exec-summary.pdf. – Назва з екрану.
9. Готов ли украинский бизнес быть социально ответственным? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ubr.ua/business-practice/own-business/gotov-li-ukrainskii-biznes-byt-socialno-otvetstvennym-335125>. – Назва з екрану.

Стаття надійшла 27.10.2015 р.

А. В. Жмай,

аспірант кафедри економіки и управління

Одесского национального университета имени И. И. Мечникова

Французский бульвар 24/26, г. Одесса, 65044, Украина

e-mail: saschagmai@gmail.com

**КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ:
ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ СРЕДИ ПРЕДПРИЯТИЙ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА УКРАИНЫ****Аннотация**

В статье обоснована роль корпоративной социальной ответственности и условия для её внедрения. Исследованы особенности корпоративной социальной ответственности, характерные для предприятий малого и среднего бизнеса. Описаны состояние и практики социальной ответственности бизнеса среди предприятий МСБ Украины.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность (КСО), социальная ответственность бизнеса (СОБ), социальная (нефинансовая) отчётность, стейкхолдеры, малый и средний бизнес (МСБ).

A. V. Zhmai,

Postgraduate of Economics and Management Department,
Odesa I.I. Mechnykov National University
24/26, Frantsuzkiy av., Odesa, 65044, Ukraine
e-mail: saschagmai@gmail.com

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: PROSPECTS AND OPPORTUNITIES AMONG SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN UKRAINE

Summary

The purpose of this article is studying of modern CSR practices among small and medium business in Ukraine. During the investigation the chronological, comparative, statistical and tabular methods were used. The features of corporate social responsibility, typical for small and medium-sized businesses (SMB), were analyzed. The state and practice of corporate social responsibility among SMBs in Ukraine were described. The materials of the article could be used by small and medium business's owners. One of the main messages that small and medium businesses may understand, is the following: corporate social responsibility – it is a concept which does not necessarily imply additional financial (or other) costs or coercive measures. CSR policy, above all, must be inscribed in the business strategy, as it relates to enterprise development planning, improve its competitiveness and cost optimization.

Keywords: corporate social responsibility (CSR), social responsibility of business, social (non-financial) reporting, stakeholders, small and average (medium) business.

References

1. Petukhov K. A. (2012). Politika korporativnoy sotsialnoy otvetstvennosti krupneyshykh rossiyskikh kompaniy [The corporate social responsibility's policy of major Russian companies]. Perm. [in Russian].
2. Redkin, O. S. (2011). Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist' : modeli ta upravlins'ka praktyka [Corporate social responsibility : models and management practices]. Kyiv : TOV «Farbovani lyst». [in Ukrainian].
3. Kotler, F. & Li, N. (2005). Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist'. Yak zrobyty yakomoha bil'she dobra dlia vashoi kompanii ta suspil'stva [Corporate social responsibility. Doing the most good for your company and your cause]. Kyiv : Standart. [in Ukrainian].
4. Tsentr rozvytku korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti [Corporate social responsibility's development center]. Retrieved from <http://csr-ukraine.org/>. [in Ukrainian].
5. Stratehiia rozvytku sotsial'noi vidpovidal'nosti biznesu v Ukraini [Development strategy of social responsibility in Ukraine]. Retrieved from <http://www.svb.org.ua/national-csr-strategy>. [in Ukrainian].
6. Zinchenko, A. H. & Saprykina, M. A. (2010). Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist 2005-2010 : stan ta perspektyvy rozvytku [Corporate Social Responsibility 2005-2010 : state and development prospects]. Kyiv : Vyd-vo «Farbovani lyst». [in Ukrainian].
7. KPMG International Survey of Corporate Social Responsibility Reporting, 2011 Retrieved from <http://www.kpmg.com/GR/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Sustainability/Documents/ss-KPMG-International-Survey-of-CR-Reporting-2011-Nov-2011-web.pdf>.
8. The KPMG Survey of Corporate Social Responsibility Reporting 2013 Retrieved from www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/corporateresponsibility/Documents/corporate-responsibility-reporting-survey-2013-exec-summary.pdf.
9. Gotov li ukraïnskiy biznes byt sotsialno otvetstvennym? [Is the Ukrainian business ready to be social responsible?]. Retrieved from <http://ubr.ua/business-practice/own-business/gotov-li-ukraïnskii-biznes-byt-sotsialno-otvetstvennym-335125>.

УДК 334.716:664.6(477)

Д. В. Завертаний,

аспірант кафедри економіки та управління

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

Французький бульвар 24/26, м. Одеса, 65044, Україна

e-mail: denis.zavertany@gmail.com

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті досліджено сучасний стан, особливості та тенденції розвитку хлібопекарської галузі України. Визначено причини спаду обсягів виробництва хлібопекарської промисловості, а також зниження прибутковості (зростання збитковості) підприємств галузі. Проаналізовано перспективи розвитку хлібопекарської галузі України в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: хлібопекарська галузь, виробництво, собівартість, хліб

Трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці України викликають необхідність формування принципово нових підходів у діяльності хлібопекарських підприємств, оскільки нагальною стає потреба більш ефективного їх розвитку. Для підвищення ефективності підприємств хлібопекарської галузі необхідно не тільки оптимізувати транспортні та енергетичні витрати, але й розробити ефективну стратегію ціноутворення на продукцію. Потрібно зазначити необхідність запуску сучасних технологічних виробничих ліній, які зроблять можливим зниження собівартості готової продукції. Слід звернути увагу на те, що хлібопекарські підприємства функціонують в умовах жорсткого державного регулювання, що є суттєвим чинником при формуванні систем ефективної діяльності [1].

Незважаючи на те, що хлібопекарська галузь є однією з найбільш динамічних та інвестиційно привабливих галузей харчової промисловості України, багато підприємств не витримують конкуренції, втрачають свою частку ринку, практично не інвестують у модернізацію та оновлення обладнання. Потрібно відмітити наявність тіньового сектору, внаслідок якого виробничі потужності підприємств не використовуються на оптимальному рівні, що знижує ефективність підприємства і галузі у цілому. Тому державою повинна бути розроблена та впроваджена збалансована стратегія розвитку хлібопекарської галузі України, для узгодження економічних інтересів не тільки підприємств-виробників, а й інтересів споживачів і суспільства в цілому.

Питання розвитку хлібопекарської галузі України постійно досліджували в своїх працях вітчизняні й зарубіжні науковці, такі як О. М. Васильченко, О. А. Опря, М. М. Перелигін, М. В. Нетяжук, В. І. Дробот, О. В. Шубравська, М. М. Білоусова та ін. Окремо потрібно відмітити праці Л. І. Карнаушенка, Ю. Л. Труші, С. Петрухи, М. П. Сичевського, Л. М. Чернелевського, сферою досліджень яких є стан виробничо-господарської діяльності хлібопекарських підприємств України.

Водночас у сучасній науковій літературі відсутній комплексний підхід до вирішення проблем галузі хлібопекарства, удосконалення політики державного

її регулювання, інтенсифікації розвитку промислових хлібопекарських підприємств у депресивних регіонах. Також, потрібно зазначити, що на сьогоднішній день ще недостатньо розкриті питання ефективності функціонування хлібопекарських підприємств на регіональному рівні та напрями підвищення ефективності виробництва хліба і хлібобулочних виробів у нових ринкових умовах господарювання. Важливість подолання економічної кризи на підприємствах хлібопекарської промисловості потребує розроблення комплексного підходу до її проблем і дає підстави стверджувати про необхідність проведення постійного моніторингу й аналізу діяльності підприємств досліджуємої галузі для отримання найбільш повної інформації про реальний стан справ і використання її для розроблення заходів з удосконалення управління цими підприємствами.

Метою статті є аналіз сучасного стану хлібопекарської галузі України та перспектив її розвитку.

Хліб та хлібобулочні вироби – це продукти повсякденного вжитку, які для пересічного споживача мають дуже велике значення. Це зумовлено національними особливостями України та рівнем добробуту населення.

Хлібопекарська промисловість є важливою складовою продовольчого комплексу України, яка виробляє 6,9% продукції харчової промисловості. На діяльність підприємств хлібопекарської галузі впливають чинники зовнішнього середовища: споживчий ринок, активна конкуренція, платоспроможність населення, традиції споживання у регіонах. Внутрішнє середовище характеризується частковим оновленням технологій та модернізацією устаткування, позитивними тенденціями в оновленні продукції, що пропонується ринку. Вагомий чинник – ефективність використання трудових ресурсів. Значний вплив справляє політична та економічна ситуація в державі, зокрема на інвестиційну та інноваційну активність підприємств.

Особливістю хлібопекарської галузі України є те, що вона представлена широкою мережею вітчизняних хлібозаводів і пекарень, що забезпечують хлібом населення. В Україні зареєстровано 1747 підприємств з виробництва хлібобулочних виробів. Близько 80% продукції хлібопекарської галузі виробляється великими промисловими підприємствами. Решта продукції виробляється мініпекарнями та пекарнями при супермаркетах. Останні дуже активно розвиваються в останні роки.

Потрібно відзначити наявність власної сировинної бази, що може слугувати конкурентною перевагою для хлібопекарської галузі України.

В Україні працює близько 600 борошномельних підприємств, але більшість з них не завантажено. Особливо зараз, коли виробництво борошна поступово падає [2]. За даними Державної служби статистики, вітчизняні борошномельні підприємства у січні-жовтні 2015 року справили 1,64 млн. тонн борошна, що на 11,3% менше, ніж за аналогічний період роком раніше.

Якщо аналізувати причини падіння внутрішнього виробництва борошна, то головною з них, на наш погляд, є зменшення населення України. Через напружену політичну ситуацію у країні, борошномельні підприємства втратили такі ринки збуту як АР Крим та окремі райони Донецької та Луганської області.

Більш того, чисельність населення України на 1 січня 2015 року скоротилася до 42,9 млн. осіб, що на 6% менше показника на аналогічну дату минулого року (45,5 млн.) [3].

На рис. 1. представлена динаміка випуску борошна в Україні. Як видно з наведених даних найбільший обсяг випуску борошна спостерігався у 2008 р. (3030 тис. т.) [3].

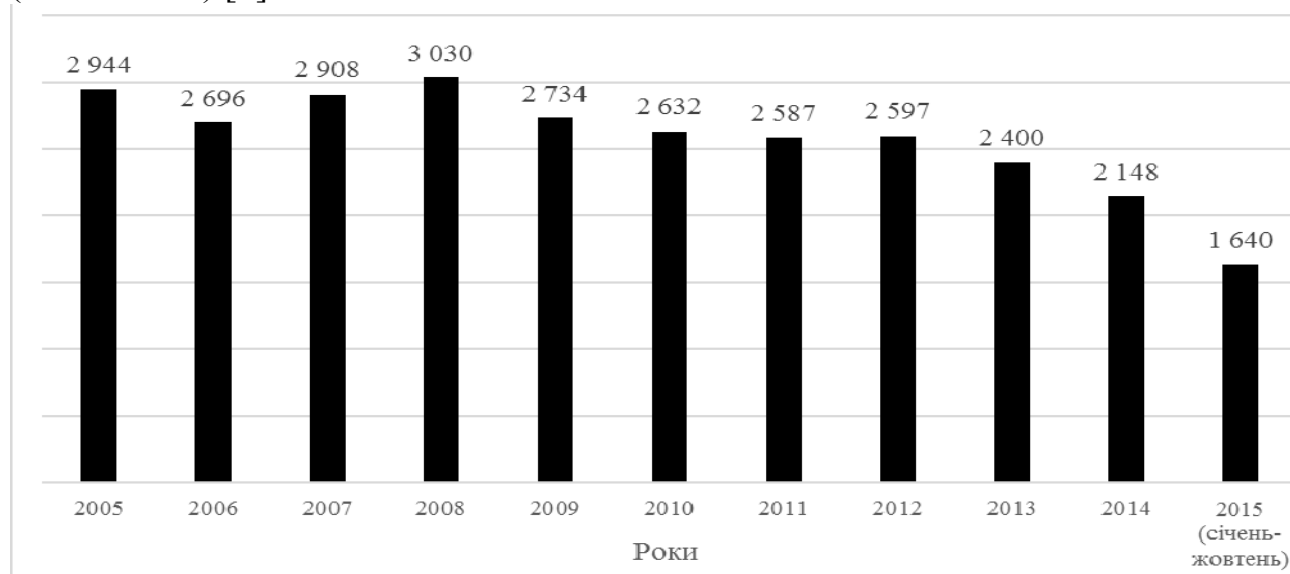


Рисунок 1. Динаміка виробництва борошна в Україні за 2005-2015 рр., тис. т.

Джерело: розроблено автором на основі [3].

Можна прогнозувати, що обсяг випуску борошна продовжить знижуватись у 2015 р., так як у жовтні він склав 178 тис. т., що на 11,8% поступається показнику за аналогічний місяць 2014 р. і на 3,8% менше показника вересня 2015 р. [4].

Місткість ринку хліба в Україні складає приблизно 4-4,5 млн. т. на рік. Проте, за даними Державної служби статистики України, станом на 2015 р. випікається його вдвічі менше (рис. 2.).

Як видно з наведених даних, порівняно з 2005 р., у 2014 р. обсяги виробництва знизились на 41 % або 929 тис. т. Обсяг виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні в січні-жовтні 2015 року склав 997 тис. т., що на 11,3% менше, ніж за аналогічний період роком раніше.

Можна виділити наступні чинники, які, на нашу думку, вплинули на зниження обсягів виробництва хлібу та хлібобулочних виробів в Україні:

1. Вартісний. У 1990-х рр. виробництво хліба було дотаційним. Зі зниженням рівня дотацій із державного бюджету, багато підприємств зіткнулись із неефективною організацією виробництва, яка вилилась у надмірну собівартість продукції. Як наслідок, рівень виробництва знизився.

2. Технічний. Сучасний стан технічного обладнання та виробничих ліній на підприємствах хлібопекарської галузі є катастрофічним, адже ступінь зносу складає від 60 % до 70 %.

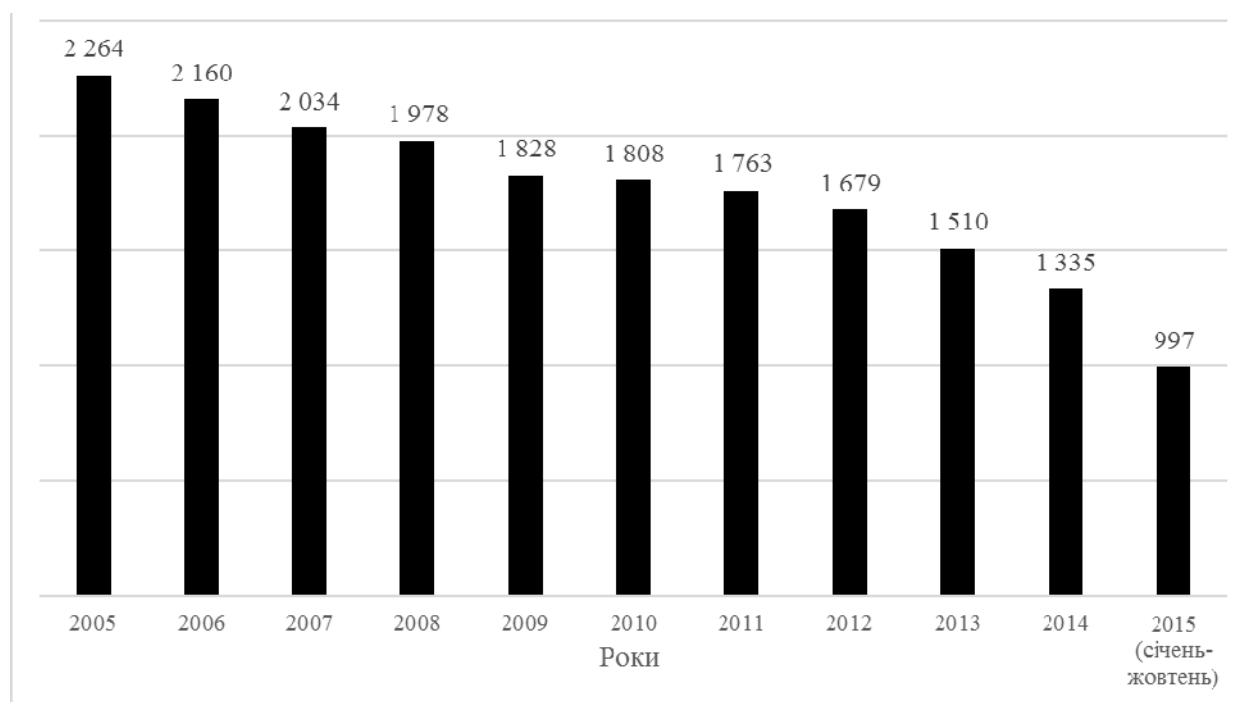


Рисунок 2. Динаміка виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні за 2005-2015 рр., тис. т.

Джерело: розроблено автором на основі [3].

3. Демографічний. Втрата таких ринків збуту як АР Крим та окремі райони Донецької та Луганської області, у купі зі зниженням чисельності населення України, природньо позначилося на ринку хліба та хлібобулочних виробів.

4. Етнічно-культурний. У багатьох регіонах України, зокрема на Західній Україні громадяни віддають перевагу домашній випічці або продукції виробленій невеликими приватними підприємствами, що у свою чергу приводить до зміни культури споживання хліба. Структурний. Порівняно із 2010 р. у 2014 р. структура ринку хліба та хлібобулочних виробів перетерпіла значних змін, зокрема експерти та аналітики констатують збільшення тіньової частки ринку хліба та хлібобулочних виробів. Станом на березень 2015 р. за оцінками експертів, у тіні перебувало до 60 % ринку хлібобулочних виробів [5].

5. Споживчий. В останні роки спостерігається розвиток сегменту заморожених хлібних напівфабрикатів. Зокрема, потрібно відзначити ріст попиту на заморожену випічку з боку HoReCa та супермаркетів.

При розгляді виробництва хліба у вартісному вираженні (рис. 3.), ми можемо констатувати збільшення обсягів реалізації продукції у 2014 р. порівняно із 2007 р. майже у 4 рази.

Відповідно до даних Державної служби статистики України, за січень-жовтень 2015 р. в Україні було вироблено хліба та хлібобулочних виробів на 20 228,9 млн. грн., що на 35 % або на 5 274 млн. грн. більше ніж за аналогічний період 2014 р.

Проте, враховуючи загальне зниження виробництва, можна припустити, що підвищення показників підтримується виключно за рахунок зростання цін на продукцію (рис. 4).

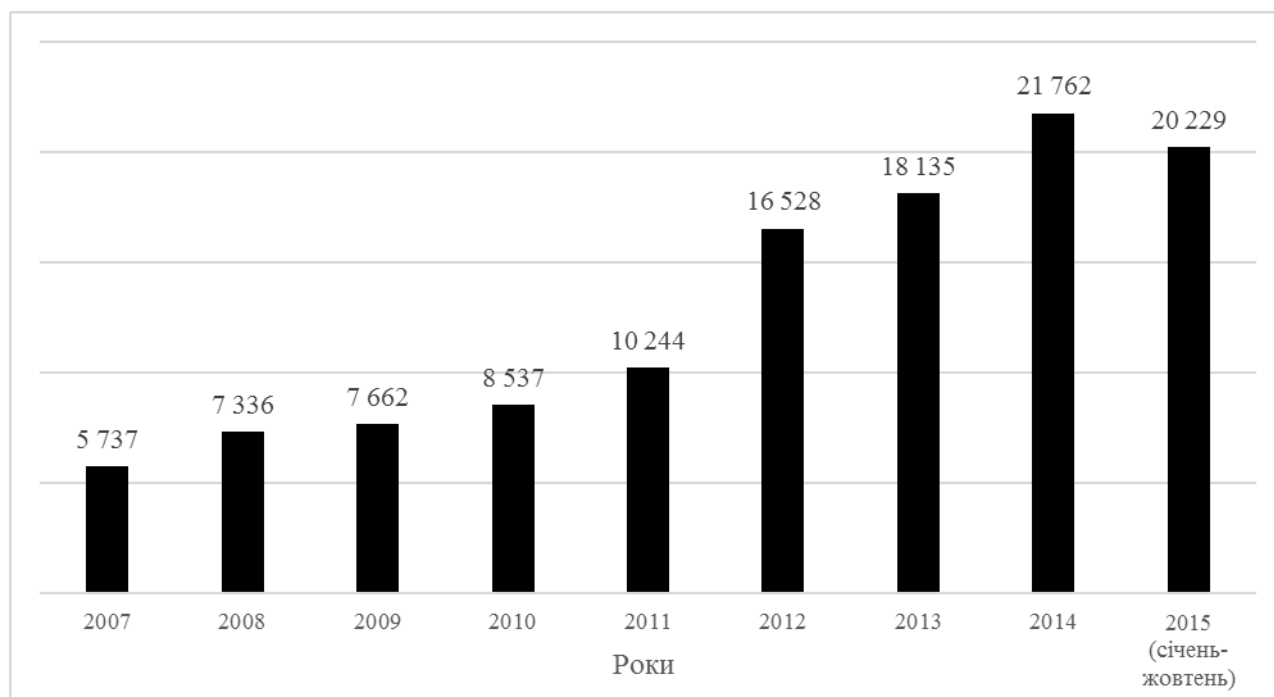


Рисунок 3. Динаміка виробництва хліба та хлібобулочних виробів у вартісному вираженні за 2007-2015 рр., млн. грн.
Джерело: розроблено автором на основі [3].

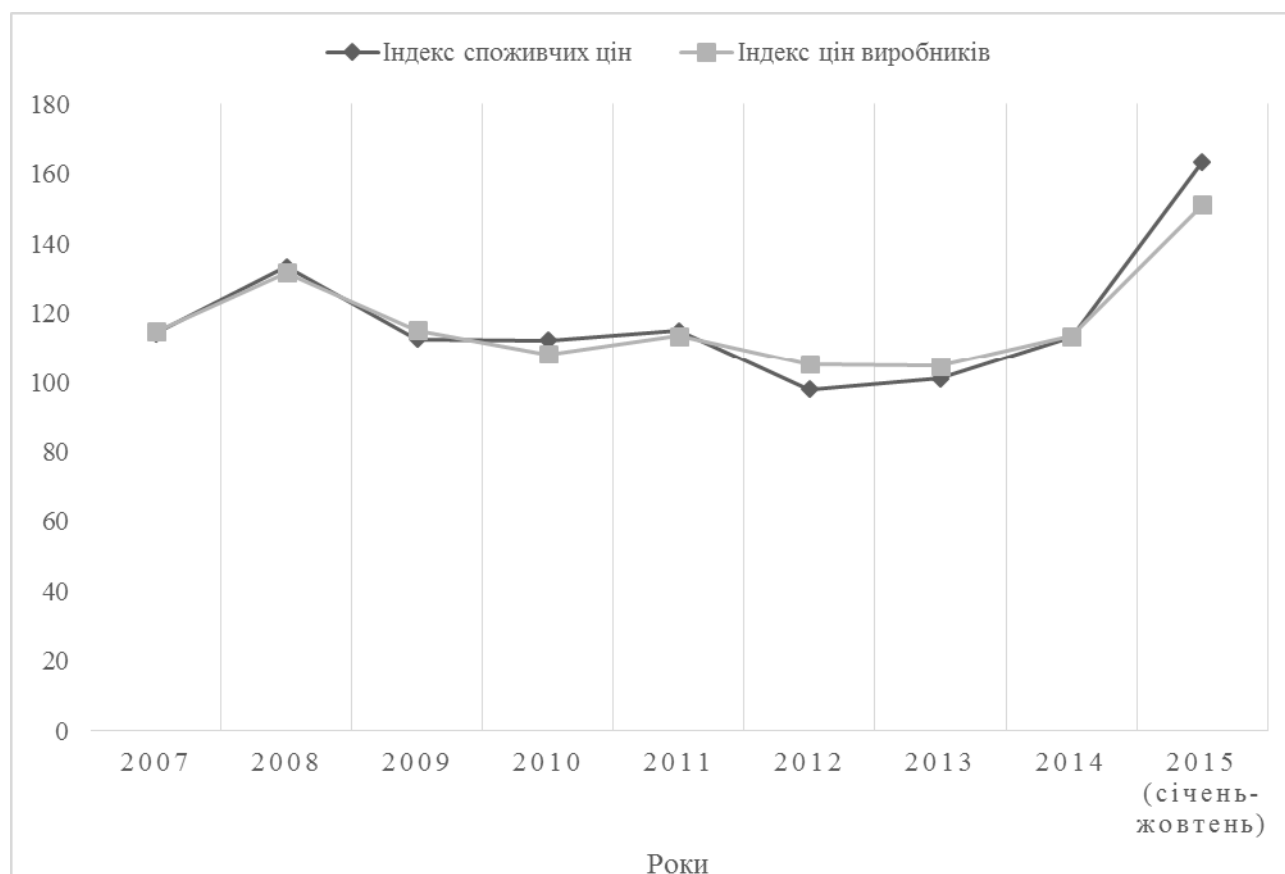


Рисунок 4. Динаміка індексу споживчих цін та індексу цін виробників на хліб та хлібобулочні вироби в Україні за 2007-2015 рр.
Джерело: розроблено автором на основі [3].

За підрахунками експертів, вплив економічних факторів, таких як падіння курсу гривні, ріст цін на пальне, на ціну хлібобулочних виробів у 2014 р. склав 13-15 %.

На нашу думку, вплив економічних факторів на ціну хліба та хлібобулочних виробів буде ще більш відчутним у 2015 р., у зв'язку із погіршенням економічної ситуації у країні. Загалом у сучасній скрутній ситуації тільки за 10 місяців 2015 р. ціни на хліб та хлібобулочні вироби зросли на 64 % у порівнянні із аналогічним періодом 2014 р.

Аналізуючи стан хлібопекарської галузі України, потрібно також проаналізувати структуру собівартості готової продукції. Як видно з рис. 5., вартість сировини, матеріалів та енергії складає близько 62% собівартості готової продукції.

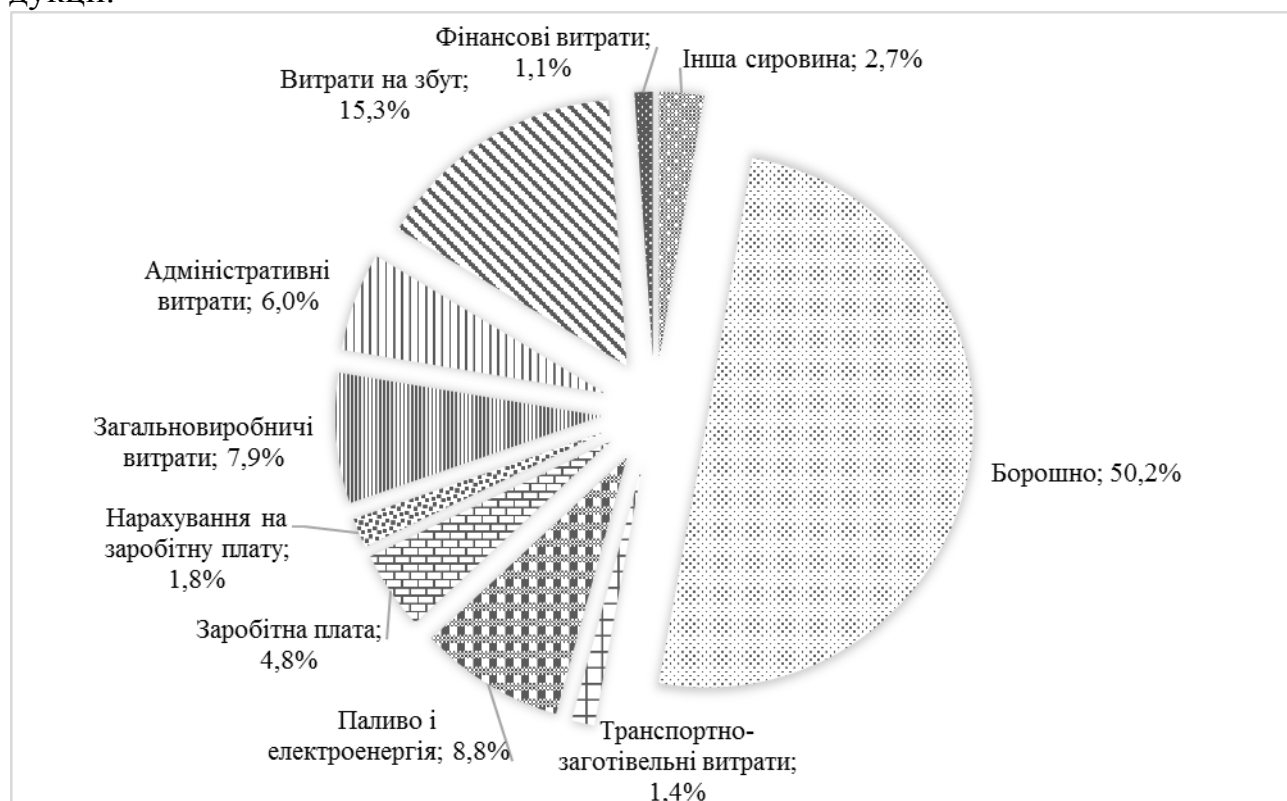


Рисунок 5. Структура собівартості випічки хліба простої рецептури у 2015 р.

Джерело: розроблено автором на основі [3; 5].

До того ж, з серпня 2015 р., відповідно до постанови № 2229 «Про встановлення граничного рівня ціни на природний газ для промислових споживачів та інших суб'єктів господарювання» Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП) встановлено граничний (максимальний) рівень ціни на природний газ, що реалізується промисловим споживачам та іншим суб'єктам господарювання – 6600,00 грн. за 1000 м³. Якщо порівнювати новий рівень ціни на природний газ з граничним рівнем ціни у лютому 2015 р., то можна дійти висновку, що для промислових споживачів та інших суб'єктів господарювання зростання склало 900 грн. за 1000 м³ або 16 % [7]. Таким чином, новий граничний (максимальний)

рівень ціни на природний газ збільшує собівартість виробництва 1 кг хліба на 0,08 грн.

Як наслідок, дрібні виробники були вимушені вийти з ринку, або піти «у тінь», однак великі підприємства (наприклад, ПАТ «Холдингова компанія «Хлібні інвестиції») збільшили обсяги виробництва на 4-7 % [8].

Більш того, у лютому 2016 р. ПАТ «Холдингова компанія «Хлібні інвестиції» запустить новий завод з виробництва хліба, а також дві нові лінії з виробництва батонів потужністю до 25 т. продукції на добу. Загальний обсяг інвестицій складе близько 12 млн. долл. США [9].

На нашу думку, жорстке регулювання ринку хліба України державою стало причиною незацікавленості іноземних інвесторів у розвитку цього ринку: сьогодні в Україні практично немає хлібо заводів з іноземними інвестиціями. Хоча у тому, що стосується крупних підприємств, то в деяких зустрічається іноземний капітал, але зовсім у незначній мірі. Значна частина заводів не можуть собі дозволити впроваджувати на виробництві якісні передові технології, тому що це відразу ж позначиться на збільшенні собівартості хліба, і за умов обмеженої рентабельності виявиться просто не вигідним.

Досліджуючи сучасний стан хлібопекарської галузі, можна прослідкувати тенденцію до спаду обсягів виробництва, неефективного використання технологічних ліній, застарілості технології виробництва і матеріально-технічної бази підприємств тощо. Все це свідчить про неефективне використання виробничих і трудових ресурсів підприємствами цієї галузі.

Ринок хліба і хлібобулочної продукції за останні роки збільшив свою «тіньову» складову. Однак, від таких нелегальних обсягів виробництва страждають хлібозаводи, тому що із сторони державних і податкових органів ведеться контроль за ціноутворенням і сплатою податків. Така ситуація на ринку хліба і хлібобулочних виробів не є сприятливою для розвитку і підтримки вітчизняних хлібопекарських підприємств. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України ключове завдання виробників – забезпечення населення продукцією в асортименті, кількості та якості, які би відповідали його смакам і традиціям. Основна частина хлібопекарської продукції виробляється промисловими підприємствами (близько 80%), частка малих хлібопекарських підприємств (у тому числі підсобних господарств та пекарень при супермаркетах) становить 20% від загального обсягу виробництва хліба та хлібобулочних виробів. Проте, з кожним роком зменшується обсяг виробництва хлібобулочної продукції малими підприємствами.

Ми виділяємо наступні основні чинники, що зумовили зниження обсягів виробництва підприємств хлібопекарської галузі: вартісний, технічний, демографічний, етнічно-культурний, структурний та споживчий. Потрібно відмітити значне зростання цін на борошно, а також подорожчання палива й електроенергії (при адміністративному стримуванні цін на хліб, внаслідок чого відбувається зниження рентабельності хлібо заводів і малих хлібопекарських підприємств), що зумовило ріст собівартості готової продукції.

Основними перспективами розвитку галузі, на нашу думку, є:

- Впровадження ресурсозберігаючих технологій виробництва продукції, що зумовить зниження собівартості виробництва.
- Вдосконалення державного регулювання цін на борошно та енергоносії.
- Розширення асортименту продукції, що дозволить підвищити рівень використання потужностей хлібопекарських підприємств.
- Створення сприятливих економіко-політичних умов для залучення як іноземних, так і вітчизняних інвесторів.

Таким чином, подолання кризових явищ у хлібопекарській галузі, а також її подальший розвиток залежить від подолання багатьох вищезазначених факторів. Так як, хлібопекарська галузь має велике політичне та соціальне значення, виробники повинні вчасно оцінювати свою цінову політику. У свою чергу, державне регулювання стримує встановлення нових цін, тому це значно обмежує дії учасників хлібопекарської галузі.

Список використаної літератури

1. Ставицький О. В. Державне управління підприємствами хлібопекарської галузі України та напрями підвищення ефективності їх діяльності. [Електронний ресурс]. / О. В. Ставицькийю – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua>. – Назва з екрану.
2. Куди прямує ринок борошна. 2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://msb.aval.ua/news/?id=24882>. – Назва з екрану.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
4. В Україні з початку 2015 року скоротилося виробництво борошна та хліба. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/agrobusiness/events/4215-v-ukraini-z-pochatku-2015-roku-skorotylosiavvyrobny-tstvo-boroshna-ta-khliba.html>. – Назва з екрану.
5. Недоризанюк Т. В. Споживачу важко пояснити, що хліб не може бути дешевим – голова «Концерн Хлібпрому» [Електронний ресурс]. / Т. В. Недоризанюк. – Режим доступу : http://delo.ua/business/potrebitelju-slozhno-objasnit-chno-hleb-ne-mozhet-byt-deshevym-g-292327/?supdated_new=1426059913. – Назва з екрану.
6. Офіційний сайт Івано-Франківської обласної державної адміністрації. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.if.gov.ua/?q=page&id=27072>. – Назва з екрану.
7. Постанова НКРЕКП «Про встановлення граничного рівня ціни на природний газ для промислових споживачів та інших суб'єктів господарювання» від 27. 08. 2015 р., – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua/index.php?id=17115>. – Назва з екрану.
8. Офіційний сайт ПАТ «Холдингова компанія «Хлібні інвестиції». Середньодобова реалізація продукції по заводам. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://hlebinvest.com.ua/uk/our_businesses. – Назва з екрану.
9. ПАТ «Холдингова компанія «Хлібні інвестиції» у лютому запустить новий хлібзавод у Києві. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://delo.ua/business/hlebnye-investicii-v-fevrale-zapustjat-novuj-hlebzavod-v-kieve-308208/>. – Назва з екрану.

Стаття надійшла 29.10.2015 р.

Д. В. Завертаний,

аспірант кафедри економіки и управління

Одесского национального университета имени И. И. Мечникова

Французский бульвар 24/26, г. Одесса, 65044, Украина

e-mail: denis.zavertany@gmail.com

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Аннотация

В статье исследовано современное состояние, особенности и тенденции развития хлебопекарной отрасли Украины. Определены причины спада объемов производства хлебопекарной промышленности, а также снижение доходности (рост убыточности) предприятий отрасли. Проанализированы перспективы развития хлебопекарной отрасли Украины в современных экономических условиях.

Ключевые слова: хлебопекарная отрасль, производство, себестоимость, хлеб

D. V. Zavertany,

Postgraduate of Economics and Management Department,

Odesa I.I. Mechnykov National University

24/26, Frantsuzkiy av., Odesa, 65044, Ukraine

e-mail: denis.zavertany@gmail.com

CURRENT STATE AND PROSPECTS OF UKRAINIAN BAKING INDUSTRY DEVELOPMENT

Summary

The transformation processes taking place in the Ukrainian economy show the necessitate of the innovative approaches formation at baking enterprises. To improve the efficiency, enterprises in baking industry should not only optimize transport and energy costs, but also develop an effective pricing strategy for finished products. It should be noted that there is a need to run modern technological production lines that will make possible to reduce the prime cost of the finished product. Despite the fact that the baking industry is one of the most dynamic and investment attractive sectors of the food industry in Ukraine, many companies can not compete and therefore lose their market share. They do not invest in the modernization and upgrading of the equipment.

In modern scientific literature there is no comprehensive approach in solving problems of the baking industry, improvement of the state policy regulation and the intensification of industrial bakeries in depressed regions. Also, it should be noted that till today any issues on improving the efficiency of bakeries at regional level and ways of increasing the efficiency of production of bread and bakery products in the new market conditions aren't disclosed.

The current state of the baking industry in Ukraine has been analyzed in the article. The main factors causing the reduction of production of baking industry enterprises are: cost, technical, demographic, ethno-cultural, structural and consumer. Also, the article highlights the prospects of the future development of the industry. The analysis contains the data from 2005 to January-October 2015.

The overcoming of the crisis in the baking industry and its further development depends on the overcoming of key refraining factors mentioned in the article. Since, baking industry has great political and social importance, manufacturers of bakery products, have to timely evaluate their pricing policy. In turn, government regulation holds back the establishment of new prices, so it significantly limits the freedom of action of the baking industry enterprises.

Keywords: baking industry, manufacturing, prime cost, bread.

References

1. Stavitskii, O. V. Derzhavne upravlinnia pidpnyemstvamy hlibopekars'koi galuzi Ukrainy ta napriamy pidvyshchennia efektyvnosti yikh diial'nosti [The public management of enterprises of baking industry in Ukraine and ways of their performance improvement]. Retrieved from <http://www.dy.nayka.com.ua>. [in Ukrainian].
2. Kudy priamuie rynek boroshna. [Where the market of flour goes]. Retrieved from <https://msb.aval.ua/news/?id=24882>. [in Ukrainian].
3. Ofitsiiniy sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. [The official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>. [in Ukrainian].
4. V Ukraini z pochatku 2015 roku skorotylosia vyrobnytstvo boroshna ta hliba [The production of flour and bread in Ukraine has decreased since the beginning of 2015]. Retrieved from <http://www.agro-business.com.ua/agrobusiness/events/4215-v-ukraini-z-pochatku-2015-roku-skoro-tylosia-vyrobnytstvo-boroshna-ta-khliba.html>. [in Ukrainian].
5. Nedoryzaniuk, T. V. Spozhyvachu vazhko poiasnyty, shcho hlib ne mozhe buty deshevym – golova «Kontsern Hlibpromu». [It is difficult to explain to the consumer that the bread can not be cheap – CEO of «Concern Khlibprom»]. Retrieved from: http://delo.ua/business/potrebitelju-slozhno-objasnit-chto-hleb-ne-mozhet-byt-deshevym-g-292327/?supdated_new=1426059913. [in Ukrainian].
6. Ofitsiyniy sait Ivano-Frankivs'koi oblasnoi derzhavnoi administratsii. [The official website of Ivano-Frankivsk Regional State Administration]. Retrieved from <http://www.if.gov.ua/?q=page&id=27072>. [in Ukrainian].
7. Postanova NKREKP «Pro vstanovlennia granychnogo rivnia tsiny na pryrodniy gaz dlia promyslovykh spozhyvachiv ta inshykh sub'ektiv gospodariuvannia». [Regulation NKREKP «On the limitation of natural gas prices for industrial consumers and other business entities»]. Retrieved from <http://www.nerc.gov.ua/index.php?id=17115>. [in Ukrainian].
8. Ofitsiyniy sait PAT «Kholdyngova kompaniia «Khibni investytsii». Seredn'odobova realizatsiia produktsii po zavodam. [Official web-site of JSC «Holding Company». Hlibni investments Average daily sales of products in plants]. Retrieved from http://hlebinvest.com.ua/uk/our_businesses. [in Ukrainian].
9. PAT «Holdyngova kompaniia «Khibni investytsii» u liutomu zapustyt' novii hlibzavod u Kyevi. [JSC «Holding Company» Hlibni investments in February will launch a new bakery plant in Kiev]. Retrieved from <http://delo.ua/business/hlebnye-investicii-v-fevrале-zapustjat-novyj-hlebzavod-v-kieve-308208/>. [in Ukrainian].

ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ АВТОРІВ

Збірник наукових праць «Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління» є професійним виданням, яке було засновано у 1998 р. В 2013 році видання було переєстровано. Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19765 – 9565 Р від 15 березня 2013 року. Міжнародний стандартний серійний номер видання: ISSN 2413-9998.

Статті публікуються українською, російською та англійською мовами.

При написанні статей слід враховувати Постанову № 7-05/1 від 15.01.2003 Президії ВАК «Про підвищення вимог до професійних видань, внесених до переліку ВАК України». До друку приймаються статті, що відповідають вимогам ВАК та включають такі елементи: постановка проблеми в загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями; аналіз основних досліджень і публікацій, що присвячено проблемі і на які спирається автор; виділення невирішених проблем, яким присвячена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням наукових результатів; висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку.

Статті подаються за тематикою, яка відповідає концепції та назві наукової збірки.

Технічні вимоги до оформлення наукової статті:

✓ загальний обсяг статті – до 20 сторінок. Обсяг основного тексту статті має бути не менше 8 сторінок;

✓ стандарти: бумага формату А4; орієнтація – книжкова; шрифт набору – Times New Roman; назва, текст статті, додатки – кегль 14 pt, міжрядковий інтервал – 1; відомості про автора, анотації, ключові слова, резюме, список літератури – кегль 12 pt, міжрядковий інтервал – 1; поля: ліве – 20 мм, праве – 15 мм, верхнє – 20 мм, нижнє – 20 мм; сторінки без нумерації. Абзац – 1,25 см. Стиль – Normal;

✓ стаття набирається по всій ширині абзацу в один стовпчик;

✓ заголовки таблиць та їх номери оформлюються з нового рядка, праворуч по тексту; назва самої таблиці наводиться в окремому рядку, по центру сторінки;

✓ назва рисунку розміщується під ілюстрацією, по центру рядка із зазначенням його наскрізної нумерації всередині статті. Слово «Рисунок» і його номер відділяється від назви крапкою;

✓ нумерація формул здійснюється наскрізним способом у межах статті та вказується праворуч від формул у круглих дужках;

✓ кількість графічного матеріалу має бути мінімальною. Графіки та схеми не слід переважувати текстовими написами. Ілюстративні матеріали мають бути якісними. Не допускається використання у тексті рисунків чи формул, що буди скановані; схеми та рисунки мають бути згруповані;

✓ формули мають бути набрані у редакторі MathType;

✓ відповідно до вимог Постанови Президії ВАК України від 15.01.2003 р. №7-05/1, в статті необхідно жирним виділити наступні елементи:

- Постановка проблеми у загальному вигляді.
- Аналіз досліджень і публікацій останніх років.
- Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.
- Постановка завдання.
- Виклад основного матеріалу дослідження.
- Висновки дослідження.
- Перспективи подальших розробок.

Статті, що було оформлено з порушенням зазначених вимог, редакцією не розглядаються, про що повідомляється авторові.

До редакції збірника наукових праць «Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління» подається:

- ✓ друкований примірник, підписаний авторами;
- ✓ електронна версія на будь-якому електронному носії у форматі Microsoft Word (*.doc). Назва файлу має відповідати прізвищу автора;
- ✓ завірена рецензія доктора наук відповідного профілю;
- ✓ на окремому аркуші – відомості про автора: прізвище, ім'я, по-батькові повністю, організація, посада, адреса, науковий ступінь, вчене звання, контактні телефони, поштова адреса для направлення авторського примірника збірника, електронна адреса.

Довідка про автора

П.І.Б.	
Місце роботи	
Науковий ступінь	
Вчене звання	
Посада	
Контактний телефон	
E-mail	
Поштова адреса	

Оригінальність і плагіат

Автори повинні подавати повністю оригінальні наукові статті, а якщо автори використовували роботи та / або вислови інших людей, вони повинні бути належним чином оформлені у вигляді цитат.

Плагіат у всіх його формах розцінюється як неетична поведінка і є неприйнятним.

Множинні, повторні та конкуруючі публікації

Автор не має публікувати статтю, в якій описується по суті одне й те саме дослідження, у більш ніж одному науковому виданні або первинній публікації. Подання статті до більш ніж одного наукового видання одночасно розцінюється як неетична поведінка і є неприйнятним.

Автор не має подавати на розгляд в інші наукові видання раніше опубліковані статті. У випадку, якщо автор у вторинній публікації використовує матеріали попередніх праць, автор має навести посилання на первинну статтю.

Редколегія залишає за собою право на рецензування, редакційні виправлення, скорочення і відхилення статей.

Відповідальність за точність та достовірність поданих фактів, статистичних даних, цитат, прізвищ та іншої інформації несуть автори матеріалів. Рукописи статей та електронні носії авторам не повертаються.

Гонорар за опубліковані роботи авторам не сплачується.

Статті слід подавати до редакційної колегії збірника наукових праць:

Кафедра економіки та управління, економіко-правовий факультет Одеського національного університету імені І.І. Мечникова, Французький бульвар 24/26, каб.49, м. Одеса, Україна, 65058, тел. +380-48-776-22-28

чи надсилати електронною поштою за адресою: **rinek@onu.edu.ua**

Електронна версія збірника наукових праць «Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління» знаходиться на офіційному сайті: **<http://www.rinek.onu.edu.ua>**

Для нотаток

Для заметок

Наукове видання

РИНКОВА ЕКОНОМІКА:

сучасна теорія і практика управління

Збірник наукових праць

ТОМ 14. Випуск 2 (30)

Головний редактор Е.А. Кузнєцов
Відповідельний секретар А. В. Андрейченко
Верстка К.М. Терзі

Підписано до друку 27.11.15. Формат 60×84/16. Ум. друк.арк. 12,13.
Обл.-вид. арк. 14,92 Наклад 300 пр. Зам. № 1981.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 19765 – 9565 Р від 15 березня 2013 року
Видавництво «Наука і техніка», 65044, м. Одеса, пр. Шевченка, 1
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру України
суб'єктів видавничої справи ДК №357 від 12.03.2001

Віддруковано у друкарні з готового оригінал-макета в ТОВ «БАХВА» 65044, м. Одеса,
пр. Шевченка, 1, корп. 5, тел. +380-48-777-43-50. Свідоцтво серія ДК серія № 4277 от 06.03.2012

Scientific Publication

MARKET ECONOMY:

Modern management theory and practice

Collection of scientific works

Volume 14. Issue 2 (30)

Chief editor: E. A. Kuznietsov
Executive secretary: A. V. Andreichenko
Text layout: K.M. Terzi

Signed in Print 27.11.2015. Format 60×84/16. Conv. pr. Sheets 12,13.
Acc. Pub. Sheets 14,92. Circulation of 300 copies. Order No. 1981.

Certificate of state registration of the print media Series KV № 19765 – 9565 P dated March, 26, 2013.
Publishing House “Nauka i Technica”, 1, Shevchenko av., Odesa, 65044, Ukraine

Certificate of Registration in the State Register of Ukrainian
Entities Publishing DK No. 357 on 12.03.2001

Printed with the Finished Layout in OOO “BAHVA”, 1, Shevchenko av. Odesa, 65044, Ukraine,
phone +380-48-777-43-50. Certificate DK № 4277 on 06.03.2012