

З М І С Т

Економічна теорія

Афонін А.С.	Як створити ясну практичну модель соціальної ринкової економіки? 5
Куцмус Н.М.	Теоретико-методологічні засади гендерних досліджень в економіці..... 11
Глуха Г.Я.	Глобалізація та економічне зростання 17

Фінанси і бухгалтерський облік

Дем'янчук Б.О., Косарєв В.М.	Узагальнена модель процесу функціонування системи інвестування регіонального розвитку..... 24
Вареник В.М.	Політика управління грошовими потоками в економіці України 32
Вакулич М.М.	Організаційно-економічний механізм державного регулювання інвестиційного клімату 41
Атамас П.Й., Атамас О.П.	Прибуток: економічна суть, проблеми визначення та облікового відображення 50

Економіка підприємства

Гудзь П.В., Скоробогата Ю.Р.	Оцінювання ефективності діяльності некомерційних організацій 56
Виниченко Е.Н.	Імплементация нормативно-правових аспектов при осуществлении платы за землю коммерческими предприятиями 64
Мішустіна Т.С.	Внутрішнє позиціонування торговельної марки за лояльністю персоналу 70
Самойлік М.С.	Економічна оцінка ефективності процесу рециклінгу твердих відходів з урахуванням регіональних особливостей..... 77
Тараненко Ю.К., Холод О.Г., Зарубін О.А.	Оптимізаційні методи та інформаційні технології в моделюванні роботи підприємства 85

Менеджмент і маркетинг

Ващенко Н.В.	Обґрунтування концепції управління розвитком підприємства 94
Ажаман І.А.	Методичне забезпечення визначення потреби в об'єктах будівництва у сільській місцевості 103
Кузьменко О.В.	Організаційно-економічний механізм стратегічного управління ресурсним потенціалом підприємства..... 110
Пікалов В.Л.	Щодо проблем управління талановитими працівниками суб'єктів господарської діяльності 116
Вотченікова О.В.	Стратегічні аспекти менеджменту підприємств туристичної індустрії 122

Світове господарство

Власова И.В.	Глобальный рынок венчурных инвестиций: состояние и тенденции развития	129
Несправа М.В.	Історико-культурне підґрунтя економічної інтеграції (на прикладі країн Західної Європи)	135
Федулова Л.І.	Формування регіональних інноваційних систем у контексті принципів європейської інноваційної політики	144
РЕФЕРАТИ	156

Журнал затверджено до друку і до поширення через мережу Інтернет
за рекомендацією вченої ради Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля
(протокол № 1 від 27.02.2014 р.).

Головний редактор – Б.І. ХОЛОД,
доктор економічних наук, професор

Редакційна колегія:

А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор,
заслужений працівник народної освіти України,
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);
О.І. Агеев, доктор економічних наук, професор
(м. Москва, Росія);
К.С. Айнабек, доктор економічних наук, професор
(м. Караганда, Казахстан);
О.І. Амоша, доктор економічних наук, професор,
академік НАН України (м. Донецьк);
В. Белецький, доктор хабілітований, професор
(Варшава, Польща);
В.П. Буянов, доктор економічних наук, професор,
почесний працівник вищої професійної освіти
Російської Федерації (м. Москва, Росія);
С.Б. Вакарчук, доктор фізико-математичних наук,
професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
Р.С. Грінберг, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент РАН (м. Москва, Росія);
Г. Заман, доктор економічних наук, професор, член-
кореспондент Румунської академії (м. Бухарест,
Румунія);
О.М. Зборовська, доктор економічних наук
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);
В. Драшкович, доктор економічних наук, професор
(м. Котон, Чорногорія);
С.А. Єрохін, доктор економічних наук, професор
(м. Київ);
В.В. Зірка, доктор філологічних наук, професор
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);
Г.О. Крамаренко, доктор економічних наук,
професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);

С.А. Кузнецова, доктор економічних наук, професор
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);
Б.М. Кузик, доктор економічних наук, професор,
академік РАН (м. Москва, Росія);
С.В. Кузьмінов, доктор економічних наук
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);
В.Є. Момот, доктор економічних наук, професор
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);
Г. Осташ, доктор хабілітований (м. Жешув,
Польща);
В.А. Павлова, доктор економічних наук, професор
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);
Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України
(м. Дніпропетровськ);
О.В. Пушкіна, доктор юридичних наук
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);
Ю.К. Тараненко, доктор технічних наук, професор
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);
О.Б. Тарнопольський, доктор педагогічних наук,
професор, заслужений працівник освіти України
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);
А.А. Ткач, доктор економічних наук, професор
(м. Жешув, Польща);
В.А. Ткаченко, доктор економічних наук, професор,
заслужений працівник промисловості України
(ДУАН, м. Дніпропетровськ);
В.Я. Швець, доктор економічних наук, професор
(м. Дніпропетровськ);
Л.В. Пилипчак, відповідальний секретар.

Програмні цілі – висвітлення результатів новітніх досліджень проблем і сутності процесів, що відбуваються в економіці у зв'язку з тенденціями розвитку суспільства, а також досягнень у галузі економічної науки та підприємстві у сучасному аспекті економічного і політичного устрою України.

Для економістів, вчених, студентів, аспірантів та всіх тих, хто цікавиться актуальними напрямками розвитку економіки.

Матеріали публікуються українською, російською і англійською мовами.

Журнал «Академічний огляд» затверджений у Переліку наукових фахових видань рішенням Атестаційної колегії Міністерства освіти і науки України (наказ від 17 січня 2014 р. № 41).

Журнал «Академічний огляд» зареєстровано в міжнародних наукометричних базах **INDEX COPERNICUS**, **PIHC** та **ULRICH'S PERIODICALS DIRECTORY**.

© «Академічний огляд», 2014

© Дніпропетровський університет
імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2014

CONTENTS

Economic theory

A. Afonin	How to create a clear practical model of a social market economy?	5
N. Kutsmus	Theoretical and methodological basis of gender studies in economics	11
G. Glukha	Globalization and the economic growth	17

Finance and accounting

B. Demyanchuk, V. Kosarev	Principal model of system operation for investment in regional development	24
V. Varenik	Monetary flow management policy in the economy of Ukraine	32
M. Vakulich	Organizationally-economic mechanism of government control of investment climate	41
P. Atamas, O. Atamas	Profit: the economic sense, problems of definition and account display	50

Enterprise economics

P. Gudz, I. Skorobogata	Evaluation effectiveness of nonprofit organizations	56
O. Vinichenko	The implementation of regulatory aspects in the process of land fee by business enterprises	64
T. Mishustina	The staff loyalty as a basis for management of corporate trademark of industrial enterprise	70
M. Samojlik	Economic evaluation of efficiency of hard wastes utilization process is taking into account regional features	77
Y. Taranenko, E. Kholod, A. Zarubin	Optimization methods and the informational technologies in modeling of business	85

Management and marketing

N. Vaschenko	Substantiation of the concept of the enterprise development management	94
I. Azhaman	Methodological support for determining the need for the building objects in rural area	103
O. Kuzmenko	Organizational and economic mechanism of enterprise resource potential strategic management	110
V. Pikalov	About the problems of management by the talented workers of subjects of economic activity	116
O. Votchenikova	Strategic aspects of management of the enterprises of the tourism industry	122

World economy

I. Vlasova	Global venture capital investment market: state and development trends	129
-------------------	---	-----

N. Nesprava	Historical and cultural bases of the economic integration (on example Western European countries)	135
L. Fedulova	Formation of regional innovation systems in the context of the principles of European innovation policy.....	144
SUMMARIES	156

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

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора і редакції. При передрукуванні посилання на **«Академічний огляд»** обов'язкове.

Редактор *О.О. Шевцова*

Комп'ютерна верстка і дизайн обкладинки – *О.М. Гришкіна*

*Свідоцтво про державну реєстрацію
КВ № 20199-9999ПР від 18.07.2013 р.*

Підписано до друку 28.03.2014. Формат 70×108/16. Ум. друк. арк. 14,35.
Тираж 300 пр. Зам. № .

Адреса редакції та видавця:
49000, м. Дніпропетровськ,
вул. Набережна В.І. Леніна, 18.
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля
Тел/факс (056) 778-58-66.
e-mail: rio@duerp.edu

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

УДК 330.1:316

А.С. АФОНІН, доктор економічних наук, професор
Вінницького фінансово-економічного університету

ЯК СТОРИТИ ЯСНУ ПРАКТИЧНУ МОДЕЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ?

Розглядається проблема створення чіткої, ясної, спрямованої на практичне застосування моделі соціальної ринкової економіки. Пропонується використовувати метод контент-аналізу книг та аналітичних праць відомих економістів зі значним досвідом господарської і політичної діяльності з розвинутих країн із соціальною ринковою економікою. Надаються деякі результати контент-аналізу праці Алена Гринспана «Ega zawirowań» з точки зору його бачення фундаментів сучасного американського капіталізму.

Ключові слова: соціальна ринкова економіка, трансформація, контент-аналіз в економічних дослідженнях, моделювання соціально-економічних систем.

Постановка проблеми. Проблема ринкових перетворень у напрямі і на за-садах соціальної ринкової економіки є спільною для більшості постсоціалістичних країн, у тому числі для України, Росії, Польщі, Чехії та ін. Відповідні трансформації потребують ясного системного бачення і розуміння кінцевої мети, моделі нового суспільства і нового господарства, які рівною мірою забезпечують не тільки економічну ефективність господарювання, але також добробут і соціальний захист громадян. На жаль, у сучасних економічних, соціальних, політичних програмах, у звітах з наукових досліджень, наукових працях не запропоновано ясної, чіткої моделі соціальної ринкової економіки, яка була б пристосована для практичного використання. Склалася ситуація, коли кількість досліджень та наукових праць і інформації, що постійно і швидко зростає, не перетворюється в практичні проекти, стратегії і соціальні інновації. Тому необхідно знайти шляхи і прискорити опрацювання і втілення в практику національних моделей соціальної ринкової економіки або їх головних елементів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Побудувати ясну і зрозумілу модель соціальної ринкової економіки для практичного використання в конкретній

країні непросто. Нагромаджено десятки монографічних праць, підручників, тисячі статей. До основних слід віднести праці провідних економістів-науковців і політиків, авторів соціально-ринкових трансформацій у повоєнній Німеччині Л. Ерхарда і А. Мюллера-Армака та їхніх співвітчизників Ф. Бема, В. Ойкена, Г. Ламперта і А. Боссерта, О. Шлехта. У Польщі поважні дослідження виконали Е. Мончинська, Г. Колодко, Т. Качмарек, П. Пишь, Р. Козловский, Е. Хауснер, С. Мазур, А. Пасут. Серед російських економістів слід назвати В. Гутнік, Р. Нуресва, С. Слезінгера, Т. Сидоріну, Г. Явлінсько-го та ін. Вітчизняні економісти також приділяють багато уваги вирішенню теоретичних проблем соціальної ринкової економіки. Це, зокрема, В. Геєць, А. Чухно, В. Удовіченко, В. Дементьев А. Деркач, В. Волинський та І. Тодріна, В. Скуратівський, О. Кратт, О. Палій та ін.

Праці згаданих учених є суттєвим внеском у теорію та методологію дослідження моделей соціальної ринкової економіки. Проте питання створення певних практичних моделей для використання в конкретних країнах, наприклад в Україні чи Польщі або інших країнах та регіонах, не досліджувалося.

Метою статті є спроба визначити головні складові елементи типової практичної моделі соціальної ринкової економіки з урахуванням досвіду Польщі і використанням результатів контент-аналізу праці Алена Гринспана «Era zawirowań».

Результати дослідження. Виконаний аналіз свідчить, що впроваджені в більшості постсоціалістичних країн суспільні та економічні трансформації часто залишаються малоефективними. Головна причина, видається, не в тому, що бракує вагомих наукових досліджень, а у відсутності передумов і механізмів трансформації і політичної волі влади послідовно впроваджувати результати досліджень і накопичені знання в практику. Найважливішим, на нашу думку, є відсутність у певних країнах послідовної політики влади щодо побудови соціальної ринкової економіки. Друга, не менш важлива, причина – це відсутність розуміння підстав соціальної ринкової економіки з боку громадян, недостатня їхня участь і активність у реалізації відповідних змін. «Важливим є щоб економічна політика була зрозуміла громадянам, а політики зуміли переконати людей в її правильності. Необхідно, щоб політика була послідовною, відкритою і чесною». Таким є підсумковий висновок російських економістів у питанні концепції і перспектив використання досвіду побудови соціальної ринкової економіки в Німеччині [1, с. 323].

Вимагає замислитись і той факт, що в Німеччині одна з основних праць із соціальної ринкової економіки авторства Г. Ламперта і А. Боссерта «Економічний і соціальний порядок Федеративної Республіки Німеччина в рамках Європейського Союзу» витримала в період ще до 2001 р. 14 видань [2, с. 16].

Конкретним прикладом та уроком для України може бути і Польща, де була і є досить висока активність економістів і науковців у справі дослідження проблеми соціальної ринкової економіки. У Польщі ще 1990 р. розгорнулася наукова дискусія на тему соціально-ринкових трансформацій. Вона активно тривала в 1995–2003 рр. у рамках проблеми

«Суспільно-економічна система Польщі: Який капіталізм?» і не привела до ясної відповіді та конкретних практичних висновків чи дій або змін [3]. І це незважаючи на те, що навіть у Конституції Польщі (ст. 20) записано: «Соціальна ринкова економіка ґрунтується на свободі господарської діяльності, діалозі, співпраці соціальних партнерів, становить основу господарського укладу Республіки Польщі» [4].

Останніми роками в Польщі також надруковано значну кількість цікавих праць, наприклад, авторства групи авторів під редакцією Павла Козловського, де проаналізовано більш як 20-річний досвід суспільних і господарських трансформацій [5]. У цьому та інших сучасних дослідженнях визнається, що в Польщі і сьогодні не створено своєї національної концепції соціальної ринкової економіки як певного документа (опрацювання) чи як ясного і зрозумілого для польського народу бачення соціальних і економічних трансформацій. Більше того, відомі польські науковці визнають, що соціальна ринкова економіка залишається на папері. Професор Е. Мончиньска, голова Польського Товариства Економістів, взагалі говорить про деморалізуючу гіпокризію Конституції [6, с. 125]. Одна з причин полягає в тому, що записана в Конституції Республіки Польща теза про соціальну ринкову економіку не пропагується активно в суспільстві, не була конкретизована у відповідних програмах, залишається незрозумілою і розмитою.

Ситуація в Україні є ще більш невизначеною, навіть критичною, і дає підстави сумніватися, чи дійсно влада в Україні має на меті побудувати в країні соціальну ринкову економіку. Виконано достатню кількість наукових праць і досліджень, але результати не дозволяють і сьогодні створити сталу чітку концепцію соціально-ринкових трансформацій. Розроблене Інститутом Реформ за підтримки представництва Фонду імені Конрада Аденауера в Україні видання «Соціальна ринкова економіка: основні орієнтири для України» [2] не отримало підтримки ані влади, ані суспільства, ані громадян.

Програмовий документ «Новий курс: реформи в Україні 2010–2015. Національна доповідь» [7] так само не став підставою для послідовних трансформацій у напрямі втілення в країні моделі чи навіть базових принципів соціальної ринкової економіки.

З певністю можна стверджувати, що економічна наука також винна в тому, що не тільки Польща, але й інші постсоціалістичні країни, в тому числі й Україна, не мають власних національних моделей соціальних ринкових економік, ясних цілей і орієнтирів суспільних і господарчих трансформацій. Образи цих моделей залишаються нечіткими, розмитими і не пристосовані до практичного використання. Домінують фундаментальні та теоретичні дослідження, а практичних розробок не вистачає. Тут доцільно навести думку одного із сучасних економістів чеха Томаша Седлячека, який переконаний, що сьогоднішня «...економіка втрачається в собі і розпочинає ігнорувати інші сторони життя..., навіть саму економіку. І є природним, – пише автор, – що з'явився крик «життя є в іншому місці» [8, с. 337].

Розробляючи національні моделі соціальних ринкових економік, не можна забувати, що поважні системні та інституціональні зміни потребують від людей спільного ясного бачення і розуміння цілей і засад трансформаційних змін, тобто комплексного бачення в суспільстві майбутнього суспільно-господарчого укладу країни. Тому є потреба ідентифікувати, чітко комплексно описати, і, головне, пристосувати до умов української (а у Польщі – польської) економіки та ментальності певну конкретну модель соціальної ринкової економіки (чи цивілізованого капіталізму), яка вже перевірена життям. То має бути модель, яка могла би стати спільним народним баченням майбутнього країни, спільною для всього народу метою практичних дій і трансформацій, а не тільки як теоретична концепція чи тема для наукових дискусій.

Можна діяти по-різному: продовжувати старі і розпочинати нові економічні та соціологічні дослідження, краще сис-

темні; проводити дослідження типу форсайт (foresight); системно вивчати та аналізувати практичний досвід розвинутих країн з ефективним ринком. У ситуації для України чи Польщі можна спробувати використати контент-аналіз певної системної праці (книги, монографії), написаної досвідченою відомою особою, фахівцем-економістом, який довгий час працював у розвинутій країні. Така людина розуміє теорію і практику капіталізму і ринкової економіки, і її можна з певністю вважати за експерта з ринкової економіки і соціальних проблем.

Незаперечним джерелом знання про сучасний розвинутий капіталізм, а отже, і про соціальну ринкову економіку, а також потужним джерелом натхнення його творчого пізнання може бути бачення Алена Гринспана та його праця «Era zawirowań» [9]. А. Гринспан за фахом економіст, доктор економічних наук, у 1987–2006 рр. був керуючим Ради Центрального Банку Америки (Федеральної резервної системи США); очолював Раду радників Президента США Джорджа Форда; був головою Народного Товариства Економістів Бізнесу і Конференції Економістів Бізнесу США. Сам автор «Era zawirowań» визнає, що «все життя займався вільною економікою» [9, с. 147]; цю систему «знає найкраще» [9, с. 143]; він прагнув «отримати більш комплексний образ» економіки [9, с. 13]. Такий образ, на думку автора, він опрацював і описав у другій частині своєї праці як концептуальну «форму нової глобальної економіки» [9, с. 18].

Виконане нами з використанням елементів контент-аналізу дослідження праці «Era zawirowań» дозволяє стверджувати, що в розумінні А. Гринспана до фундаментальних засад ринкового капіталізму (будемо вважати і соціальної ринкової економіки) належать такі риси та елементи (у дужках наведено вибрані сторінки праці «Era zawirowań»[9]):

1. Вільні ринки і конкуренція [с. 24, 64, 104, 148, 150, 161, 163, 282, 294].
2. Демократія [с. 64, 367].

3. Верховенство права [с. 64, 161, 209, 288, 289, 290, 295, 323, 367, 371].

4. Право власності [с. 161, 162, 144, 284, 288, 323, 371, 433, 434].

5. Державна регуляція економіки [с. 71, 284, 285, 290, 313, 411, 419, 480].

6. Відповідна, адекватна до вимог ринку, культура [с. 21, 64, 71, 152, 153, 161, 285, 209, 300-317, 323, 325, 372].

7. Схильність, готовність до ризику [с. 161, 209, 216, 290, 308, 408].

8. Суспільна підтримка капіталізму [с. 162, 166, 204, 443, 563] (автор не говорить «суспільний солідаризм», але те можна розуміти і так).

9. Соціальний захист [с. 457–471].

10. Висока моральність людей, їхня відповідальна поведінка [с. 24, 25, 69, 71, 75, 76, 129, 161, 207, 224, 242, 307, 382, 407, 409, 429, 519, 560].

11. Мінімальні корупція і злочинність [с. 35, 136, 146, 209, 217, 257].

12. Взаємна довіра і висока репутація [с. 86, 162, 144, 289, 290, 313, 383, 545].

13. Справедливість поділу доходу [с. 18, 26, 337, 345, 443, 455, 522, 562].

14. Відсутність економічного популізму [с. 345, 375–382].

15. Достовірність інформації, старанна бухгалтерія [с. 482].

Безумовно, різні дослідники можуть прочитати і зрозуміти «Ega zawłgowań» дещо в інший спосіб. Але не можна сумніватися, що старанний та чесний дослідник погодиться, що більшу частину наведених рис (елементів) можна в їх сукупності розуміти і визначати як ядро концепції соціальної ринкової економіки. До таких передусім належать верховенство права; мінімальні корупція і злочинність; державна регуляція економіки; відповідна, адекватна до вимог ринку культура; соціальна підтримка капіталізму; соціальний захист; висока моральність людей, їхня відповідальна поведінка; взаємна довіра і висока репутація; справедливість поділу доходу.

Читаючи А. Гринспана, не можна не побачити, що автор розуміє капіталізм системно, а навіть полісистемно, намагається описати його цілісно, охопити всі

його головні аспекти. Гринспан використовує методологію полісистемного підходу. Така методологія вимагає комплексного охоплення основних чинників явища, що аналізується; здійснення міждисциплінарного аналізу і виявлення інтеграційної цілісності; визнання того, що центральною, головною складовою економічних систем є людина, якості і поведінка якої визначають поведінку та ефективність усіх систем більш високого рівня, до яких вона входить. При полісистемному підході об'єкт, що аналізується, має бути взято відразу як ціле. Розгляд частин потребує знання природи цілого, хоча б гіпотетично, коли загальна картина укладається не з окремих зв'язків і відносин, а розвивається з розпливчастого, нечіткого загального контуру. Зазначена методологія заслуговує на більш широке розповсюдження і застосування в Україні.

Кожний з перелічених елементів складових наведеної вище моделі потребує спеціальної уваги. Коротко обговоримо один із них – «висока моральність людей, їхня відповідальна поведінка», яка багато в чому детермінує інші складові та ефективність соціальної ринкової економіки в цілому. Цей елемент є ясний та зрозумілий, але, на жаль, в реальному житті забезпечується далеко не завжди і не всюди. Мало що змінилося і в останні роки, коли багато стали говорити про соціальну відповідальність. Правильно говорять, що люди псують ринок.

У економічних працях визнається, але слабо досліджується вплив духовних і моральних якостей людей на функціонування ринку, соціальних та виробничих систем. Рідко підкреслюється, що ринок є тим більш досконалим і тим краще функціонує, чим більше учасників ринку мають високі духовно-моральні якості. Одним з перших на цю проблему звернув увагу А. Сміт, відомий в усьому світі як автор «Дослідження про природу і причини багатства народів», яке вперше побачило світ у 1776 р. [10]. Але майже ніхто не звернув і не звертає уваги на те, що майже за 17 років до цього в 1759 р. було надруковано інше не менш цікаве і

важливе його дослідження – «Теорія моральних почуттів» [11]. Це дослідження А. Сміта звичайно розглядається окремо від «Багатства народів» і розцінюється як певна концепція моралі. Такий погляд можна окреслити як спрощення і досить шкідливе непорозуміння.

Зіставляючи «Теорію моральних почуттів» і «Багатство народів», не можна не бачити, що А. Сміт визнавав пріоритет моральних цінностей перед суцільно економічними, підкреслював провідну роль моралі в системі суспільних відносин. В іншому разі з-під пера геніального економіста не вийшла б спочатку «Теорія моральних почуттів», а вже потім «Багатство народів». Засновник теорії ринку розумів, що ринок як механізм збагачення народів забезпечує досягнення цієї мети лише за умови досконалості самого народу, людей, розвитку їхніх моральних та інших якостей.

Розбудова ринку є важливим але не головним і не єдиним завданням стратегії та політики в справі формування в країні соціальної ринкової економіки. Завдання це має перспективу бути реалізованим лише за умови, що самі учасники ринкових та соціальних відносин досягли певних висот у своєму розвитку, і що всі інші елементи національної моделі соціальної економіки реалізуються послідовно і системно.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи дослідження, необхідно підкреслити таке:

1. Економісти не повинні обмежуватися тільки аналізом суті соціальних ринкових економік. Не менш важливою є проблема розробки національних практичних моделей соціальних економік; визначення конкретних шляхів їх втілення в життя; розуміння перешкод, що стоять перед суспільством, владою, підприємцями та громадянами на тому шляху.

2. Економісти та політики не можуть забувати, що поважні системні та інституціональні зміни потребують формування у людей спільного ясного бачення майбутнього суспільства, спільних цілей, солідарності, відповідної культури і багато

чого іншого. Тому є потреба поважно вивчити та зрозуміти шляхи побудови (становлення) та головні елементи і підстави функціонування найкращих соціальних економік розвинутих країн світу та пристосувати їх до умов України (Польщі, Чехії, інших країн).

3. Необхідним є створення Європейської мережі національних науково-практичних центрів з проблем становлення соціальних ринкових економік. Розроблені в таких центрах моделі, відповідні знання та інформацію необхідно послідовно і наполегливо пропагувати і розповсюджувати в суспільстві.

4. Потрібне широке вивчення у вищих навчальних закладах праць німецьких економістів та досвідчених економістів-практиків інших розвинутих країн про передумови, засади та шляхи побудови соціальних ринкових економік. Корисною може бути методологія контент-аналізу.

Усі ці завдання можуть стати довгостроковою спільною метою українських і польських економістів із залученням науковців з інших країн. Це буде сприяти розвитку всебічних стосунків України і Польщі та України і Європейського Союзу.

Список використаних джерел

1. Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России / под ред. Р.М. Нуреева. – М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2007. – 323 с.

2. Соціальна ринкова економіка: основні орієнтири для України / за ред. проф. Р. Клапгама. – Представництво Фонду Конрада Аденауера в Україні, Інститут Реформ. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://kas.de/db.../7_dokument_dok_pdf_2677_1.pdf.

3. Polski ustrój społeczno-gospodarczy. Jaki kapitalizm? / Red. Jan Muzel i in. // Raport nr. 22. – Warszawa: Rada strategii społeczno-gospodarczej przy Radzie Ministrów, 2003. – 285 s.

4. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. // Dz.U. z 1997 r. – Nr 78. – Poz. 483.

5. Dwudziestolecie polskich przemian. Konserwatywna modernizacja / Red. Paweł Kozłowski. – Warszawa: INE PAN, 2011. – 247 s.
6. Mączyńska E. Demoralizująca hipokryzja Konstytucji / E. Mączyńska // Studia Ekohomiczne. Economic Studies. – 2012. – Nr 1 (LXXII). – С. 125–129.
7. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за гол. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
8. Sedlaczek T. Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgamesza do Wall Street / T. Sedlaczek. – Warszawa: Wydawnictwo Studio Emka, 2012.
9. Greenspan A. Era zawirowań. Krok w nowy wiek / A. Greenspan. – Warszawa: Warszawskie wydawnictwo literackie MUZA SA, 2008.
10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (кн. I–III) / А. Смит. – М.: Наука, 1992. – 572 с.
11. Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит. – М.: Республика, 1997. – 351 с.

Рассматривается проблема создания четкой, ясной, нацеленной на практическое использование модели социальной рыночной экономики. Предлагается использовать метод контент-анализа книг и аналитических работ известных экономистов со значительным опытом хозяйственной и политической деятельности из развитых стран с социальной рыночной экономикой. Излагаются некоторые результаты контент-анализа работы Алена Гринспана «Era zawirowań» с точки зрения видения им основ современного американского капитализма.

Ключевые слова: *социальная рыночная экономика, трансформация, контент-анализ в экономических исследованиях, моделирование социально-экономических систем.*

The problem of creating a precise, clear, aimed at practical use of the economics of the social market model is being reviewed. It is proposed to use the method of books content analysis and analytical publications of famous economists with considerable experience in economic and political activities from the developed countries with a social market economy. Some results of content analysis of Alan Greenspan «The Age of Turbulence» are being stated in terms of his vision foundations of modern American capitalism.

Key words: *social market Economy, transformation, content analysis in economic studies, modeling of socio-economic systems.*

Одержано 24.01.2014.

УДК 330.1

Н.М. КУЦМУС, кандидат економічних наук, докторант
Житомирського національного агроекологічного університету

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ГЕНДЕРНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ

Обґрунтовано необхідність конкретизації категорії «гендер» у контексті економічних досліджень. Встановлено, що застосування гендерних ідей у науці може стати ефективною методологією аналізу, що базується на двох концепціях – соціального конструювання гендеру та гендерної композиції. Доведено, що з позиції економіки гендер неможливо обмежити певними ідеологічними рамками, оскільки він має розглядатися як фундаментальний принцип організації економічного та суспільного життя. Виявлено закономірність формування гендерної економіки як новітнього напрямку економічних досліджень, що фокусується на механізмах забезпечення гендерної рівності у формальному та неформальному секторах економіки.

Ключові слова: гендер, гендерна рівність, економіка, методологія досліджень.

Постановка проблеми. Розвиток досліджень, спрямованих на пізнання особливостей взаємодії представників чоловічої та жіночої статі в різних сферах суспільного життя, обумовив поступове формування гендерної методології, що являє собою організовану особливим чином аналітичну та дослідну діяльність, у межах якої явища, пов'язані з відмінностями між чоловіками та жінками, розуміються як соціальні або соціально-конструйовані. Водночас активізація позицій жінок у суспільстві та заострення уваги до проблеми асиметрії можливостей представників обох статей у питаннях доступу до влади, сфери освіти та зайнятості, доходів, власності тощо вивели гендерні дослідження за межі соціального та психологічного напрямів, обумовивши їх становлення в економіці. Проте зважаючи на відносну «молодість» гендерного вчення в цілому та в рамках економічних досліджень зокрема, однією з потреб наукового розвитку на часі є доповнення традиційних уявлень про економічні явища та процеси гендерними параметрами. Відзначене вказує на необхідність адаптації та застосування теоретичних концепцій гендеру в методології економічних досліджень.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичне та методологічне осмислення гендеру як об'єкта дослідження в працях вітчизняних та зарубіжних вчених пов'язане з множиною існуючих підходів: гендер як соціальний феномен (К. Бассі, Т. Бендас, Н. Городнова, Н. Лавриненко, Р. Столлер та ін.); гендер як культурний феномен (С. Бем, Д. Коновалов, В. Менжулін, К. Трофимова, О. Шабаліна та ін.); гендер як когнітивний феномен (М. Боровцева, Е. Кириченко, Д. Майерс, О. Містрякова, Н. Приходькіна); гендер як особистісний дискурс (К. Вест та Д. Зіммерман; Ю. Маслова, А. Дворкін, Н. Чодороу та Дж. Хубер); гендер як соціальна інституція (Дж. Лорбер, П. Мартін); гендер як політика забезпечення рівних прав та можливостей чоловіків і жінок (О. Діджі, Н. Кейбір, К. Моузер, П. Пачі). При цьому з економічної точки зору категорія гендеру залишається недостатньо концептуалізованою та потребує ґрунтовного теоретичного осмислення, формування методології пізнання її сутності та обґрунтування напрямів подальшої імплементації в економічні процеси, що й становить **мету цього дослідження**. Відповідно, **цілями дослідження** визна-

чено, по-перше, розмежування теоретико-методологічних підходів до розуміння категорії «гендер» у суспільних та економічних дослідженнях; по-друге, виявлення особливостей інтеграції теоретичних концепцій гендеру в методологію економічних досліджень.

Виклад основного матеріалу. Застосування категорії «гендер» (від лат. «*genus*» – стать) у соціальних дослідженнях було започатковано з метою заміни поняття статевої ролі, яке домінувало в суспільних науках. Незважаючи на першу згадку терміна «гендер» ще в праці М. Мид «*Sex and temperament in three primitive societies*» (1935 р.) [9, с. 28], систематичне застосування його в категоріальному апараті західних науковців-гуманитаріїв розпочалося в 1970-ті рр. завдяки дослідженням американського науковця Р. Столлера. Згідно з його концепцією дослідження статі є предметним полем біології та фізіології, тоді як аналіз гендеру повинен здійснюватися в рамках психологічних, соціальних, культурно-історичних тощо досліджень [10, с. 61]. Цей історичний період в еволюції наукової думки пов'язаний з акцентуацією уваги антропологічних досліджень на дихотомності «чоловічого» та «жіночого», а тому застосування терміна «гендер» означало перехід від біологічного сприйняття статі до соціального.

Незважаючи на суттєві відмінності існуючих теоретико-методологічних підходів гуманітарних наук до трактування терміна «гендер», їх ідейна цілісність полягає в аргументації гендера як базової характеристики людини, що визначає параметри її розвитку у соціально-економічному середовищі. Водночас правомірним є сприйняття цієї характеристики як такої, що має багатокомпонентну структуру та визначається чотирма групами чинників, а саме: біологічна стать, гендерні норми і поведінка, гендерні стереотипи, гендерна ідентичність [13, с. 135]. Взаємодія визначених чинників відносно до формування сучасної сутності гендеру відбувається в умовах діючої системи суспільства, що, у свою чергу, зважаю-

чи на переважання патріархального його устрою, веде до збереження домінантності представників чоловічої статі.

Сучасну методологічну матрицю гендерних досліджень формують теорії соціального конструювання гендеру, стратифікаційна теорія гендеру та теорія гендеру як культурної метафори. Наслідком становлення методології гендерних досліджень стала ідентифікація гендеру через набір характеристик, ролей та поведінкових відмінностей, які відрізняють жінок від чоловіків [7, с. 44]. Формування таких відмінностей відбувається не завдяки біологічним особливостям, а через соціальну та культурну взаємодію. Це означає, що на відміну від біологічної статі, гендер як соціальна стать має власні особливості, що стають продуктом соціального розвитку, домінуючих соціокультурних норм та очікувань.

Еволюція гендерних досліджень доводить, що застосування гендерних ідей у науці може стати ефективною методологією аналізу, спираючись на об'єднувальну парадигму соціології, що має назву структурно-конструктивістського підходу [15, с. 42]. Такий підхід у гендерних дослідженнях передбачає поєднання двох концепцій: *соціального конструювання гендеру* – розглядає динамічний вимір гендерних відносин через створення і відтворення статей у процесі соціальної взаємодії; *гендерної композиції* – концентрується на структурних факторах, які визначають рамки гендерних відносин, створюють інституційні можливості для їх реалізації. Поєднання цих концепцій формує методологічний інструмент, ефективний для аналізу функціонування мікро- та макrorівнів суспільства та їх взаємопроникнення.

Розкриваючи згадані теоретичні концепції, важливо виокремити ключові особливості гендеру як об'єкта дослідження – його динамізм та змінність, які в умовах трансформаційних процесів у сучасному суспільстві, посилення активності жінок та визнання їх внеску в різних сферах суспільного життя приходять на зміну біологічній зумовленості та

сталості [14, с. 151]. Практичне значення та вектор динамізму гендеру як певного типу відносин між чоловіками та жінками виражається через зміну співвідношення між суспільною структурою та діючими інститутами, з одного боку, та індивідом і його участю у життєдіяльності суспільства – з іншого. Зважаючи на трисидний характер сфер суспільного життя – соціально-політичної, духовно-культурної і матеріально-економічної, – динамічний розвиток гендеру як науково-методологічної концепції та базису практичної реальності забезпечив його активне проникнення в кожну з них, створивши передумови для становлення та розвитку методології гендерних досліджень в окремих галузях знань.

Зародження гендерної течії в економічних дослідженнях базується на здобутках представників соціологічних шкіл, проте характеризується вираженою економічною спрямованістю можливих трактувань гендеру:

– *по-перше*, як соціальної концепції, що є диференційованою залежно від ролей, відповідальності, можливостей та привілеїв, доступних в економічних системах для жінок та чоловіків [4, с. 104].

– *по-друге*, – це соціальна конструкція, будова якої здатна змінюватися та впливати на економіку залежно від інституційного середовища її формування, забезпечення доступу жінок до економічних ресурсів, суспільних послуг та технологій, законодавчого гарантування рівності представників обох статей.

– *по-третє*, підхід до розвитку – особливістю такого підходу в економічній сфері є фокусування на можливостях жінок щодо продуктивної зайнятості, формування доходу, освіти тощо; досягнутому рівню людського розвитку завдяки розширенню можливостей представників обох статей, забезпеченню рівномірного поділу влади між ними [3, с. 19].

– *по-четверте*, операційна стратегія економічного розвитку, що ніколи не залишається гендерно нейтральною [1], тим самим сприяючи подоланню існуючих бар'єрів між окремими індивідами та

їх групами. В основу цього підходу покладено інституційну компетентність, що уможливорює традиційні та специфічні напрями економічної діяльності.

– *по-п'яте*, аналітичний інструмент – розуміння гендеру є незамінним для систематичного вивчення ролей та обов'язків представників обох статей, оцінки доступу та контролю над ресурсами, спектра прав та економічних можливостей, що впливає на формування гендерно чутливих механізмів реалізації стратегій розвитку [6, с. 235].

Отже, з економічної точки зору гендер – це підхід до сприйняття чоловіків та жінок не як бінарних опозицій, а як рівноправних учасників соціально-економічних процесів. При цьому рівноправність представників обох статей передбачає рівність у доступі та володінні соціально значущими благами, економічними можливостями та ресурсами, недотримання якої знижує добробут та гальмує розвиток усього суспільства через обмеження перспектив економічного зростання завдяки неефективному використанню людських ресурсів. Запропонований підхід до сприйняття економічного змісту категорії «гендер» доводить необхідність становлення та розвитку поряд з уже існуючими теоріями біогенетичної та біокультурної шкіл, теоретичного базису економічної школи гендерних досліджень, а також формування методології гендерних досліджень економічних явищ та процесів.

Інакше кажучи, мова йде про формування гендерної економіки як новітнього напрямку економічних досліджень, у рамках якого розкриваються механізми гендерної нерівності у формальному та неформальному секторах зайнятості, розглядається функціонування політичних, торгових, фінансових інститутів з позицій їх впливу на соціально-економічні статуси чоловіків та жінок, а також розробки індексів і показників економічного розвитку з урахуванням існуючої гендерної асиметрії [2; 5, с. 37; 8; 11, с. 491]. Гендерну економіку при цьому необхідно розглядати не як новий напрям економічної

теорії, а через призму її якісного оновлення та доповнення гендерними параметрами, нехтування яких обмежує повноцінне сприйняття сутності сучасних економічних процесів. Логіка цього твердження впливає з позицій того, що гендерна економіка фокусується не стільки на способах та ефективності виробництва товарів і послуг, як на самих учасниках економічних процесів та оцінці розвитку економіки через обсяг капіталу, товарів і послуг, доступний для використання людьми різної статі, а також його впливу на позиції окремих гендерів у системі стратифікації суспільства.

Сучасні економічні дослідження гендерної проблематики активно розвивають ідеї рівності та дискримінації представників обох статей у питаннях доступу до економічних ресурсів і влади, участі в економічних процесах та використанні результатів їх здійснення тощо. Водночас у міру посилення наукової уваги до гендерних проблем та постійної трансформації гендерних відносин в економіці такі дослідження характеризуються відчутною дискусійністю та багатоплановістю, варіаціями щодо поєднання критеріїв рівності та дискримінації за ознакою статі. Так, паралельно використовуються три основні підходи щодо застосування ідеї гендерної рівності у функціонуванні економічних систем: *гендерно-чутливий*, *гендерно-нейтральний* та *гендерно-стереотипний* [1, с. 3–4]. Перший з них концентрує увагу на індивідуальних відмінностях чоловіків та жінок (зокрема щодо можливостей зайнятості та прийняття управлінських рішень, формування доходу тощо), приймаючи при цьому рівність їхніх статусів. Особливістю другого підходу є визнання рівності статей та сприйняття гендерних відмінностей як незначних та таких, що не впливають на економічну систему, а отже, не потребують вивчення та врахування. Підхід, базований на гендерних стереотипах, визнає відмінності представників обох статей, але заперечує їх рівність, наголошуючи на необхідності підтримки жінок (зокрема через неможливість повноцінної участі в економічних

відносинах у зв'язку з народженням дітей та доглядом за ними, веденням господарства та підтриманням побуту сім'ї тощо).

Незважаючи на існування альтернативних варіантів наукового бачення проблеми співвідношення статей у системі економічних відносин, переважання патріархального устрою в більшості традиційних суспільств, призвело до домінування чоловіків у всіх економічних та суспільних інститутах, які управляють економічною сферою суспільного життя. Зважаючи на це, на практиці чоловіки та жінки займають різні позиції в економіці, що обумовлює гендерну нерівноцінність можливостей участі в економічних процесах. Головною передумовою такого асиметричного розмежування є концентрація матеріальних та нематеріальних ресурсів переважно в руках чоловіків.

Посиленню цієї ситуації сприяє також і те, що нерівність статусу чоловіків та жінок у соціальній та економічній площинах, взаємодіючи зі сформованим гендерним поділом праці в умовах домогосподарства, обов'язковим чином виявляється в економіці в цілому, зокрема на ринку праці, у сфері зайнятості, економічних відносинах на макро- та мікрорівнях. Внаслідок цього домінування чоловіків в економіці утворює особливий гендерний економічний режим, тобто систему відносин влади і контролю, прийняття та реалізації управлінських рішень [12, с. 32]. Гендерний режим обумовлює баланс статей у суспільстві, адже звичні гендерно-нейтральні заходи економічної політики відчутно змінюють конфігурацію гендерних відносин та поділу економічної влади між представниками різних статей. Отже, проблеми гендерної нерівності є похідними від установленого гендерного режиму в економіці.

Філософським началом розв'язання проблеми гендерної нерівності та водночас більш глибокого інтегрування категорії гендеру в економічні дослідження є взаємодія наукових ідеологій маскулінізму та фемінізму, поєднання яких на синергетичній основі здатне сприяти формуванню моделі ідеальної гендерної еко-

номіки. Особливістю цієї економічної моделі є справедлива увага до учасників економічного процесу, оцінювання досягнень соціально-економічного розвитку тим, який обсяг капіталу, товарів та послуг надходить у розпорядження людей різної статі, а також впливу цих благ на задоволеність чоловіків і жінок їхніми позиціями у системі стратифікації суспільства.

Висновки з дослідження та перспективи подальших наукових розвідок. Отже, узагальнення існуючих теоретичних концепцій гендеру дозволяє стверджувати про множини існуючих методологічних підходів до його розуміння – від соціокультурного феномену до соціальної інституції чи політики забезпечення рівних прав та можливостей чоловіків і жінок. Зростаючий рівень розвитку людського капіталу, носіями якого на паритетних засадах виступають чоловіки та жінки, відчутна трансформація відносин представників обох статей, що відбувається в усіх сферах суспільного життя, зокрема, і в матеріально-економічній, дають підстави стверджувати про доцільність застосування гендерних концепцій в економіці. Наслідком поступової інтеграції гендеру в методологію економічних досліджень є формування економічного розуміння його змісту, в основу якого покладено рівноправність чоловіків і жінок як учасників економічних процесів, тобто їх рівність у доступі та володінні соціально значущими благами, економічними можливостями, ресурсами. Водночас розширення уявлень про можливості доповнення традиційних економічних концепцій гендерними параметрами свідчить про необхідність еволюційних змін у методології гендерних досліджень в економіці, виявлення яких і визначає **перспективи подальших розробок у започаткованому напрямі.**

Список використаних джерел

1. Aufhauser E. Principles for a «Gender-sensitive Regional Development» / E. Aufhauser, S. Herzog, V. Hinterleitner,

T. Oedl-Wieser, E. Reisinger // On behalf of the Austrian Federal Chancellery, Division IV/4 for Co-ordination of Regional Planning and Regional Policies. – Vienna, 2003. – 18 p.

2. Blau F. The Economics of Women, Men and Work (7th Edition) / F. Blau, A. Winkler, M. Ferber // Prentice Hall, 2013. – 480 p.

3. Communicating gender for rural development / Integrating gender in communication for development communicating / FAO-Dimitra, 2011. – 80 p.

4. Deji O. Gender and rural development / O. Deji // Advanced studies (Berlin). – Vol. 2. – 2012. – 396 p.

5. Dijkstra A. Gender and Economics – A European Perspective / A. Dijkstra, J. Plantenga (eds.) // London – New York, 1997. – 184 p.

6. Elson D. Gender-aware analysis and development economics / D. Elson // Journal of International Development // 1993. – № 5. – P. 237–247.

7. Gender Mainstreaming in Agriculture and Rural Development / A Reference Manual for Governments and Other Stakeholders. – Commonwealth Secretariat, 2001. – 46 p.

8. Jacobsen J. The Economics of Gender (3rd Edition) / J. Jacobsen // Wiley-Blackwell, 2007. – 576 p.

9. Mead M. Sex and temperament in three primitive societies / M. Mead // New York, W. Morrow & Co., 1935. – 311 p.

10. Stoller R. Primary femininity / R. Stoller // J.A.P.A. – 1976. – № 24 (Suppl.). – P. 59–78.

11. Woolley F. The Feminist Challenge to Neo-classical Economics / F. Woolley // Cambridge Journal of Economics. – 1993. – Vol. 17. – P. 488–500.

12. Баллаева Е. Гендер и глобализация: теория и практика международного женского движения / Е. Баллаева // Гендер и глобализация. – М.: МЦГИ – ИСЭПН РАН, 2003. – С. 7–54.

13. Ожигова Л.Н. Методологические проблемы изучения кризиса гендерной идентичности личности / Л.Н. Ожигова // Гендер как инструмент познания

и преобразования общества (Материалы Международной конференции «Гендерные исследования: люди и темы, которые объединяют сообщества», г. Москва, 4–5 апреля 2005 г.). / ред.-сост.: Е.А. Баллаева, О.А. Воронина, Л.Г. Лунникова. – М.: РООМЦГИ при участии ООО «Солтэкс», 2006. – С. 134–141.

14. Шишлова Е. Гендер как инновационный научный и философский дис-

курс / Е. Шишлова // Вестник МГИМО-Университета. – 2013. – № 1. – С. 148–152.

15. Шумилова О.Е. Политическое поведение женщин в условиях реформирования современного российского общества: монография / О.Е. Шумилова; под общ. ред. д-ра полит. наук, проф. И.А. Батановой. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2005. – 182 с.

Обоснована необходимость конкретизации категории «гендер» в контексте экономических исследований. Установлено, что применение гендерных идей в науке может стать эффективной методологией анализа, основанной на двух концепциях – социального конструирования гендера и гендерной композиции. Доказано, что с позиции экономики гендер невозможно ограничить определенными идеологическими рамками, поскольку он должен рассматриваться как фундаментальный принцип организации экономической и общественной жизни. Выявлена закономерность формирования гендерной экономики как нового направления экономических исследований, которое фокусируется на механизмах обеспечения гендерного равенства в формальном и неформальном секторах экономики.

Ключевые слова: *гендер, гендерное равенство, экономика, методология исследований.*

The necessity of concretization of the «gender» category in the context of economic research is grounded. It is identified, that the application of gender ideas in science can be an effective analysis methodology, which is based on two concepts – social construction of gender and gender composition. It is proved, that position of gender in the economics couldn't be limited by particular ideological framework, because it is a fundamental principle of economic and social life. The need to forming of gender economics as a new area of economic research focusing on the mechanisms of gender equality in the formal and informal sectors of the economy is detected.

Key words: *gender, gender equality, economics, methodology of research.*

Одержано 12.02.2014.

УДК 339.92

Г.Я. ГЛУХА, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Статтю присвячено визначенню ролі глобалізації у процесах економічної конвергенції країн світу. У ній аналізуються проблеми залежності зростання національної економіки, з одного боку, від розвитку світової економіки у глобальному масштабі, а з іншого – як залежність від динаміки розвитку та зростання інших країн світу. Перевірено гіпотези β -конвергенції та δ -конвергенції.

Ключові слова: економічне зростання, глобалізація, конвергенція.

Вступ. Глобалізаційні процеси зумовлюють тенденцію все більшої залежності національної економіки від тенденцій основних економічних процесів у світі.

Процеси глобалізації відіграють неоднозначну роль у процесах розвитку та зростання окремих національних економік. По-перше, це виявляється у нерівномірному розподілі позитивних наслідків глобалізації у розрізі країн. Глобалізація надає більше переваг розвинутих країнам. Країни, що розвиваються, найчастіше зустрічаються з негативними наслідками глобалізації, такими як посилення залежності від розвинутих країн та ТНК, збільшення зовнішніх боргів, поглиблення неоднорідності, усе більше відставання рівня життя, диференціація доходів. Так, за оцінками експертів, 358 мільярдів у світі володіють таким же багатством, як 2,5 млрд населення Землі. На розвинути країни, які приблизно складають 20%, припадає 84,7% світового ВВП, 84,2 світової торгівлі та 85,5% заощаджень [1, с. 40].

Проблемі глобалізації на сучасному етапі присвячено багато наукових праць. Серед українських учених концептуальні підходи до аналізу глобалізаційних проблем пропонують О. Білорус [2], А. Гальчинський [3], А. Задоя [4], М. Макаренко [5], О. Сазонець [1], С. Соколенко [6], Н. Стукало [7] та ін.

Проте залишається ряд питань, пов'язаних з глобалізаційними процесами, які потребують спеціального аналізу. Зокрема, доцільно розглянути проблему залежності зростання національної економіки у двох аспектах: як залежність від розвитку світової економіки у глобальному масштабі, а також як залежність від динаміки розвитку та зростання інших країн світу.

Постановка завдання. Необхідність вирішення перелічених проблем зумовила постановку основної мети нашого дослідження. Метою цієї статті є теоретичне обґрунтування залежності зростання національної економіки від розвитку світової економіки та ролі глобалізації у цих процесах.

Результати дослідження. Визначальну роль глобалізації в економічному розвитку на сучасному етапі визнають більшість авторів, на думку яких глобалізація є процесом, що істотно продовжує економічний розвиток людства та впливає на всі сторони його життя [1, с. 35].

Як зазначає А. Задоя, існує багато підходів до визначення сутності глобалізації, які носять іноді протилежний характер та суперечливі висновки. Проте більшість дослідників вважають, що найсуттєвішими рисами глобалізації є загальна економічна залежність національних економік, зближення цін на найважливіші то-

вари, створення єдиних ринків інвестиційних ресурсів, формування світової інфраструктури фінансових ринків, визнання переважною більшістю країн ідентичних людських цінностей [4, с. 11].

Позитивні наслідки глобалізації здійснюють значний вплив на світовий економічний розвиток та прискорюють його. До таких позитивних наслідків можна віднести:

- більш ефективний розподіл ресурсів, який призводить до підвищення середнього рівня життя населення;

- можливість економії на масштабах виробництва, скорочення витрат та економічного зростання;

- стимулювання розвитку нових технологій та доступу до них більшого числа країн;

- загострення міжнародної конкуренції, що сприяє підвищенню якості споживання;

- мобілізація значних обсягів фінансових ресурсів як інвестицій;

- створення умов для вирішення загальних проблем людства (екологія, боротьба з голодом та ін.);

- вільна торгівля на взаємовигідній основі [1, с. 39].

Але існують певні негативні наслідки, до яких іноді відносять взаємозалежність національних економік. Проте наскільки цей аспект є негативним чи його слід віднести до позитивних наслідків глобалізації ми розглянемо у нашій статті. Ідея полягає в тому, що існують певні загальні процеси у світовій економічній системі, а саме, розвиток цієї економічної системи та економічне зростання, яке може зумовлювати більший розвиток та зростання окремих національних економік на основі зближення або конвергенції. Тобто у результаті глобалізації відбувається процес дифузії національних економік.

Така ідея взаємозалежності національних економік на сучасному етапі активно обговорюється в науковій літературі. На думку А. Старостіної, на початку ХХІ ст. глобальна взаємозалежність новітніх економічних процесів поєднується

з національною обмеженістю політико-юридичних та соціально-культурних трансформацій, що є однією з визначальних рис глобалізації. Крім того, автор указує на те, що на сучасному етапі змінюється модель глобалізації на неоліберальну, яка створена в інтересах обмеженого кола багатих країн [8]. Цей перелік можна доповнити третьою рисою, яка наводиться у працях А. Гальчинського: посилення та прискорення глобалізації на основі гетерогенності її системних утворень, яке відбувається за логікою економічної конвергенції [3, с. 6].

Процес взаємозалежності зростання національних економік від інших країн називають «нова конвергенція». Він виявляється у структурному зрушенні, зміст якого полягає у тому, що приблизно з 90-х років ХХ ст. темпи зростання доходів на душу населення у країнах, що розвиваються, планомірно підвищувалися та суттєво перевищують темпи зростання у розвинутих країнах. Таким чином, відбувається зближення розвинутих країн і країн з ринком, що формується, та країн з ринком, що розвивається.

В економічних дослідженнях можна зустріти теоретичні концепції, які доводять існування у довгостроковій перспективі слабкої кореляції між економічним зростанням країн, що розвиваються, та країн з розвинутою економікою, у той час як у короткостроковій перспективі така залежність не тільки можлива, але й суттєва.

Нова конвергенція у світовій економіці намітилася на початку 1990-х років. Вона виявилась у стрімкому збільшенні темпів зростання доходів на душу населення у країнах, що розвиваються, та країнах, у яких формується ринок, порівняно з розвинутими країнами. Так, за даними МВФ, за останні двадцять років доходи на душу населення у країнах, що розвиваються, та країнах, у яких формується ринок, зростали у 3 рази швидше, ніж у країнах з розвинутою економікою.

Термін «конвергенція» використовувався в економіці для позначення зближення різних економічних систем, еко-

номічної й соціальної політики різних країн. Він одержав визнання в економічній науці у зв'язку із поширенням в 1960–1970 рр. теорії конвергенції. Теорія конвергенції розроблялася у різних варіантах представниками інституціоналізму (П. Сорокіним, У. Ростоу, Дж.К. Гелбрейтом, Р. Ароном) та за допомогою економетричних моделей (Я. Тінбергеном, О. Флехтхаймом, Д. Шельским). Один із варіантів теорії конвергенції належить академіку А. Сахарову. Основна ідея теорії конвергенції полягала у прогнозуванні руху двох економічних систем капіталізму та соціалізму у ході науково-технічної революції до гібридної, змішаної системи. Основним фактором руху вважалася взаємодія та взаємний вплив цих економічних систем.

Однак неможливість успішного розвитку соціалістичних країн у рамках існуючої одержавленої економічної системи, глибока криза, а потім і крах цієї системи призвели до того, що вже в 1980-х рр. теорія конвергенції втратила популярність.

На сучасному етапі інтерес до конвергенції відновився, але на новому рівні при аналізі процесів інтеграції. Як відомо, в основі світового інтеграційного розвитку лежать загальні тенденції та імперативи науково-технічного й соціально-економічного прогресу. Вони провокують зближення економік, конвергенцію все більшого числа країн при збереженні національних особливостей. Гіпотеза про конвергенцію, або зближення, полягає в тому, що темпи економічного зростання найбідніших країн у середньому перевищують темпи зростання багатих країн, оскільки в міру нагромадження багатства й зростання доходів економічне зростання уповільнюється, що дозволяє сподіватися на зближення рівнів добробуту в майбутньому [9].

Сучасні дослідники підкреслюють, що сутність процесу конвергенції в економіці виявляється у зближенні на глобальному рівні принципів соціально-економічного устрою громадського життя за допомогою обміну ідеями, управлінськими формами, технологіями для підви-

щення ефективності національної економіки. Усе те, що можна назвати пакетами розвитку. Тобто конвергенція є не тільки результатом розвитку національної економіки, але і його умовою та частиною алгоритму [10, с. 1–2].

Існують різні підходи до пояснення та обґрунтування процесів конвергенції. Пояснення теорії конвергенції можна відстежити у рамках неокласичної теорії та теорії ендегенного зростання. Розглядають абсолютну, умовну та клубну конвергенцію.

Гіпотеза умовної конвергенції полягає у тому, що зближення має місце тільки у групі країн з близькими структурними характеристиками економіки, ступенем інвестиційної активності, рівнем розвитку технології, параметрами економічної політики держави. Теорія умовної конвергенції базується на неокласичній гіпотезі Барро і Сала-і-Мартіна про те, що основною тенденцією довгострокового розвитку національних економік є наближення темпів зростання ВВП на душу населення до певного стаціонарного стану. Причому стаціонарний стан визначається як загальний для всіх держав у цій групі й розраховується за найбільш розвинутою країною. Розвиваючи цю концепцію, Б. Рябов пропонує стаціонарний стан уважати залежним від базових умов розвитку [11, с. 1–2].

Гіпотеза про абсолютну конвергенцію базується на припущенні, що структурні розходження не мають значення, тому й поступове зменшення розходження у темпах зростання доходів на душу населення має місце для всіх країн. Виділяють 2 типи абсолютної конвергенції: β -конвергенція та δ -конвергенція. β -конвергенція означає, що для відносної більшості бідних країн характерні більш високі темпи зростання, ніж для багатих. δ -конвергенція означає зменшення з часом між країнами диференціації у доходах на душу населення. Крім того, наявність β -конвергенції не є необхідною умовою для δ -конвергенції.

Концепція умовної конвергенції полягає у тому, що бідні країни зростають

швидше багатих за інших рівних умов, тобто при однаковому стійкому стані, під яким розуміється сукупність параметрів економічної системи. Якщо стійкі стани відрізняються, умовна конвергенція означає, що швидше буде зростати та країна, яка далі перебуває від власного стійкого стану.

Важливою проблемою є оцінка швидкості умовної конвергенції. Вона допомагає зрозуміти, як швидко відбувається перехід до нового стійкого стану при зміні параметрів, що впливають на темпи зростання, найчастіше це норма заощаджень.

Гіпотеза про клубну конвергенцію полягає у тому, що сходиність має місце лише у групі країн, які не тільки мають подібні структурні характеристики економіки, але й перебувають у близьких стартових умовах [9].

Важливим, на наш погляд, є підтвердження β -конвергенції та δ -конвергенції на сучасному етапі розвитку світової економіки.

Зауважимо, що існуючі емпіричні дослідження у цілому не підтверджують наявності абсолютної конвергенції. Так, спроби економетричних перевірок гіпотези конвергенції з використанням висновків моделі Солоу дають суперечливі результати. Відповідно робиться висновок, що модель Солоу не дає можливості врахувати ряд важливих факторів, що викликають розходження у рівні життя в багатих і бідних країнах.

Спроби економетрично перевірити обґрунтованість гіпотези абсолютної конвергенції були запропоновані Баумолем і в удосконаленому вигляді – Барро й Сала-і-Мартіном. Аналогічний підхід у своїх працях використовували Дж. Сечс, Э. Варнер, К. Борисов, О. Подкоритова, Ф. Ущев, С. Чиркова для розгляду впливу на темпи економічного зростання різних факторів, таких як наявність природних ресурсів, нерівність доходів, інвестицій в основний капітал тощо. Однак висновки цих авторів не містять підстав вважати гіпотезу абсолютної конвергенції достовірною [9, 12, 13].

Проте аналіз темпів економічного зростання країн світу є, на наш погляд, наочним підтвердженням гіпотези β -конвергенції. У табл. 1 наведено темпи приросту ВВП ($T_{\Delta\text{ВВП}}$) за період 1994–2012 рр. за двома групами країн: розвинутих країн і країн з ринком, що формується, та країн з ринком, що розвивається, а також динаміка ВВП в Україні та загальносвітова тенденція. Крім того, у табл. 1 розраховано запропонований автором показник β -відхилення.

β -відхилення – це показник, що характеризує різницю між темпами зростання ВВП різних груп країн порівняно з темпами зростання ВВП розвинутих країн.

Так, у нашому розрахунку β -відхилення (КФР) – це різниця між темпами зростання ВВП країн з ринком що, формується, й країн, що розвиваються, та темпами зростання ВВП розвинутих країн. β -відхилення (Україна) – відповідний показник для України.

З даних табл. 1 можна зробити висновок, що починаючи з 2000 р., темпи економічного зростання країн з ринком, що розвивається, та країн з ринком, що формується, перевищують темпи зростання розвинутих країн як у докризовий період, так і в післякризовий період, про що свідчить додатний показник β -відхилення (КФР). Крім того, темпи зростання ВВП країн з ринком, що розвивається, та країн з ринком, що формується, несуттєво, але вищі, ніж темпи зростання світового валового продукту.

Проте аналіз темпів зростання ВВП в Україні та показника β -відхилення (Україна) не дає можливості зробити аналогічні висновки. Можливо, це пов'язано зі специфікою економічної та політичної ситуації в Україні. Основна причина, на наш погляд, у тому, що Україна у своїй внутрішній політиці не притримується однієї довгострокової стратегії економічного розвитку. Зміна векторів економічної політики відбувається фактично зі зміною політичної сили, яка приходить до влади.

Розглянемо гіпотезу δ -конвергенції. Проаналізуємо за допомогою графічного

Динаміка темпів приросту ВВП та β -відхилення за 1993–2012 рр., %
(розраховано автором на основі аналізу даних МВФ) [15]

Рік	$T_{\Delta \text{ВВП}}$, у весь світ	$T_{\Delta \text{ВВП}}$, України	$T_{\Delta \text{ВВП}}$, розвинутих країн	$T_{\Delta \text{ВВП}}$, країн, з ринком, що формується, та країн, що розвиваються	β -відхилення (КФР)	β -відхилення (Україна)
1993	4,07	-12,92	4,23	4,04	-0,19	-17,15
1994	4,35	-21,14	6,41	3,87	-2,54	-27,54
1995	5,48	-10,31	6,17	5,32	-0,85	-16,48
1996	6,32	-8,13	5,61	6,48	0,87	-13,75
1997	7,11	-1,47	6,13	7,34	1,21	-7,60
1998	4,56	-0,71	4,20	4,65	0,44	-4,91
1999	5,04	1,27	5,63	4,90	-0,73	-4,36
2000	6,44	8,22	7,25	6,25	-1,00	0,98
2001	6,19	11,60	4,52	6,59	2,06	7,08
2002	5,26	6,90	4,09	5,54	1,45	2,81
2003	6,50	11,80	4,52	6,96	2,44	7,29
2004	8,79	15,14	6,54	9,31	2,76	8,59
2005	8,85	5,71	6,80	9,32	2,52	-1,09
2006	9,29	10,87	7,72	9,65	1,94	3,15
2007	9,04	10,72	7,62	9,37	1,76	3,11
2008	6,40	4,57	2,97	7,19	4,22	1,60
2009	0,96	-14,06	-3,15	1,91	5,06	-10,90
2010	5,58	5,49	3,97	5,95	1,99	1,52
2011	5,84	7,42	4,00	6,26	2,27	3,42
2012	5,39	1,94	2,13	6,52	4,39	-0,19

методу диференціацію у доходах на душу населення у країнах світу. На рис. 1 наводиться динаміка розриву показника середнього ВВП на душу населення між групою розвинутих країн, а також групою країн з ринком, що формується, та країн, що розвиваються.

Аналіз тенденцій зміни середнього значення ВВП на душу населення за роками у світі за 1992–2012 рр. при позитивній тенденції показників за зазначеними групами країн демонструє суттєве збільшення розриву між середнім ВВП на душу населення між розвинутими країнами та кра-

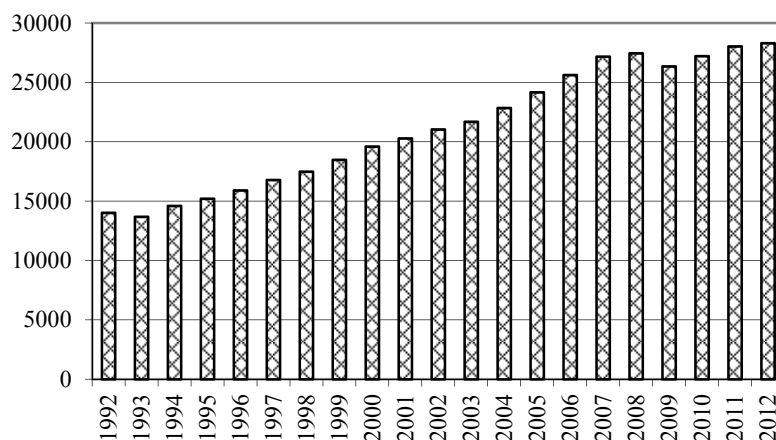


Рис. 1. Розрив між значеннями середнього ВВП на душу населення за 1992–2012 рр. по групі розвинутих країн, а також по групі країн з ринком, що формується, та країн, що розвиваються, тис. дол.

Розраховано автором за даними МВФ [15].

їнами з ринком, що формується, та країнами, що розвиваються: якщо у 1992 р. розрив складав \$ 14 тис., то у 2012 р. він оцінюється у \$ 28 тис. Тобто з часом відбувається збільшення диференціації ВВП на душу населення між країнами. Гіпотеза δ-конвергенції не підтверджується.

Що стосується динаміки ВВП на душу населення в Україні, то позитивна тенденція після падіння у 2008 р. намітилась. Проте Україна за показниками рівня життя ще не досягла рівня достатнього, щоб цим пишатися.

Висновки. Таким чином, на наш погляд, процеси глобалізації світової економічної системи є значним впливовим фактором економічного розвитку країн світу. Результатом є конвергенція економічного розвитку та зростання. Конвергенція пояснюється дифузією передового досвіду та рецептів економічного розвитку і зростання, своєрідним глобальним навчанням. При цьому лідерами, що задають траєкторію глобального розвитку, виступають розвинуті країни, які в результаті проривів у науці та техніці формують нові технологічні уклади та є донорами «пакетів розвитку». Інші країни переважно є акцепторами досвіду. Але очевидно, що результат розвитку для таких країн визначається тим, наскільки доцільно, своєчасно та ефективно він застосовується у рамках економічної політики держави.

Список використаних джерел

1. Сазонець О.М. Розвиток світового господарства та глобальні інформаційні системи / О.М. Сазонець. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 289 с.
2. Білорус О.Г. Фінансова глобалізація: парадигмальні зрушення й ризики / О.Г. Білорус // Фінанси України. – 2013. – № 7. – С. 7–17.
3. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 4–18.
4. Задоя А.О. Глобалізація та регіоналізація: суперечлива єдність процесів /

А.О. Задоя // Академічний огляд. – 2003. – № 1. – С. 11–15.

5. Макаренко М.І. Сучасний стан глобалізації: поглиблення основних форм прояву / М.І. Макаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 8. – С. 21–26.

6. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України / Соколенко С.І. – К.: Логос, 1999. – 568 с.

7. Стукало Н.В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України / Н.В. Стукало. – Дніпропетровськ: Інновація, 2006. – 248 с.

8. Старостіна А.О. Економіка зарубіжних країн: навч. посібн. / А.О. Старостіна, А.О. Длігач, Н.В. Богомаз. – К.: Знання, 2009. – 454 с.

9. Ущев Ф.А. Инвестиции, экономический рост и конвергенция в России и в мире: эконометрический подход / Ф.А. Ущев, С.С. Чиркова // Финансы и бизнес. – 2008. – № 1. – С. 41–51.

10. Григорьева А.В. Конвергенция экономического развития национальных экономик в условиях глобализации [Электронный ресурс] / А.В. Григорьева, Е.А. Безгласная. – Режим доступа: <http://www.econf.rae.ru/article/6429>

11. Рябов Б.А. Теории экономического роста и конвергенция экономик регионов и государств / Б.А. Рябов // Финансы. Деньги. Инвестиции. – 2003. – № 8–9. – С. 4–5.

12. Baumol W. Productivity growth, convergence, and welfare: what the long-run data show / W. Baumol // American Economic Review. – 1986. – Vol. 76. – P. 1072–1085.

13. Sachs J. Natural Resources Abundance and Economic Growth / J. Sachs, A. Warner // NBER working paper series. – Working paper № 5398. – 1995.

14. Борисов К.Ю. Влияние неравенства в распределении доходов на темпы экономического роста: подход к моделированию / К.Ю. Борисов, О.А. Подкорытова // Экономико-математические исследования: математические модели и информационные технологии. Сер. 5.

Анализ процессов глобализации. – СПб. – 2006. – № 1. – С. 155–168.

15. International Monetary Fund. Data and Statistics. World Economic Outlook

Database, October 2013 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/weoselgr.aspx>

Статья посвящена определению роли глобализации в процессах экономической конвергенции стран мира. В ней анализируются проблемы зависимости роста национальной экономики, с одной стороны, от развития мировой экономики в глобальном масштабе, а с другой – как зависимость от динамики развития и роста других стран мира. Проверены гипотезы β -конвергенции и δ -конвергенции.

Ключевые слова: *экономический рост, глобализация, конвергенция.*

The article focuses upon globalization role in the process of world states economic growth convergence. The research emphasizes national economy growth dependence on the development of the global economy on one hand and on the other its reliance on economic growth dynamics in other countries of the world. β and δ convergence hypothesis have been checked.

Key words: *economic growth, globalization, convergence.*

Одержано 12.02.2014.

УДК 336.531.2

Б.О. ДЕМ'ЯНЧУК, доктор технічних наук, доцент, завідувач кафедри
Військової академії (м. Одеса)

В.М. КОСАРЕВ, кандидат технічних наук, доцент, професор
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

УЗАГАЛЬНЕНА МОДЕЛЬ ПРОЦЕСУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ІНВЕСТУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Запропоновано модель станів і дії системи інвестування регіонального розвитку на основі апарату дискретних марківських процесів, що дозволяє визначати та порівнювати ймовірності перебування системи в кожному з її типових станів та планувати заходи цього розвитку більш обґрунтовано.

Ключові слова: регіональний розвиток, система інвестування, моделі марківських процесів, ймовірності станів системи, планування заходів розвитку.

Науково-технічне завдання обґрунтування шляхів забезпечення розвитку регіону є достатньо складним. Безліч факторів, що впливають на результати забезпечення розвитку, не тільки погано пов'язані, але і супроводжуються невизначеностями випадкового, природного й антагоністичного характеру. Це потребує узагальнення апарату для аналізу і обґрунтування рішень [1, 2, 3].

Доцільний вихід із цієї ситуації для науковців-економістів – це зменшення розмірності завдання обґрунтування шляхом порівняння і ранжування станів системи забезпечення розвитку, перш за все системи інвестування, за деяким загальним показником, наприклад, за ймовірностями перебування системи інвестування у кожному з декількох основних типових її станів. Визначення цих показників сприяє подальшому розвитку і застосуванню *теорії компромісів під час прийняття рішень*, що опублікована авторами в «Бюлетені Міжнародного Нобелівського економічного форуму» раніше [4].

Ранжування станів системи інвестування з метою визначення на науковій основі основних, тобто найбільш ймовірних, завдань, що є характерними в сучас-

них умовах, доцільно за допомогою моделі на основі апарату дискретних марківських процесів у вигляді графа станів і переходів у типові стани системи інвестування. Ці стани пов'язані між собою чисельною кількістю переходів. Системі інвестування в цій статті представлено моделлю на підставі нетипового графа станів і переходів цієї системи під час її функціонування.

Метою статті є побудова та дослідження цієї адекватної, на наш погляд, моделі для процесів інвестування без післядії, яка найбільш прийнятно відображає систему у випадку, коли будь-який поточний її стан не залежить від того, в якому стані система перебувала до цього моменту. Саме такою є реальна система інвестування. Варіант графа основних станів системи інвестування і багаторазових переходів системи в ці стани наведено на рис. 1. Основні її стани є такими:

S_n – «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування»;

S_z – «збільшення інтенсивності інвестицій»;

S_g – «знищення інвестицій»;

S_o – «коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури».

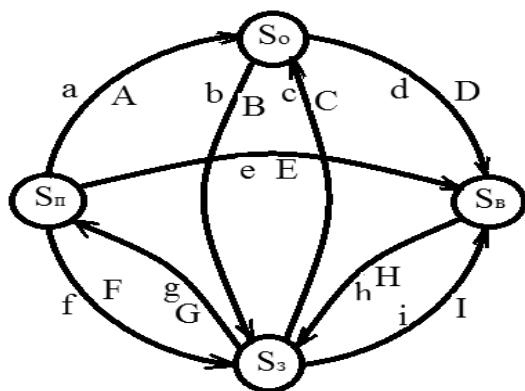


Рис. 1. Граф переходів системи інвестування розвитку регіону в стани:
 S_{π} – «підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування»;
 $S_{з}$ – «збільшення інтенсивності інвестицій»;
 $S_{о}$ – «знищення інвестицій»;
 $S_{в}$ – «коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури»

Перелік варіантів інтенсивності переходів і відповідних ймовірностей виникнення цих переходів є таким:

– a, A – інтенсивність та ймовірність переходів системи інвестування від стану «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування» з метою їх застосування до стану «коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури»;

– b, B – інтенсивність та ймовірність переходів від стану «коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури» до стану «збільшення інтенсивності інвестицій»;

– c, C – інтенсивність та ймовірність переходів від стану «збільшення інтенсивності інвестицій» до стану «коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури»;

– d, D – інтенсивність та ймовірність переходів від стану «коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури» до стану «знищення інвестицій» (це неважко спостерігати через вплив суб'єктивних факторів);

– e, E – інтенсивність та ймовірність переходів від стану «підготовки правової бази і створення інфраструктури для ін-

вестування» до стану «знищення інвестицій» (наприклад, через політичну нестабільність у суспільстві);

– f, F – інтенсивність та ймовірність переходів від стану «підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування» до стану «збільшення інтенсивності інвестицій»;

– g, G – інтенсивність та ймовірність додаткових переходів від стану «збільшення інтенсивності інвестицій» до стану «підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування»;

– h, H – інтенсивність і ймовірність переходів від стану «знищення інвестицій» до стану «збільшення інтенсивності інвестицій»;

– i, I – інтенсивність та ймовірність переходів від стану «збільшення інтенсивності інвестицій» до стану «знищення інвестицій».

Важливо додатково підкреслити, що цей граф містить саме *циклічні* (не одно-разові) переходи і відображає реальні переходи системи в той чи інший стан. Так, перехід у стан «збільшення інтенсивності інвестицій» є можливим і після перебування системи у стані «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування», і після стану «коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури», і після стану «знищення інвестицій». Стан «знищення інвестицій» є можливим і після перебування у стані «збільшення інвестицій», і після перебування у стані «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування», і після перебування у стані «коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури».

Неважко також уявити собі ситуацію, коли необхідно зробити коригування правової бази і додаткового розвитку інфраструктури після підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування або після збільшення інтенсивності інвестицій, а також ситуацію, коли збільшення інтенсивності інвестицій показало необхідність коригування підготовки правової бази і додаткового створення інфраструктури для інвестування,

наприклад, з урахуванням незадовільних результатів збільшення інтенсивності інвестицій через недостатню ретельну їх попередню підготовку.

У процесі функціонування системи інвестування у часі вона перебуває у будь-якому стані з ймовірностями:

– $P_n(t)$ – ймовірність перебування системи у стані «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування»;

– $P_3(t)$ – ймовірність перебування системи у стані «збільшення інтенсивності інвестицій»;

– $P_6(t)$ – ймовірність перебування системи у стані «знищення інвестицій»;

– $P_o(t)$ – ймовірність перебування системи у стані «коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури».

Сукупність диференціальних рівнянь, що описують процес функціонування та перебування системи в кожному з 4 станів, доцільно записати, згідно з правилом контурів для графа переходів системи інвестування, в оточенні кожного зі станів цієї системи (рис. 1) у вигляді:

$$\begin{aligned} \frac{dP_n(t)}{dt} &= gGP_3 - (fF + aA + eE)P_n; \\ \frac{dP_3(t)}{dt} &= fFP_n + bBP_o + HhP_6 - (gG + cC + iI)P_3; \\ \frac{dP_6(t)}{dt} &= dDP_o + eEP_n + iP_3 - hHP_6; \\ \frac{dP_o(t)}{dt} &= aAP_n + cCP_3 - (bB + dD)P_o. \end{aligned} \quad (1)$$

Розв'язання диференціальних рівнянь (1) приводить до такої системи алгебраїчних рівнянь:

$$P_n(t) = [gGP_3] \frac{\{1 - \exp[-(fF + aA + eE)t]\}}{fF + aA + eE}; \quad (2)$$

$$\begin{aligned} P_3(t) &= [fFP_n + bBP_o + hHP_6] \times \\ &\times \frac{\{1 - \exp[-(gG + cC + iI)t]\}}{gG + cC + iI}; \end{aligned} \quad (3)$$

$$\begin{aligned} P_6(t) &= [dDP_o + eEP_n + iP_3] \times \\ &\times \frac{\{1 - \exp[-hHt]\}}{hH}; \end{aligned} \quad (4)$$

$$P_o(t) = [aAP_n + cCP_3] \frac{\{1 - \exp[-(bB + dD)t]\}}{bB + dD}. \quad (5)$$

Умовою нормування узагальненої ймовірності станів системи (вона характеризує повну групу явищ) для часу $t > 0$ є рівняння:

$$P_n(t) + P_3(t) + P_6(t) + P_o(t) = 1. \quad (6)$$

Після перетворень (2–5) з урахуванням (6) з метою розв'язання системи з п'яти алгебраїчних рівнянь (лише чотири з яких є незалежними), неважко визначити чотири ймовірності перебування системи інвестування у відповідних станах, а саме: «підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування»; «збільшення інтенсивності інвестицій»; «знищення інвестицій»; «коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури».

Ймовірності мають наочну фізичну сутність і нескладний та зрозумілий вигляд:

$$P_n(t) = \frac{\zeta dD}{1 + \alpha + (\alpha\beta + \gamma) / (1 - \psi i I \eta h H) + \zeta dD}; \quad (7)$$

$$P_3(t) = \frac{1}{1 + \alpha + (\alpha\beta + \gamma) / (1 - \psi i I \eta h H) + \zeta dD}; \quad (8)$$

$$P_6(t) = \frac{(\alpha\beta + \gamma) / (1 - \psi i I \eta h H)}{1 + \alpha + (\alpha\beta + \gamma) / (1 - \psi i I \eta h H) + \zeta dD}; \quad (9)$$

$$P_o(t) = \frac{\alpha}{1 + \alpha + (\alpha\beta + \gamma) / (1 - \psi i I \eta h H) + \zeta dD}, \quad (10)$$

де позначено:

$$\alpha = \xi(aA\zeta gG + cC); \quad (11)$$

$$\xi = \frac{\{1 - \exp[-(bB + dD)t]\}}{bB + dD};$$

$$\beta = \psi(dD + iI\eta bB); \quad \psi = \frac{\{1 - \exp[-hHt]\}}{hH}; \quad (12)$$

$$\eta = \frac{\{1 - \exp[-(gG + cC + iI)t]\}}{gG + cC + iI},$$

$$\gamma = \psi\zeta gG(eE + \eta i I f F); \quad (13)$$

$$\zeta = \frac{\{1 - \exp[-(aA + eE + fF)t]\}}{aA + eE + fF}.$$

Із формул (7–13) для ймовірностей перебування системи інвестування в кожному з 4 основних типових станів системи, які є введеними під час створен-

ня моделі, що пропонується, видно таке (рис. 1).

Для збільшення ймовірності перебування системи у стані «збільшення інтенсивності інвестицій», необхідно виконувати потрібний такий перелік обов'язкових умов.

По-перше, доцільно суттєво збільшити час перебування системи в стані (S_3) «збільшення інтенсивності інвестицій», що можливо за умов: попереднього та ефективного здійснення підготовки правової бази і створення інфраструктури, збільшення інтенсивності та ймовірності (f, F) переходу, або/також збільшення інтенсивності та ймовірностей переходів системи за шляхом (a, A) і (b, B), який передбачає якісне коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури; крім того, необхідно зменшити інтенсивність та ймовірність зворотних переходів системи із стану S_3 – «збільшення інтенсивності інвестицій» в стани: (S_n) – «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування» або/також (S_o) – «коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури», тобто необхідно зменшити інтенсивності та ймовірності (g, G) і (c, C) під час вимушених переходів системи.

По-друге, зрозуміло, що зменшення інтенсивності та ймовірності (g, G) зворотного переходу системи в стан (S_n) «підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування», а також збільшення інтенсивності і ймовірності (f, F) переходу системи в стан (S_3) «збільшення інтенсивності інвестицій» та її стійке перебування у цьому стані потребує прискореного і достатнього рівня підготовки правової бази і створення та підтримання інфраструктури у готовому стані для стійкого нарощування інвестування.

По-третє, необхідно суттєво та надійно зменшити інтенсивність і ймовірність (i, I) переходу системи із стану S_3 – «збільшення інтенсивності інвестицій» у стан (S_o) «знищення інвестицій», а також зменшити інтенсивність та ймовірність (e, E) переходу системи із стану (S_n) «підготов-

ки правової бази і створення інфраструктури для інвестування» у стан (S_o) «знищення інвестицій» ще до початку збільшення інтенсивності інвестицій; ця ситуація, як правило, свідчить про суттєву політичну нестабільність у суспільстві або про незадовільний професіональний рівень посадовців і, як наслідок, рівень підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування.

По-четверте, необхідно надійно уникнути переходу системи із стану (S_o) – «коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури» у стан (S_o) – «знищення інвестицій» і збільшити інтенсивність та ймовірність (h, H) переходу системи із стану (S_o) – «знищення інвестицій» у стан (S_3) – «збільшення інтенсивності інвестицій», тому що все це сприяє досягненню мети дії системи.

Досягнення мети функціонування системи інвестування можливе за умов якісної попередньої розробки плану і здійснення заходів, перш за все, концентрації достатньої сукупності та доцільного змісту заходів і засобів для створення і реалізації дії правових та адміністративних механізмів впровадження правових норм, для оперативного виявлення, подолання і подальшого запобігання корупційним схемам під час розвитку інфраструктури регіону тощо.

Далі необхідно досліджувати залежності від часу кожної з ймовірностей, а саме: $P_n(t)$ – ймовірності перебування системи у стані «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування» з метою їх застосування; $P_3(t)$ – ймовірності перебування системи у стані «збільшення інтенсивності інвестицій»; $P_o(t)$ – ймовірності перебування системи у стані «знищення інвестицій»; $P_o(t)$ – ймовірності перебування системи у стані «коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури».

Приклад № 1

Вихідні дані: нехай маємо рівноінтенсивні і рівноймовірні переходи системи інвестування з будь-якого стану в будь-який її стан, а саме (рис. 1):

$a = b = c = d = e = f = g = i = h = 1/2$ (2 роки);
 $A = B = C = D = E = F = G = I = H = 1/9$;
 $t = (3 \dots 9)$ років.

Визначити і побудувати графіки ймовірностей: $P_n(t)$; $P_3(t)$; $P_6(t)$; $P_9(t)$ для $t = (3 \dots 9)$ років. Результати розрахунків за формулами (7–13) див. на рис. 2.

стані «знищення інвестицій» – з ймовірністю 47%; у стані «коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури» – з ймовірністю 17%.

Це показує, що дані, які отримано (нагадаємо, що система діє тут в умовах рівноінтенсивних і рівноймовірних її пе-

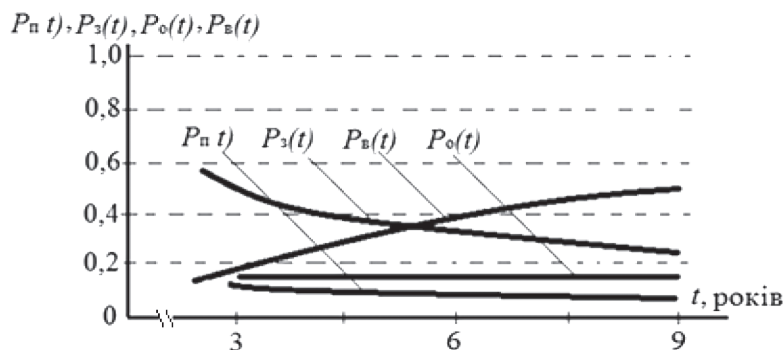


Рис. 2. Ймовірності перебування системи інвестування протягом її функціонування у станах: «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування», (P_n); «збільшення інтенсивності інвестицій», (P_3); «знищення інвестицій», (P_6); «коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури», (P_9)

Одержані за результатами моделювання результати визначення і порівняння ймовірностей перебування системи інвестування в кожному з основних станів є типовими для забезпечення інвестування розвитку регіону.

Ці результати характеризують повну групу явищ, за певних умов сумірної інтенсивності і сумірних ймовірностей переходів цієї системи в різні стани. Вони показують таке.

По-перше, з початком інвестування система перебуває: у стані «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування» – з ймовірністю 13%; у стані «збільшення інтенсивності інвестицій» – з ймовірністю 60%; у стані «знищення інвестицій» – з ймовірністю 10%; у стані «коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури» – з ймовірністю 17%.

По-друге, через три роки інвестування система перебуває: у стані «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування» – з ймовірністю 10%; у стані «збільшення інтенсивності інвестицій» – з ймовірністю 26%; у

реходів у різні стани) за допомогою моделі під час наявності невизначеностей випадкового і антагоністичного характеру, не суперечать відомим дослідним результатам розвитку реальних подій типового інвестування розвитку типових регіонів.

По-третє, найбільш слабким місцем системи інвестування є її можливість зменшення ймовірності перебування у стані «знищення інвестицій» в умовах відсутності необхідних заходів для покращання цих можливостей.

По-чверте, найбільшу увагу доцільно приділити дослідженню стану (S_3) «збільшення інтенсивності інвестицій» і стану (S_6) «знищення інвестицій». Це пояснюється тим, що зазначені стани системи інвестування є найголовнішими і за суттєвістю функцій системи, і за структурою безумовних зав'язків у цій системі.

Можливо впевнено заздалегідь стверджувати, що за умов наявності невизначеностей випадкового характеру та за умов рівноінтенсивних і рівноймовірних переходів системи із будь-якого стану в будь-який інший її стан, загальна ймовірність ($P_{36} = P_3 + P_6$) перебування цієї сис-

теми у стані (S_3) «збільшення інтенсивності інвестицій» або у стані (S_6) «знищення інвестицій», завжди є найбільшою в порівнянні з іншою загальною ймовірністю, що дорівнює сумі ймовірності перебування системи у стані «підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування» з метою їх застосування та ймовірності перебування системи у стані «коригування правової бази і додаткового розвитку інфраструктури», тобто в порівнянні з сумарною ймовірністю $P_{on} = P_o + P_n$.

У цьому неважко переконатися на конкретному прикладі.

Нехай (для умов, що подібні даним згідно з *прикладом № 1*) маємо рівноінтенсивні та рівноймовірні переходи системи інвестування з будь-якого стану в будь-який її стан, а саме (рис. 1): $a = b = c = d = e = f = g = i = h = 1/2$ року; $A = B = C = D = E = F = G = I = H = 1/9$; $t = (3 \dots 9)$ років.

Визначити загальні ймовірності, які необхідно кількісно зіставити, а саме: $P_{ze}(t) = P_z(t) + P_6(t)$; $P_{on} = P_o(t) + P_n(t)$.

Розв'язання.

Згідно з формулами (7–13) отримаємо:

$$\begin{aligned} P_n(t = 3 \dots 9) &= 0,13 \dots 0,09; \\ P_o(t = 3 \dots 13) &= 0,17 \dots 0,18; \\ P_n + P_o &= 0,30 \dots 0,27; \\ P_z(t = 3 \dots 9) &= 0,59 \dots 0,26; \\ P_6(t = 3 \dots 13) &= 0,11 \dots 0,47; \\ P_z + P_6 &= 0,70 \dots 0,73. \end{aligned}$$

Графіки загальних ймовірностей у вигляді функцій часу протягом процесу функціонування системи інвестування, що одержані згідно з вихідними даними прикладу, підкреслюють справедливості твердження, що зроблено раніше. Графіки наведено на рис. 3.

Таким чином, у системі інвестування існує закономірність, а саме: за умов рівноінтенсивних і рівноймовірних переходів системи із стану в стан, вона перебуває у стані «збільшення інтенсивності інвестицій» або «знищення інвестицій» частіше (приблизно у 2,5...3,0 рази), ніж у стані «підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування» або у стані «коригування правової бази і додаткового розвитку інфраструктури».

Зрозуміло, що цей результат не є новим відкриттям. Він лише підтверджує особливості структури і сутність функціонування складної системи інвестування розвитку регіону, але це необхідно ретельно враховувати у практиці.

Ця ситуація спричиняє необхідність продовжити дослідження системи з метою виявлення заходів для збільшення можливостей щодо збільшення інтенсивності інвестицій після їх знищення, наприклад, через неконструктивний вплив суб'єктів суспільства.

Згідно з графом станів і переходів системи (рис. 1 і 2), прийняття заходів і засобів однозначно повинно: по-перше, зменшити інтенсивність та ймовірність I

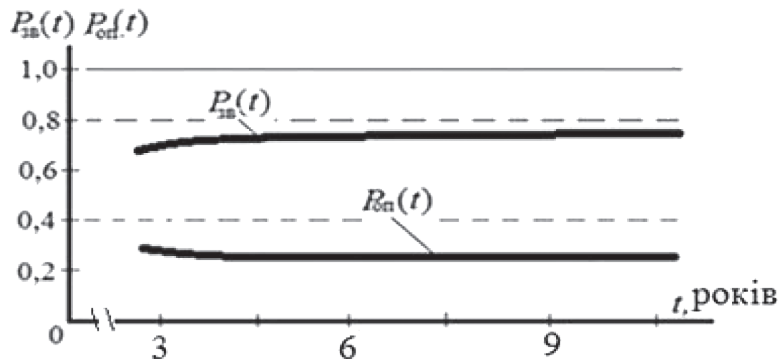


Рис. 3. Загальні ймовірності перебування системи інвестування протягом часу у станах: їх збільшення або знищення, $P_{ze}(t)$; підготовки або коригування правової бази та інфраструктури для інвестування, $P_{on}(t)$

переходу системи із стану S_6 – «знищення інвестицій» у стан S_3 – «збільшення інтенсивності інвестицій»; по-друге, ці заходи та засоби сприятимуть збільшенню інтенсивності h та ймовірності H переходу системи із стану S_6 – «знищення інвестицій» після їх пошкодження у стан S_3 – «збільшення інтенсивності інвестицій».

Визначимо далі результат функціонування системи для умов, які відрізняються (від умов попереднього прикладу): а) зменшенням, наприклад удвічі, інтенсивності та ймовірності I переходу системи із стану S_3 – «збільшення інтенсивності інвестицій»; у стан S_6 – «знищення інвестицій» після їх пошкодження; б) збільшенням також удвічі інтенсивності h та ймовірності H переходу системи із стану S_6 – «знищення інвестицій» після їх пошкодження у стан S_3 – «збільшення інтенсивності інвестицій».

Одержані за цих умов результати досліджуємо аналітично і за допомогою графіків з метою порівняння їх з такими, що наведені на рис. 2.

Усе це дослідимо за допомогою умов конкретного прикладу.

Приклад № 2

Вихідні дані: маємо відповідні задуму переходи системи інвестування із будь-якого стану в будь-який її стан, а саме (рис. 1): $a = b = c = d = e = f = g = 1/2$ (2 роки); $i = 1/4$ (4 роки); $h = 1$ (1 рік);

$A = B = C = D = E = F = G = 1/9$; $I = 1/18$; $H = 2/9$.

Визначити і побудувати графіки ймовірностей: $P_n(t)$; $P_3(t)$; $P_6(t)$; $P_o(t)$ для $t = (3 \dots 9)$ років.

Розв'язання.

Відповідно до формул (7–13) для умов прикладу № 2 отримаємо:

$$P_n(t = 3 \dots 9) = 0,13 \dots 0,14;$$

$$P_3(t = 3 \dots 9) = 0,62 \dots 0,44;$$

$$P_6(t = 3 \dots 9) = 0,07 \dots 0,13;$$

$$P_o(t = 3 \dots 9) = 0,18 \dots 0,29.$$

Результати розрахунків за формулами (7–13) наведено на рис. 4.

Одержані за допомогою моделювання результати визначення і порівняння ймовірностей перебування системи інвестування в кожному із основних станів, що є типовими для забезпечення функціонування системи, за умов сумірної (в основному) інтенсивності і сумірних (в основному) ймовірностей переходів цієї системи в різні стани, за виключенням: по-перше, зменшення удвічі інтенсивності та ймовірності I переходу системи із стану S_3 – «збільшення інтенсивності інвестицій» у стан S_6 – «знищення інвестицій» після їх пошкодження; по-друге, заходів та засобів, що сприяють збільшенню також удвічі інтенсивності h та ймовірності H переходу системи із стану S_6 – «знищення інвестицій» після їх пошкодження у стан S_3 – «збільшення інтенсивності інвестицій», – це відпо-

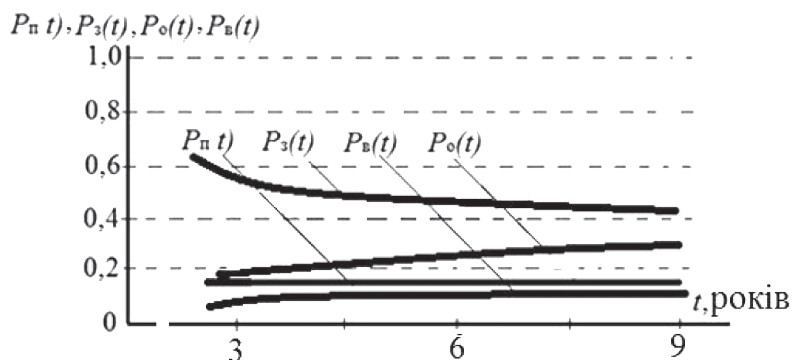


Рис. 4. Ймовірності перебування системи інвестування у станах: «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування», (P_n); «збільшення інтенсивності інвестицій», (P_3); «знищення інвестицій», (P_6); «коригування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури», (P_o)

відає збільшенню стійкості та результатів функціонування системи інвестування. Що впливає із результатів порівняння рис. 2 і 4.

Розробка і використання моделі на основі дискретних марківських процесів у цілому показали таке.

По-перше, модель дозволяє узагальнити основні підсумки дослідження системи інвестування на основі інформативних параметрів її функціонування.

По-друге, моделювання показує також, що за умов здійснення сукупності заходів, що спрямовані на досягнення мети збільшення інтенсивності інвестування, результати функціонування системи *суттєво покращуються*.

Здійснення цих заходів порівняно із заходами згідно з прикладом № 1 показує, що ймовірність перебування системи у стані «знищення інвестицій» зменшується майже у три рази, а ймовірність перебування системи у стані «збільшення інтенсивності інвестицій» (за станом на три роки) збільшується майже вдвічі.

Висновки

1. Модель дозволяє (навіть в умовах невизначеностей випадкового і антагоністичного характеру) отримувати кількісні оцінки можливостей системи здійснюва-

ти науково обґрунтовані вирішення завдань інвестування.

2. За умов створення програмного продукту, діалогово-інформаційної моделі за допомогою персонального комп'ютера з'являється можливість вирішувати завдання забезпечення розвитку системи в реальному часі.

Список використаних джерел

1. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений / П. Фишберн. – М.: Знание, 1978. – 290 с.

2. Марси Д. Стохастическая модель для прогнозирования технологических изменений / Д. Марси // Реф. сб. «Экономика промышленности». – 1980. – № 1. – С. 22–27.

3. Райфа Г. Анализ решений / Г. Райфа. – М.: Изд. Московского университета, 1977. – 186 с.

4. Демьянчук Б.О. Теория компромисса: модель полезности и риска, эвристические решения, прогнозирование последствий / Б.О. Демьянчук, В.М. Косарев // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1 (6). – С. 105–114.

Предложена модель состояний и действия системы инвестирования регионального развития на основе аппарата дискретных марковских процессов, что позволяет определять и сравнивать вероятности пребывания системы в каждом из ее типовых состояний и планировать мероприятия этого развития более обоснованно.

Ключевые слова: *региональное развитие, система инвестирования, модели марковских процессов, вероятности состояний системы, планирование мероприятий развития.*

The authors propose the model of the condition and operation system of investment in regional development based on the discrete Markov processes. It allows to define and compare the probabilities of the system to be in one of its' typical conditions and to plan steps of this development more efficiently.

Key words: *regional development, investment system, models of Markov processes, probabilities of the system conditions, to plan steps of the development.*

Одержано 24.01.2014.

УДК 336.7(477)

В.М. ВАРЕНИК, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Обґрунтовано призначення політики управління грошовими потоками в економіці України. Сформовано сутність та складові політики управління грошовими потоками в економіці України на певних етапах. Виокремлено зовнішні та внутрішні фактори впливу на формування грошових потоків у національній економіці.

Ключові слова: грошовий потік, політика управління грошовими потоками, етапи політики управління грошовими потоками.

Постановка проблеми. Однією з важливих умов стабільного розвитку національної економіки є підвищення ефективності управління грошовими потоками на макро-, мезо- та мікрорівнях. Стійкий дефіцит державного бюджету, державний борг, що постійно зростає, незбалансованість грошового обігу свідчать про недоліки в управлінні грошовими потоками в економіці України.

Ефективне функціонування вітчизняної грошової системи в сучасних умовах нестабільності та хаотичності економічного середовища потребує перегляду традиційних підходів до управління грошовою системою в національній економіці. Саме тому поглиблення теоретичних, організаційних та методичних засад управління грошовими потоками в економіці України заслуговує на особливу увагу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що неефективно сформована політика управління грошовими потоками призводить до дефіциту грошових коштів, хаотичності та несистемності в русі грошових коштів. Рух грошових коштів в економіці України відбувається неструктуровано, несистематизовано, про що свідчать дефіцит державного бюджету, постійний державний борг, інфляція, кризи в економіці, які періодично повторюються.

Проведений аналіз показників руху грошових коштів в економіці України за 2000–2012 рр. (рис. 1) показує, що протягом 13 аналізованих років в Україні спостерігається постійний державний борг та постійний дефіцит державного бюджету, що свідчить про неефективну політику управління грошовими потоками України.

У літературі, практично починаючи з Дж.М. Кейнса, при визначенні предмета економічної політики, домінує її ототожнення з державним регулюванням. Так, Кейнс вважав, що оскільки економіка не може бути покинута напризволяще, то економічна політика, яка виражає «загальну волю», – це державне регулювання. Як сукупність державних заходів впливу на економічні процеси розумів цю політику і В. Ойкен [7, 9, 18]. Практично аналогічне розуміння її змісту можна прочитати і в сучасному англійському словнику: «Економічна політика – це поведінка держави щодо економіки. Як домігантна мета виступає оптимум добробуту, виражений у кількісних макропоказниках, досягнутий за певних конкретних умов». Такої ж позиції трактування економічної політики дотримуються Ентоні Б. Аткінсон і Джозеф Е. Стігліц [4, 23], Джеффри Сакс, а також російські автори [21], які, зокрема, узагальнюючи трактовки вище-

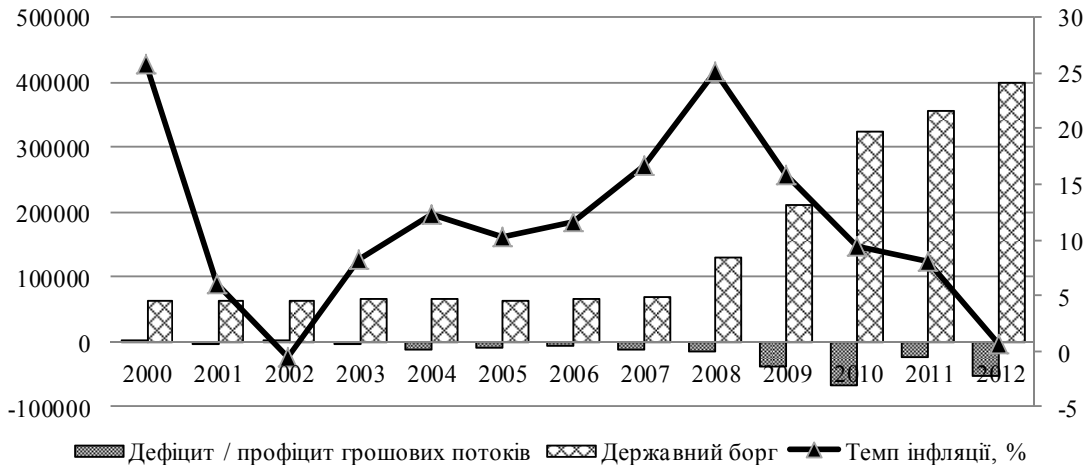


Рис. 1. Показники руху грошових коштів в економіці України за 2000–2012 рр.

названих авторів, пишуть: «економічна політика або державне регулювання економіки покликане, згодом (можливо), виражати сукупну волю суспільства, вона знаходить своє конкретне втілення у рішеннях і діях уряду, може коригувати економічні процеси» [7].

О.О. Беляев [7] стверджує, що останнє визначення поняття «економічна політика» не є коректним не лише в редакційному плані, а й методологічному, оскільки ця категорія (поняття) формулюється не через знаходження її сутності, а через спробу описати її зміст.

Таким чином, економічна політика розглядається на макроекономічному рівні і відображає систему заходів, спрямованих на регулювання економічних процесів, здійснюваних державою або іншими особами. Економічна політика включає постановку тих або інших цілей і визначення шляхів та методів їх досягнення.

Дискусійними є позиції авторів щодо сутності управління.

Ф.І. Хміль це питання висвітлює так: «поняття «управління» містке й глибоке. Його застосовують як до складових навколишнього середовища, в якому існує людина (управління в неживій і живій природі, в людському суспільстві), так і до різноманітних видів людської діяльності (управління державою, регіоном, організацією, політичною партією, автомобілем, дорожнім рухом тощо)» [27].

Г.В. Осовська дає таке визначення управління: «... щоб управляти, потрібно, по-перше, впливати і, по-друге, бачити мету цього впливу» [19].

Термін «управління» у буквальному розумінні означає діяльність з керівництва чимось [11].

У найбільш загальному вигляді терміном «управління» позначається діяльність, яка за своїм змістом є впорядкуванням взаємодії певної множини елементів. Упорядкування зв'язків між елементами будь-якої системи є необхідною умовою її існування та функціонування і досягається за допомогою двох основних способів: саморегуляції та управління [6].

Отже, для процесу управління необхідною є наявність двох елементів: суб'єкта управління та об'єкта. Суб'єктом виступає людина, підприємство, держава. Об'єктом виступає діяльність організації, досягнення поставленої мети. Ефективність управління визначається адекватністю дій управління щодо об'єкта управління.

Саме для налагодження процесу управління і послідовності управління грошовими коштами в економіці необхідним є формування політики управління грошовими потоками за сегментами управління, яка дозволить систематизувати грошові потоки.

Питанню стосовно політики управління грошовими потоками в економі-

ці України приділено недостатньо уваги, вчені в основному досліджують етапи політики управління грошовими потоками на мікрорівні.

Так, І.А. Бланк [5, с. 232] зазначав, що політика управління грошовими потоками є частиною загальної економічної стратегії підприємства, що забезпечує формування пріоритетних цілей організації його грошового обороту і вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення. У свою чергу, А.М. Поддєрьогін [26, с. 75] зазначив, що політику управління грошовими потоками необхідно розглядати як комплексне поняття, у структурі якого можна виділити складові елементи. Складовими елементами є: цілі і завдання управління, напрями управління, критерії прийняття управлінських фінансових рішень, методи кількісної оцінки грошових потоків та форми управління грошовими потоками. Також автор описує обґрунтування та реалізацію політики управління грошовими потоками.

О.В. Єрмошкіна [8] розглядає політику управління фінансовими потоками на мікрорівні як систему управління фінансовими потоками промислового підприємства. О.В. Майборода [15] розглядав політику управління фінансовими потоками і зазначав, що фінансові потоки необхідно досліджувати на рівні цілісної економічної системи. О.В. Мартякова та В.А. Харченко [16] розглядають користувачів інформації щодо грошових потоків.

Проте питання формування та реалізації політики управління грошовими потоками на макрорівні залишається досі не вирішеним.

Постановка завдання. Метою цієї статті є удосконалення теоретичних та організаційних засад формування та реалізації політики управління грошовими потоками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління грошовими потоками здійснюється через політику управління. Розглянемо сутність поняття «політика управління грошовими потоками».

Політику управління грошовими потоками можна подати як генеральний

план дій у сфері організації обороту грошових коштів підприємства, що визначає пріоритети напрямів і видів цих потоків, характер формування і використання грошових ресурсів, що забезпечують передбачений загальний економічний розвиток підприємства. Ураховуючи все вищесказане, можна констатувати, що політика управління грошовими потоками є сполучною ланкою розвитку операційної, інвестиційної і фінансової діяльності щодо руху грошових потоків в економіці.

І.А. Бланк [5, с. 231–232] зазначає, що процес розробки політики управління грошовими потоками є найважливішою складовою частиною загальної системи стратегічного вибору підприємства, основними елементами якого є місія, загальні стратегічні цілі розвитку, система функціональних стратегій у розрізі окремих видів діяльності, способи формування і розподілу грошових ресурсів. При цьому політика управління грошовими потоками перебуває в певній співвідповідності з іншими елементами стратегічного вибору підприємства.

Основним завданням суб'єктів управління грошовими потоками є формування продуманої політики, яка включає в себе методи та форми управління, завдяки яким стає зрозумілим процес управління грошовими потоками.

Етапи управління грошовими потоками на макрорівні є виділеними і поширеними серед науковців у сучасній економічній науці і практиці. Водночас, незважаючи на поширеність їх застосування у фінансовій практиці, в науковій літературі простежується незначна кількість досліджень [5, 14], присвячених виокремленню етапів управління грошовими потоками в економіці. Учені в основному приділяють увагу виділенню етапів управління грошовими потоками підприємства. Так, І.А. Бланк виокремлює 10 етапів, які можна скоротити до чотирьох основних, тому що більшість із зазначених ним етапів або повторюють один одного, або є деталізованими. Інші науковці [5, 14], беручи за основу праці І.А. Бланка використовують підходи, що вже іс-

нують, до формування етапів управління грошовими потоками, або скорочують ті, що існують, але незначно.

Грунтуючись на означених науковцями складових елементах пропонуємо такі етапи політики управління грошовими потоками у національній економіці (рис. 2).

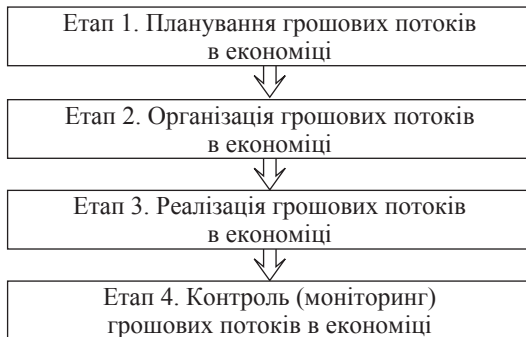


Рис. 2. Етапи управління грошовими потоками у національній економіці

Крім того, виокремлені етапи політики управління грошовими потоками є універсальними, і можливе їх використання згідно з класифікаційною ознакою грошових потоків за сегментами: сегмента державних фінансів, сегмента приватних фінансів.

Слід зауважити, що етапи управління грошовими потоками відбуваються в кругообігу, тобто, коли пройдено 4-й етап, аналітики повертаються знову до 1-го етапу.

Розглянемо більш детально кожний етап політики управління за сегментами управління грошовими потоками: сегмент державних та сегмент приватних фінансів.

Етап 1. Планування грошових потоків. У процесі цього етапу проводиться оцінка перспективних обсягів надходження і витрачання грошових коштів, розміру чистого грошового потоку в плановому періоді.

На етапі планування грошових потоків можна виділити такі підетапи:

1) аналіз грошових потоків – аналіз тенденцій руху грошових потоків у попередньому періоді, виявлення достатності

формування грошових коштів, ефективність їх використання, оцінка рівня збалансованості, рівномірності, синхронності грошових потоків, аналіз фінансової стабільності й прибутковості, ефективності управління ними;

2) дослідження і прогнозування факторів, які впливають на формування грошових потоків, вивчення зовнішніх і внутрішніх умов формування грошових потоків і можливої їх зміни в майбутньому періоді;

3) обґрунтування типу політики управління грошовими потоками – оцінка підходу щодо формування окремого елемента політики управління грошовими потоками. Елементами виступають: грошові надходження, грошові витрати і грошові запаси та резерви, що дозволяє ідентифікувати поведінку суб'єкта на кожній стадії кругообігу грошових коштів, пріоритети менеджменту щодо цілей управління грошовими потоками.

Етап 2. Організація грошових потоків.

У сегменті приватних фінансів організація грошових потоків пов'язана з операційною діяльністю і визначає її ефективність, забезпечуючи скорочення виробничого та фінансового циклів підприємства, а отже, одержання додаткового прибутку. Якість організації грошових потоків багато в чому визначає ділову репутацію підприємства. Отже, виникає необхідність удосконалення організації грошових потоків, здатної стати основою не просто поліпшення фінансових показників підприємства, але і його високого рейтингу. Більше того, організація грошових потоків підприємства повинна бути адекватною стратегії розвитку підприємства. Від цього залежить реалізація цілей поточної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

У сегменті державних фінансів організація грошових потоків пов'язана з організацією виконання Державного бюджету України; організацією взаємних розрахунків між державним і місцевим бюджетами; організацією збору фінансової звітності про стан виконання держав-

ного, місцевих та зведеного бюджетів; організацією валютного контролю тощо.

Етап 3. Реалізація грошових потоків. Мета: впровадження обраної політики управління грошовими потоками, реалізація планів.

Аналіз реалізації грошових потоків показав:

1) що органами державної влади не виконується принцип прозорості бюджетної системи. Державне казначейство України, яке складає річний звіт про Державний бюджет України, не надає достатньо інформації для аналізу бюджету України, крім 2011 р., коли з прийняттям Бюджетного кодексу України ця інформація публікується для аналізу даних;

2) протягом 2000–2012 рр. основна частина надходжень припадала на податок на прибуток підприємств та податок на додану вартість із вироблених в Україні товарів (рис. 3);

3) у сегменті приватних фінансів грошові кошти рухаються в напрямках надходжень до Державного бюджету України, але є зворотний зв'язок органів державної влади з платниками податків через відшкодування податку на додану вартість. Крім того, у процесі роботи з платниками податків згідно з висновками виконання Державного бюджету України за період 2000–2012 рр. органи державної

влади, а саме Державна податкова адміністрація, Кабінет Міністрів України, Державне казначейство України та Рахункова палата України розробляють відповідні розпорядження щодо заходів впливу на платників податків;

4) вихідні грошові потоки фізичних та юридичних осіб у сегменті приватних фінансів рухаються несистемно, безладно. Спостерігається постійне недоотримання коштів у бюджет країни, що вказує на неефективне управління грошовими потоками з боку органів державної влади. Але з посиленням контролю з боку органів державної влади спостерігається значний приплив коштів.

Етап 4. Контроль грошових потоків. Мета: оцінювання ступеня виконання планових завдань із формування і використання грошових коштів, рівня рівномірності, синхронності грошових потоків і ефективності управління ними:

1) облік руху грошових коштів та ідентифікація грошових потоків – формування необхідного інформаційного забезпечення для проведення аналізу, оптимізації, планування і контролю грошових потоків;

2) оптимізація грошових потоків – виявлення найкращих форм руху грошових коштів з урахуванням умов і особливостей здійснення діяльності;

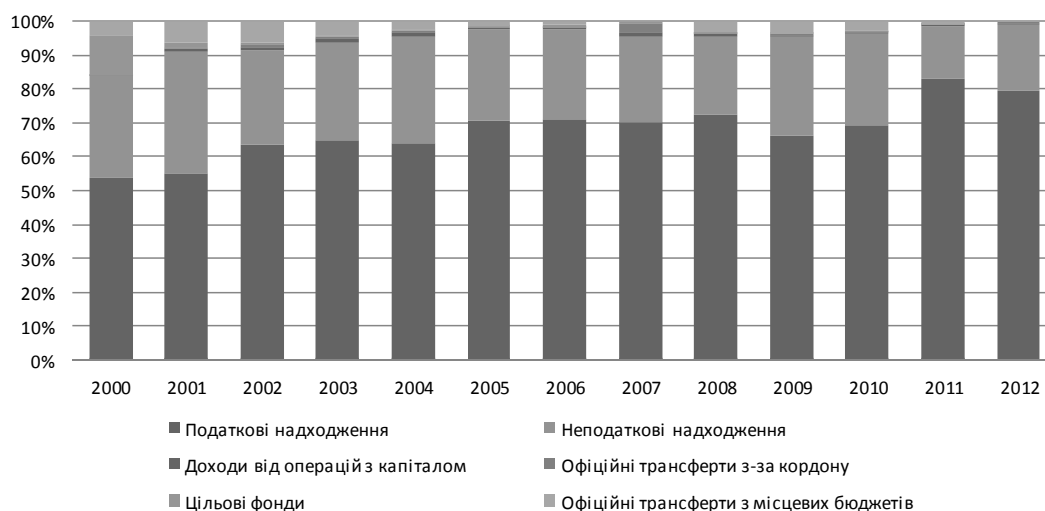


Рис. 3. Динаміка структури вхідних грошових потоків в економіці України за 2000–2012 рр.

3) оцінка результативності розробленої політики управління грошовими потоками – оцінити результативність розробленої політики, ефективність її впровадження, ефективність досягнення поставленої мети.

У процесі факторного дослідження грошових потоків у сегменті приватних фінансів необхідно визначити, чи володіє підприємство достатнім потенціалом для формування необхідного обсягу грошових ресурсів, щоб скористатися комерційними можливостями, що відкриваються, а також виявити, які внутрішні його параметри послаблюють результативність формування грошових ресурсів.

З огляду факторів економічного зростання, які розглядаються багатьма вченими [25, 77–82], можливо виокремити саме ті, які впливають на формування грошових потоків держави.

Можливо виділити дві групи факторів, що впливають на формування грошових потоків держави: зовнішні та внутрішні (рис. 4).

У системі зовнішніх факторів виділимо: кон'юнктуру товарного і фінансового ринків, доступність зовнішніх джерел фінансування, ризику, інвестиційну привабливість держави, статус (рейтинг) у світовій економіці.

Серед внутрішніх факторів слід виокремити: корпоративну культуру в дер-

жаві, податкову політику, політику внутрішніх запозичень, налагодженість каналів руху грошових коштів, політику поділу грошових потоків щодо напрямів руху грошових коштів.

Наведемо характеристику кожної з груп виокремлених факторів.

Кон'юнктура товарного і фінансового ринку. Зміну кон'юнктури товарного ринку визначає зміна головної компоненти позитивного грошового потоку держави – обсягу надходження грошових коштів від реалізації продукції, експорту, реалізації державних запасів товарів, здійснення державних закупівель. Підвищення кон'юнктури товарного ринку приводить до зростання обсягу позитивного грошового потоку щодо цього виду діяльності. І навпаки – спад кон'юнктури викликає так званий «спазм ліквідності», що характеризує викликаний цим спадом тимчасовий брак грошових коштів при накопиченні значних запасів готової продукції, яка не може бути реалізована.

Характер кон'юнктури фінансового ринку впливає перш за все на можливість формування грошових потоків за рахунок емісії акцій і облігацій. Крім того, кон'юнктура фінансового ринку визначає можливість ефективного використання тимчасово вільного залишку грошових коштів, викликаного невідповідністю обсягів позитивного і негативного

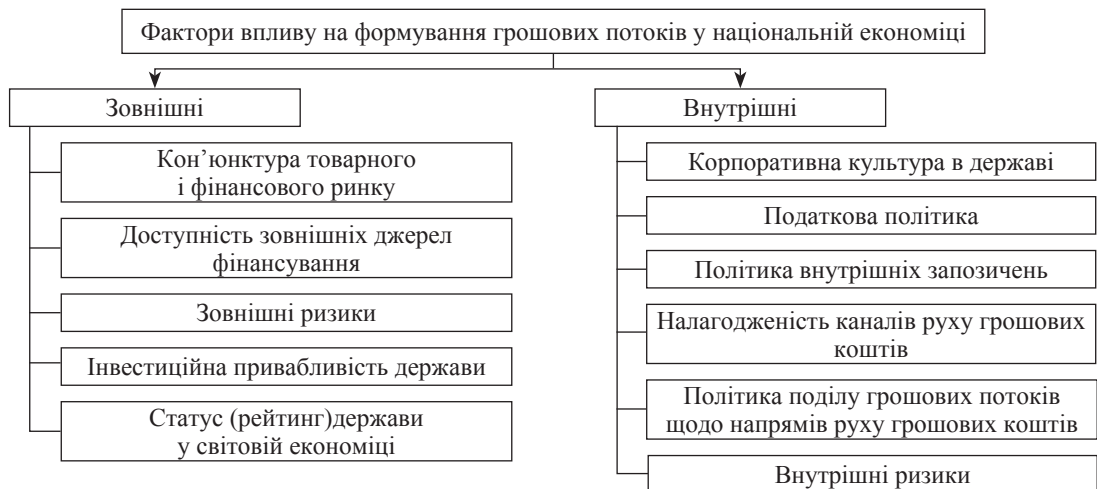


Рис. 4. Фактори впливу на формування грошових потоків у національній економіці

грошових потоків держави в часі. Також кон'юнктура фінансового ринку впливає на формування обсягів грошових потоків, цінних паперів.

Доступність зовнішніх джерел фінансування (кредитів, позик, безоплатного фінансування) багато в чому визначається кон'юнктурою кредитного ринку, що склалася (тому цей чинник розглядається як зовнішній). Залежно від кон'юнктури цього ринку зростає або знижується обсяг пропозиції «коротких» або «довгих», «дорогих» або «дешевих» грошей, а відповідно, і можливість формування грошових потоків за рахунок цього джерела (як позитивних – при отриманні кредиту, так і негативних – при його обслуговуванні і погашенні).

Зовнішні ризики – форс-мажорні обставини, які передбачають формування резервного капіталу, але у надзвичайних обставинах використання додаткових коштів. Це – фінансові ризики, політичні, соціальні.

Інвестиційна привабливість держави – цей фактор впливає на формування позитивного грошового потоку, але важливим є удосконалення законодавства щодо іноземних інвесторів.

Статус (рейтинг) держави у світовій економіці – дуже важливий фактор, який впливає на формування позитивного грошового потоку і на інвестиційну привабливість країни. Адже інвесторам при виборі країни щодо інвестування дуже важливо бути захищеними законодавчо і бути впевненими стосовно отримання доходу від вкладених коштів.

Внутрішні фактори: згідно із визначенням «корпоративна культура підприємства – це система колективно поділених цінностей, переконань, традицій і норм поведінки працівників» [10]. Корпоративна культура в державі – система цінностей та переконань, які поділяє кожен суб'єкт, що визначає його поведінку, обумовлює характер життєдіяльності держави.

Податкова політика. Будь-які зміни в податковій політиці – поява нового виду податків, зміна ставок оподаткування, відміна або надання податкових пільг,

зміна графіка внесення податкових платежів тощо – визначають відповідні зміни в обсязі і характері негативного грошового потоку держави.

Політика внутрішніх запозичень – цей фактор впливає на формування як позитивного (при отриманні внутрішніх запозичень), так і негативного (при погашенні внутрішніх запозичень) грошового потоку, тому важливим є порядок отримання позик.

Налагодженість каналів руху грошових коштів – цей фактор впливає на формування вхідних і вихідних потоків держави, який передбачає чітку налагодженість між виокремленими каналами руху грошових коштів без затримання і з ціловою спрямованістю.

Політика поділу грошових потоків щодо напрямів руху грошових коштів – цей фактор впливає на формування вихідних грошових потоків, які спрямовані на поділ доходної частини державного бюджету, тобто чітке розуміння, вдале прогнозування і аналіз структури видатків державного бюджету.

Внутрішні ризики – політичні, фінансові та соціальні. Форс-мажорні обставини, які передбачають формування резервного капіталу, але у надзвичайних обставинах використання додаткових коштів.

Висновки та прогнози. Згідно з аналізом проведеного дослідження виявлено, що політику управління грошовими потоками можна подати як генеральний план дій у сфері організації обороту грошових коштів підприємства, що визначає пріоритети напрямів і видів цих потоків, характер формування і використання грошових ресурсів, що забезпечують передбачений загальний економічний розвиток підприємства.

Грунтуючись на означених науковцями складових елементах, виділено чотири основні етапи політики управління грошовими потоками у національній економіці: планування грошових потоків в економіці, організація грошових потоків в економіці, реалізація грошових потоків в економіці, контроль (моніторинг) грошових потоків в економіці.

Виділено дві групи факторів впливу на формування грошових потоків держави: зовнішні і внутрішні. У системі зовнішніх факторів виділено: кон'юнктуру товарного і фінансового ринків, доступність зовнішніх джерел фінансування, ризики, інвестиційну привабливість держави, статус (рейтинг) у світовій економіці. Серед внутрішніх факторів виокремлено: корпоративну культуру в державі, податкову політику, політику внутрішніх заборгованих, налагодженість каналів руху грошових коштів, політику розподілу грошових потоків щодо напрямів руху грошових коштів.

Дослідження перелічених вище факторів дозволяє оцінити зовнішні можливості і внутрішній потенціал формування грошових потоків держави в процесі розробки політики управління ними.

Ідентифікація типу політики управління грошовими потоками базується на оцінці активності залучення додаткових грошових коштів із зовнішніх джерел фінансування, активності відносно реінвестування грошових коштів, отриманих у результаті операційної діяльності, ставленням суб'єкта управління до підтримки належного стандарту платоспроможності.

Таким чином, зміст і завдання управління грошовими потоками несуть цільовий характер, тобто передбачають постановку та досягнення певної мети, чітко поставлені цілі й розроблена політика управління грошовими потоками стають потужним засобом підвищення ефективності грошового обігу в довгостроковій перспективі, координації контролю, а також базою для прийняття управлінських рішень на всіх етапах управління національною економікою.

Список використаних джерел

1. Ажнюк М.О. Основи економічної теорії: навч. посіб. / М.О. Ажнюк, О.С. Передрій. – К.: Знання, 2008. – 368 с.
2. Азаренкова Г.М. Фінансові потоки в системі економічних відносин: монографія / Г.М. Азаренкова. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 328 с.
3. Азаренкова Г.М. Фінансові потоки економічних агентів: методологія та організація управління: автореферат дис. ... канд. екон. наук. 08.00.08 / Г.М. Азаренкова. – Суми, 2007. – 36 с.
4. Аткинсон Э.Б. Лекции по экономической теории государственного сектора [Электронный ресурс] / Э.Б. Аткинсон, Дж. Стиглиц. – Режим доступа: <http://padabum.com/d.php?id=31333>
5. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 736 с.
6. Державне управління: проблеми адміністративно-правової теорії та практики / за заг. ред. В.Б. Авер'янова. – К.: Факт, 2003. – 384 с.
7. Економічна політика: навч. посіб. / О.О. Беляев (кер. кол. авт.), А.С. Бєбєло, М.І. Діба та ін. – К.: КНЕУ, 2004. – 287 с.
8. Єрмошкіна О.В. Система управління фінансовими потоками промислового підприємства: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08 / О.В. Єрмошкіна. – Донецьк, 2009. – 31 с.
9. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег: пер. с англ. / Д. Кейнс. – СПб.: Петроком, 1993.
10. Кислинська В.О. Корпоративна культура підприємства – один із факторів його конкурентноздатності [Електронний ресурс] / В.О. Кислинська. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/CCN/Economics/10_kislins_ka%20v.o.doc.htm.
11. Колпаков В.К. Адміністративне право України: підручник / В.К. Колпаков. – К.: ЮрінкомІнтер, – 1999. – 736 с.
12. Костіна Т.В. Корпоративна культура: її сутність і формування в Україні / Т.В. Костіна // ВісникДонНУЕТ. Серія: Економічні науки. – 2008. – № 3 (№ 39). – С. 77–84.
13. Кучер Г. Розвиток ринку внутрішніх державних боргових зобов'язань України / Г. Кучер // Вісник КНТУН. – 2011. – № 2. – С. 47–65.
14. Лігоненко Л.О. Управління грошовими потоками: навч. посібник / Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 255 с.

15. Майборода О.В. Управління фінансовими потоками підприємства: автореферат дис. ... канд. екон. наук. 08.04.01 / О.В. Майборода. – Суми, 2006. – 22 с.

16. Мартякова О.В. Грошові потоки в системі управління фінансово-господарською діяльністю підприємства // О.В. Мартякова, В.А. Харченко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Вип. 32 (126). – Донецьк, ДонНТУ, 2007. – С. 158–162 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdl.handle.net/123456789/248>

17. Николайчук О. Інвестиційна привабливість України крізь призму міжнародних рейтингів / О. Николайчук // Міжнародний збірник наукових праць. – Вип. 3 (15). – 2009. – С. 197–200.

18. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен. – М.: Прогресс, 1995.

19. Осовська Г.В. Основы менеджменту: навч. посібн. / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: «Кондор», 2006. – 664 с.

20. Пугачев В.П. Введение в политологию; 4-е изд., перераб. и доп. / В.П. Пугачев, А.И. Соловьев. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 479 с.

21. Сакс Джеффри Д. Макроэкономика. Глобальный подход: пер. с англ. /

Джеффри Д. Сакс, Фелипе Ларрен Б. – М.: Дело, 1996. – 847 с.

22. Світова економіка (CD): навч. посібн. Реком. МОНУ для студ. ВНЗ / Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський, Н.С. Логвінова, А.А. Наумчик; за ред. Ю.Г. Козака. – К.: ЦУЛ, 2010. – 328 с.

23. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора: пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський / Джозеф Е. Стігліц. – К.: Основи, 1998. – 854 с.

24. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.

25. Фінанси: підручник / [С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексеєнко та ін.]; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com.ua/16330826/finansi/byudzhetna_politika_byudzhetniy_mehanizm

26. Фінансовий менеджмент: підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.

27. Хміль Ф.І. Основы менеджменту: підручник / Ф.І. Хміль. – К.: Академвидав, 2005. – 608 с.

28. Юрій М.Ф. Політологія: підручник / М.Ф. Юрій. – К.: Дакор, КНТ, 2006. – 416 с.

Обосновано значення політики управління денежними потоками в економіці України. Сформовані сутність і складові політики управління денежними потоками в економіці України на визначених етапах. Виділені зовнішні і внутрішні фактори впливу на формування денежних потоків в національній економіці.

Ключевые слова: денежный поток, политика управления денежными потоками, этапы политики управления денежными потоками.

The meaning of monetary flow management policy in the Ukrainian economy is justified. The essence and components of monetary flow management policy in the Ukrainian economy on dedicated stages are formed. The influence of internal and external factors on the formation of the monetary flows in the national economy is allocated.

Key words: monetary flow, monetary flows management policy, the stages of monetary flows management policy.

Одержано 12.02.2014.

УДК 336.531.2

М.М. ВАКУЛИЧ, аспірант
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

У статті розглядається організаційно-економічний механізм державного регулювання інвестиційного клімату, пропонуються заходи структурної політики, спрямовані на підвищення ефективності управління інвестиційним кліматом в економіці України.

Ключові слова: інвестиційний клімат, управління, механізм, модель.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проблема досягнення стійкого зростання економіки України вимагає активізації інноваційно-інвестиційних процесів, переорієнтації з поточного управління і регулювання на довгострокове стратегічне планування. Як зазначають вчені: «Глобалізація, яка стала однією з визначальних характеристик світової економіки XXI століття, поставила перед урядами держав проблему пошуку нових форм і методів адаптації національного економічного та політико-правового середовища до сучасних вимог здійснення міжнародних економічних відносин» [1, с. 32].

Як свідчить вітчизняна практика, розробка стратегій розвитку окремих видів і сфер діяльності не забезпечує їх збалансованості за ресурсами, часом, пріоритетами. Тому необхідно розробити комплексний механізм інформаційного забезпечення системи управління інвестиційним кліматом в економіці України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми і на які спирається автор. Питання державного регулювання інвестиційного клімату України та пошуку шляхів його вдосконалення вивчали такі вчені-економісти, як: Л. Газуда, Г. Іваницька, Г. Мацибора, О. Рогач, Г. Спаський, Ю. Хвесик, Г. Черевко [2–7].

Проблеми формування дійового механізму державного регулювання інвестиційного клімату відображено у працях вітчизняних вчених: В. Амітана, С. Скімова, Г. Козаченка, В. Мамотова, В. Лотош, О. Пирогова, С. Писаренка, О. Удалих та ін. [5, с. 59–61; 6, с. 94–100; 8, с. 68–81].

Аналіз зазначених джерел свідчить про те, що низка питань, пов'язаних із формуванням механізму державного регулювання інвестиційного клімату економіки України залишаються невирішеними: у науковій літературі присутнє широке різноманіття точок зору відносно конкретного змісту інформаційної бази такого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячено статтю. В Україні проблеми інтенсифікації інвестиційних процесів неодноразово ставали предметом наукових пошуків, які здебільшого стосувалися дослідження макроекономічних факторів інвестиційного клімату, розробки інструментів залучення іноземних інвестицій, аналізу окремих аспектів інвестиційних процесів на загальнодержавному рівні.

Незважаючи на значну кількість досліджень, наукових праць та публікацій вітчизняних та зарубіжних учених із проблеми створення нормативної бази, завдання реалізації системного підходу до управління інвестиційним кліматом економіки України залишається актуаль-

ним. Існує необхідність подальших практичних досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є створення організаційно-економічного механізму державного регулювання інвестиційним кліматом економіки України.

Для досягнення мети наукового дослідження вирішуються такі завдання:

1) формується схема управління інноваційним розвитком національної економіки на основі концепції управління інвестиційним кліматом;

2) створюється «дерево цілей» стратегічного розвитку України;

3) формується організаційно-економічний механізм державного регулювання інвестиційного клімату.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасній світовій економіці притаманні перш за все зростання уваги до питань ефективності ведення бізнесу в умовах глобалізації фінансових ринків, лібералізації руху капіталу [1, с. 82]. В управлінні інвестиційним кліматом в економіці України значну роль відіграє держава. Державна інвестиційна політика являє собою комплекс економічних, організаційно-правових та інших заходів держави, спрямованих на залучення, розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів для забезпечення техніко-технологічної та організаційної бази виробництва з метою отримання конкурентоспроможної продукції [4, с. 122]. Для ефективного функціонування інвестиційної політики та комплексного механізму управління інвестиційним кліматом розроблено організаційно-економічний механізм здійснення інвестиційних процесів в економіці України, який передбачає набір складових інвестиційної політики (суб'єкти, об'єкти, ринки, важелі, інструменти, методи та ін.), кожна з яких безпосередньо впливає на формування інвестиційного клімату держави.

Роль держави як суб'єкта управління об'єктивно потребує чіткого встановлення повноважень, прав, обов'язків відповідних органів державної влади. Основні

засади формування інвестиційного клімату базуються на трьох основних складових, що включають правове, наукове та фінансове забезпечення.

Механізм забезпечення управління інвестиційним кліматом в економіці України включає економічні, організаційно-правові та соціальні заходи держави щодо формування середовища для стратегічного розвитку інвестиційного клімату за умови державної фінансової підтримки, яка реалізується в процесі формування правового, фінансового та наукового сприяння розвитку економіки. Організаційно-економічний механізм державного регулювання інвестиційного клімату наведено на рис. 1. Він є сукупністю принципів, форм і методів з відповідними інституційними і організаційними структурами, що виконують функції, адекватні сучасному стану економіки України з активізації інвестиційного потенціалу з метою забезпечення стійкого економічного зростання.

Реалізація організаційно-економічного механізму державного регулювання інвестиційного клімату здійснюється на підставі використання принципів державного регулювання інвестиційного клімату [6, с. 95–96].

Реалізація механізму має на увазі визначення, аналіз і розробку напрямів, умов і методів регулювання інвестиційного клімату економіки України.

Напрямок регулювання залежить від сфер економіко-правового впливу на процес інвестування і містить у собі регулювання фондового ринку, регулювання участі інвесторів у приватизації, податкове, бюджетне і кредитне регулювання, а також проведення гнучкої амортизаційної політики. Різноманітність методів регулювання обумовлена широким спектром факторів, що впливають на динаміку та організацію інвестиційних процесів.

Процес державного регулювання інвестиційного клімату забезпечує наявність ряду умов, що включають у себе умови ринкового механізму, макроекономічні, екологічні, фінансові та політичні умови, умови мотивації, нормативно-

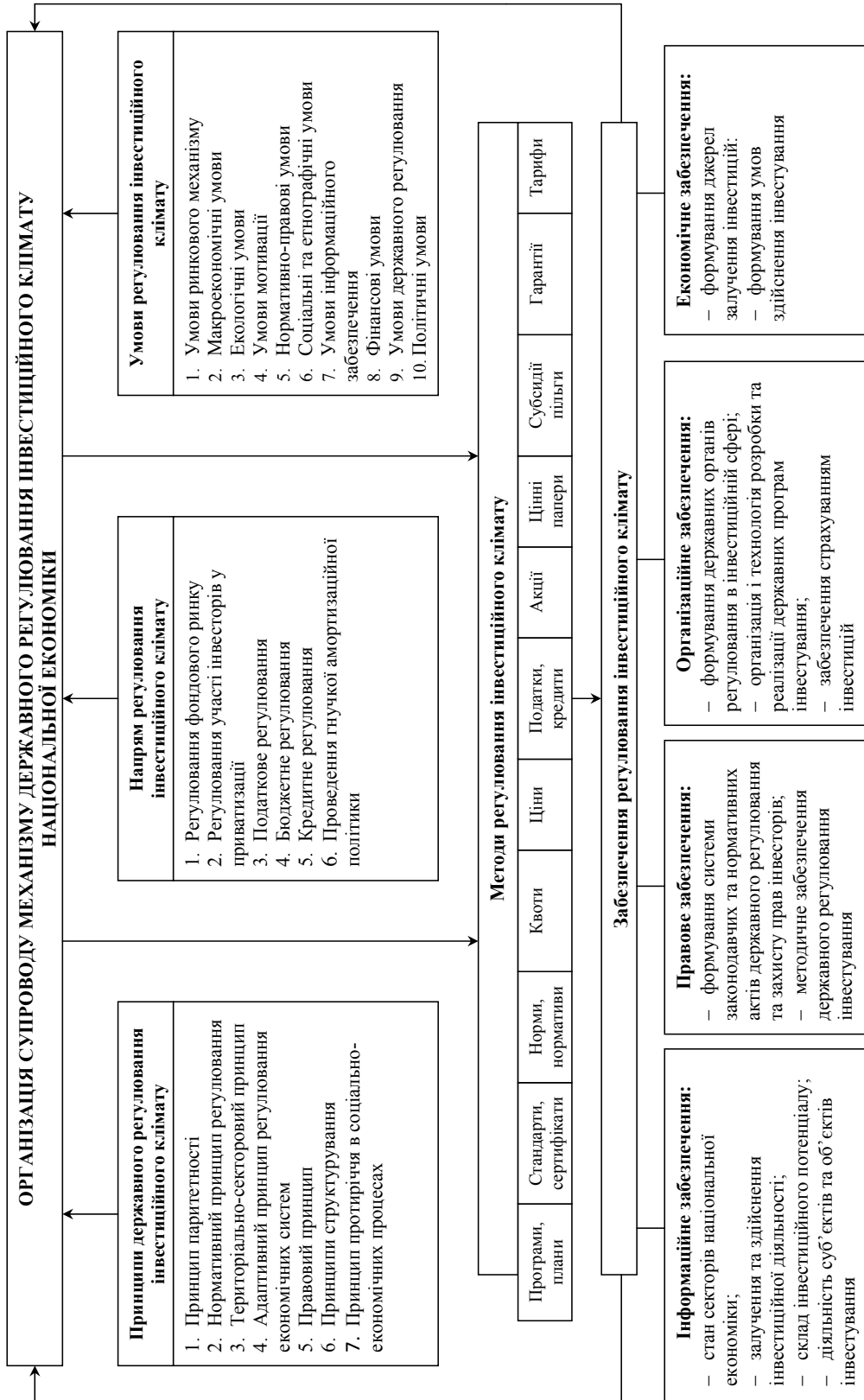


Рис 1. Організаційно-економічний механізм державного регулювання інвестиційного клімату

правові, соціальні та етнографічні умови, а також умови інформаційного забезпечення і державного стимулювання. Зважаючи на те, що пріоритети держави, інвестора та об'єкта інвестування не збігаються з причинами, що обумовлено різницею в підходах власників фінансових ресурсів і власників об'єктів інвестування до очікуваного ефекту, головним завданням на державному рівні управління інвестиційним кліматом в Україні є зближення зазначених пріоритетів використання ресурсів з національною концепцією розвитку.

На підставі проведеного дослідження розроблено організаційно-економічний

механізм планування залучення інвестицій та покращання інвестиційного клімату в економіці України [5, с. 59–61].

Важливим елементом удосконалення управління інвестиційним кліматом є розробка та проведення довгострокової інвестиційної стратегії, яка включає три невід'ємні складові, перша з яких базується на реалізації інноваційних досліджень, що включає також проведення фундаментальних і прикладних досліджень. Друга складова – це державне управління інноваційною діяльністю і удосконалення науково-технологічного та інноваційного забезпечення розвитку національної економіки (рис. 2).

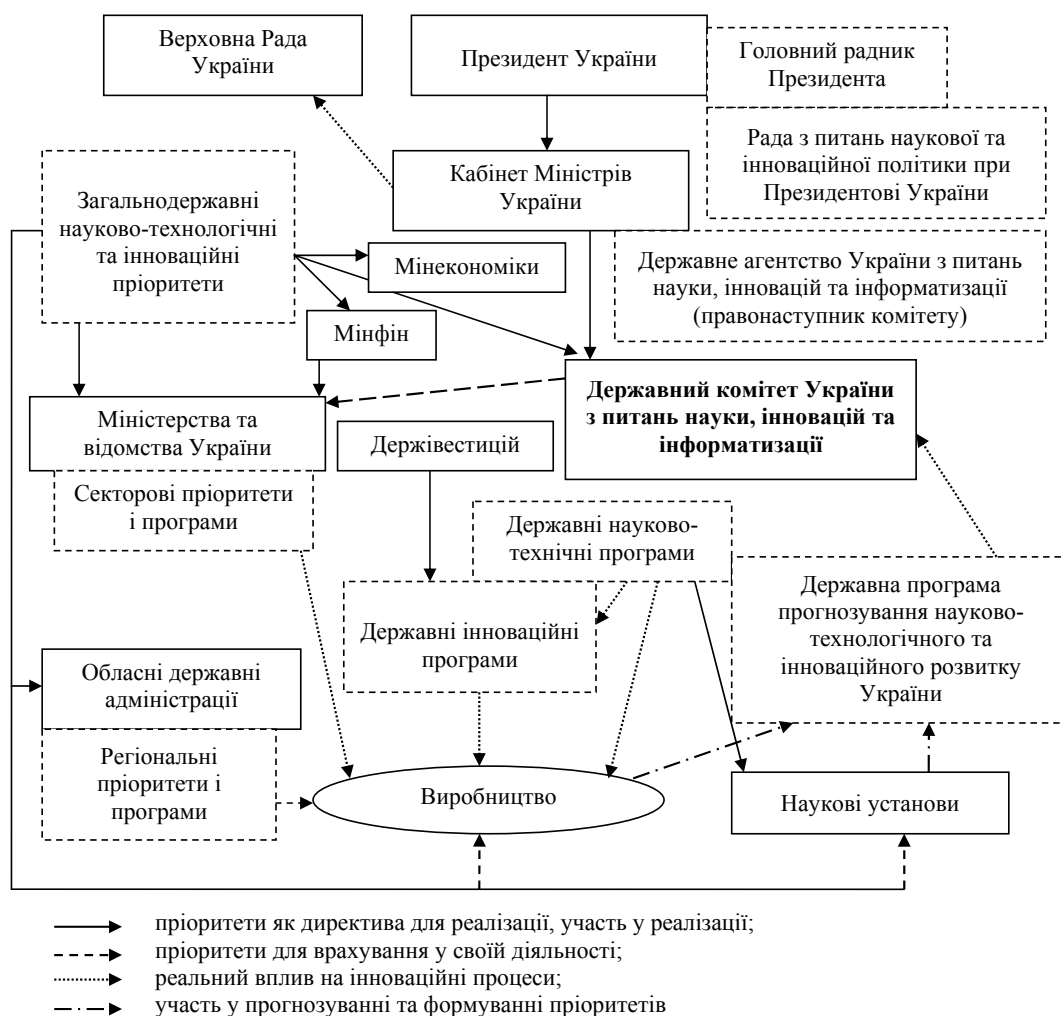


Рис. 2. Схема управління інноваційним розвитком національної економіки на основі концепції управління інвестиційним кліматом

В основу раціоналізованої схеми управління науково-технологічним та інноваційним розвитком покладено ідею побудови нової науково обґрунтованої системи державних пріоритетів і надання їм директивних функцій шляхом встановлення безпосередньої відповідальності всіх органів державної влади за їх ефективну реалізацію [7, с. 78]. Координуючу функцію в цій системі має взяти на себе Державний комітет України з питань науки, інновацій та інформатизації.

Формування інноваційної політики має починатися з організації аналітично-прогнозних досліджень, на основі яких готуються пропозиції щодо пріоритетних для України напрямів діяльності в цій сфері. Надані пропозиції аналізуються й уточнюються Радою з питань наукової та інноваційної політики при Президентові України, Держкомітетом (Агентством) України з питань науки та інноваційного розвитку, розглядаються Координаційною радою з проблем інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки і виносяться Кабінетом Міністрів України на розгляд Верховної Ради України. Верховна Рада України визначає пріоритети та обсяги бюджетного фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності. Рішення про пріоритетні напрями інноваційної діяльності доводяться до відома всіх міністерств і відомств, місцевих органів влади, які повинні не тільки врахувати їх при визначенні своїх пріоритетів, але й нести пряму відповідальність за їх реалізацію в межах своєї компетенції. Державний комітет України з питань науки, інновацій та інформатизації організує міжнародне науково-технічне співробітництво, на конкурсних засадах формує державні інноваційні програми і після затвердження Кабінетом Міністрів України забезпечує їх фінансування та контролює хід виконання. Саме такі програми мають стати найдієвішим важелем реалізації державних пріоритетів у сфері управління інвестиційним кліматом [4, с. 124].

Третя складова стратегії визначає джерела фінансування інновацій, тобто

інвестиційну компоненту, яка включає в себе власні та залучені інвестиційні кошти, що забезпечують модернізацію та структурну перебудову виробничого потенціалу, ефективне освоєння науково-технічних розробок, утвердження на цій основі України як високотехнологічної та конкурентоспроможної держави.

Згідно з вищевикладеним необхідно визначити стратегічні цілі України, що передбачає створення «дерева цілей» стратегічного розвитку України (рис. 3).

Зазначимо найважливіші економічні зв'язки, які визначають організаційно-економічну концепцію управління інвестиційним кліматом в економіці України. Концепція включає набір складових з формування інвестиційно-інноваційної спрямованості економіки, інфраструктури інвестиційного ринку, перелік суб'єктів і об'єктів інвестування, напрямів та інструментів активізації інвестиційних процесів у економіці України.

Згідно з наведеною концепцією управління інвестиційним кліматом та визначеними основними параметрами формування інвестиційного клімату розробимо комплексну модель управління інвестиційним кліматом економіки держави (рис. 4). Програми стратегічного розвитку економіки України мають ґрунтуватися на ресурсному і трудовому потенціалах України та забезпечити сталий, високотехнологічний розвиток національної економіки.

Проаналізований досвід зарубіжних держав дозволив виокремити такі ключові напрями програм стратегічного розвитку та їх імплементації в Україні:

1) акценти на факторах фінансового потенціалу, зокрема, досягнення політичної і правової стабільності (досвід Росії);

2) інвестування на основі програмно-цільової орієнтації, стратегічної взаємодії наукового і промислового секторів (досвід Естонії);

3) забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки (досвід Польщі);

4) стимулювання інноваційної моделі розвитку (досвід Угорщини);

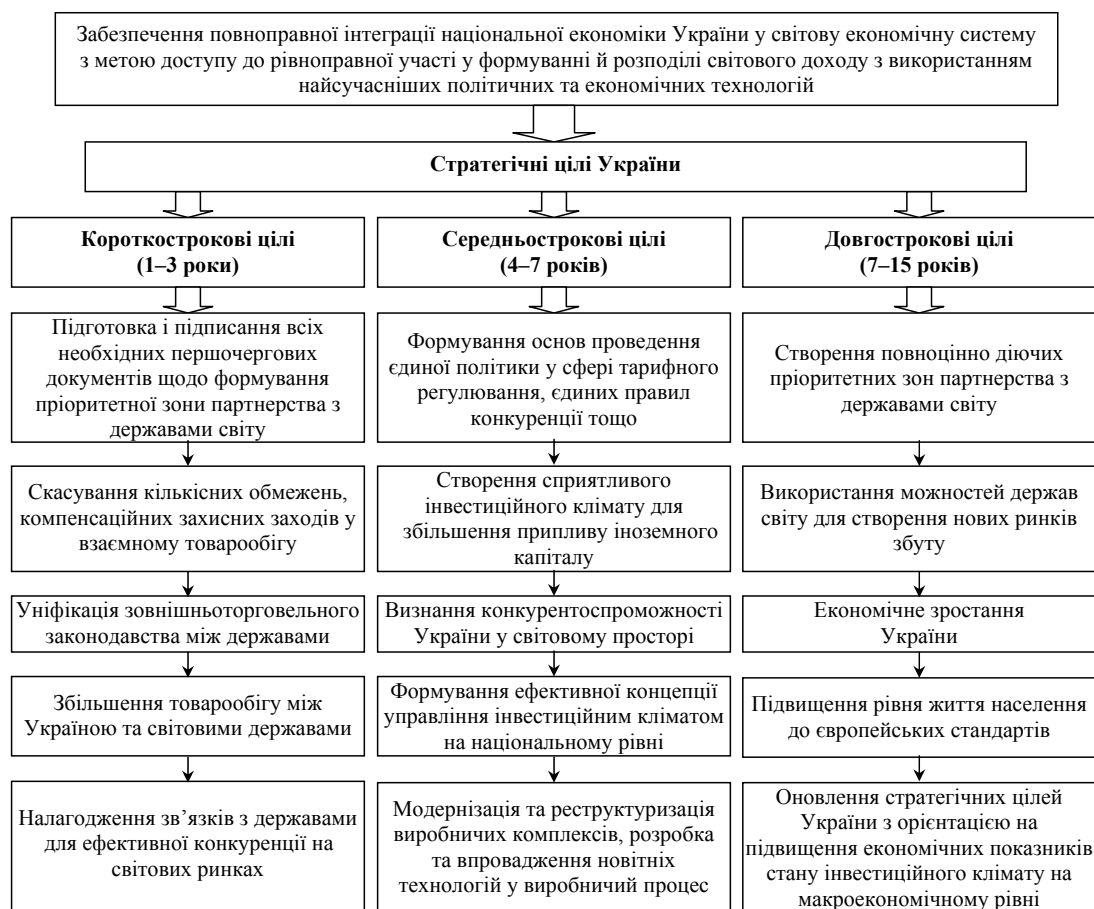


Рис. 3. Дерево стратегічних цілей України

5) сприяння розвитку інфраструктури, партнерства державного і приватного секторів (досвід Чехії, Словенії);

6) створення спеціалізованих інституцій зі стимулювання залучення інвестицій та оптимального використання потенційних фінансових можливостей (досвід Чехії, Естонії).

У поняттях першого рівня пріоритетне значення має інвестиційна діяльність. Як діалектична єдність процесів вкладання ресурсів і одержання потоку доходів у майбутньому інвестиційна діяльність може виникати і ефективно здійснюється на основі урівноваження інвестиційного попиту та інвестиційної пропозиції, тобто за допомогою концепції інвестиційного ринку.

Щодо інвестиційного процесу, то завдяки комплексному характеру він впливає не тільки на розвиток видів економіч-

ної діяльності, а й на економіку держави в цілому. Своєчасна і збалансована його реалізація в територіальному плані справляє стабілізуючий і стимулюючий вплив на розвиток і розміщення продуктивних сил держави. Інвестиційний процес має всі ознаки системи: у ньому завжди існує суб'єкт (інвестор), об'єкт (об'єкт інвестицій), зв'язок між ними (інвестування з метою одержання інвестиційного доходу) і середовище, у якому вони діють (інвестиційне середовище).

Виділення поняття інвестиційної діяльності на цьому рівні управління інвестиційним кліматом веде за собою введення понять, що характеризують учасників процесу і наочну сторону діяльності, – об'єкти і суб'єкти. Проте недостатність теоретичного дослідження такої категорії, як інвестиційна поведінка в системі економічних понять істотно знижує

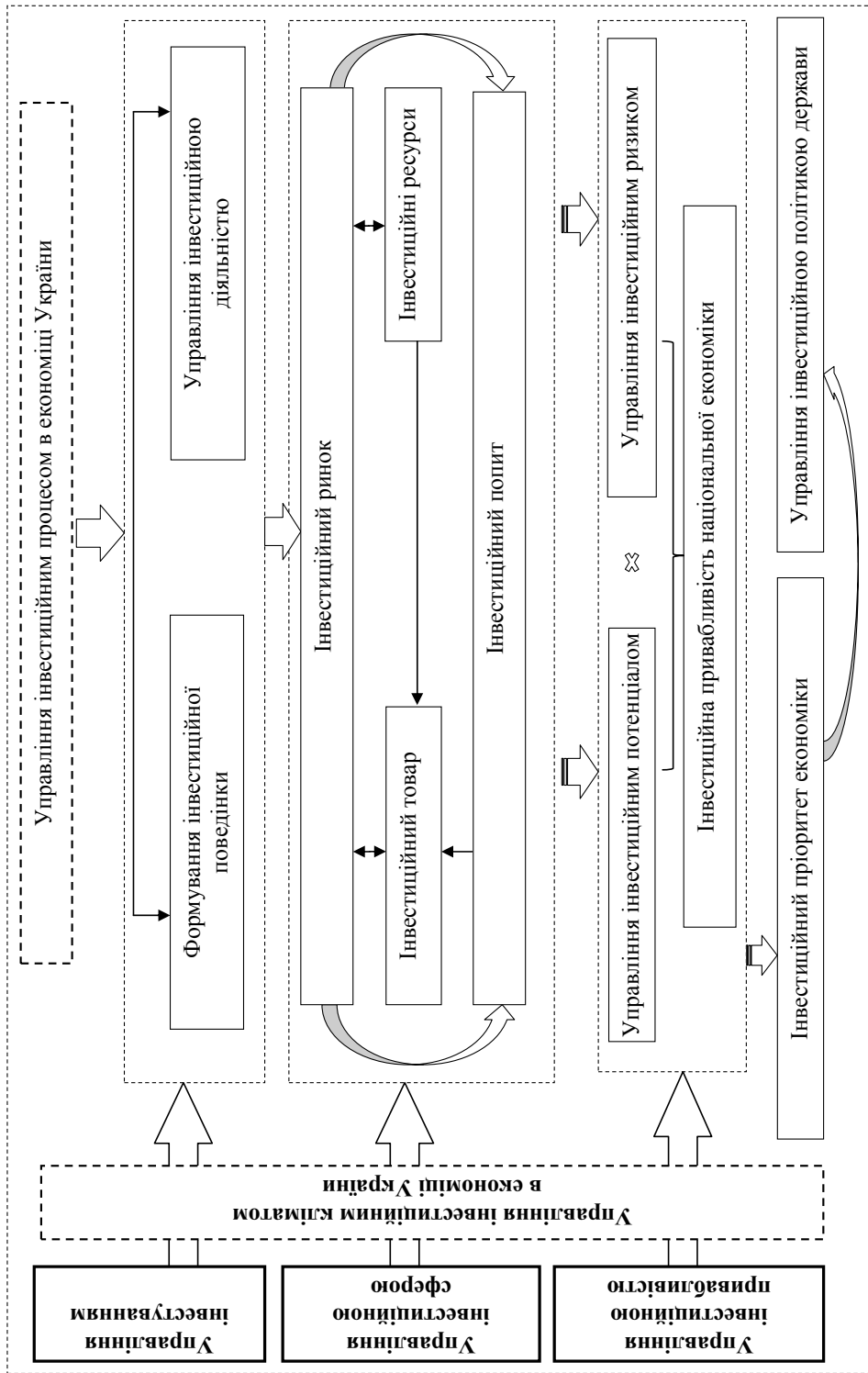


Рис. 4. Модель управління інвестиційним кліматом в економіці України

можливості пізнання і використання всього комплексу інвестиційних процесів.

У поняттях другого рівня головним чином відображається факт взаємодії і взаємозв'язку суб'єктів інвестиційної діяльності, які створюють цілісність, і володіють властивістю інтегративності. Це дає підставу уявити інвестиційну сферу як систему, інтегративність якої виявляється в тому, що тільки в умовах взаємодії учасників інвестиційного процесу створюються найважливіші передумови розширеного відтворення в державі. Інвестиційна діяльність здійснюється на інвестиційному ринку, де відбувається купівля-продаж специфічного товару, який приймає форму інвестиційних ресурсів або інвестиційних товарів.

Виділення поняття «інвестиційний потенціал» у рамках третього рівня дозволяє розглядати важливу властивість інвестиційної сфери, що виявляється в її здатності реалізувати можливості інвестиційних ресурсів.

Обґрунтованим є використання певної системи складових: інвестиційного ризику та інвестиційного потенціалу, які формують інвестиційний клімат секторів національної економіки. У свою чергу, інвестиційний потенціал економіки запропоновано оцінювати за такими напрямками: ресурсний, фінансово-економічний, зовнішньоекономічний, інфраструктурний та інноваційний; інвестиційний ризик – за екологічним, фінансовим, соціальним та кримінальним напрямками; інвестиційну активність – обсягом капітальних вкладень у сектори національної економіки та темпами його зміни за певний період; ступінь використання регіональної інвестиційної привабливості – зіставленням рівня інвестиційної активності з рівнем інвестиційної привабливості.

Дослідження об'єкта як системи в методологічному плані залежить від аналізу умов його існування. Середовище, в якому функціонує інвестиційна сфера, може бути охарактеризоване сукупністю умов загальноекономічного, фінансового, політичного, соціального, демографічного, інфраструктурного, нормативно-правового характеру. У деяких працях ця

сукупність умов визначається як інвестиційний клімат. З поняттям «інвестиційний клімат» тісно пов'язані й інші поняття – складові четвертого рівня – інвестиційний пріоритет.

Вершину ієрархії представлено поняттям «інвестиційна політика держави», під якою розуміють сукупність відносин між державними органами влади і управління та суб'єктами інвестиційного процесу з приводу створення економічних, організаційних і правових основ його регулювання. Змістова сторона цього поняття відображає регулюючі дії, за допомогою яких держава не тільки створює умови, потрібні для перебігу відтворювального процесу, але, за необхідності, прямо або опосередковано впливає на нього.

Перехід до дійової державної політики інноваційного розвитку економіки України є одним із першочергових завдань державного управління. Стратегія втілення цієї політики має здійснюватися на системній і послідовній основі. Усі учасники інноваційного процесу мають бути зацікавлені в поєднанні їх інтересів і зусиль у створенні і застосуванні нових знань та технологій з метою виходу на внутрішній і зовнішній ринки з високотехнологічною продукцією.

Для забезпечення ефективного інноваційного розвитку економіки доцільно:

- 1) створити фонд сприяння формуванню малих підприємств у науково-інноваційній сфері;
- 2) запровадити мінімальні орендні ставки для малих інноваційних фірм;
- 3) встановити квоти для малих інноваційних підприємств при формуванні державних замовлень на інноваційну продукцію;
- 4) створити керовану інноваційну модель розвитку держави шляхом затвердження національних пріоритетів, на основі яких необхідно започаткувати стратегічні програми розвитку, які об'єднують власні наукові розробки, власний кадровий супровід, вітчизняний виробничий сектор і бізнес.

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розві-

док. Проблема досягнення стійкого зростання економіки України потребує активізації інноваційно-інвестиційних процесів, переорієнтації з поточного управління і регулювання на довгострокове стратегічне планування. Як свідчить вітчизняна практика, розробка стратегій розвитку окремих видів і сфер діяльності не забезпечує їх збалансованості за ресурсами, часом, пріоритетами. Тому на сьогоднішній день важливого значення набуває створення організаційно-економічного механізму державного регулювання інвестиційного клімату, що забезпечить інтеграцію України до сучасної глобальної світової економічної системи як технологічно розвинутої держави з відповідним рівнем розвитку інноваційної політики та чітко сформованими стратегічними цілями.

Перспективою подальших досліджень є розробка керованої комплексної моделі управління інвестиційним кліматом в економіці України.

Список використаних джерел

1. Кузнецова С.А. Побудова ефективної системи фінансового менеджменту в нестабільній економіці: теорія та методологія / С.А. Кузнецова // Академічний огляд. – 2011. – № 1 (34). – С. 32.
2. Кузнецова С.А. Оцінка об'єктів та фінансова звітність спільної інвестиційної діяльності без створення юридичної особи / С.А. Кузнецова // Академічний огляд. – 2012. – № 2 (37). – С. 82.
3. Кузнецова С.А. Инвестиционная позиция и учетная информация: глобальные изменения и локальные решения / С.А. Кузнецова // Периодический всероссийский научный журнал «Основы экономики, управления и права», Изд. «Самарский университет», 2012. – С. 49.
4. Кравців В.С. Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та політика активізації: монографія / В.С. Кравців, М.І. Мельник, В.Б. Антонов; НАН України, Ін-т регіон. дослідж. – Львів, 2011. – 366 с.
5. Россоха В.В. Інноваційна парадигма управлінської діяльності / В.В. Россоха // Агроінком. – 2005. – Вип. 5–6. – С. 59–61.
6. Марченко Н.А. Рейтингова оцінка України за рівнем інвестиційної привабливості / Н.А. Марченко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 2 (10). – С. 94–100.
7. Мусіна Л.А. Формування та реалізація державної політики сприяння розвитку інноваційних виробництв і технологій / Л.А. Мусіна // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. – К.: НДЕІ. – 2012. – № 5(132). – С. 78–82.
8. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О.В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 68–81.
9. Зростання інвестиційної привабливості. – УКАБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.agribusiness.kiev.ua>
10. Офіційний сайт «Дослідного центру Brookings Institution» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.brookings.edu/>
11. Онопрієнко О.Д. Міжнародний рейтинг України як критерій її інвестиційної привабливості [Електронний ресурс] / О.Д. Онопрієнко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_3/Onoprienko_311.htm

В статье рассматривается организационно-экономический механизм государственного регулирования инвестиционного климата, предлагаются мероприятия структурной политики, направленные на повышение эффективности управления инвестиционным климатом в экономике Украины.

Ключевые слова: инвестиционный климат, управление, механизм, модель.

The organizationally-economic mechanism of government control of investment climate is examined in the article, the measures of structural politics are offered, management sent to the increase of efficiency by investment climate in the economy of Ukraine.

Key words: investment climate, management, mechanism, model.

Одержано 24.01.2014.

УДК 657.372.12

П.Й. АТАМАС, кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

О.П. АТАМАС, старший викладач
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ПРИБУТОК: ЕКОНОМІЧНА СУТЬ, ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ

У статті розглядається суть та порівнюються визначення прибутку в економічній теорії та обліковій практиці, дається характеристика окремих показників прибутку, доводиться їх відносність в обліку та фінансовій звітності, робиться висновок про доцільність використання різних показників прибутку для різних цілей.

Ключові слова: *прибуток, види прибутку, стандарти обліку, методи визначення, фактори впливу, мета застосування.*

Постановка проблеми. Метою будь-якого виду підприємницької діяльності є отримання прибутку. Відповідно до цього головною функцією бухгалтерського фінансового обліку є визначення та відображення в обліку і звітності успіхів або прорахунків підприємства та його керівництва у досягненні поставленої мети. Поняття прибутку має багато значень, але основне з них – збільшення (приріст) власного капіталу в результаті господарської діяльності. Але це визначення може по-різному сприйматися підприємцями, економістами, юристами, бухгалтерами, іншими спеціалістами, трудовим колективом підприємства і просто громадянськостю. Бухгалтери віддають перевагу використанню терміна «чистий прибуток», тому що він відносно точно визначається як різниця між обліковими доходами і витратами. Якщо ж витрати перевищують доходи, то говорять про «чистий збиток». Отже, для правильного визначення прибутку важливе значення має правильне визнання та вирахування доходів і витрат підприємства. Саме дотримання цієї простої на перший погляд вимоги і зумовлює безліч дискусій, критики та нарікань на невідповідність відображеного в облі-

ку і звітності прибутку реальним фінансовим результатам діяльності підприємства та його фінансового стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню поняття прибутку, його суті, значення в економічній роботі та управлінні, керуванню процесами створення прибутку, використанню показників прибутку в економічних розрахунках та оцінках присвячено багато наукових праць як українських, так і зарубіжних учених і практиків. Ми наведемо прізвища лише тих авторів, на яких є посилання у цій публікації: Х. Андерсон, І.А. Бланк, М.Ф. Ван Бреда, А.О. Задоя, Д. Колдуелл, Я.С. Ларіна, С.В. Мочерний, Б. Нідлз, Р.М. Нуреев, Ю.Є. Петруня, Е.С. Хендріксен та ін. Про роль суб'єктивних факторів у визначенні суми прибутку підприємства досить влучним можна вважати зауваження відомого російського вченого, професора Я. Соколова про те, що прибуток створюють не робітники, як учив А. Сміт, не капітани індустрії й адміністрації, як писав Й. Шумпетер, прибуток створюють бухгалтери [1, с. 26]. А міністр фінансів Франції, відомий вчений-економіст Л. Сей ще наприкінці ХІХ ст. зробив зауваження, «що

всякий прибуток є предметом оцінки, і діючи цілком чесно, його можна знайти там, де його зовсім немає» [2, с. 25].

Невирішені питання загальної проблеми. У економістів-аналітиків, а тим більше у пересічних громадян, акціонерів тощо, часто виникають питання: як можуть у ринкових умовах існувати підприємства, які з року в рік є стабільно збитковими, дивіденди на вкладений капітал не виплачують, але й не стають банкрутами, не закриваються; за рахунок яких джерел вони покривають свої збитки, де беруть кошти на свій розвиток, модернізацію та розширення виробництва? Може вони просто «проїдають» акціонерний капітал? Але ж це не може тривати нескінченно. Можливо, методика визначення фінансових результатів і складання звітності є недосконалою і не відображає реальний фінансовий стан підприємств? Можливо, саме тому податковим законодавством передбачена власна методика визначення оподатковуваного прибутку, відмінна від методики, прийнятої стандартами фінансового обліку і звітності? Ці та інші подібні питання мають важливе значення як для правильного вирішення питання про порядок розрахунку фінансових результатів діяльності підприємства, так і для зменшення розбіжностей між бухгалтерським та податковим прибутком, а з часом – і для повної ліквідації окремого податкового обліку.

Не менш істотні нарікання на суттєвість та об'єктивність даних фінансового обліку та звітності зумовили й кризисні явища у світовій економіці останніх років.

Постановка завдання. Професор Я.В. Соколов у післямові до відомого американського підручника з бухгалтерського обліку зазначає, що якби ми спробували визначити теоретичну концепцію, прийняту бухгалтерами США, можна було б сказати так: *бухгалтерський облік необхідний для обчислення фінансових результатів господарської діяльності окремо взятого підприємства.* Методи такого обчислення можуть бути різними. Природно, що обираючи методи (інструменти) розрахунку прибутку, бухгалтер фор-

мує його розміри. Але тому, що для оподаткування також важлива ця сума, вводяться певні обмеження на вибір методології обліку, хоча підприємства самостійно визначають (у попередньо встановлених межах) свою облікову політику... Цілі адміністрації підприємства часто не збігаються з цілями оподаткування, тому для визначення фінансового результату в управлінських цілях адміністрація може обрати інші методи нарахування амортизації, визначення собівартості продукції тощо, тобто організувати свій внутрішній управлінський облік. Прибуток, визначений за методами фінансового обліку, може не збігатися з прибутком, визначеним в управлінському обліку (а тим більше, у податковому обліку, як це має місце у практиці українських підприємств). Але це не фальсифікація даних, а свідомий відкритий підхід для досягнення різних цілей – визначення оподатковуваного прибутку і оцінки адміністрацією результатів своєї роботи. Це посилюється досить ліберальним підходом до облікової політики, що полегшує розуміння певної приблизності облікових даних, яка зумовлюється самою методологією обліку, відносністю оцінок, з якими доводиться працювати бухгалтерам. На жаль, наші облікові працівники (і тим більше керівники підприємств) упевнені, що якщо вони не вдаються до свідомої фальсифікації облікових даних, то всі бухгалтерські реєстри відображають безумовну і абсолютну істину, вони не сумніваються у точності облікових даних [3, с. 478–479]. Саме тому ми і поставили за **мету цієї статті** показати, наскільки відносними є показники бухгалтерського обліку та фінансової звітності про отриманий прибуток підприємства за конкретний звітний період та розробити пропозиції щодо використання різних показників прибутку для оцінки поточної діяльності підприємства та прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Аналіз проблеми обчислення прибутку та відображення його в обліку і звітності почнемо з визначення самої суті цієї економічної категорії, адже про прибуток еко-

номісти та підприємці заговорили досить давно, а саме з часу виникнення товарного обміну (торгівлі як виду економічної діяльності). Придбання товарів з метою їх перепродажу об'єктивно передбачає отримання певної суми прибутку. Про це говорить відома формула кругообігу торгового капіталу, наведена К. Марксом у «Капіталі»: $G - T - G'$, де $G' = G + \Delta G$ [4, с. 162]. Саме отримання приросту грошової маси (ΔG) і є метою торговельного підприємництва в ринкових умовах. Як зазначає з цього приводу Ф. Енгельс, капітал ... ділиться на первинний капітал і на прибуток, приріст капіталу [4, с. 163]. Отже, К. Маркс і Ф. Енгельс розглядали прибуток як приріст капіталу.

Шотландський економіст А. Сміт був першим, хто визначив прибуток як суму, що може бути витрачена без посягання на капітал. Англійський економіст лауреат Нобелівської премії Дж. Хікс уточнив це визначення, указавши, що прибуток – це сума, яку людина може витратити протягом певного періоду і наприкінці цього періоду мати такий же сток, що й спочатку [5, с. 186–187].

Такої ж точки зору дотримуються і більшість сучасних вітчизняних та зарубіжних економістів. Наприклад, І.А. Бланк зазначає, що прибуток є виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, який становить різницю між *сукупним доходом і сукупними витратами* у процесі здійснення підприємницької діяльності [6, с. 10–11]. Аналогічно Р.М. Нурєєв говорить, що прибуток визначається як різниця між *сукупною виручкою і сукупними витратами* [7, с. 192]. Е.С. Хендріксен та М.Ф. Ван Бреда підкреслюють, що загальний прибуток показує зміни власного капіталу фірми за період, а показником успіху операцій фірми є величина перевищення грошових доходів над грошовими витратами *за тривалий період* [5, с. 184], визначення ж кінцевого прибутку ґрунтується, швидше, на структурних правилах, ніж на його економічній сутності, і оцінюється як підтримання фінансового капіталу прибутком, розрахованим як різниця

між початковою і кінцевою оцінками фірми [5, с. 189]. З нашої точки зору, під сукупними доходами і сукупними витратами в усіх цих визначеннях треба вважати доходи і витрати підприємця за весь період ефективного функціонування вкладеного капіталу, тобто терміну 100-відсоткової амортизації виробничих необоротних активів. Очевидно, при зменшенні цього періоду до сукупного доходу необхідно додати ліквідаційну вартість недоамортизованих активів. Отже, реально визначити прибуток підприємства можна лише при його ліквідації, порівнюючи вкладений у підприємство капітал при його створенні та за час діяльності з сумою вилученого капіталу за час діяльності підприємства та при його ліквідації. Прибуток же, який визначається періодично для оперативного управління і оподаткування, ніколи не може бути абсолютно об'єктивним і правильним, бо його неможливо визначити вірогідно, адже всі діючі методики обліку витрат і доходів та визначення фінансових результатів побудовані на ряді допущень, умовностей, таких як термін очікуваного корисного використання необоротних активів; методи нарахування амортизації основних засобів і нематеріальних активів; методи оцінки виробничих запасів, готової продукції та незавершеного виробництва; державне регламентування відображення в обліку витрат на ремонти основних засобів; методи нарахування забезпечень майбутніх витрат і платежів; визначення та відображення в обліку доходів від безоплатно отриманих активів; оцінка необоротних активів у поточному обліку та звітності і т. ін. Бухгалтери ж вирішують цю проблему, вдаючись до умовного допущення про періодичність у діяльності підприємства, згідно з яким розрахований чистий прибуток за будь-який період часу, менший ніж термін існування підприємства, повинен розглядатися як *приблизна, але корисна умовна оцінка* чистого прибутку за певний період.

Перш за все доцільно звернути увагу на методи оцінки об'єктів бухгалтерського обліку та визначення їх впливу на суму

прибутку підприємства. Якщо виходити з положення, що прибуток – це різниця між оцінкою бізнесу на початок і кінець звітнього періоду, то стає зрозуміло, що способи оцінки активів та зобов'язань фірми можуть внести суттєві корективи у цю різницю. Особливо це буде відчутно у періоди інфляції та дефляції, при зміні іміджу підприємства, при оголошенні підприємства банкрутом або й при припиненні його діяльності тощо. Визначити такі коливання прибутку можна шляхом оцінки засобів підприємства за справедливою вартістю на дату складання звітності, її порівняння за два суміжні періоди та з обліковою (історичною) вартістю активів. Діючими нормативними документами з бухгалтерського обліку така система переоцінка активів діючих підприємств не передбачається, а отже, реально не визначається і не враховується вплив інфляції (дефляції) на зміну вартості підприємства та фінансові результати його діяльності. Виняток становлять лише поточні біологічні активи та сільськогосподарська продукція, якщо вони оцінюються за справедливою вартістю згідно з П(С)БО 30 «Біологічні активи» [8]. Таку оцінку всіх активів підприємства на дату складання звітності можна запропонувати як альтернативну (чисто аналітичну), але тоді вона буде лише частково складатися за даними бухгалтерського обліку з використанням експертної оцінки за справедливою вартістю, що може викликати ще більше нарікань. Фінансова ж звітність повинна складатися відповідно до діючих Положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

В економічній теорії розглядають декілька видів прибутку: валовий, чистий, бухгалтерський, нормальний, економічний, середній, монопольний тощо. Валовий прибуток розглядається на рівні суспільства і на рівні підприємства. Валовий прибуток суспільства в узагальнюючому кількісному вимірі дорівнює загальній сумі прибутку, отриманого всіма підприємствами різних сфер і галузей економіки. Із суми валового прибутку підприємства сплачують державні податки,

відсотки за взяті кредити, рентні платежі, штрафи та ін. Після цих виплат у підприємства залишається чистий прибуток [9, с. 195]. Але таке визначення валового прибутку є дуже загальним і не відповідає бухгалтерському змісту аналогічного показника.

Бухгалтерський прибуток в економічній теорії визначають як різницю між виручкою (доходами від продажу товарів і послуг) і бухгалтерськими, або зовнішніми, витратами: реальними витратами на оплату робочої сили, придбання основного та оборотного капіталу, оренду землі, оплату за транспортні і комунальні послуги, відсотки за кредит тощо, тобто платежами зовнішнім стосовно до конкретного підприємства постачальникам [7, с. 192; 9, с. 195; 10, с. 201]. У той же час у бухгалтерському обліку для управлінських цілей та оподаткування визначають не загальний «бухгалтерський» прибуток, а комплекс показників прибутку: валовий, операційний, до оподаткування, чистий, нерозподілений тощо.

Економічний прибуток теоретично визначають як різницю між бухгалтерським прибутком та внутрішніми витратами, тобто нормальним прибутком, або середнім підприємницьким доходом. Найлогічніше підприємницький доход розглядати як плату за підприємницьку діяльність, яка відповідає певній середній спільній величині в певній галузі економіки. На жаль, практично не можливо визначити цю середню величину плати за підприємницькі здібності, а отже, неможливо розрахувати і суму економічного прибутку окремо для кожного підприємства або галузі виробництва. З цієї точки зору, очевидно, зовсім буде відсутній нормальний прибуток у підприємства, власник якого не є безпосереднім керівником (менеджером) цього підприємства і не застосовує свої підприємницькі здібності у конкретному виробництві, а є лише його інвестором, власником капіталу. Це стосується, наприклад, акціонерних товариств. Саме тому доречним є зауваження Е.С. Хендріксена та М.Ф. Ван Бреда, які зазначають, що економісти, незважаючи

на розбіжності в економічних уявленнях, намагаються усталити ці поняття, посиляючись на емпіричні спостереження. Але вони не відіграли істотної ролі у вирішенні проблеми оцінок, пов'язаних з цими поняттями. Тому бухгалтери зупинилися на прийнятті власних правил оцінки прибутку безвідносно до оцінок, передбачених економічними уявленнями і поняттями [5, с. 184].

Діючими стандартами бухгалтерського обліку та фінансової звітності, Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкцією із його застосування передбачено систему показників фінансових результатів діяльності підприємства, дано їх визначення і встановлено нормативний порядок їх розрахунку та відображення в обліку і звітності.

Так, Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності передбачено визначення і застосування таких показників бухгалтерського прибутку:

а) валовий прибуток (збиток) – розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) [11, с. 53]. Чистий доход від реалізації – це виручка (валовий доход) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за мінусом суми непрямих податків, зборів та вирахувань з доходу на користь інших осіб;

б) прибуток (збиток) від реалізації – це валовий прибуток (збиток) за мінусом адміністративних витрат і витрат на збут (реалізацію) продукції;

в) прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від реалізації, іншого операційного доходу та інших операційних витрат;

г) прибуток (збиток) до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків) [11, с. 54];

д) чистий прибуток (збиток) підприємства – прибуток (збиток) до оподаткування за мінусом податку на прибуток.

Крім того, П(С)БО 17 «Податок на прибуток» передбачено ще два показники прибутку:

1) обліковий прибуток (збиток) – сума прибутку (збитку) до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку і відображена у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) за звітний період;

2) податковий прибуток (збиток) – сума прибутку (збитку), визначена за податковим законодавством об'єктом оподаткування за звітний період [12, с. 94].

Новим НП(С)БО 1 [13] дещо змінено порядок відображення у звітності фінансових результатів, але суть перелічених показників прибутку та порядок їх визначення і відображення в обліку практично не змінилася: сума чистого прибутку підприємства формується шляхом послідовного додавання до чистого доходу від реалізації інших доходів звичайної діяльності (операційних, фінансових, інвестиційних тощо) і вирахування відповідних їм витрат. Але суми цих доходів і витрат можуть визначатися по-різному, що може суттєво впливати на кінцевий показник прибутковості підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У бухгалтерському обліку, незважаючи на значну кількість використовуваних показників прибутку, неможливо точно визначити його реальну суму для відносно короткого операційного періоду (кварталу, року). Зумовлено це рядом умовних уявлень, на яких будуються розрахунки витрат і фінансових результатів. Усе це зумовлює практичну доцільність визначення окремої суми прибутку для конкретних цілей: оподаткування, складання фінансової звітності, аналізу і оцінки вартості підприємства та перспектив його розвитку, прийняття поточних та довгострокових управлінських рішень, що і повинно стати темою подальших досліджень з окресленої проблеми.

Список використаних джерел

1. Клепар Г. Согласование бухгалтерского учета и учета для целей налогообложения: опыт и перспективы внедрения в Украине / Г. Клепар // Бухгалтерский учет и аудит. – 2013. – № 7. – С. 23–35.
2. Хомин П. Налоговый учет как результат амбивалентности учетной теории / П. Хомин // Бухгалтерский учет и аудит. – 2012. – № 5. – С. 20–57.
3. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл: пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. – 2-е изд., стереотип. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 496 с.
4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии (Предисл. Ф. Энгельса, пер. И.И. Скворцова-Степанова). Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала. – М.: Политиздат, 1969. – 907 с.
5. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда: пер. с англ.; под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
6. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1998. – 544 с.
7. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник для вузов / Р.М. Нуреев. – М.: Изд. группа НОРМА-ИНФРА-М, 2000. – 572 с.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затв. наказом МФУ від 18.11.05 р. № 790 // Все про бухгалтерський облік. – 2012. – 27 січня. – Спецвипуск № 8–9. – С. 164–168.

9. Мочерний С.В. Політекономія: підручник / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 390 с.

10. Петруня Ю.Е. Основы экономической теории: учеб. пособие / Ю.Е. Петруня, А.А. Задоя. – 4-е изд., перераб. и доп. – К.: Знання, 2008. – 420 с.

11. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затв. наказом МФУ від 28.03.13 р. № 433 // Все про бухгалтерський облік. – 2013. – 10 квітня. – № 33 (2030). – С. 48–60.

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток», затв. наказом МФУ від 28.12.2000 р. № 353 // Все про бухгалтерський облік. – 2012. – 27 січня. – Спецвипуск № 8–9. – С. 94–96.

13. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом МФУ від 07.02.13 р. № 73 // Все про бухгалтерський облік. – 2013. – 14 червня. – № 55. – С. 12–31.

В статье рассматривается сущность и сравниваются определения прибыли в экономической теории и учетной практике, дана характеристика отдельных показателей прибыли, доказывается их относительность в учете и финансовой отчетности, делается вывод о целесообразности использования разных показателей прибыли для разных целей.

Ключевые слова: *прибыль, виды прибыли, стандарты учета, методы определения, факторы влияния, цели использования.*

The essence is examined and determinations of profit in economic theory and practice of accounting are compared, describing the individual earnings, their relativity in accounting and financial reporting is proved, it is concluded the feasibility of using different measures of profit for different purposes.

Key words: *income, types of income, accounting standards, methods for determining, the factors of influence, the intended use.*

Одержано 24.01.2014.

УДК 658.061

П.В. ГУДЗЬ, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
Запорізького національного технічного університету

Ю.Р. СКОРОБОГАТА, магістрант
Запорізького національного технічного університету

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

У статті обґрунтовано необхідність впровадження оцінювання ефективності діяльності некомерційних організацій. Показано адаптацію EERL-підходу на основі моніторингу результативності. Проаналізовано один з показників ефективності діяльності на прикладі громадської організації. Оцінювання ефективності є важливим як для покращання послуг організації, так і представлення результатів зовнішньому середовищу.

Ключові слова: некомерційні організації, оцінювання ефективності, міжсекторне партнерство, EERL-підхід, моніторинг результативності.

Постановка проблеми. Розвиток третього сектора економіки є важливою частиною розвитку громадянського суспільства будь-якої країни. Він є невід'ємною частиною глобалізаційних процесів. Україна із розвитком ринкової економіки не є винятком, і вплив третього сектора також є безумовно великим і важливим, адже крім економіки сприяє розвитку демократії.

У країнах розвинутої демократії політика будується з урахуванням економічного та політичного потенціалу некомерційних організацій. Це пояснюється великими досягненнями третього сектора, наприклад, його сумарний обіг у 22 країнах, таких як Нідерланди, Ірландія, Німеччина, Іспанія, Бельгія, Австрія, Франція, Японія, Чехія, Угорщина, Словаччина, Румунія, Аргентина, Перу, Бразилія, Колумбія, Мексика становив у середині 1990-х рр. 1,1 трлн дол. Некомерційні організації відображають широкий спектр правових, культурних, господарчих, етичних, релігійних інтересів. Їх бюджет постійно зростає, наприклад, у США від 1960 до 1990 р. він піднявся з 3 до 6,9% ВВП [1].

Сьогодні можна констатувати, що третій сектор України потрапив у замкнене коло, де до некомерційних організацій не виказують довіри через те, що не бачать результатів їхньої діяльності. У той самий час результати не вимірюють через те, що це складно і не всі бачать у цьому сенс. Тому важливим науковим та практичним завданням є розірвати це коло, розробивши методики з розрахунку ефективності діяльності некомерційних організацій.

Аналіз останніх публікацій щодо оцінки некомерційних організацій окреслює, по-перше, існування декількох концепцій, серед яких найпопулярніші: цільова, що пов'язує ефективність із рівнем досягнення нею своїх цілей; системних ресурсів – пов'язує ефективність із можливістю організації забезпечити свої ресурси; зацікавлених сторін – базується на тому, що різні групи зацікавлених сторін по-різному оцінюють ефективність; остання концепція – соціально-конструктивізму, де зацікавлені сторони можуть не лише впливати на оцінку ефективності, а й маніпулювати формуванням суспільної думки, та технічна,

що розглядає найкраще використання ресурсів з точки зору досягнутих результатів за рахунок якісного управління, необхідної координації роботи, вибору технологій тощо [2].

Деякі дослідження посиляються на розрахунки соціального індексу (SI) або PI – public index – індекс Б. Вайсброта [3], де ефективністю є порівняння обсягів бюджетних коштів і добровільних надходжень з їх надходженнями від надання платних послуг і господарських та фінансових операцій. Іншим індексом соціальної ефективності є коефіцієнт соціальної рентабельності (SR – social return rate). Він розраховується за аналогією з показником економічної рентабельності як відношення грошової оцінки соціального ефекту до витрат на його досягнення.

Економічна теорія, наприклад, розглядає оцінку ефективності з точки зору одного із загальноприйнятих в економіці визначень ефективності – використання своїх виробничих можливостей при заданих витратах ресурсів, інакше кажучи, знаходження на межі множини виробничих можливостей, що утворені всіма можливими логічними комбінаціями витрат та результатів. Разом із тим аналіз останніх публікацій засвідчує, що проблема оцінювання ефективності некомерційних організацій як інструмента стратегічного планування міжсекторного партнерства залишається нерозв'язаною як із причини слабкості сектора, так і недостатнього наукового обґрунтування.

Предметом оцінки також може стати й ефективність розподілу ресурсів, що показує наскільки раціонально організація комбінує різні види ресурсів з урахуванням її ринкової вартості та оцінки, чи добивається вона при цьому мінімуму витрат при одних і тих самих кінцевих результатах. Особливістю та обмеженістю цих методів є їх порівняльний характер, вони будуються на порівнянні результатів однотипних організацій [2].

Дуже часто некомерційні організації займаються проектною діяльністю, тому деякі вітчизняні джерела описують оцінку ефективності діяльності некомерцій-

них організацій через оцінку інвестиційних проектів організації. Тоді розраховуються показник загальної рентабельності проекту (TR – Total Return Rate), показник чистої приведеної соціальної вартості (NPSV – Net Present Social Value), коефіцієнт загальної чистої приведеної вартості (TNPV – Total Net Present Value). Проект вважається прийнятним, якщо $TNPV > 0$. Зведений індекс доходності інвестиційних проектів некомерційних організацій (TPI – Total Profitability Index) [3].

Видно, що дослідження некомерційного сектора носять міждисциплінарний характер, застосовувані інструменти запозичуються з соціології, психології, менеджменту та багатьох інших дисциплін.

Закордонні джерела, у свою чергу, спираючись на особливості організацій третього сектора, більшу увагу звертають на опис підходів та систем впровадження оцінки ефективності діяльності, у рамках якої вже розробляються особливі для кожної організації показники, індекси та коефіцієнти. До цих підходів можна віднести «Шість сигм», збалансовану систему показників – ЗСП (BSC – balanced scorecard) та подібні. «Шість сигм» використовується більше як інструмент оцінки якості, тоді як збалансовану систему показників називають стратегічним інструментом [4].

Наприклад, для впровадження ЗСП в організації буде необхідно майже два місяці, робота з програмним забезпеченням та відповідальний за впровадження, що володіє певними знаннями. Існує інститут ЗСП, що пропонує курси з впровадження цієї системи в організацію. Останні дослідження, що проводились, показують, що майже 57% міжнародних компаній адаптували ЗСП [7], але для некомерційних організацій ця система може здатися важкою для впровадження.

Одна з найбільших некомерційних організацій у світі – ООН – розробила та впроваджує у своїх національних представництвах для відстеження своєї ефективності підхід менеджменту, базованого на результатах (Results Based Management – RBM), що впроваджує

оцінку в усіх етапах: плануванні, управлінні, моніторингу та оцінці, звітах [5].

Основною ідеєю є те, що організації можуть використовувати різні підходи до розробки власної підлаштованої під особливості організації системи або підходи до оцінювання ефективності.

Мета статті полягає в обґрунтуванні EERL-методики в оцінюванні ефективності діяльності некомерційних організацій.

Виклад результатів дослідження. Оцінка ефективності має враховувати особливості організації, багато некомерційних організацій об'єднує ряд таких характеристик:

- амбіційні та часто розмиті цілі;
- складності, викликані структурою та розміром;
- велика різноманітність діяльності;
- програмне забезпечення та різні інструменти менеджменту не завжди є доступними;
- нестача інформації та стандартів.

Система оцінки має враховувати та частково вирішувати ці проблеми. А отже, головні критерії до системи оцінки такі:

- вона має бути зрозумілою та простою у використанні;
- має описувати всі важливі сфери діяльності організації;
- зближувати місію та цілі організації з її повсякденною діяльністю;
- допомагати у прийнятті рішень;
- викликати правильні мотиви – стимулювати правильну поведінку;
- має бути вбудована в діяльність організації;
- статистично значуща;
- має враховувати специфіку організації [6].

Взагалі такий підхід для впровадження можна подати в три етапи, а саме: розробка системи або підходу, введення її в дію та використання з мета-оцінкою. Одним з підходів до впровадження системи оцінювання є EERL (Enterprise Engineering Research Lab) підхід, що був розроблений університетом Virginia Tech [6]. Він складається з шести основних етапів, що зображені на рис. 1.

Аналіз показує, що перший крок стоїть за визначення чіткої потреби в оцінці. Якщо люди не знатимуть навіщо впроваджувати цей підхід або систему, вони не будуть вмотивовані у її використанні, а мотивація відіграє велику роль у некомерційних організаціях. Тому перш за все важливо окреслити цілі, очікування та переваги впровадження оцінки.

Другий крок: огляд діяльності організації перед тим як обрати сфери діяльності, на яких організація має зосередити увагу, необхідно проаналізувати організацію та її оточення (SWOT-, SIPOC-аналіз, перегляд місії та цілей, маркетингові дослідження тощо). Необхідно також зрозуміти масштаби оцінки.

Третій етап пов'язаний із визначенням ключових сфер діяльності (КРА – Key Performance Areas) – це ті сфери, де ефективна діяльність є необхідною для успіху. Ці сфери мають виділятися з місії організації. Важливо мати не дуже багато таких сфер, щоб не втратити фокус. Крім того, ці сфери мають підкреслювати конкурентні переваги організації.

Для четвертого етапу необхідна ідентифікація організацією стану успішності – як вона це бачить. Під час цього кроку для кожної ключової сфери діяльності виділяються ключові коефіцієнти або показники (KPI – Key Performance Indicators). Тут можна використовувати знання з оцінки різних показників, що були описані вище. Ці показники мають бути базовані на конкретних посиланнях та даних, показувати динаміку в часі та, якщо можливо, придатні для бенчмаркінгу (розробка метрик, збір даних для них, аудит метрик). Дуже важливим на цьому етапі також є встановлення граничних значень показників. Далі всі показники мають сортуватися та складатися в метрики, наприклад, метрику кінцевих результатів. Звісно, лише розробка показників є недостатньою, необхідно подивитися на те звідки буде збиратися інформація, яким чином та з якою періодичністю. Прикладом може бути матриця розвитку метрик, наведена у табл. 1.



Рис 1. EERL-структура [6]

Таблиця 1

Приклад розвитку матриці метрик [6]

Визначення параметра				Падіння		
Метрика (параметр)	Визначення або формула	Мета параметра	Відповідальний	Частота вимірювання	Вид даних	Вигляд подання
Ключова сфера діяльності №1						

Збір інформації				Використання	
Інструмент	Доступність інформації	Відповідальний	Частота	Час подання	Мета

д) п'ятий: введення системи в роботу, план дій з відповідальними. На цьому етапі важливо не забути про навчання персоналу, який буде причетним до використання цих метрик. Бажано створити документацію, що допомагала б у використанні системи.

є) шостий: використання системи (сама оцінка діяльності, прийняття рішень на її основі та перегляд рішень). Як тільки система введена в дію, необхідно запус-

тити цикл, щоб упевнитися в правильному поширенні продукції системи та продовженні її роботи. Цей цикл має складатися з двох паралельних умовних петель – цикл, що аналізує показники, отримані системою, та приймає на їх основі рішення, та цикл, що аналізує саму систему (мета-аналіз).

Четвертий крок, крім вищезазначеного, включає місткий етап моніторингу діяльності, впровадження якого є кри-

тично важливим. Однією з останніх праць щодо моніторингу результативності третього сектора є праця Гарі П. Хатрі, що вказує на те, що некомерційні організації у своїй діяльності мають три види вихідних даних – продукт, проміжний результат та кінцевий результат, а ефективність бачать лише як коефіцієнт, що базується на кінцевому результаті [7].

Міжнародна організація BEST (Board of European Students of Technology) – Рада студентів технічних вишів Європи – у 2009–2010 рр. запустила проект з впровадження EERL-структури для оцінки ефективності своєї діяльності.

На локальному рівні вона була адаптована з деталізацією певних кроків, що враховують, головним чином, важливість побудови показників оцінки ефективності на основі показників результату.

Адаптований підхід зображено на рис. 2.

Адаптований EERL-підхід полягає в акцентуванні того, що базою для оцінки ефективності є моніторинг результативності. Загальноприйнятою формулою ефективності є відношення продукту до затрачених на його виготовлення ресурсів, у некомерційному секторі пропонується продукт виражати у вигляді, наприклад, задоволеності клієнтів послугою та ресурси у вигляді приросту бюджету організації на надання послуги.

Ця структура була адаптована, і підсумком стала розробка матриці метрик для кількох міжнародних комітетів; ста-

тистика на внутрішньому сайті організації з роботи локальних осередків організації; проведено дослідження на легкість використання та надійність внутрішнього сайту; було введено як один з основних показників міру задоволеності споживача (NPS – Net Promote Score). Під час впровадження цієї системи було переглянуто ключові сфери діяльності організації та зроблено пропозиції щодо наступного річного планування, яке буде спиратися на багато показників з матриці кінцевих результатів та ін. Це, безумовно, зблизило місію організації з повсякденною діяльністю, підвищило мотивацію певним чином, бо було введено нагороди за досягнення певних показників (наприклад, у тренінговій системі одним з показників була кількість викладених годин, лише після певної кількості тренер ставав повноправним тренером).

Доцільно продемонструвати приклад впровадження цього підходу на прикладі локального осередку «Ради студентів технічних вишів Європи» у Запоріжжі.

На четвертому кроці було визначено, що одним з важливих показників є ефективність проведення одного з головних заходів, а саме Міжнародного академічного курсу BEST. Цей проект є основним джерелом досягнення своїх цілей організації. Формат події – майже 20 студентів з усієї Європи збираються в одному з університетів локального осередку (в нашому випадку – на базі ЗНТУ) та протягом приблизно двох тижнів слухають курс

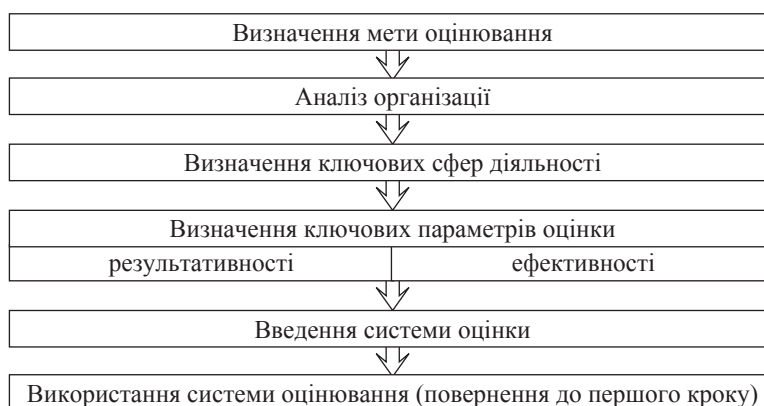


Рис. 2. Адаптований EERL-підхід [авторська розробка]

лекцій на тему, попередньо визначену організаторами та відвідують певні місцеві підприємства. Це може бути як технічна тематика (так, на базі ЗНТУ було проведено курси на теми «Автоматизація», «Авіа-моторобудування», «Енергетика» тощо) так і економічна, що допоможе у майбутньому працевлаштуванні учасників («Фінансова криза», «Менеджмент та маркетинг»).

При оцінці ефективності цього заходу звичайна формула ($E\phi_0$) була трансформована в ту, що є доречною для некомерційних організацій. Продукт, а саме, результат буде виражений у формі задоволеності споживачів послуги (учасників проекту) у відсотках, а ресурси будуть виражені у відсотковій зміні від того, що визначено збалансованим, отримуємо адаптовану формулу ефективності ($E\phi_1$):

$$E\phi_0 = \frac{\text{Продукт}}{\text{Ресурси}} = E\phi_1 = \frac{\text{задоволеність, \%}}{\text{зміни бюджету, \%}}$$

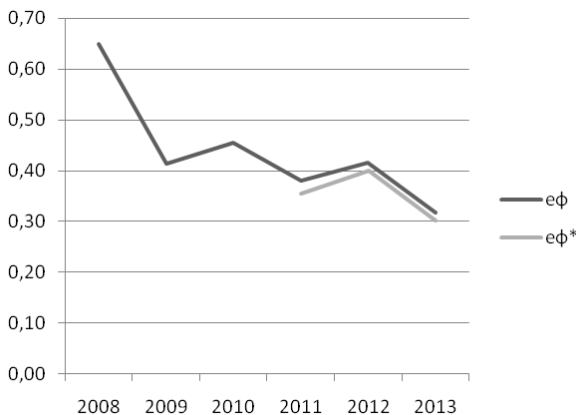
Рівень задоволеності був вимірний за допомогою оцінок учасників за такими критеріями: достатність інформації перед подією, якість лекцій, чи отримали учасники додаткові знання та навички, чи вступили б учасники в організацію після події та чи порекомендували б повторну участь у такій події – NPS (цей показник було введено після 2010 р.). Далі за допомогою експертного методу та методу середньозважених показників було виведе-

но зведений показник задоволеності учасників. Як вже згадувалося, було обрано збалансований бюджет (ним виявився бюджет 2008 р.) і підраховано відхилення від нього, враховуючи рівень інфляції по роках. Коли всі елементи формули було зведено до значень у відсотках, було розраховано ефективність події (рис. 3).

На основі цієї оцінки було зроблено аналіз та поставлено цілі на подію наступного року з більшим акцентом на академічну частину, пошук англомовних викладачів та орієнтацію на ознайомлення учасників з діяльністю організації в цілому. Крім того, до самої оцінки було додано критерії оцінки з боку організаторів щодо комунікації під час проекту, мотивації та отримання нових навичок організаторами.

Кожна некомерційна організація може взяти цей підхід за основу впровадження системи оцінювання ефективності, і, таким чином, сама прийде до форм відображення власних результатів та способів і місць їх представлення.

Підбиваючи підсумок, можна відзначити, що сьогодні питанням є донести важливість інструментів моніторингу результативності та впровадження підходів до оцінювання ефективності у некомерційних організаціях, змінити фокус з пошуку універсальних коефіцієнтів на адаптацію підходів з оцінки ефективності, налаштованих на кожну організацію.



Рік	Ефективність	Ефективність з урахуванням NPS
2008	0,65	
2009	0,41	
2010	0,45	
2011	0,38	0,35
2012	0,42	0,40
2013	0,32	0,30

Рис. 3. Динаміка ефективності проекту «Міжнародний академічний курс» 2008–2013 рр.

За останні два роки стан довіри населення України до громадських організацій показує позитивну тенденцію: кількість громадян, що не довіряють некомерційним організаціям, зменшилась на 10%, при цьому кількість тих, хто повністю довіряють, збільшилась на 2% [8]. На цей показник можна спиратися при оцінці змін третього сектора.

Проведення робочих зустрічей, що допомогли б представникам організацій навчитися використовувати такі підходи, наприклад EERL, мають бути включені в плани програм соціального партнерства та інші програми, що розвивають третій сектор. Це можуть бути семінари та робочі зустрічі поруч із тими, що йдуть на тему фандрейзингу. За допомогою правильної оцінки та подання результатів ефективності діяльності організацій некомерційного сектора саме вони зможуть стати ініціатором міжсекторного партнерства. Аналізуючи форуми на цю тему, що відбувалися в Запорізькій області, та використовуючи практику Львівської області [9], можна сформулювати нову концепцію міжсекторного соціального партнерства. Схематично вона зображена на рис. 4.

Тут партнерство базується на взаємному усвідомленні необхідності партнерства, а громадські організації виступають ініціаторами створення інформаційної платформи (поширення досвіду, зустрічі, бази даних тощо) для того, щоб зробити

можливим спільне територіальне суспільне планування з іншими двома секторами економіки. Це планування приведе до організації спільних проектів.

Поштовхом та перепусткою до такої ініціативи має бути якісне подання ефективності своєї діяльності третім сектором, яке можливе лише за впровадження системи оцінювання ефективності їх діяльності. EERL-модель дає можливість розробити власні ключові показники оцінювання кожній організації. Вона дозволяє отримувати ключову інформацію про функціонування організації для підвищення ефективності у прийнятті рішень та допомагає бути більш спрямованим на досягнення цілей.

Список використаних джерел

1. Salamon L.M. Dimensions of the Nonprofit Sector / Global Civil Society. The John Hopkins Center for Civil Society Studies // L.M. Salamon, H.K. Anheier and others, – Baltimore, 1999 – P. 15.
2. Борисова Е.И. Анализ эффективности в некоммерческом секторе: проблемы и решения / Е.И. Борисова, Л.И. Полищук // Экономический журнал ВШЭ. – 2009. – № 1. – С. 80–97.
3. Шекова Е.Л. Экономика и менеджмент некоммерческих организаций: учебник для вузов // Е.Л. Шекова. – СПб., 2003. – 192 с.
4. Kaplan R.S. Balanced Scorecard: Measures That Drive Performance (HBR



Рис. 4. Концепція міжсекторного соціального партнерства [авторська розробка]

Classic) [Електронний ресурс] // Robert S. Kaplan, David P. Norton // Harvard Business Review – 2005. – Режим доступу: <http://hbr.org/product/a/an/R0507Q-PDF-ENG>

5. UNDP Results-Based Management Handbook [Електронний ресурс] // United Nations Development Group Results-Based Management Handbook, – 2010. – Режим доступу: <http://www.un.org/files/UNDG%20RBM%20Handbook.pdf>

6. Jouret C. Design and Implementation of a performance measurement system in BEST [Електронний ресурс] / Christophe Jouret // Faculteit Ingenieurswetenschappen – 2010. – 131 p. – Режим доступу: http://lib.ugent.be/fulltxt/RUG01/001/418/659/RUG01-001418659_2010_0001_AC.pdf

7. Хатрі Г.П. Моніторинг результативності в громадському секторі / Г.П. Хатрі; пер. з англ. – М.: Фонд «Інститут економіки міста». – 2005. – 276 с.

8. Индекс сталости в Україні в 2011 році [Електронний ресурс] // USAID збірник. – 15 видання – червень 2012 – 10 с. – Режим доступу: http://uniter.org.ua/en/data/block/ukraine6-20_formatted.pdf

9. Селюкова Н. Отчет с первого регионального форума межсекторного пар-

терства в Запорожской области [Електронний ресурс] // Н. Селюкова, Н. Колодяжний. – 2010. – Режим доступу: http://ngo.zp.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=845&Itemid=88888898

10. Вінніков О. Організації громадянського суспільства в Україні: правда, брехня та державна статистика [Електронний ресурс] // Олександр Вінніков // Громадянське суспільство. – 2011. – № 2(16). – Режим доступу: <http://www.ucipr.kiev.ua/publications/organizatcii-gromadianskogo-suspilstva-v-ukraini-pravda-brekhnia-ta-derzhavna-statistika>

11. Bain & Company guide, [Електронний ресурс] // Balanced Scorecard. – 2013. – May 08. – Режим доступу: <http://www.bain.com/publications/articles/management-tools-balanced-scorecard.aspx>

12. Bourne M. Designing, implementing and updating performance measurement systems [Електронний ресурс] // Mike Bourne, John Mills, Mark Wilcox, Andy Neely, Ken Platts // International Journal of Operations & Production Management. – 2000. – № 7. – Режим доступу: <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?issn=0144-3577>

Обоснована необхідність впровадження оцінювання ефективності діяльності некомерційних організацій. Показана адаптація EERL-підходу на основі моніторингу результативності. Проаналізовано один із показателів ефективності діяльності на прикладі громадської організації. Оцінювання ефективності є важливим як для покращення послуг, надаваних організацією, так і для представлення результатів зовнішній середі.

Ключевые слова: некомерційні організації, оцінювання ефективності, міжсекторне партнерство, EERL підхід, моніторинг результативності.

The necessity of efficiency and performance measurement system implementation has been substantiated. The adaptation of EERL framework based on performance monitoring has been shown. One of the efficiency indicators from non-governmental organization has been analyzed. Efficiency measurement is very important both for the betterment of the organizations' services and presenting their results for the outer world.

Key words: non-profit organizations, efficiency measurement, cross-sector partnership, EERL framework, performance monitoring.

Одержано 12.02.2014.

УДК 336.226.212.1

Е.Н. ВИНИЧЕНКО, кандидат экономических наук, доцент
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АСПЕКТОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПЛАТЫ ЗА ЗЕМЛЮ КОММЕРЧЕСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Рассмотрены отдельные проблемы, с которыми сталкиваются землепользователи при осуществлении платы за землю. Установлено, что отсутствуют чёткие правила, разграничивающие плательщиков земельного налога и арендной платы. Предложены мероприятия по усовершенствованию земельного законодательства.

Ключевые слова: землепользователь, налог на землю, арендная плата, договор аренды земли, земельный участок.

Постановка проблемы. Проблема дефицита государственного бюджета подтолкнула государственные контролирующие структуры к поиску новых источников его наполнения. Одним из вероятно возможных, по мнению государственных контролирующих структур, источников является инвентаризация платежей по такому общегосударственному налогу, как плата за землю. По мнению представителей государственных контролирующих структур, бюджет недополучил определённую сумму денежных средств за счёт того, что субъекты хозяйственной деятельности оплачивали данный налог:

– по проиндексированным суммам, определённым договорами аренды с окончательным сроком действия;

– после окончания срока действия договора аренды платили налог на землю, а не арендную плату.

Посредством проведения инвентаризации земельного налога Министерство доходов и сборов надеется провести перерасчёт сумм платы за землю ранее уплаченного в бюджет налога с учётом повышенного коэффициента функционального использования земельного участка и перерасчёта платы за землю с налога на арендную плату.

Анализ последних исследований и публикаций. Ст. 206 Земельного кодекса Украины определено, что использование земли в Украине является платным. В этой связи необходимо разобраться, что представляет собой плата за землю для коммерческих предприятий [2].

Согласно ст. 9 и ст. 14.1.1 Налогового кодекса Украины (НКУ) плата за землю относится к общегосударственным налогам и сборам [3].

Плата за землю взимается либо в форме налога, либо в форме арендных платежей за земельные участки государственной и коммунальной собственности.

Кто из юридических лиц является плательщиком налога на землю, арендной платы за земли государственной и коммунальной собственности?

Несмотря на то, что уже в течение нескольких лет действует Налоговый кодекс Украины, вопросы налогообложения по-прежнему регламентируются также и другими нормативно-законодательными актами. К таким нормативным актам относятся Земельный кодекс Украины, Гражданский кодекс Украины, Закон Украины «О местном самоуправлении», Закон Украины «Об аренде земли», Закон Украины «О государственной регистра-

ции имущественных прав», Закон Украины «Об оценке земли», Постановления КМУ, Письма ГНАУ, а также приравненная к ним Единая база налоговых знаний.

Указанные нормативные акты либо противоречат друг другу, либо не регламентируют отдельные моменты налогообложения, либо о существовании некоторых из них порой даже не догадываешься.

Постановка задачи. В этой связи достаточно спорным является вопрос «как платить за землю в тех случаях, когда старый договор аренды земли уже закончился, а новый находится на стадии заключения?».

Цель статьи. Разобраться в существующих коллизиях современного законодательства, регламентирующего земельные отношения, предложить мероприятия по усовершенствованию налогового и земельного законодательства, которые позволят учётным работникам безошибочно рассчитывать плату за землю на любой стадии деятельности предприятия.

Результаты исследования. В единой базе налоговых знаний присутствует следующий короткий ответ [1]:

– плательщиками земельного налога из числа юридических лиц являются собственники земельных участков, постоянные землепользователи и собственники зданий, сооружений (их части), нежилых помещений (их части) в многоквартирных жилых домах;

– плательщиками арендной платы за земли государственной и коммунальной собственности являются юридические лица, которые заключили с соответствующими органами местного самоуправления или органом исполнительной власти договор аренды земельного участка из земель государственной и коммунальной собственности.

Кроме того, в полном ответе уточнено:

– в ст. 377 Гражданского кодекса Украины обозначено, что лицам, которые получили право собственности на здание, переходит право собственности или право пользования земельным участком

на тех же условиях, что и у предыдущего пользователя. При этом при переходе права собственности на здание, налог на землю оплачивается на общих основаниях с даты государственной регистрации права собственности на недвижимое имущество [9].

Землепользователи – это юридические и физические лица, которым в соответствии с законом даны в пользование земельные участки государственной и коммунальной собственности, в том числе на условиях аренды [3].

В соответствии с ЗКУ юридические лица приобретают право собственности и право пользования земельными участками государственной и коммунальной собственности по решению органов исполнительной власти или органов местного самоуправления в границах их полномочий, определенных ЗКУ, или по результатам аукциона [2].

Приобретение права на землю юридическими лицами осуществляется путём передачи земельных участков в собственность или предоставление их в пользование [2].

НКУ определены плательщики налога на землю, объект налогообложения, база налогообложения, а также ставка налога.

Плательщики налога (ст. 269):

- собственники земельных участков;
- землепользователи.

Объектом налогообложения (ст. 270) являются земельные участки, которые находятся в собственности или пользовании.

База налогообложения (ст. 271) зависит от того, проведена ли нормативная денежная оценка земельного участка.

Ставка налога на земельный участок, нормативная денежная оценка которого проведена, составляет 1% от данной оценки.

Если же нормативная денежная оценка земельного участка не проведена, то базой налогообложения является площадь земельного участка с учётом ставки налога за 1 м. кв. и коэффициента, применяемого в городах Киеве, Симферополе,

Севастополе и городах областного значения [3].

Арендная плата за землю – это платеж, который арендатор вносит арендодателю за пользование земельным участком (НКУ, ст. 288).

Основанием для начисления арендной платы за земельный участок является договор аренды такого земельного участка, заключенный между органами исполнительной власти и субъектом хозяйственной деятельности, в пользовании которого находится данный земельный участок [3].

Размер, форма и сроки внесения арендной платы за землю устанавливаются по соглашению сторон в договоре аренды. Исчисление размера арендной платы за землю осуществляется с учетом индексов инфляции, если иное не предусмотрено договором аренды [6].

Плательщиком арендной платы является арендатор земельного участка.

Согласно ст. 6 Закона Украины «Об аренде земли» арендаторы получают право аренды земельного участка на основании и в порядке, предусмотренном Земельным кодексом Украины, Гражданским кодексом Украины, этим и другими законами Украины, договором аренды земли [6].

Согласно ст. 5 Закона Украины «Об аренде земли» арендаторами земельных участков являются, в частности, юридические лица Украины, которым на основании договора аренды принадлежит право владения и пользования земельным участком [6]. Объектом налогообложения – земля участка, предоставленного в аренду.

Величина арендных платежей определяется договором аренды. Но согласно НКУ (ст. 288) она не может быть меньше трёхкратного размера земельного налога и не может быть больше 12% нормативной денежной оценки земельного участка [3].

Весьма дискуссионным представляется вопрос «как быть, если срок действия старого договора аренды земельного участка уже истёк, при этом изме-

нились условия хозяйствования арендатора, а новый договор находится в стадии заключения?». Ни один существующий нормативно-законодательный акт не даёт определения землепользователя, который не является собственником, не является постоянным землепользователем, не имеет действующего договора аренды. Ни НКУ, ни ЗКУ, ни прочие нормативно-законодательные акты, регулирующие вопросы земельных отношений и платы за землю, не устанавливают правила поведения землепользователя в междоговорной период.

Согласно Закону Украины «Об аренде земли» (ст. 31) договор аренды земли в частности прекращается [6]:

– в случае окончания срока, на который он был заключён;

– получения права собственности на жилой дом, здание или сооружение, которые размещены на арендованном другим лицом земельном участке.

Согласно ст. 33 Закона Украины «Об аренде земли» в случае окончания срока действия договора аренды земли, арендатор, который надлежащим образом выполнял условия договора, имеет преимущественное право перед третьими лицами на возобновление договора аренды, т. е. на заключение договора аренды на новый срок. В этом случае арендатор обязан уведомить об этом арендодателя в срок не позже чем за месяц до истечения срока действующего договора. Для чего необходимо отправить арендодателю письмо-уведомление с проектом дополнительного соглашения [6].

Арендодатель в месячный срок рассматривает письмо-уведомление с проектом дополнительного соглашения, проверяет его на соответствие действующему законодательству, согласует с арендатором и выносит вердикт в виде письма-уведомления арендодателя о принятом им решении.

Если арендатор продолжает пользоваться земельным участком, а в течение месяца со дня окончания срока действия договора от арендодателя не поступило возражений, то договор подлежит возоб-

новлѐнию на тот же срок и на тех же условиях. В этом случае по данному вопросу в обязательном порядке должно быть заключено дополнительное соглашение о возобновлении договора аренды:

– с собственником земельного участка (относительно земли, находящейся в частной собственности);

– с уполномоченным руководителем органа исполнительной власти или органа местного самоуправления без принятия решения органом исполнительной власти или органом местного самоуправления о возобновлении договора аренды земли (относительно земель государственной и коммунальной собственности).

Руководитель органа исполнительной власти или органа местного самоуправления, который уполномочен подписывать дополнительное соглашение к договору аренды земли, определяется решением этого органа.

Дополнительное соглашение по договору аренды о его возобновлении должно быть заключено сторонами в месячный срок в обязательном порядке.

Отказ, а также уклонение от подписания дополнительного соглашения может быть обжаловано в судебном порядке.

В случае изменения границ или целевого назначения участка возобновление договора аренды осуществляется в порядке получения земельного участка на правах аренды, т. е. заключения нового договора аренды.

Согласно ст. 125 ЗКУ право собственности на земельный участок, а также право постоянного использования и право аренды возникают с момента государственной регистрации этих прав [2].

Согласно ст. 5 Закона Украины «Об аренде земли» право аренды подлежит государственной регистрации [6].

Закон Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О государственной регистрации имущественных прав на недвижимое имущество...» определяет в качестве недвижимого имущества земельные участки, а также объекты, расположенные на земельных участках, переме-

щение которых невозможно без потери их стоимости. Государственная регистрация прав обязательна и публична, она проводится органом государственной регистрации прав, который обязан предоставлять необходимую информацию о зарегистрированных правах в установленном этим законом порядке. К правам, которые подлежат обязательной государственной регистрации, относится право постоянного использования и право аренды земельного участка.

Таким образом, обязанности по оплате за использование земельного участка, т. е. арендная плата, возникают у арендатора с момента государственной регистрации договора аренды земли.

Учитывая вышесказанное, совершенно логическим представляется следующая последовательность определения суммы платы за землю (рис. 1).

Исходя из сказанного выше, приходим к выводу, что в междоговорной период землепользователю необходимо платить налог на землю по правилам, установленным НКУ.

Однако это не совпадает с мнением Министерства доходов и сборов. В единой базе налоговых знаний данный вопрос был изложен в следующей редакции: если арендатор продолжает пользоваться земельным участком, договор считается возобновлѐнным на тот же срок и на тех же условиях. То есть договор возобновляется автоматически и в междоговорной период необходимо платить арендную плату.

Подобная трактовка противоречит действующему законодательству, так как автоматически отменяет статьи все того же Закона Украины «Об аренде земли» об обязательном заключении дополнительного соглашения к договору аренды земли. И одновременно отменяет нормы целого ряда законов, которыми закреплена обязательная государственная регистрация права аренды земельных участков.

Таким образом, трактовка Закона Украины «Об аренде земли» Министерства доходов и сборов отменяет положения сразу нескольких нормативных актов,

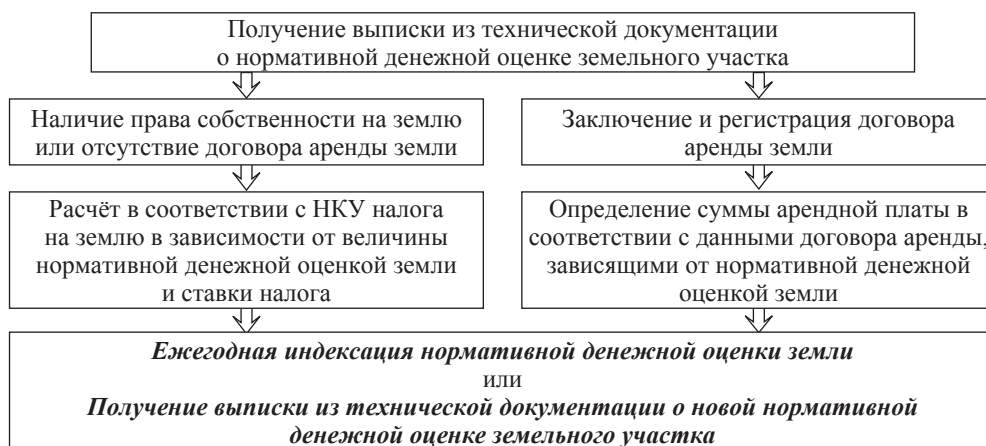


Рис. 1. Схема определения величины суммы платы за землю

регулирующих вопросы земельных отношений и платы за землю. Возникает вопрос: насколько правомерно разъяснение нормативно-законодательной базы, принятой Верховной Радой Украины, государственным контролирующим органом.

Исходя из сказанного выше, приходим к выводу, что в междоговорной период землепользователю необходимо платить налог на землю по правилам, установленным НКУ.

Согласно ст. 5 НКУ вопрос соотношения налогового законодательства с другими законодательными актами обстоит таким образом: в случае, если понятия, термины, правила и положения других актов противоречат понятиям, терминам, правилам и положениям настоящего Кодекса, для регулирования отношений налогообложения применяются понятия, термины, правила и положения Кодекса.

Выводы. Таким образом, во избежание спорных моментов, вопросы налогообложения, как по общегосударственным налогам и сборам, так и по местным налогам и сборам, должны регламентироваться исключительно НКУ. Если норм НКУ недостаточно для определения величины налога, то в НКУ в обязательном порядке должна быть ссылка на документ, который является дополнительным информационным источником и на основании которого можно определить величину налога. Если такой ссылки в НКУ нет, то любые уточнения по вопросам налогообложения, несмотря на то, в каком информа-

ционном источнике они представлены, не должны приниматься во внимание.

Правила налогообложения должны быть просты и понятны любому рядовому бухгалтеру и не должны восприниматься двояко или содержать спорные моменты.

В НКУ и ЗКУ должно быть внесено определение землепользователя, который не является собственником, не является постоянным землепользователем, не имеет действующего договора аренды, а находится в стадии его возобновления и пользуется земельным участком.

В Законе Украины «Об аренде земли» должна быть детально прописана процедура возобновления договора аренды, которая не противоречила бы сама себе и другим нормативным актам, регулирующим вопросы землепользования и платы за землю.

НКУ необходимо закрепить норму, согласно которой в междоговорной период предприятия платят налог на землю. Эта норма ускорит процедуру возобновления или заключения нового договора аренды земли. Местные власти будут заинтересованы в скорейшем возобновлении или заключении договора аренды земли, так как это увеличит поступления в местный бюджет в три раза по каждому такому договору.

Установление чётких правил возобновления или заключения договора аренды земли позволит сократить количество обращений в суд по урегулированию спорных моментов относительно

но правильного начислення плати за землю. Это, в свою очередь, разгрузит суды и позволит предпринимателям заниматься развитием бизнеса, а не участвовать в судебных разбирательствах.

Список использованных источников

1. База знань [Електронний ресурс]: за станом на 25 січня 2014 р. / Міністерство доходів і зборів України. – Офіційний портал. – Категорія: 112. Плата за землю. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/ebpz/>

2. Земельний кодекс України [Електронний ресурс]: за станом на 05 грудня 2013 р. / Верховна Рада України; Кодекс України, Кодекс, Закон від 25.10.2001 № 2768-III. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>

3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: за станом на 01 березня 2014 р. / Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

4. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень [Електронний ресурс]: за станом на 01 січня 2014 р. / Верховна Рада України; Закон від 01.07.2004 № 1952-IV. – (Закон України). – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws>

5. Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс]: за станом на 23 жовтня 2013 р. / Верховна Рада України; Закон від 21.05.1997 № 280/97. – (Закон України). – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws>

6. Про оренду землі [Електронний ресурс]: за станом на 11 серпня 2013 р. / Верховна Рада України; Закон від 06.10.1998 № 161-XIV. – (Закон України). – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/161-14>

7. Про оцінку земель [Електронний ресурс]: за станом на 09 грудня 2012 р. / Верховна Рада України; Закон від 11.12.2003 № 1378-IV. – (Закон України). – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>

8. Про порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів [Електронний ресурс] / Держкомзем України, Мінагрополітики України, Мінбуд України [...]; Наказ, Порядок, Коефіцієнти [...] від 27.01.2006 № 18/15/21/11. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0388-06>

9. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]: за станом на 11 лютого 2014 р. / Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 435-IV. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>

10. Щодо справляння земельного податку [Електронний ресурс] / Державна податкова адміністрація України. – № 17139/7/15-07173 [Чинний від 2011 – 21 – 06]. – (Лист ДПАУ). – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DPA0885.html

11. Щодо справляння орендної плати за землю [Електронний ресурс] / Державна податкова адміністрація України. – № 5189/5/15-0716 [Чинний від 2011 – 27 – 04]. – (Лист ДПАУ). – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/1970-5189.html>

Розглянуто окремі проблеми, з якими стикаються землекористувачі при справлянні плати за землю. Встановлено, що відсутні чіткі правила, які поділяють платників земельного податку і орендної плати. Запропоновано заходи з удосконалення земельного законодавства.

Ключові слова: землекористувач, податок на землю, орендна плата, договір оренди землі, земельна ділянка.

Some problems that land users deal with are considered. It has been found that there are no clear definitions that make differences between the land taxpayer and the land rent payer. Some measures on improvement of the land legislation are offered.

Key words: land user, land tax, rent, land lease contract, land lot.

Одержано 12.02.2014.

УДК 659.127.6

Т.С. МІШУСТІНА, кандидат економічних наук, старший викладач
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ВНУТРІШНЄ ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МАРКИ ЗА ЛОЯЛЬНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ

У статті розглядаються теоретичні основи та конкретні напрями вдосконалення внутрішнього позиціонування підприємства на основі лояльності персоналу. Показано, що в умовах конкуренції, яка поширюється серед промислових підприємств, як за споживача, так і за кваліфіковану робочу силу як з боку вітчизняних, так і іноземних конкурентів, все більш актуальною є проблема управління та розвитку корпоративних торговельних марок та брендів не тільки в зовнішньому, а також і внутрішньому середовищі. Запропоновано класифікацію співробітників за ступенем лояльності. На прикладі компанії ІНТЕРПАЙП проведено дослідження лояльності співробітників та надано рекомендації щодо підвищення рівня прихильності співробітників.

Ключові слова: корпоративна торговельна марка, бренд, співробітники, задоволеність, лояльність, управління, внутрішні комунікації, внутрішнє позиціонування.

Постановка проблеми. Українські промислові підприємства працюють в умовах, коли іноземні компанії посилюють конкурентну боротьбу на внутрішньому ринку, використовуючи при цьому багаторічний досвід управління та розвитку корпоративних торговельних марок і брендів. Це обумовлює необхідність швидкого засвоєння, адаптації та використання сучасних технологій і методів управління торговельною маркою стосовно як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні аспекти брендингу та торговельних марок висвітлено в працях провідних зарубіжних вчених і практиків, таких як Е. Райс [12], Ф. Котлер [9], Д. Аакер [1], Т. Амблер [2], Ж.-Н. Капферер [8] та багатьох інших. Серед російських і вітчизняних вчених, які досліджують цю проблематику, необхідно назвати таких, як А.О. Длігач [4], С.М. Ілляшенко [10], В.Н. Домнін [5] О.В. Зозульов [7], В.М. Перція [11] та ін.

Найвідомішою в Україні є модель управління торговельною маркою «8», яку розробив А.О. Длігач. Ця модель по-

казує зв'язок між циклами управління брендом та рівнями основних заходів маркетингу. У межах моделі розглянуто місце тактичних і стратегічних заходів у контексті життєвого циклу товару.

Моделлю управління торговельною маркою, яка ґрунтується не тільки на зовнішніх проявах бренду, але й на залученні персоналу компанії є модель «зворотний бік Місяця».

Однак незважаючи на достатню увагу, що приділяють проблематиці управління брендом як вітчизняні, так і закордонні вчені, більш детального розгляду потребує проблематика формування бренду у внутрішньому середовищі промислових підприємств та внутрішнє позиціонування торговельної марки за лояльністю співробітників.

Постановка завдання. Сучасна теорія брендингу доводить, що імідж бренду формується не тільки в уяві споживача, але й у свідомості співробітників компанії, яка володіє ним. З поширенням концепції інтелектуального капіталу підприємствами приділяється значна увага персоналу, а в розрізі торговельної марки необхідно говорити про те, що торговель-

на марка є результатом інтелектуальної праці людських ресурсів підприємства (як внутрішніх – персонал, так і зовнішніх – консультанти, споживачі, конкуренти тощо).

Це означає, що для повного розуміння стану бренду важливо також оцінювати і лояльність персоналу до бренду. Особливо це актуально для промислового ринку, де важливо розуміти потреби клієнта навіть більше, ніж на споживачьому ринку, адже потреби тут дуже індивідуалізовані, а споживач має вільний доступ до співробітників організації (наприклад, під час аудитів, процесу продажу), і в такому випадку саме вони є носіями і формувачами бренду. Одним з центральних питань управління брендом на ринку промислових товарів є аудит стану бренду, що дозволяє розробити заходи з його посилення або спрямовані на коригування його сприйняття.

Метою статті є розвиток внутрішньої стратегічної позиції торговельної марки з урахуванням лояльності персоналу до бренду та формування ключових повідомлень, спрямованих на вдосконалення позиціонування корпоративної торговельної марки в рамках внутрішніх комунікацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування іміджу бренду залежить не тільки від зовнішніх факторів, але й насамперед від персоналу, що працює в компанії, який є носієм іміджу бренду, цей аспект набирає все більшої популярності і призводить до формування нового напряму маркетингової діяльності – внутрішнього маркетингу, завдання якого – створення в організації середовища, максимально орієнтованого на клієнта. Звичайно, більшою мірою роботою зі співробітниками займаються фахівці з PR, перед якими ставиться завдання щодо формування внутрішнього образу компанії та налагодження внутрішніх комунікацій. Однак слід пам'ятати, що саме завдяки ефективній дії інструментів внутрішнього маркетингу на працівників, що зараз працюють в компанії або працювали в ній раніше, і створюється імідж бренду роботодавця.

Моделлю управління торговельною маркою, яка ґрунтується не тільки на зовнішніх проявах бренду, але й на залученні персоналу компанії є модель «зворотний бік Місяця», що запропонована А.О. Длігачем, наведена на рис. 1 та описує внутрішню роботу з формування стратегічної позиції бренду всередині компа-

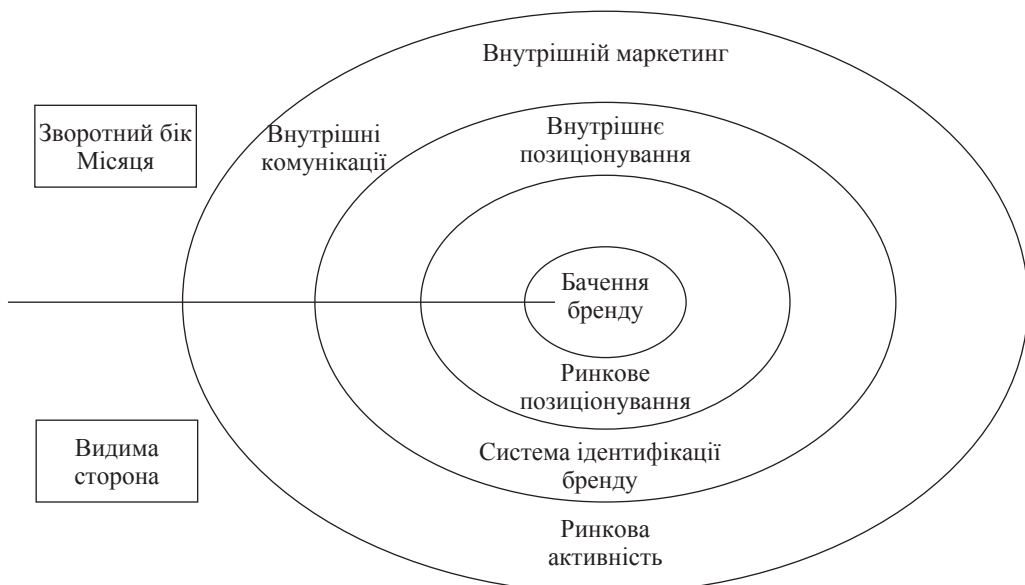


Рис. 1. Модель «Зворотний бік Місяця» [3]

нії. Ця модель вперше ґрунтується саме на «зворотному» боці, який пов'язаний зі співробітниками компанії, а саме, внутрішнім маркетингом, внутрішніми комунікаціями та внутрішнім позиціонуванням.

Загальну схему етапів процесу внутрішнього позиціонування можна подати таким чином [3]:

1. Поінформованість. Кожен співробітник повинен знати і правильно інтерпретувати позицію бренду.

2. Розуміння. Як кожен співробітник, так і команда загалом, повинні розуміти цілі, бачення та позицію бренду на ринку.

3. Залученість. Позиціонування повинно зачіпати кожного працівника компанії. Починаючи від секретаря і закінчуючи вищим керівництвом. Усі повинні бездоганно додержувати марочних обіцянок.

4. Натхнення. Реалізація залученості неможлива без натхнення і бачення марки очима покупця.

5. Спрямованість. Команда повинна бути забезпечена стандартами і нормами поведінки, що реалізують позицію бренду.

6. Гнучкість. Еволюція ринкової позиції бренду вимагає розвитку внутрішньофірмового ставлення до бренду.

Ґрунтуючись на запропонованих етапах, з метою формування заходів щодо вдосконалення внутрішнього позиціонування компанії підтримки та розвитку лояльності персоналу до бренду слід визначитися зі ставленням персоналу до бренду, яке існує на теперішній час.

Для оцінки лояльності персоналу на прикладі компанії ІНТЕРПАЙП було проведено дослідження, в рамках якого було

опитано 4 305 осіб, що складає 26% загальної чисельності працівників компанії ІНТЕРПАЙП. З точки зору внутрішнього маркетингу найбільше значення має показник лояльності персоналу, який є індикатором умотивованості персоналу, відображає ступінь його ототожнення з корпоративною торговельною маркою (брендом) ІНТЕРПАЙП, переживання за успіх підприємства, готовності залишатися з брендом і докладати зусиль для його подальшого розвитку.

Вимір лояльності в рамках дослідження здійснюється за бальною оцінкою характеристик, наведених у табл. 1.

На основі даних, отриманих у ході дослідження, всіх співробітників компанії відповідно до їхнього ставлення до корпоративної торговельної марки можна згрупувати в категорії, зазначені на рис. 2. За прихильністю до бренду: працівники, для яких торговельна марка є коучером, відрізняються високим ступенем залучення та, відповідно, високим ступенем задоволення матеріальною складовою (нейтрально або позитивно оцінюють якість обов'язкових компонентів, таких як умови праці, заробітна плата тощо). Працівників, для яких бренд – це «якір», характеризує ситуація, коли фінансова складова недостатньо задовольняє співробітників (незадоволені хоча б одним з обов'язкових компонентів), але існує досить сильний емоційний зв'язок між маркою та колективом, високий ступінь залученості.

Працівники, для яких бренд – «гаманець», задоволені лише фінансовою складовою праці (розміром зарплати, преміями, технічним оснащенням робочого міс-

Таблиця 1

**Компоненти лояльності персоналу,
що впливають на внутрішнє позиціонування торговельної марки**

Компонент лояльності	Характеристика
Утримання від наміру змінити роботу	1. Я буду радити друзям, знайомим, рідним іти працювати в компанію. 2. Я залишусь у компанії, навіть якщо мені запропонують іншу роботу. 3. Останнім часом я не замислювався над зміною роботи
Віддача – мотивація до роботи	1. Я часто докладаю додаткових зусиль, щоб моя компанія досягала найкращих виробничих результатів. 2. Компанія надихає мене на досягнення найкращих результатів у роботі
Ототожнення з брендом	1. Майбутнє компанії має для мене велике значення

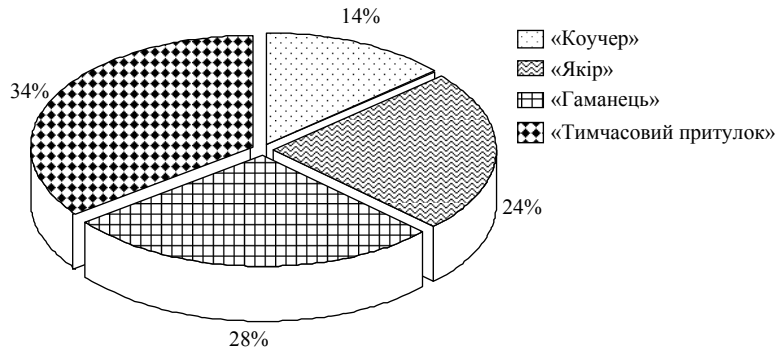


Рис. 2. Групи персоналу ІНТЕРПАЙП за лояльністю до бренду

ця), але незадоволені атмосферою в колективі та особистим розвитком (низький рівень залучення), при цьому готові підтримувати торговельну марку у зв'язку з тим, що від цього залежить їхня заробітна плата; працівники, для яких торговельна марка – «тимчасовий притулок», не задовольняє ні емоційна, ні фінансова складова їх роботи, і за першої нагоди вони готові змінити місце роботи.

Аналізуючи дані, наведені на рис. 2, можна зробити висновок, що в компанії ІНТЕРПАЙП існує досить велика частка співробітників, які не ототожнюють себе з цим брендом або ставляться до нього нейтрально. В основному це стосується тих підприємств, які нещодавно стали частиною компанії, зокрема ІНТЕРПАЙП ВТОРМЕТ. Тому з точки зору підвищення ефективності внутрішнього позиціонування необхідно сконцентрувати зусилля на внутрішніх факторах лояльності співробітників до бренду.

Ураховуючи, що основна особливість бренду полягає в тому, що його імідж тісно пов'язаний з людським фактором, тому що формується саме у свідомості людини, для подолання зазначених проблем необхідне залучення зв'язків з громадськістю (PR) як одного з найпоширеніших засобів внутрішніх маркетингових комунікацій. Ефективність використання PR у цій ситуації пояснюється тим, що цей маркетинговий інструмент охоплює таку цільову аудиторію, як персонал. На відміну від інших інструментів маркетингової комунікації, PR вибудовує комунікацію, формуючи довіру до джерела інформації (тобто компанії), що

значно підвищує ефективність інших комунікаційних інструментів (реклама, стимулювання збуту, директ-маркетинг, спеціальні заходи тощо) і, як результат, створює сильну внутрішню позицію бренду. Тому розглянуті пропозиції стосуються використання зв'язків із громадськістю при подоланні зазначених проблем і підвищенні прихильності персоналу.

З метою зміни ставлення персоналу до бренду (внутрішнього репозиціонування), зменшення частки персоналу у складі компанії, що не ототожнює себе з брендом ІНТЕРПАЙП, тобто формування у свідомості працівників чіткої бренд-ідентифікації, доцільно здійснити PR-заходи (публікації в корпоративній пресі, евент-маркетинг) за такими тематичними напрямками:

1) культура виробництва – компанія формує нову культуру і філософію виробництва (чистота робочих місць, новий чистий спецодяг, побутові приміщення, організація харчування, зміна ставлення до роботи);

2) якість – основний пріоритет для співробітників;

3) охорона і безпека праці – пріоритет для компанії;

4) співробітники працюють в єдиній компанії ІНТЕРПАЙП;

5) активне соціальне життя (підтримка дітей співробітників, молоді, спортивні заходи);

6) мотивація (компанія заохочує співробітників працювати краще).

Якщо говорити про цільові аудиторії, для яких актуальна зазначена тематика, то в принципі – це весь персонал ком-

панії. Однак слід зазначити, що залежно від категорії працівників – робітники, спеціалісти, середній і лінійний менеджмент, топ-менеджмент – акценти в кому-

нікаціях будуть дещо різні. У такому разі більш ефективно побудувати процес комунікації допомагає набір ключових повідомлень, що наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Ключові повідомлення, спрямовані на зміну позиціонування торговельної марки в рамках внутрішніх комунікацій

Орієнтовні напрями PR-заходів	Ключові повідомлення	Інструментарій
Культура виробництва	Культура виробництва – це майбутнє компанії. Компанія упорядковує побутові приміщення, створює комфортні умови праці, організовує харчування працівників. Працівники відповідають за чистоту на своїх робочих місцях. Ініціатива – це те, що допомагає працівникам просуватися в компанії	Благоустрій і дизайн промислових об'єктів, адміністративно-побутових і офісних приміщень. Імплементация етичного кодексу. Корпоративний форум менеджерів з культури виробництва. Комунікації «було – стало». Корпоративні видання, інтранет-сайт. Корпоративне телебачення Interpipe TV. Тематичні PR-заходи і матеріали: дні генеральних прибирань, інструкції з культури виробництва тощо
Якість	Якість – пріоритет для кожного працівника. Компанія інвестує і нові технології, і обладнання для забезпечення стабільного і високого рівня якості продукції. Чим якісніше працівник працює, тим якісніший загальний результат	Імплементация етичного кодексу. Корпоративні видання, інтранет-сайт. Корпоративне телебачення Interpipe TV. Тематичні PR-заходи і матеріали: плакати, інструкції, стенди тощо
Охорона і безпека праці	Безпека на робочому місці – це основний пріоритет для компанії. ІНТЕРПАЙП забезпечує належний рівень безпеки і охорони праці, впроваджує новий спеодяг, засоби індивідуального захисту. Компанія приділяє значну увагу профілактиці виробничого травматизму	Імплементация етичного кодексу. Корпоративні видання, інтранет-сайт. Корпоративне телебачення Interpipe TV. Тематичні PR-заходи і матеріали: інструкції з безпеки праці, плакати, дні охорони праці. Виготовлення попереджувальних, забороняючих і вказівних знаків з охорони праці. Тижні охорони праці
Співробітники працюють в єдиній компанії ІНТЕРПАЙП	Уся компанія працює як єдина команда. Завод – частина єдиного ІНТЕРПАЙП: успіх кожного підприємства – це успіх компанії, у свою чергу, процвітання ІНТЕРПАЙП – це запорука стабільного розвитку заводу. Офіси і представництва компанії – це невід'ємна частина єдиного ІНТЕРПАЙП. У корпоративній родині ІНТЕРПАЙП з'явилося нове підприємство – найсучасніший електросталеплавильний комплекс ІНТЕРПАЙП СТАЛЬ	Імплементация етичного кодексу. Програма «ІНТЕРПАЙП: МИ РАЗОМ!». Корпоративний форум менеджерів. Інформаційні стенди. Корпоративні видання, інтранет-сайт. Корпоративне телебачення Interpipe TV. PR-заходи з адаптації персоналу. Програма візитів в Україну для працівників зарубіжних офісів. Екскурсії на промислові активи
Активне соціальне життя	ІНТЕРПАЙП – це не тільки робота, але й активне культурне і соціальне життя працівників. Компанія піклується про дітей працівників, розвиває їхні творчі здібності, підтримує матеріально, проводить спеціальні дитячі заходи. ІНТЕРПАЙП поважає традиції і національні особливості ведення бізнесу регіонів присутності	Корпоративні заходи: Новий рік, 8 Березня, День металурга, кубок з футболу тощо. Дитячі програми і заходи: конкурс дитячого малюнку, День першокласника, дитячий табір. Молодіжне об'єднання. Корпоративні видання, інтранет-сайт. Корпоративне телебачення Interpipe TV. Idea Vox
Мотивація	Компанія заохочує працювати своїх працівників краще. Основні критерії для трудового суперництва – це виробничі показники та чистота і порядок на робочому місці. ІНТЕРПАЙП цінує і відзначає роботу найкращих працівників на рівнях заводів і компанії в цілому. Компанія заохочує роботу найкращих підрозділів	Посилення системи трудового суперництва: цінні призи, проведення не лише індивідуальних, а й колективних змагань. Розробка єдиної системи умовно нематеріальної мотивації

Вищезазначені пропозиції дозволяють вирішити проблеми прихильності персоналу через посилення корпоративної культури, консолідацію внутрішніх аудиторій, створення сильного корпоративного бренду, впровадження елементів корпоративної стилістики, удосконалення внутрішнього інформаційного простору, «пожвавлення» корпоративного життя персоналу і таким чином приводять до перетворення потенціалу працівників у рушійну силу бренду.

При розробці заходів і пропозицій щодо вдосконалення внутрішнього позиціонування велике значення має оцінка ефективності комунікацій. З цією метою розроблено систему оцінки бренд-комунікацій. Її основні показники наведено в табл. 3.

переживання за успіх підприємства, готовності залишатися з брендом і докладали зусиль для його подальшого розвитку. Якщо компанія ставить за мету побудувати сильний бренд, їй треба концентрувати зусилля не тільки на зовнішніх факторах, а й на корпоративній культурі організації і тих ресурсах, які вона може спрямувати на своє зростання.

Отже, торговельну марку необхідно розвивати та позиціонувати не тільки у свідомості споживачів, але й у свідомості співробітників – від ефективності цих заходів буде залежати її подальший розвиток та конкурентоспроможність. Урахування лояльності персоналу та класифікації прихильності до бренду, розробка на їх основі власних практичних моделей управління торговельними марками до-

Таблиця 3

Система оцінки внутрішніх бренд-комунікацій

Вид бренд-комунікацій	Інструмент	Показник
Внутрішні комунікації	Дослідження прихильності персоналу	Задоволеність повнотою і доступністю інформації про події у компанії. Зміни у профілі сприйняття компанії співробітниками за пріоритетними темами. Динаміка показників прихильності і задоволеності персоналу

Застосування запропонованого комплексу ключових повідомлень і інструментів для їх донесення дозволять компанії підтримувати і вдосконалювати внутрішню позицію торговельної марки за рахунок формування іміджу привабливого роботодавця і омолодження персоналу на промислових активах, підвищення престижу робітничих професій і металургійних спеціальностей, формування іміджу екологічно дружньої компанії.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Процес формування бренду спрямований не лише на споживача, але й на персонал, що бере участь у формуванні бренду. Важливе значення має внутрішнє позиціонування торговельної марки за лояльністю персоналу. Показник лояльності персоналу є індикатором умотивованості персоналу, відображає ступінь його ототожнення з корпоративною торговельною маркою (брендом),

зволить підприємствам підвищити ефективність конкурентної боротьби та побудувати сильну корпоративну торговельну марку, що є предметом подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2008. – 440 с.
2. Амблер Т. Практический маркетинг / Т. Амблер. – СПб.: Питер, 2006. – 400 с.
3. Длигач А. Обратная сторона Луны [Електронний ресурс] / А. Длигач, Н. Писаренко // Маркетолог. – 2004. – № 1. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/brand_positioning.htm
4. Длигач А. Новая модель бренд-менеджмента / А. Длигач // Маркетинг в Украине. – 2002. – № 6. – С. 32–36.

5. Домнин В.Н. Брендинг: новые технологии в России / В.Н. Домнин. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 381 с.
6. Зозулев А. Модели брендинга: классификация и краткая характеристика / А. Зозулев, Ю. Нестерова // Маркетолог. – 2006. – № 10. – С. 40–47.
7. Зозульов О.В. Концептуальні напрямки досліджень внутрішнього маркетингу [Електронне видання] / О.В. Зозульов // Проблеми системного підходу в економіці. – 2012. – № 1. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2012_1/Zozulyov_112.htm
8. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда. Создание, развитие, поддержка ценности бренда / Ж.-Н. Капферер. – М.: Вершина, 2007. – 448 с.
9. Котлер Ф. Бренд-менеджмент в B2B-сфере / Ф. Котлер, В. Пфферч. – М.: Вершина, 2007. – 432 с.
10. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2008. – 615 с.
11. Перция В. Анатомия бренда-2 / В. Перция. – М.: Диалектика, 2011. – 240 с.
12. Райс Л. 22 закона создания брэнда / Лора и Эл Райс; пер. с англ. Ю.Г. Кирьяка. – М.: АСТ, 2003. – 350 с.

В статье рассмотрены теоретические основы и основные направления управления корпоративной торговой маркой промышленного предприятия на основе лояльности персонала. Показано, что в условиях конкуренции промышленных предприятий как за потребителя, так и за квалифицированную рабочую силу как со стороны отечественных, так и иностранных конкурентов, все более актуальной является проблема управления и развития корпоративных торговых марок и брендов не только во внешней, но и внутренней среде. Предложена классификация сотрудников по степени лояльности. На примере компании ИНТЕРПАЙП проведено исследование лояльности сотрудников и даны рекомендации по повышению уровня приверженности сотрудников.

Ключевые слова: *корпоративная торговая марка, бренд, сотрудники, удовлетворенность, лояльность, управление, внутренние коммуникации.*

The article deals with the theoretical foundations and specific directions corporate brand management of industrial enterprises based on engagement and loyalty of staff. It is shown that in a competitive environment that spreads among industrial companies for the consumer as well as for skilled workers of both the domestic and foreign competitors, the more urgent is the problem of managing and developing corporate trademarks and brands are not only external but also internal environment. The classification of employees according to the degree of involvement and loyalty is offer. And the example of a study INTERPIPE loyalty and engagement of employees and provided recommendations to improve employee engagement

Key words: *corporate trademark, brand, employees, engagement, loyalty, management, internal communications.*

Одержано 24.01.2014.

УДК 332.14 і 628.54

М.С. САМОЙЛІК, кандидат економічних наук, доцент
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ РЕЦИКЛІНГУ ТВЕРДИХ ВІДХОДІВ З УРАХУВАННЯМ РЕГІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ

Ураховуючи обмеженість інвестицій у регіонах, які можуть бути спрямовані на проведення робіт із рециклінгу твердих відходів, розроблено універсальну бальну методичку оцінки ефективності технологій рециклінгу відходів для відбору інноваційно-інвестиційних проектів за їх економічною і екологічною значущістю для двох випадків: у першому випадку для комерційної реалізації силами бізнесу, у другому – для реалізації із державною підтримкою. У цьому аспекті визначено проблеми залучення відходів у господарський обіг та обґрунтовано економіко-екологічну ефективність залучення відходів у вторинне споживання як фактора ресурсозбереження на прикладі Полтавської області.

Ключові слова: *тверді відходи, рециклінг відходів, регіон, сталий розвиток, ресурсоцінні фракції відходів.*

Постановка проблеми. Проблема досягнення сталого розвитку регіону розширює сферу впливу людини на навколишнє середовище і інтенсифікує використання природно-сировинної бази, що неминуче виносить проблему раціонального використання вторинних ресурсів на перший план. Основними джерелами вторинних ресурсів є відходи виробничої і споживчої діяльності людини. Будучи, з одного боку, джерелом забруднення довкілля, тверді відходи (ТВ) також виступають як джерело ресурсозабезпечення регіону за рахунок використання вторинних ресурсів. Отже, рециклінг ТВ здатний вирішити відразу декілька проблем: з одного боку, зменшується кількість відходів, які забруднюють довкілля, а з іншого – є можливість знизити витрати первинної сировини і збільшити можливості компенсації витрат енергії.

Як зазначається у «Практиці 3R» у сфері поводження з відходами (Reduce – скорочення обсягів утворення відходів, Reuse – повторне використання відходів, Recycle – використання як вторин-

ної сировини), яка була запропонована Урядом Японії на саміті «Великої вісімки» у 2004 р., комплексне регулювання процесом поводження з відходами має бути спрямоване на створення суспільства, орієнтованого на ресурсозбереження та на такий розвиток економіки, за якого стає можливим забезпечити охорону навколишнього середовища та стимулювати наукові дослідження у цій сфері, також було зазначено необхідність розробки критеріїв, які дозволяють визначати ефективність заходів рециклінгу [1]. Ураховуючи, що проблема раціонального використання вторинних ресурсів є однією з пріоритетних для кожного регіону України, постає необхідність у більш детальному дослідженні процесу рециклінгу ТВ та оцінки його ефективності з урахуванням регіональних особливостей.

Аналіз останніх досліджень. За останні роки питання рециклінгу та ефективного використання вторинних ресурсів широко розглядається й аналізується в монографічній і періодичній літературі. Проблеми поводження з відходами

та залучення їх у господарський обіг вивчаються багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими, зокрема, О. Бондарем, О. Васютою, О. Веклич, Г. Виговською, Т. Галушкіною, Б. Горлицьким, Л. Мельником, В. Міщенком, Д. Пірсом, І. Сиякевичем, І. Уолтером та ін. Але питання удосконалення системи регіонального управління сфери поводження з ТВ у рамках соціально-економічної політики за допомогою формування ринкового механізму та його інститутів недостатньо опрацьовані. У той же час потрібно враховувати, що обґрунтування інвестиційних вкладень у сферу поводження з ТВ повинно спиратися на еколого-економічну оцінку різних технологічних рішень у цій сфері з урахуванням соціальних аспектів. Тобто є потреба у розробці критеріїв ефективності процесу рециклінгу твердих відходів з урахуванням регіональних особливостей та оптимізації їх для забезпечення екологічно безпечного, економічно мотивованого поводження з ТВ регіону.

Постановка завдання: обґрунтувати економічну та екологічну ефективність залучення відходів у вторинне споживання як фактора ресурсозбереження та розробити методику оцінки ефективності технологій рециклінгу відходів для відбору інноваційно-інвестиційних проектів за їхньою економічною і екологічною значущістю для двох випадків: у першому випадку для комерційної реалізації силами бізнесу, у другому – для реалізації із державною підтримкою.

Результати досліджень. При розгляді ефективності рециклінгу слід звернути увагу на два ключові питання у сфері ресурсозбереження: ефективність використання ресурсів і передбачення забруднення навколишнього середовища. Тому автором пропонується ввести поняття індексу ефективності рециклінгу (I_{ep}), який враховує ці основоположні питання. Індекс ефективності рециклінгу залежить від трьох складових: економічної складової оцінки процесу рециклінгу (E_n) – відображає економічну ефективність усього процесу рециклінгу; екологічної (E_e) – відображає ступінь передбачення негатив-

ного впливу відходів на навколишнє середовище; масштабної (M) – відображає кількісний вміст відібраних ресурсоцінних компонентів відходів на території регіону. Відповідно, чим більше значення I_{ep} , тим ефективніший рециклінг:

$$I_{ep} = aE_n \cdot bM + cE_e \cdot bM = f(E_n, E_e, M) \rightarrow 1,0, \quad (1)$$

де a , b , c – вагові коефіцієнти, які визначають важливість кожної із складових для процесу рециклінгу. Індекс ефективності у першому наближенні перебуває в межах від 0 до 1,0.

Значна частина процесів рециклінгу відходів становить комерційний інтерес як достатньо ефективна. При цьому номенклатура продукції, що випускається із використанням відходів, досить різноманітна і визначається якістю відходів як вторинної сировини, а також відношенням цін та місцевими особливостями попиту на взаємозамінні види продукції із первинної і вторинної сировини. Усі відходи (або їх компоненти) з точки зору економічної ефективності можна класифікувати на високоліквідні (високоякісна вторинна сировина, переробка якої в місцевих умовах дозволяє отримати продукцію, що користується попитом – брукт чорних і кольорових металів тощо); середньоліквідні (до них можна віднести і відходи, які являють собою вторсировину середньої якості, продукція із яких користується попитом, але доходи від реалізації якої рівні витратам на збір, транспортування, переробку і обробку, до них відносять макулатуру, що містить картон, змішану макулатуру, полімери із включеннями, текстильні відходи, кускові деревні відходи, склобій, зношені шини тощо); слаболіквідні та неліквідні відходи.

Таким чином, оцінку економічної доцільності процесу рециклінгу відходів слід проводити через показник ефективності переробки відходів, який враховує всі супутні витрати (збір, сортування, транспортні і виробничі витрати тощо). Рециклінг відходів комерційно обґрунтований, якщо ефективність переробки суттєво перевищує середню ефективність по галузі, або економічно доцільний, якщо

ефективність виробництва рівна середній по галузі. Можливо здійснювати процес рециклінгу слаболіквідних і неліквідних ТВ, якщо певна «третя сила» (державна, регіональна тощо) візьме на себе компенсацію витрат щодо збору, сортування, транспортування тощо таких відходів, що забезпечить ефективний виробничий процес рециклінгу або ж примусить поставщика відходів покривати ці витрати. Усі інші відходи, які не відповідають цим вимогам, не відповідають і комерційному рециклінгу відходів.

Негативний вплив на довкілля здійснюється при безпосередньому внесенні відходів у навколишнє середовище, що призводить до забруднення води, повітря та ґрунтів, а також при захороненні відходів, яке не відповідає санітарно-гігієнічним та екологічним нормам, що спричиняє різні несприятливі наслідки у здоров'ї населення та екосистемах, а також іншими процесами поводження з ТВ, що спричиняють забруднення (викиди при спалюванні та інші види переробки, шум процесів транспортування, пил, емісії газу тощо) [2]. Для оцінки впливу різних технологій поводження з ТВ можна використовувати модель, що відображає різні взаємозалежності в системі відносин «людина – середовище», та являє собою систему одночасних рівнянь вигляду:

$$\begin{cases} M = a_0 + a_1\tilde{W} + a_2D + a_3T + u_1 \\ T = \beta_0 + \beta_1\tilde{A} + \beta_2\tilde{G} + \beta_3\Pi + u_2 \\ \Pi = \varphi_0 + \varphi_1M + u_3 \end{cases} \quad (2)$$

де $a_0, a_1, a_2, a_3, \beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \varphi_0, \varphi_1$ – параметри регресії; u_1, u_2 – випадкові члени регресії.

У цьому рівнянні (2) показник захворюваності населення (M) як основний індикатор захворюваності розглядається як функція від соціально-еколого-економічних факторів, що мають безпосередній вплив на здоров'я населення: вплив забруднення ґрунтового покриву (\tilde{W}) від сфери поводження з ТВ як джерела харчових продуктів; ступінь задоволення потреб у послугах охорони здоров'я (D); рівень технічного забезпе-

чення сфери поводження з ТВ у регіоні (T). Рівень технічного забезпечення сфери поводження з ТВ у регіоні (T) обумовлює соціально-екологічні фактори, а саме, забруднення атмосфери (\tilde{A}) та гідросфери (\tilde{G}) від неефективного поводження з ТВ, а також показник повторного використання вторинної сировини у регіоні (Π), що детермінує потенційні можливості щодо покращанню навколишнього середовища.

Існує певна група відходів виробництва і споживання, які створюють типові екологічні проблеми у кожному регіоні України – макулатура, деревні, текстильні, полімерні відходи, зношені шини тощо. При поводженні з ТВ потрібно користуватися принципами логістики, необхідно є правильна організація збору, сортування ТВ на ресурсоцінні фракції, пресування і вивезення фракцій, сортування вторсировини з подальшою переробкою та її реалізацією, розміщення й видалення невідсортованих залишків. Таким чином, під масштабною складовою індексу ефективності рециклінгу мається на увазі логістично організована система відбору і доставки ресурсоцінних фракцій для подальших операцій поводження з ними. З економічної позиції найбільш доцільним є обсяг (масштаб) зібраних відходів, який забезпечує роботу комплексу підприємств, що займаються рециклінгом відходів, і знаходиться на території, радіус якої дорівнює максимально економічно рентабельній відстані перевезення.

Для оцінки наслідків процесу рециклінгу відходів можливо використати метод класифікації продуктів на основі матриці, розроблений Бостонською консультативною групою [3]. По аналогії будуються таблиці ефективності рециклінгу ТВ. Вертикальна вісь у цьому випадку відображає економічний (екологічний) результат, а горизонтальна – обсяг відходів та їх відсортованість. Відповідно, метод рециклінгу відходів, який має найбільш позитивну (економічний результат) та найбільш негативну (екологічний результат) оцінку, повинен мати першочергове значення.

У випадку обмеженої кількості інформації про техніко-економічні характеристики системи, а також надійних математичних моделей, які описують реальний стан системи, особливо при прогнозуванні і плануванні, єдиним засобом вирішення завдань добору проектів із рециклінгу ТВ є використання експертних оцінок, тобто методів, які базуються на виявленні й узагальненні думок досвідчених спеціалістів-експертів, використанні їх досвіду і нетрадиційних підходів до аналізу діяльності організації та включають: метод «розумової атаки», метод типу «сценаріїв», метод експертних оцінок (включаючи SWOT-аналіз), метод типу «Дельфі», метод типу «дерева цілей», «ділової гри», морфологічні методи і ряд інших методів. Організація експертної оцінки включає: визначення цілей і завдань експертизи; вибір процедури проведення експертизи; добір і формування групи експертів; організація самої процедури експертизи; обробка інформації; прийняття рішення за результатами експертизи [4].

Суть бальнового методу полягає у визначенні залежності між значеннями показників P і їх оцінками K . Оцінки повинні бути функціями значень показників, тому що саме значення P не дає можливості оцінити його якість, на відміну від оцінки. Потім проводиться вирахування оцінок окремих показників або їх значення. Універсальність використання бальної методики пояснюється тим фактом, що окремі показники різномірні і не можуть бути зіставні у фізичних одиницях. Результати ранжування і експертної оцінки наведено у табл. 1.

Процедура ранжування і бальної оцінки буде змістовною тільки за певної узгодженості поглядів експертів. У методі Дельфі для оцінки узгодженості поглядів експертів використовується коефіцієнт варіації V , розрахунки якого показали узгодженість у поглядах експертів за всіма характеристиками розглянутих показників.

Таким чином, розрахункова формула індексу ефективності рециклінгу має вигляд:

$$I_{ep} = 0,3a \cdot 0,1c + 0,6b \cdot 0,1c. \quad (3)$$

Використання індексу ефективності рециклінгу можливе при доборі інвестиційних проектів із рециклінгу відходів, тому що при обмеженості інвестицій, які можуть бути спрямовані на проведення робіт із рециклінгу ТВ, виникають проблеми оптимізації фінансових і матеріальних вкладень у певну кількість перспективних проектів. У першу чергу реалізації підлягають проекти, які мають максимальне значення індексу ефективності, тобто економічно вигідні, які зменшують екологічний збиток за забруднення довкілля від сфери поводження з ТВ і наявні у достатньому для здійснення обсязі ресурсів. Але таке узгодження факторів, які забезпечують ефективність здійснення процесу, зустрічаються досить рідко. Ця обставина обумовлює необхідність аналізу показника ефективності рециклінгу відходів і добору проектів за їх економічною або екологічною значущістю, у першому випадку для комерційної реалізації.

Слід визнати, що досі у регіонах України з низькою ефективністю формується інфраструктура, яка забезпечує збір, транспортування, переробку відходів. Основною операцією, яка завершує життєвий цикл відходів, лишається їх розміщення у місцях видалення відходів. Тому держава, як і її регіони, повинні виступати в ролі інвестора для низькоефективних, але необхідних для суспільства процесів рециклінгу ТВ або створювати умови для їх успішної комерційної реалізації.

Добір проектів для інвестування повинен проводитись через проведення відповідного конкурсу. Основною метою проведення будь-якого конкурсу є об'єктивна і обґрунтована оцінка конкурсних пропозицій претендентів і вибір на цій основі пропозиції з найбільш ефективними і вигідними для замовника умовами. Критерії добору мають відображати можливості комерціалізації результатів проектів із рециклінгу відходів і повин-

Відношення між якісною характеристикою економічної, екологічної і масштабної складових та їх бальною оцінкою*

Рекомендована оцінка в балах	Характеристика якості показника
Економічна складова ($a = 0,3$)	
1,0	Економічна ефективність рециклінгу більш ніж у 2 рази перевищує середньогалузеву
0,9	Економічна ефективність рециклінгу перевищує середньогалузеву
0,3	Економічна ефективність рециклінгу не перевищує середньогалузеву
0	Очікувана ефективність не встановлена, $E_k < 1,0$
Екологічна складова ($b = 0,6$)	
1,0	Екологічна система безповоротно порушена. Період відновлення відсутній. Показник захворюваності населення (ризик здоров'ю населення) перевищує допустимі межі більш ніж у 3 рази
1,0	Екологічна система сильно порушена. Період відновлення не менше 30 років після повної ліквідації джерела шкідливого впливу. Екологічний ризик перевищує допустимі межі більш ніж у 2 рази
0,9	Екологічна система порушена. Період відновлення не менше 10 років після зниження шкідливого впливу від існуючого джерела. Екологічний ризик перевищує допустимі межі
0,5	Екологічна система порушена. Період самовідновлення не менше 3-х років. Екологічний ризик перевищує допустимі межі
0	Екологічна система практично не порушена. Екологічний ризик знаходиться в допустимих межах
Масштабна складова ($c = 0,1$)	
1,0	Обсяг відсортованих ТВ, що забезпечує роботу комплексу підприємств, які займаються рециклінгом відходів, і знаходиться на території, радіус якої рівний максимально економічно рентабельній відстані перевезення
1,0	Обсяг відсортованих відходів, що забезпечує завантаження потужностей одного підприємства та який знаходиться на території, що відповідає вказаним вище вимогам
0,6	Мінімальний обсяг відсортованих ТВ, який забезпечує економічно доцільний процес їх рециклінгу, повинен забезпечувати встановлений обсяг транспортної партії
0	Незначний обсяг відсортованих ТВ, який не становить інтересу для процесу рециклінгу

*Складено автором.

ні забезпечувати екологічну безпеку регіонів країни. Тому конкурсному добору підлягають інноваційні проекти, які задовольняють вимогу: для бізнесу $E_k \rightarrow \max$, ($I_{ep} \rightarrow \max$); для органів влади $E_n \rightarrow \max$, ($I_{ep} \rightarrow \max$).

Очевидно, що рішення повинні прийматися в умовах, коли наявний ряд альтернативних або взаємозалежних проектів. У цьому випадку необхідно зробити вибір одного або декількох проектів при додержанні вказаних вище принципів. Після отримання результатів інвестор (комерційні або державні структури) проводить їх аналіз і приймає рішення про добір інноваційних проектів.

Для порівняння ефективності результатів впроваджених заходів рециклінгу можна використовувати певні відносні значення складових цього показника: екологічна ефективність визначається як відношення економічної характеристики ризик здоров'ю населення R як економічного показника до середнього у порівняльній шкалі (R_p); економічна ефективність визначається як доходи відповідних підприємств (D) до середнього значення по галузі D_p (або відповідного значення по всіх регіонах); масштабна ефективність – як відношення показника використання потенціалу вторсировини у регіоні до середнього значення по всіх регіонах (P):

$$I_{ep\text{nop}} = 0,3 \cdot \frac{D}{D_p} \cdot 0,1 \cdot \frac{\sum_{i=1}^n \frac{M_i}{CM_i} \cdot 100}{\left(\frac{\sum_{i=1}^n \frac{M_i}{CM_i} \cdot 100}{n} \right)^p} + 0,6 \cdot \frac{R}{R_p} \cdot 0,1 \cdot \frac{\sum_{i=1}^n \frac{M_i}{CM_i} \cdot 100}{\left(\frac{\sum_{i=1}^n \frac{M_i}{CM_i} \cdot 100}{n} \right)^p}, \quad (4)$$

де M_i – маса утилізованого i -го компонента, т;

CM_i – теоретичний обсяг утвореного i -го компонента в загальній масі ТВ, т;

n – кількість i -х компонентів, що утилізуються.

У Полтавській області щорічно утворюється майже 480 тис. т (1,6 млн м³) твердих побутових відходів, які видаляються на 377 санкціонованих полігонах та звалищах ТВ та 4,5 млн т промислових відходів (з яких 200 тис. т – небез-

печні відходи) [5]. Середній рівень використання відходів як вторинних ресурсів у промисловості складає майже одну третю (близько 30%), а побутових відходів – близько 8% від загальної маси [6]. У господарський обіг залучаються головним чином брухт і відходи чорних і кольорових металів, високосортні марки макулатури, чисті текстильні, полімерні і деревні відходи, склобій [7]. Проведену оцінку ефективності процесу рециклінгу ТВ для Полтавської області наведено на рис. 1.

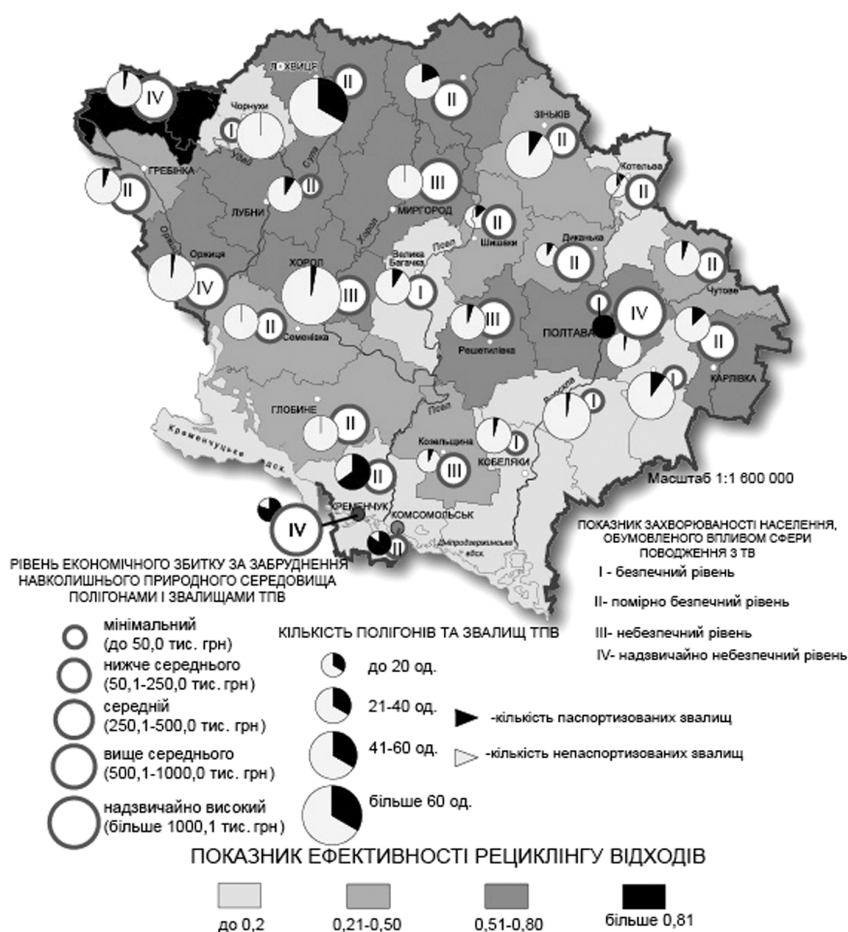


Рис. 1. Оцінка ефективності процесу рециклінгу в Полтавській області, 2012 р. (складено автором з використанням матеріалів [5, 8])

Перешкодами на шляху використання відходів як вторинних матеріальних ресурсів є: недостатність і недосконалість законодавчої і нормативно-правової бази у сфері поводження з відходами виробництва і споживання; відсутність достатніх економічних стимулів для збору і переробки значної маси відходів; недосконалість інструментів регулювання у цій галузі; недоопрацьованість практики збору і видалення ТВ, яка не передбачає селективний збір ресурсоцінних фракцій, придатних для повторного використання; недостатня участь малого і середнього бізнесу у сфері діяльності із збору і переробки вторинних ресурсів; недосконалість інфраструктури збору і переробки промислової продукції, яка вийшла із кінцевого використання; недостатнє інформаційне забезпечення підприємницької спільноти про можливості, перспективи і економічну привабливість роботи у сфері використання вторресурсів.

Висновок. Раціональне використання ресурсів стає критично важливим для забезпечення ресурсами суспільного виробництва. Ураховуючи обмеженість інвестицій у регіонах, які можуть бути спрямовані на проведення робіт із рециклінгу ТВ, розроблено універсальну бальну методику оцінки ефективності технологій рециклінгу відходів для добору інноваційно-інвестиційних проектів за їхньою економічною і екологічною значущістю для двох випадків: у першому випадку – для комерційної реалізації силами бізнесу, у другому – для реалізації із державною підтримкою. Проведено оцінку існуючої системи рециклінгу відходів на прикладі Полтавської області та визначено причини низького залучення відходів у вторинне споживання як фактора ресурсозбереження регіону.

Список використаних джерел

1. Бірюков Д.С. Захист критичної інфраструктури: проблеми та перспективи

впровадження в Україні / Д.С. Бірюков, С.І. Кондратов. – К.: НІСД, 2012. – 57 с.

2. Писаренко П.В. Еколого-економічна оцінка впливу полігонів і звалищ твердих побутових відходів на сталий розвиток регіону / П.В. Писаренко, М.С. Самойлік // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2009. – № 4. – С. 15–23.

3. Wierzbicki A.P. Model-based decision support methodology with environmental applications / A.P. Wierzbicki // Kluwer Academic Publishers. – Dordrecht, Boston, London, PISA Institute for Applied Systems Analysis. – P. 67–71.

4. Vigileos G. Analysis of Institutional Structures for Sustainable Solid Waste Management for the South West of England / G. Vigileos // PhD thesis. – University of Gloucestershire. – 2002. – P. 24–28.

5. Екологічний паспорт Полтавської області / за заг. кер. І.А. Піддубного. – Полтава: держуправління охорони навколишнього природного середовища в Полтавській області, 2012. – 134 с.

6. Онищенко С.В. Еколого-економічна оцінка забруднення навколишнього середовища в системі екологічно безпечного розвитку регіонів України: монографія / С.В. Онищенко, М.С. Самойлік. – Полтава: ПолтНТУ, 2012. – 269 с.

7. Онищенко В.О. Теоретико-методологічні засади управління сферою поводження з твердими відходами на регіональному рівні / В.О. Онищенко, М.С. Самойлік. – Полтава: ПолтНТУ, 2013. – 524 с.

8. Регіональна програма охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки з урахуванням регіональних пріоритетів Полтавської області [В.О. Онищенко, Ю.С. Голік, О.Е. Ілляш та ін.]. – Полтава: Полтавський літератор, 2012. – 164 с.

Учитывая ограниченность инвестиций в регионах, которые могут быть направлены на проведение работ по рециклингу твердых отходов, разработана универсальная балльная методика оценки эффективности технологий рециклинга отходов для отбора инновационно-инвестиционных проектов по их экономической и экологической значимости для двух случаев: в первом случае – для коммерческой реализации силами бизнеса, во втором – для реализации с государственной поддержкой. В данном аспекте определены проблемы использования отходов и обоснована экономико-экологическая эффективность вторичного использования отходов на примере Полтавской области.

Ключевые слова: *твердые отходы, рециклинг отходов, регион, устойчивое развитие, ресурсоценные фракции отходов.*

Taking into account limit nature of investments in regions, that can be sent to realization of works on utilization of hard wastes, universal ball methodology of estimation of efficiency of technologies of utilization of wastes is worked out for the selection of innovative-investment projects on their economic and ecological meaningfulness for two cases: in first case for commercial realization by business forces, in the second – for realization with state support. In this aspect certain problems of bringing in of wastes are in economic turnover and economic- ecological efficiency of bringing in of wastes is reasonable in a secondary consumption, as to the factor of resources maintenance on the example of the Poltava area.

Key words: *hard wastes, utilization of wastes, region, balanced development, resources maintenance factions of wastes.*

Одержано 24.01.2014.

УДК 658.5:004

Ю.К. ТАРАНЕНКО, доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

О.Г. ХОЛОД, кандидат технічних наук, доцент, професор
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

О.А. ЗАРУБІН, студент
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ОПТИМІЗАЦІЙНІ МЕТОДИ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В МОДЕЛЮВАННІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто модель задачі мінімізації маршруту перевезень готової продукції замовникам (задача комівояжера), наведено приклади розв'язування. Для аналізу задач при розмірності матриці ваг, що потребує значної кількості обчислень, авторами розроблено спеціальний додаток до електронних таблиць Excel (усіх існуючих версій) із застосуванням програмування на VBA та вбудованого в таблиці обчислювача Solver. З метою мінімізації відходів у задачах розкрою деревини запропоновано використовувати математичну модель цілочисельного програмування. Запропоновано чисельну реалізацію задачі методом гілок та границь у пакеті прикладних програм MathCad 14.0.

Ключові слова: оптимізація, цільова функція, математична модель, цілочисельне програмування, метод гілок та границь, задача комівояжера.

Актуальність досліджень. Проблеми вибору раціонального управлінського рішення в унікальних ситуаціях, характерних для адміністративної діяльності (вибір плану капіталовкладень, проектів проведення наукових досліджень, оптимального плану виробництва, визначення перспектив розвитку підприємства та ін.) завжди цікавили фахівців і дослідників. Розв'язування цих задач неможливе без використання методів математичного моделювання і створення відповідного програмного забезпечення [2, 5].

Значна частка економічних задач описується в рамках лінійних співвідношень, тобто для їх дослідження доцільно використовувати методи лінійного програмування (ЛП) [3]. Часом народження ЛП прийнято вважати 1939 р., коли була надрукована брошура Л.В. Канторовича «Математичні методи організації і планування виробництва» [5]. Оскільки ме-

тоди, викладені ним, були мало придатні для ручного рахунку, а швидкодіючих обчислювальних машин у той час не існувало, робота Л.В. Канторовича залишилася майже не поміченою. Своє друге народження ЛП одержало на початку п'ятдесятих років з появою ЕОМ. Тоді почалося загальне захоплення ЛП, що викликало, у свою чергу, розвиток інших розділів математичного програмування.

Таким чином, слід визначити, що використання математичного моделювання і сучасних інформаційних технологій і в завданнях планування роботи підприємства, розгляд різних моделей, аналіз отриманих результатів на прикладі конкретних пакетів обумовлюють актуальність досліджень цієї роботи.

Цілі дослідження. Ця робота спрямована на розробку методів дослідження конкретних завдань планування роботи підприємства, розмірність яких потребує

залучення не тільки аналітичних досліджень математичних моделей, а й чисельної реалізації економіко-математичних задач.

Виклад основного матеріалу. Метод гілок та границь в задачах лінійної оптимізації. У значній частині практичних економічних завдань потрібно визначити цілочисельний оптимальний план. Наприклад, завдання розподілу виробничих площ між структурними підрозділами, визначення оптимального маршруту доставки замовлень, завантаження устаткування, розкрою матеріалу тощо. До дослідження таких задач застосовують методи цілочисельного лінійного програмування (ЦЛП) [3–5], орієнтовані на вирішення завдань, у яких всі змінні або частина з них є цілі.

У загальному випадку задача ЦЛП формулюється таким чином: знайти план $\bar{x}^* = (x_1^*; x_2^*; \dots; x_n^*)$, який оптимізує значення цільової функції

$$F = \sum_{j=1}^n c_j x_j \rightarrow \text{opt} \quad (1)$$

при виконанні обмежень:

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \begin{cases} \geq \\ \leq \\ = \end{cases} b_i; \quad i = \overline{1, m}; \quad (2)$$

$$x_j \geq 0; \quad j = \overline{1, n}; \quad (3)$$

$$x_j \Rightarrow \text{цiлi}. \quad (4)$$

Широко використовуваний для задач ЦЛП виду (1) – (4) метод гілок та границь належить до групи комбінаторних методів, ідея яких полягає в тому, що процедури повного перебору всіх планів замінюють частковим перебором. Відсів перспективних варіантів реалізується шляхом відкидання варіантів, які завідомо не містять шуканого оптимуму. Рішення задачі ЦЛП складається з кроків:

0 крок. Відкинувши умови (4) цілочисельності змінних, на безлічі припустимих планів G_0 знаходимо оптимальне значення функції мети (1), при цьому вводимо оцінку функції якості (функції мети):

$$\xi(G_0) = F(\bar{X}_0). \quad (5)$$

Оцінку (5) приймаємо за верхню оцінку функції якості, якщо вирішується завдання на орт типу max, і за нижню оцінку в задачах знаходження орт типу min. Якщо план \bar{X}_0 задовольняє умовам цілочисельності (4), то він вважається оптимальним для вихідної задачі (1) – (4), якщо ні – переходимо до процесу розгалуження.

1 крок. Обираємо деяку **нецілочисельну компоненту** плану \bar{X}_0 : $x_j = x_{j0}$, $1 \leq j \leq n$ та множину G_0 розбиваємо на дві непересічні підмножини: $G_0 \subset G_1^{(1)} \cup G_1^{(2)}$. Операцію розсічення реалізуємо так:

$$G_1^{(1)} = \{x : \bar{X} \in G_0; \quad x_j \leq [x_{j0}]\};$$

$$G_1^{(2)} = \{x : \bar{X} \in G_0; \quad x_j \geq [x_{j0}] + 1\}.$$

Для наочності отриманого результату зобразимо дерево рішень:

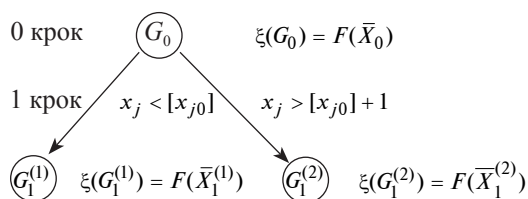


Рис. 1. Дерево рішень для задачі ЦЛП

Вирішуємо дві задачі лінійного програмування: *задачу 1* – на множині $G_1^{(1)}$, *задачу 2* – на множині $G_1^{(2)}$. У результаті отримуємо нові оцінки функції якості: $\xi(G_1^{(1)}) = F(\bar{X}_1^{(1)})$ та $\xi(G_1^{(2)}) = F(\bar{X}_1^{(2)})$ відповідно. Аналіз отриманих оцінок дає можливість виявити перспективну множину, і процес розгалуження (побудова дерева рішень) реалізується до отримання рішення, що задовольняє вихідній постановці задачі.

Метод гілок та границь стосовно ЦЛП було вперше запропоновано в праці Ленда і Дойга в 1960 р. Фактично друге народження цього методу пов'язане з працями Літла, Муті, Суїні і Керела (1963 р.) [1]. Цю роботу присвячено дослідженню задачі комівояжера. Автори відзначили надзвичайну широту методу, вони показали важливість і можливість використання специфіки завдання при застосуванні цього методу.

Використання методу гілок та границь у задачах оптимального розкрою матеріалу. Одним з видів популярної продукції, що поставляє ПП «Прима-меблі», є кухонний комплект «Марго». Ці корпусні меблі виготовляються з досить дорогих сортів дерева (липа, бук, горіх, дуб тощо), тому завдання мінімізації відходів при розпилюванні заготовок і мінімізації кількості використаних заготовок є досить актуальними і важливими з економічної точки зору.

Розпилу підлягають заготовки довжиною 2 і 4 м. Для виготовлення чотирьох названих комплектів необхідно отримати вироби довжиною 0,6 і 0,24 м у кількостях не менше 112 і 64 штук відповідно.

Розглянемо розпил заготовок довжиною 2 м. Варіанти розпилу наведено в табл. 1.

Складемо математичну модель задачі мінімізації сумарних відходів. Введемо змінні x_1, x_2, x_3, x_4 , кожна з яких відповідає кількості заготовок, що розпилюються способами 1, 2, 3, 4 відповідно. Цільова функція задачі F з економічної точки зору визначає сумарну кількість відходів.

Згідно з даними табл. 1, задача оптимізації формулюється таким чином:

$$F = 0,2x_1 + 0,08x_2 + 0,2x_3 + 0,08x_4 \rightarrow \min \quad (6)$$

$$\begin{cases} 3x_1 + 2x_2 + x_3 \geq 112; \\ 3x_2 + 5x_3 + 8x_4 \geq 64; \end{cases} \quad (7)$$

$$x_j \geq 0; \quad j = \overline{1, 4}; \quad (8)$$

$$x_j \Rightarrow \text{цілі}. \quad (9)$$

Обмеження (7) за своїм економічним змістом визначають необхідну кількість готових до використання заготовок, умови (8) – умови невід'ємності змінних задачі, умови (9) – умови цілочисельності рішення. Таким чином, сформульована задача є задачею ЦЛП, вирішується методом гілок і границь.

Тому що задача (6)–(9) має велику кількість змінних, на кожному кроці використовувався симплексний метод розв'язування у поєднанні з його чисельною реалізацією в пакеті прикладних програм MathCad 14.0. Програма дозволяє досить легко проводити багатоваріантні розрахунки оптимізації залежно від того, якою є потреба у виробах означеної довжини.

За результатами розрахунків мінімальна сумарна кількість відходів при використанні заготовок довжиною 2 м складає 4,48 м (при цьому найбільш оптимальним є другий варіант розпилювання).

Розглянемо варіант розпилу заготовок довжиною 4 м. За даними табл. 1 складаємо математичну модель:

$$F = 0,16x_1 + 0,04x_2 + 0,16x_3 + 0,04x_4 + 0,16x_5 + 0,04x_6 + 0,16x_7 \rightarrow \min \quad (10)$$

$$\begin{cases} 6x_1 + 5x_2 + 4x_3 + 3x_4 + 2x_5 + x_6 \geq 112; \\ x_1 + 4x_2 + 6x_3 + 9x_4 + 11x_5 + 14x_6 + 16x_7 \geq 64; \end{cases} \quad (11)$$

$$x_j \geq 0; \quad j = \overline{1, 7}; \quad (12)$$

$$x_j \Rightarrow \text{цілі}. \quad (13)$$

На нульовому кроці розв'язання задачі відкидалися умови цілочисельності

Таблиця 1

Варіанти розпилу заготовок довжиною 2 та 4 м

Розпил заготовок довжиною 2 м				Розпил заготовок довжиною 4 м			
Варіант розпилу	Кількість виробів, шт.		Відходи, м	Варіант розпилу	Кількість виробів, шт.		Відходи, м
	$l_1 = 0,24$ м	$l_2 = 0,6$ м			$l_1 = 0,24$ м	$l_2 = 0,6$ м	
1	3	0	0,2	1	6	1	0,16
2	2	3	0,08	2	5	4	0,04
3	1	5	0,2	3	4	6	0,16
4	0	8	0,08	4	3	9	0,04
–				5	2	11	0,16
–				6	1	14	0,04
–				7	0	16	0,16
Загальна кількість виробів, шт.	≥ 112	≥ 64		Загальна кількість виробів, шт.	≥ 112	≥ 64	

(13) і визначалася початкова оцінка цільової функції $\xi(G_0)$ та початковий опорний план. Далі на кожному кроці, відповідно до методу гілок і меж, визначалася перспективна для подальшого аналізу область рішень і проводився її розтин по одній з нецілочисельних компонент, отриманих на попередньому кроці. Процес розгалуження тривав до отримання оптимального цілочисельного розв'язку.

Аналіз рішення показує, що на кроці 3 найкращою оцінкою для цільової функції є $\xi(G_3^{(4)}) = 0,92$, подальший розтин областей не має сенсу.

Таким чином, при використанні заготовок довжиною 4 м логіка задачі мінімізації виявляється трохи складнішою, але при цьому кількість відходів скорочується більш ніж у чотири рази.

Алгоритм рішення може бути також використано при оптимізації відходів при підготовці до виробництва інших видів готових виробів: комплектів для корпусних меблів іншого призначення, дверних

блоків, сходів тощо. Залежно від довжин передбачуваних готових виробів в умовах задачі видозмінюються варіанти розпилу і коригується математична модель.

Застосування задачі комівояжера при складанні маршрутів доставки продукції споживачам. У процесі доставки готової продукції замовникам виникає питання про складання такого маршруту перевезень, за якого довжина шляху буде мінімальною. Це дозволяє оптимізувати роботу транспорту, знизити витрати на оренду машин, амортизаційні відрахування, скоротити витрати пально-мастильних матеріалів, оптимально використовувати людські ресурси і т. д.

Така задача відома в літературі як знаменита задача комівояжера, поставлена ще в 1934 р., і є однією з найважливіших у теорії графів [4]. У своїй області (оптимізації дискретних задач) задача комівояжера до теперішнього часу залишається об'єктом досліджень і є своєрідним полігоном, на якому випробовуються нові методи.

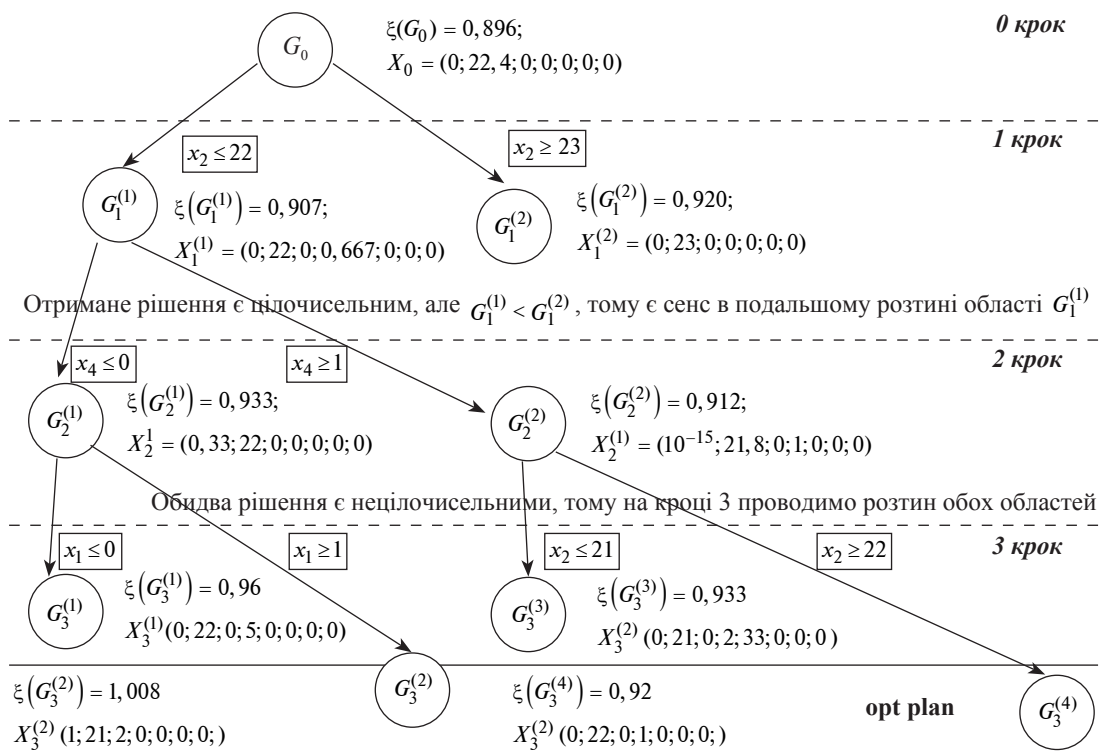


Рис. 2. Дерево рішень задачі мінімізації відходів при розпилюванні заготовок довжиною 4 м

Постановка задачі. Розглядається n міст, відстані між якими відомі. Комівояжер повинен пройти всі n міст по одному разу, повернувшись у те місто, з якого почав. Потрібно знайти такий маршрут руху, при якому сумарна пройдена відстань буде мінімальною. Очевидно, що задача комівояжера – це задача визначення найкоротшого гамільтонова циклу в повному графі. У літературі відомі декілька алгоритмів розв'язання задачі комівояжера, які мають свої слабкі і сильні сторони [1].

Задача комівояжера може бути сформульована як цілочисельна введенням булевих змінних $x_{ij} = 1$, якщо маршрут включає переїзд з міста i безпосередньо в місто j та $x_{ij} = 0$ – в іншому випадку. Якщо розглядати задачу комівояжера як цілочисельну, то для її рішення можна використовувати метод гілок і меж, цей алгоритм ще називають у літературі алгоритмом Літгла [1, 5].

Як приклад розглянемо задачу доставки готової продукції з міста Дніпропетровська (1) замовникам, розташованим у п'яти містах Дніпропетровської області: Нікополі (2), Новомосковську (3), Царичанці (4), Перещепиному (5) та Тернівці (6). Відому матрицю відстаней $C = [c_{ij}]_{6 \times 6}$ наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Матриця відстаней між пунктами призначень, км

№ з/п	Пункт призначення	1	2	3	4	5	6
1	Дніпропетровськ	0	158	26	72	71	90
2	Нікополь	158	0	136	231	181	236
3	Новомосковськ	26	136	0	97	45	53
4	Царичанка	72	231	97	0	142	150
5	Перещепіне	71	181	45	142	0	101
6	Тернівка	90	236	53	150	101	0

З метою мінімізації транспортних витрат необхідно відшукати такий замкнений маршрут (цикл), що проходить один і тільки один раз через кожне місто, при якому сумарна довжина шляху буде найменшою.

Математична модель задачі. Цільова функція (довжина шляху) запишеться таким чином [1]:

$$F = \sum_{i=1}^6 \sum_{j=1}^6 c_{ij} x_{ij} \rightarrow \min, \quad (14)$$

де $X = [x_{ij}]_{6 \times 6}$ – матриця альтернативних змінних.

Мінімізація цільової функції (14) проводиться при обмеженнях:

I група обмежень – умови прибуття в кожен пункт і виходу з кожного пункту тільки по **одному** разу [1]:

$$\sum_{i=1}^6 x_{ij} = 1, \quad \sum_{j=1}^6 x_{ij} = 1 \quad (15)$$

$$j = \overline{1, 6} \quad i = \overline{1, 6}$$

II група обмежень – умови забезпечення безперервності маршруту (забезпечується введенням додаткових незалежних змінних $u_i \geq 0, i = \overline{1, 6}$) [1]:

$$u_i - u_j + 6x_{ij} = 6 - 1 \quad (16)$$

$$i = \overline{1, 6}; \quad j = \overline{1, 6}$$

Метод гілок та границь для задачі комівояжера. Початкова область допустимих планів Ω – це сукупність усіх можливих варіантів побудови маршруту доставки продукції. Проаналізуємо область Ω (нульовий крок рішення).

<p>Матриця мінімальних відстаней по рядках:</p> $X' = \begin{bmatrix} 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \end{bmatrix}$	<p>Значення цільової функції:</p> $H' = F(X') = 26 + 136 + 26 + 72 + 45 + 53 = 384 \text{ (км)}$
<p>Матриця мінімальних відстаней по стовпцях:</p> $X'' = \begin{bmatrix} 0 & 0 & 1 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 1 & 0 & 0 & 1 & 1 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \end{bmatrix}$	<p>Значення цільової функції:</p> $H'' = F(X'') = 26 + 136 + 26 + 72 + 45 + 53 = 384 \text{ (км)}$

Нижня межа функції якості:

$$H_0 = \max(H', H'') = \max(384, 384) = 384 \text{ (км)}.$$

Оберемо первісний план перевезення товару: $l_0 = (1, 2, 3, 4, 5, 6, 1)$. За цим планом довжина шляху складе:

$$V_0 = F(l_0) = 158 + 136 + 97 + 142 + 101 + 90 = 724.$$

Очевидно, що вихідна область планів Ω буде включати в себе такі непересічні області: $\Omega_{12}, \Omega_{13}, \Omega_{14}, \Omega_{15}, \Omega_{16}$.

Аналіз областей $\Omega_{12}, \Omega_{13}, \Omega_{14}, \Omega_{15}, \Omega_{16}$ (перший крок рішення).

Як приклад розглянемо область Ω_{12} . Маємо:

$X = \begin{bmatrix} 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ \cdot & 0 & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & 0 & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & 0 & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & 0 & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & 0 & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \end{bmatrix}$	$l_{12} = (1, 2, 3, 4, 5, 6, 1),$ $H' = 158 + 136 + 26 + 72 + 45 + 53 = 384 \text{ (км)},$ $H'' = 26 + 158 + 45 + 97 + 45 + 53 = 424 \text{ (км)},$ $H_{12} = \max(384, 424) = 424 \text{ (км)},$ $V_{12} = 158 + 136 + 97 + 142 + 101 + 90 = 724 \text{ (км)}.$
--	--

Нульовий та перший кроки рішення графічно представлені на рис. 3.

Проведемо відсів неперспективних областей:

$$\begin{aligned} \min(V_{12}, V_{13}, V_{14}, V_{15}, V_{16}) &= \\ &= V_{14} = V_{15} = 713 \text{ (км)}. \end{aligned}$$

Таким чином, області $\Omega_{12}, \Omega_{13}, \Omega_{16}$ не є перспективними і можуть бути виключені з розгляду. Тому що верхні межі функції якості на областях Ω_{14} и Ω_{15} рівні між собою, порівнюємо їх нижні межі:

$$H_{14} = 404 \text{ (км)} < H_{15} = 428 \text{ (км)}.$$

Звідси випливає, що перспективною для подальшого розгалуження є область Ω_{14} (рекорд). Область Ω_{14} буде включати в себе такі непересічні області: $\Omega_{142}, \Omega_{143}, \Omega_{145}, \Omega_{146}$. Аналіз областей (другий крок розв'язування задачі) дає можливість виявити, що область Ω_{146} (рекорд) має найкращу верхню оцінку функції якості і є перспективною для подальшого розсічення.

Аналогічним чином проводимо відсів неперспективних областей на наступних етапах аналізу задачі (рис. 4). Виявляється, що область Ω_{14635} має найкращу верхню оцінку функції якості і відповідає оптимальному розв'язку.

Остаточна, оптимальна матриця переміщень має вигляд:

$$X^* = \begin{bmatrix} 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \end{bmatrix}.$$

Маршрут перевезення готової продукції, що відповідає умовам задачі:

Дніпропетровськ \Rightarrow Царичанка \Rightarrow
 Тернівка \Rightarrow Новомосковськ \Rightarrow Перещепіне
 \Rightarrow Нікополь \Rightarrow Дніпропетровськ.

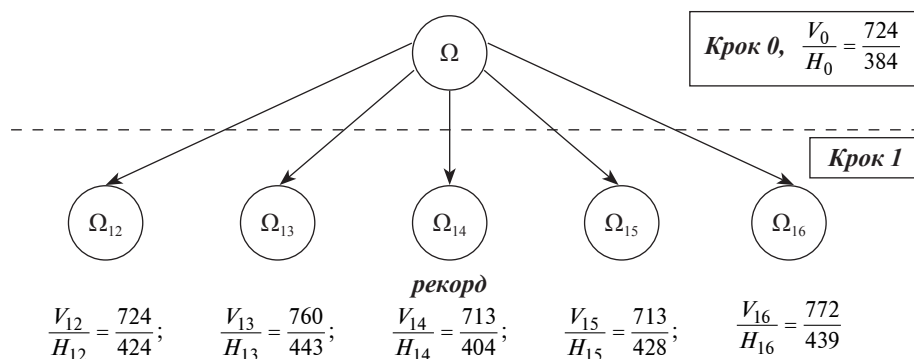


Рис. 3. Розсічення області допустимих планів на кроці 1

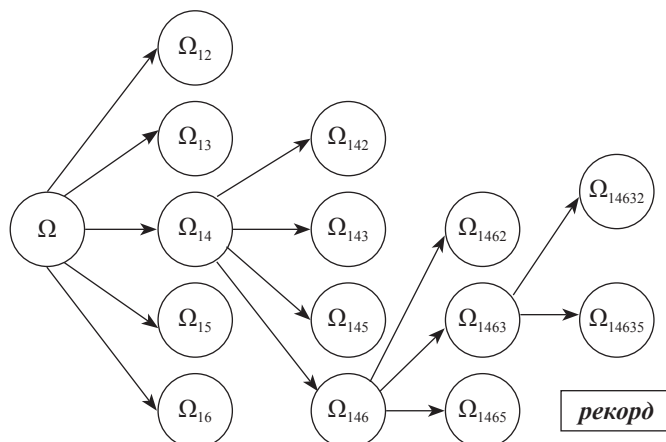


Рис. 4. Схема відсіву неперспективних областей

Графічно маршрут прямування транспорту з готовою продукцією таведено на рис. 5. Оптимальна з точки зору мінімуму довжина маршруту складає 659 км.

Звичайно при обробці замовлень великого обсягу суттєво зростає розмірність матриці відстаней, і безпосереднє використання підходу, що пропонується, пов'язане з великим обсягом обчислень. Тому авторами було розроблено спеціальний додаток до електронних таблиць Excel (усіх існуючих версій) з використанням мови програмування VBA та вбудованого в таблиці обчислювача Solver [2, 4].

Програму було протестовано на вищезгаданому прикладі. Завантаження даних у додаток спрощено завдяки інтерфейсу, наведеному на рис. 6.

Аналіз результатів роботи додатку проілюстровано на рис. 7. Результати розрахунків аналітичним та чисельним шляхами збігаються.

Таким чином, отримано інструмент для практичного застосування при розв'язанні задачі комівояжера за мінімальних витрат часу та ресурсів.

Як приклад ефективності роботи додатку на рис. 8 показано результат розрахунку оптимального плану перевезень го-



Рис. 5. Оптимальний маршрут доставки готової продукції (довжина маршруту 659 км)

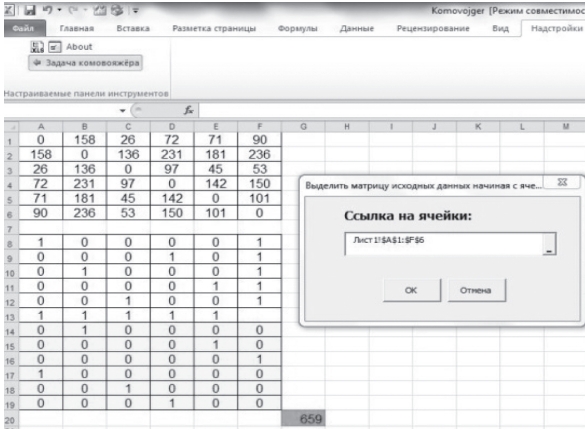


Рис. 6. Интерфейс dodatku Excel

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	0	158	26	72	71	90			
2	158	0	136	231	181	236			
3	26	136	0	97	45	53		1	
4	72	231	97	0	142	150			
5	71	181	45	142	0	101			
6	90	236	53	150	101	0			
7									
8	1	0	0	0	0	1			
9	0	0	0	1	0	1			
10	0	1	0	0	0	1		2	
11	0	0	0	0	1	1			
12	0	0	1	0	0	1			
13	1	1	1	1	1	1			
14	0	1	0	0	0	0			
15	0	0	0	0	1	0			
16	0	0	0	0	0	1			
17	1	0	0	0	0	0		3	
18	0	0	1	0	0	0			
19	0	0	0	1	0	0			
20							659		4
21									
22									
23									
24									

Рис. 7. Результат роботи dodatku Excel



Рис. 8. Оптимальний маршрут доставки готової продукції (довжина маршруту 712 км)

тової продукції відповідно до замовлень у випадку, коли розмірність матриці відстаней складає 8×8 .

Висновки. У статті наведено математичну модель задачі мінімізації маршруту перевезень готової продукції замовникам (задача комівояжера), наведено приклади розв'язування таких задач, а також розроблено програму чисельної реалізації в середовищі Microsoft Excel з використанням вбудованої мови програмування Visual Basic for Application (VBA).

З метою мінімізації відходів у задачах розкрою деревини запропоновано ви-

користовувати математичну модель цілочисельного програмування. Тому що задача має велику кількість змінних, використовувався симплексний метод розв'язування у поєднанні з його чисельною реалізацією в пакеті прикладних програм MathCad 14.0. Програма дозволяє досить легко проводити багатоваріантні розрахунки при оптимізації. Це пов'язане тільки зі зміною вихідних даних і характеру обмежень математичної моделі. Усі проміжні результати коригуються автоматично. На прикладах доведено, як можна скоротити відходи цінної деревини,

якщо використовувати відповідні типи заготовок і оптимальні способи їх розпилу.

Таким чином, слід зазначити, що проведені дослідження мають практичну спрямованість, розглянуті підходи можуть бути використані при моделюванні роботи підприємства з метою підвищення її ефективності і формування виробничих замовлень.

Список використаних джерел

1. Левитин Ананий В. Метод грубой силы: Задача коммивояжера. Алгоритмы: введение в разработку и анализ; пер. с англ. / Ананий В. Левитин. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2010. – 310 с.

2. Костевич Л.С. Математичне програмування: Інформаційні технології оптимальних рішень / Л.С. Костевич. – Мн.: Нове знання, 2003. – 424 с.

3. Кремер Н.Ш. Исследование операций в экономике: учебн. пос. для бакалавров / Н.Ш. Кремер. – М.: Юрайт, 2013. – 432 с.

4. Мастяева И.Н. Математические методы исследования операций в экономике / И.Н. Мастяева, О.Н. Семенихина, Н.Ю. Грызина. – М.: МЭСИ, 2009. – 405 с.

5. Таха Х. Введение в исследование операций: В 2-х книгах; пер. с англ. / Х. Таха. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 916 с.

В статье рассмотрена модель задачи минимизации маршрута перевозок готовой продукции заказчикам (задача коммивояжера), приведены примеры решения. Для анализа задач при размерности матрицы расстояний, которая требует значительного объема вычислений, авторами разработано специальное приложение электронных таблиц Excel (всех существующих версий) с применением программирования на VBA и встроенного в таблицы вычислителя Solver. С целью минимизации отходов в задачах раскроя древесины предложено использовать математическую модель целочисленного программирования. Предложена численная реализация задачи методом ветвей и границ в пакете прикладных программ MathCad.

Ключевые слова: оптимизация, целевая функция, математическая модель, целочисленное программирование, метод ветвей и границ, задача коммивояжера.

In this paper we consider the model problem of minimizing transport route of finished products to customers (traveling salesman problem). Examples of solutions have been considered too. The special spreadsheet application Excel (all current versions) using VBA programming and built-in table calculator Solver was developed by authors in order to analyze the problems in the dimension of the distance matrix, which requires a significant amount of computation. The authors proposed to use the mathematical model of integer programming with a view to minimize waste in the timber cutting tasks. The numerical implementation of the problem by the branch and bound in the application package MathCad has been proposed.

Key words: optimization, the objective function, a mathematical model, integer programming, branch and bound, the traveling salesman problem.

Одержано 12.02.2014.

УДК 658.5

Н.В. ВАЩЕНКО, кандидат економічних наук, доцент
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті сформульовано основні вимоги до змісту концепції та уточнено її поняття; розкрито сутність концептуальних підходів до управління персоналом та уточнено поняття «концепція управління персоналом»; обґрунтовано концепцію управління розвитком підприємства та наведено її схематичне вираження; доведено універсальність обґрунтованої концепції для підприємств будь-якої галузі економіки.

Ключові слова: концепція, підприємство, персонал, розвиток, управління.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвиток підприємств залежить від ефективного управління ними. Зі змінами парадигми управління підприємством змінюються й концептуальні основи цього процесу.

З часу розвитку в Україні ринкових форм управління підприємствами кожне з них, за винятком державних, повинно використовувати сучасні концепції для забезпечення безперервного розвитку, що надасть змогу конкурувати в умовах мінливого зовнішнього оточення на ринку. У той же час практична проблема розвитку вітчизняних підприємств свідчить про те, що більшість із них не здатні бути конкурентоспроможними порівняно з підприємствами розвинутих країн.

Отже, етап пошуку та впровадження на практиці ефективних концепцій управління розвитком на вітчизняних підприємствах не завершено, що привертає увагу багатьох учених-економістів і визначає актуальність досліджень у цьому напрямі як із наукової, так і з практичної точки зору.

Аналіз досліджень і публікацій за визначеною проблемою. З метою вирішення наукового завдання щодо обґрунтування концепції управління розвитком підприємств певний науковий інтерес яв-

ляють собою праці вчених, які розкривають сутність концептуальних положень розвитку підприємств (І. Амеліної [1], Н. Дятлова [2], Ю. Шарова [3], В. Пастухової [4], О. Шведчикова [5], К. Деєвої [6], Н. Олексієнко [7], Н. Бондар [8]), учених, які займаються пошуком шляхів вирішення проблем управління розвитком підприємств (Р. Фещур і В. Самуляк [9], О. Раєвневої [10], С. Глазьева [11], І. Дроздова [12], А. Блінова та О. Рудакова [13], О. Козиренко [14] та О. Незнахінної [15]). Результати досліджень цих учених мають певні корисні положення, задуми та ідеї, які може бути покладено в основу концепції управління розвитком підприємств.

Виділення невирішеної частини загальної проблеми. У той же час існують і такі результати наукових досліджень, які загострюють проблематику концептуалізації процесу управління розвитком підприємств. До таких слід віднести: твердження окремих дослідників про те, що термін «управління розвитком» взагалі не має права на існування в економіці [16]; вільне ставлення окремих дослідників до вживання терміна «концепція» або «концептуальний підхід» при спробах знайти шляхи вирішення проблем розвитку підприємств або управління ними [17, 18]; ігнорування окремими вченими основних

факторів, які мають бути пріоритетними задля управління розвитком підприємств на сучасному етапі – ролі персоналу та інноваційної складової [19, 20, 21, 22, 22]. Ці наукові проблеми актуалізують необхідність обґрунтування концепції управління розвитком підприємств.

Формування цілей статті, постановка завдання. Для розв'язання визначених проблем, у статті вирішено такі завдання: сформульовано основні вимоги до змісту концепції та уточнено її поняття; на основі контент-аналізу праць учених узагальнено та виділено корисні положення концепцій розвитку підприємств та управління підприємствами, які можуть бути використаними при обґрунтуванні концепції управління розвитком підприємства; розкрито сутність концептуальних підходів до управління персоналом як головної рушійної сили розвитку підприємства та уточнено поняття «концепція управління персоналом»; обґрунтовано концепцію управління розвитком підприємства та наведено її схематичне вираження; доведено універсальність обґрунтованої концепції для підприємств будь-якої галузі економіки та необхідність її використання для управління розвитком торговельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. З нашої точки зору будь-яка концепція повинна відповідати таким вимогам: бути систематизованою, логічно вибудованою системою поглядів і задумів, серед яких виділяється головна ідея, що передбачає досягнення конкретних цілей; містити наміри та обґрунтовані задуми та ідеї щодо вирішення конкретних проблем в об'єкті дослідження; визначати результат, який передбачається досягнути при застосуванні; встановлювати логічний взаємозв'язок між підсистемними елементами головної ідеї, їх єдність навколо реалізації головної ідеї; визначати діяльність задля досягнення мети, що здійснюється за допомогою дотримання відповідних головному задуму принципів, із використанням відповідних їй методів і способів (інструментів); визначати шляхи спланованих дій. Відтак, саме

поняття «концепція» уявляється нами як система взаємопов'язаних і логічно вибудованих поглядів (задумів, ідей) відносно будь-якого явища або процесу (об'єкта дослідження), які впливають один із одного, спрямованих на вирішення проблем і завдань щодо досягнення цілей (результату від використання концепції) шляхом дотримання принципів, застосування відповідних інструментів (способів, методів, планів), що мають наукове і практичне значення.

Контент-аналіз праць учених надає змогу виділити позитивні сторони, що можуть бути використаними при обґрунтуванні концептуальних основ управління розвитком підприємства.

Зокрема, звертають на себе увагу результати досліджень учених [24], в яких концептуальні положення розвитку торговельних підприємств органічно поєднуються з удосконаленням стратегічного управління, зорієнтованого на вирішення стратегічних завдань адаптації у зовнішньому середовищі на основі добору найбільш ефективної маркетингової концепції з метою максимального задоволення потреб споживачів. При цьому ці концептуальні положення спираються на визначення потенційних можливостей підприємства щодо вирішення стратегічних завдань і, відповідно, досягнення стратегічної мети, тобто розвиток безпосередньо залежить від потенціалу підприємства. На основі цих досліджень можна дійти висновку, що концепція управління розвитком підприємства має враховувати етапізацію стратегічного розвитку з урахуванням стану потенціалу та визначати перспективи розвитку на основі реалізації потенціалу підприємства.

Не менш корисними для обґрунтування концепції управління розвитком підприємства виявляються наукові дослідження І.В. Амеліної, Н.В. Дятлова, Ю.П. Шарова, В. Пастухової, О. Шведчикова, К.А. Деєвої, Н.В. Олексієнко, Н.М. Бондар, якими надається власне (виважене) бачення концепцій розвитку підприємств, що містять такі положення (табл. 1).

**Основні положення, що можуть бути використаними
при обґрунтуванні концепції управління розвитком підприємства**

Автор, джерело	Положення концепції для використання
Амеліна І.В. [1], Дятлов Н.В. [2]	Розвиток характеризується переходом від нижчої до вищої стадії життєвого циклу під впливом трансформацій та перетворень у підсистемах управління підприємством відповідно до встановлених стратегічним вибором напрямів
Шаров Ю.П. [3]	Розвиток має бути керованим і здійснюватися через цілеспрямоване управління
Пастухова В. [4]	Збалансованість розвитку означає перехід до інтенсивного шляху на підставі раціонального використання ресурсів; зниження затрат (<i>необґрунтованих витрат – Авт.</i>) досягається завдяки реінжинірингу, орієнтованому на системне переосмислення і радикальне перепроєктування управління та бізнес-процесів
Шведчиков О. [5]	Сталість розвитку забезпечується завдяки здійсненню якісних перетворень у підсистемах підприємства, завдяки використанню позитивних факторів зовнішнього середовища, розробці комплексу проєктів і програм, які здатні забезпечити тривалий збалансований розвиток підсистем
Дєєва К.А. [6], Олексієнко Н.В. [7]	Концепція розвитку ґрунтується на сукупності принципів, які визначають напрям розвитку та засоби вирішення поставлених у рамках того чи іншого виду діяльності завдань; за основу побудови концепції приймаються відповідні принципи
Бондар Н.М. [8]	Концепція розвитку передбачає здійснення змін у структурному та кадровому аспектах: в межах структурного – за допомогою організаційного регулювання створюються сприятливі умови для досягнення підприємством поставлених цілей; у межах кадрового – проводяться заходи з підвищення кваліфікації працівників (розвиток персоналу) та їх стимулювання до впровадження інновацій, підвищення творчої активності

Узагальнення основних положень концепцій, обґрунтованих цими вченими (табл. 1), дає змогу виділити найбільш корисні задуми, а саме: бачення процесу безперервного розвитку на основі етапізації життєвого циклу (І.В. Амеліна та Н. Дятлов); необхідність керування процесом (Ю.П. Шаров); пріоритет інтенсивного розвитку на основі раціоналізації ресурсів, що забезпечується стимулюванням персоналу до інноваційної активності (В. Пастухова та Н.М. Бондар); комплексне врахування стану підсистем у системі управління персоналом (СУП) і впливу на них факторів зовнішнього середовища (О. Шведчиков); наявність обґрунтованих принципів, які закладено в основу концепції (Н.В. Олексієнко).

У той же час, виходячи із сутності цих положень, розвиток підприємства не може відбуватися самостійно, що властиве для біологічних істот – він залежить від якості системи управління, в якій суб'єкт здійснює вплив на об'єкт із метою вирішення тактичних, оперативних і страте-

гічних завдань задля отримання прибутку та переходу на більш високу стадію життєвого циклу, оминаючи (упереджуючи) стадію «смерті». Виходячи з цього, логічним є узагальнення результатів досліджень учених, які займаються пошуком шляхів удосконалення процесу управління розвитком підприємств на концептуальних засадах.

Окремі дослідники взагалі вважають недоцільним використовувати термін «управління розвитком» [16], що не має здорового глузду, оскільки сам термін та відповідний йому процес всебічно розглянуто зарубіжними класиками менеджменту (М. Тодаро [24], М. Месконом, Н. Альбертом і Ф. Хедоурі [25], П. Друкером [26]) та відомими українськими вченими (С.Ю. Хамінічем [27], О.В. Раєвневою [10], М.С. Дороніною [28], Н.В. Афанасьєвим і В.Д. Рогожиним [29]) та ін.

Науковий інтерес для обґрунтування концепції управління розвитком підприємства є у дослідженнях Р.В. Фешур і В.Ю. Самуляк та О.В. Раєвневої, де ствер-

джується, що «...проблема управління розвитком підприємства є складною та багатofакторною, яка складається з цілого спектра задач, які визначають спектр комплексних підходів до її вирішення» [9, с.105; 10, с. 96]. Виходячи з цього, автори під управлінням розвитком (керованим розвитком) сприймають «...процес або підтримки підприємства у плановому розвитку, або штучної зміни еволюційного вектора розвитку для досягнення метацилі існування системи – формування адекватного умовам, що стохастично змінюються, рівня конкурентоспроможності і забезпечення тривалої присутності підприємства в економічному просторі національної або світової економіки [9, с.106]; О.В. Раєвська в поняття «управління розвитком» вкладає процес «...усунення протиріч, що виникають на двох рівнях – між генетичною схильністю підприємства до розвитку й орієнтирами розвитку та між сформованою моделлю розвитку підприємства і стохастичними флуктуаціями зовнішнього або внутрішнього середовища, що або змінюють управління про образ майбутнього розвитку, або провокують несподівану зміну стадії чи фази циклу розвитку підприємства» [10, с. 213–216]. При цьому у дослідженнях Р.В. Фещур і В.Ю. Самуляк сам процес спирається на наявність потенціалу підприємства, що визначає модель розвитку та залежить від досконалості процесу управління [9, с. 106].

Не менш цікавими для обґрунтування концепції управління розвитком підприємства виявляються й результати досліджень російських учених-економістів (С. Глазьева [11], І.М. Дроздова [12], А.О. Блінова та О.С. Рудакова [13], О.І. Козиренко [14] та О.Л. Незнахіної [15]). Узагальнюючи результати досліджень цих учених, можна виділити як сприйняття ними самого поняття «управління розвитком», так і ті корисні положення опису цього процесу, що можуть бути використаними при обґрунтуванні концепції управління розвитком підприємства.

В окремих наукових працях учених, які досліджують проблеми управлін-

ня розвитком торговельних підприємств, при застосуванні у назві статей словосполучень «концептуальний підхід» або «нові концепції» фактично не міститься положень, які є фундаментальними та концептуальними, та відповідають сутності самої концепції [17, 18]. Прикладом такої «концептуалізації» є такі праці: «Управління економічною стійкістю торговельного підприємства: концептуальний підхід» (О.О. Бакунов, О.В. Сергєєва) [17], де при постановці мети статті «формування концептуального підходу до управління економічною стійкістю торговельного підприємства», окрім загальновідомих підходів розвитку наукових шкіл менеджменту, принципів управління економічною стійкістю, відповідних їм методів і способів оцінки не мається ані власно обґрунтованої авторами концепції, ані визначення місця та провідної ролі персоналу у цьому процесі, що є суттєвою науковою проблемою; «Нові концепції управління розвитком торговельного підприємства» (М.В. Гулакова, А.В. Мохова) [18], де при аналізі тенденцій розвитку ринку роздрібної торгівлі в Україні та характеристики таких методів управління, як реінжиніринг, бенчмаркетинг та аутсорсинг із визначенням практичної проблеми їх недостатнього використання на торговельних підприємствах України, не мається жодного натяку на концептуальні положення, не надається власна концепція та не обґрунтовуються відповідні їй принципи, не міститься, загалом, жодної ознаки фундаментальності дослідження, на що претендують автори, виходячи з заявленої назви.

Отже, визначені приклади характеризують проблему підміни термінології з метою надання значущості результатам проведених наукових досліджень шляхом застосування у їх назві фундаментальних («модних» і привабливих для наукової спільноти термінів (зокрема – «концепція», або «концептуальний підхід»). При цьому не вирішується наукова проблема концептуалізації управління розвитком підприємств.

Такий факт змушує вирішити цю науково-практичну проблему, спираючись на позитивний досвід учених.

Наприклад, у дослідженнях В.А. Соболева розроблено концептуальну схему управління розвитком роздрібною торгівлі, в якій враховано чинники, умови розвитку, проблеми та перспективи її розвитку – як вплив зовнішнього середовища на розвиток торговельних підприємств поруч із збалансуванням дій суб'єкта управління системою «підприємство» з системами більш високого рівня – регіонального, галузевого, національного на основі моделювання цих процесів [20, с. 120]. При цьому особливу увагу у моделі відводиться прийняттю управлінських рішень, спрямованих на планування, організацію, мотивацію та контроль розвитку торгівлі. Отже, корисність цього дослідження полягає у сприйнятті процесу управління розвитком підприємства у вигляді моделі з визначенням функцій менеджменту. При цьому в цій моделі акценти зміщуються на дії суб'єкта управління на національному рівні, а не на локальному, що унеможливує керування суб'єкта торговельного підприємства використати цю модель у практичній діяльності. У цій моделі не знайшли відображення також основні важелі, що забезпечують безперервний розвиток підприємств – інноваційна компонента та роль персоналу (трудових ресурсів).

Не розкривається, на жаль, провідна роль персоналу в механізмі управління інноваційним розвитком підприємства та відповідних принципах й у дослідженнях О.І. Волкова [21, с. 254], незважаючи на корисність ідей цього вченого-економіста для обґрунтування концептуальних положень управління розвитком підприємств у виробничій сфері. У свою чергу, у дослідженнях С.С. Турлакової при визначенні вирішальної ролі висококваліфікованого персоналу та його мотивації до забезпечення розвитку підприємства [22, с. 243], у методологічних (концептуальних – Авт.) підходах до управління розвитком підприємства не виокремлюється іннова-

ційна складова, що властиве й дослідженням А.І. Пушкар та А.Н. Тридід [23].

На відміну від цих підходів [21, 22, 23], у дослідженнях Н.Н. Лєпи [30], Л.М. Шульгіної та В.В. Юхименко [31], Д.М. Васильківської [32] на основі узагальнення існуючих концепцій управління розвитком підприємств ураховано ці два аспекти, але, на жаль, власні концепції не обґрунтовано, що властиве й дослідженням С.В. Чернишової та А.Я. Гетьманської, які запропонували здійснювати моделювання процесу управління розвитком підприємств на засадах концепції Кайзен [33].

Унаслідок встановленої вище наукової проблеми опосередкованого виділення ролі персоналу у розвитку підприємства в окремих дослідженнях для обґрунтування концепції потребується розкриття сутності та визначення корисних положень, які містяться у сучасних концепціях управління персоналом. Загальновідомо, що концептуально процес управління персоналом можна уявити як систему теоретико-методологічних поглядів, принципів і методів впливу на зростаючу роль особистості працівника, знання його мотиваційних настанов, умінь їх формувати та спрямовувати відповідно до завдань, які стоять перед підприємством.

З часу переходу підприємств України на ринкові форми господарювання сам процес розвитку підприємства має бути спрямованим на вирішення завдання вибудови ефективної системи управління персоналом. Слід зазначити, що ефективність цієї системи забезпечується збалансуванням з системою управління підприємством у цілому, що вимагає вирішити такі завдання: необхідність мотивування персоналу задля підвищення його ініціативи у процесі праці та формування стійких потреб вирішувати завдання, що стоять перед підприємством (у т. ч. – оперативних, які спрямовані на отримання прибутку); необхідність вибудови ефективної системи управління персоналом, яка є вирішальною підсистемою у СУП; необхідність суб'єкту управління персоналом (працівникам кадрових служб і керів-

никам структурних підрозділів) дотримуватися відповідних положень (норм, правил, вимог), завдяки яким і здійснюється сам процес управління персоналом.

Особливу увагу при цьому слід приділяти мотивуванню персоналу до інноваційної діяльності, підвищення інноваційної активності задля досягнення головної тактичної мети, що стоїть на першому місці задля забезпечення безперервного розвитку – формування та реалізації потенціалу підприємства. Відтак, нами надається власне бачення концепції управління персоналом: «Концепція управління персоналом є системою поглядів, які включають способи, методи й принципи підвищення інноваційної активності кожного працівника на підприємстві шляхом його мотивування до підвищення продуктивності, формування та реалізації потенціалу підприємства, отримання підприємством прибутку та забезпечення його безперервного розвитку – як стратегічної мети».

Висновки та перспективи подальших досліджень. Відтак вважаємо, що розвиток підприємства забезпечується випереджальним розвитком персоналу – його здатністю підвищувати кваліфікацію, здійснювати інноваційну діяльність, забезпечувати інтенсивність розвитку, для чого суб'єкт управління підприємством повинен умотивовувати працівників. Це, на наше переконання, є ключовим концептуальним положенням організації всього процесу управління розвитком підприємства.

Отже, спираючись на результати проведених наукових досліджень, нами надається таке схематичне вираження концепції управління розвитком підприємства (рис. 1).

Узагальнюючи результати проведених досліджень, можна дійти таких висновків: по-перше, вченими не розроблено концепції управління розвитком підприємства, яка б урахувала безперервність цього процесу та провідну роль персоналу у ньому одночасно; по-друге, узагальнення змісту існуючих наукових підходів до обґрунтування концепцій, зорієнтованих

них на розвиток підприємств, дозволило виокремити наукові проблеми та виділити корисні положення, що можуть бути використаними у концепції управління розвитком підприємства.

Ключовим концептуальним положенням є необхідність урахування відкритості системи «підприємство» до зовнішнього середовища та її взаємодії з системами більш високого рівня.

Список використаних джерел

1. Амеліна І.В. Концепція організаційного розвитку машинобудівних підприємств в умовах кризи [Електронний ресурс] / І.В. Амеліна. – Режим доступу: <http://professura.at.ua>

2. Дятлов Н. Три модели жизненных циклов и развития организации / Н. Дятлов // Антикризисный менеджмент. – 2008. – № 11. – С. 11–15.

3. Шаров Ю.П. Стратегічне планування в муніципальному менеджменті: концептуальні аспекти: монографія / Ю.П. Шаров. – К.: УДАУ, 2001. – 302 с.

4. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія / В.В. Пастухова. – К.: КНТЕУ, 2002. – 302 с.

5. Шведчиков О. Концепція сталого розвитку промислового підприємства як системи [Електронний ресурс] / О. Шведчиков. – Режим доступу <http://confiarpv.at.ua>

6. Дєєва К.А. Еволюція концепцій стратегічного управління підприємством [Електронний ресурс] / К.А. Дєєва // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць. – 2011. – № 23 (I). – Режим доступу: <http://eme.ucoz.ua>

7. Алексеенко Н.В. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий / Н.В. Алексеенко // Економіка і організація управління. – 2009. – Вип. № 6. – С. 50–60.

8. Бондарь Н.Н. Сучасні тенденції розвитку підприємств / [Електронний ресурс] / Н.Н. Бондарь. – Режим доступу: <http://www.trn.ua/articles/4724>

9. Фещур Р.В. Управління розвитком машинобудівних підприємств / Р.В. Фе-

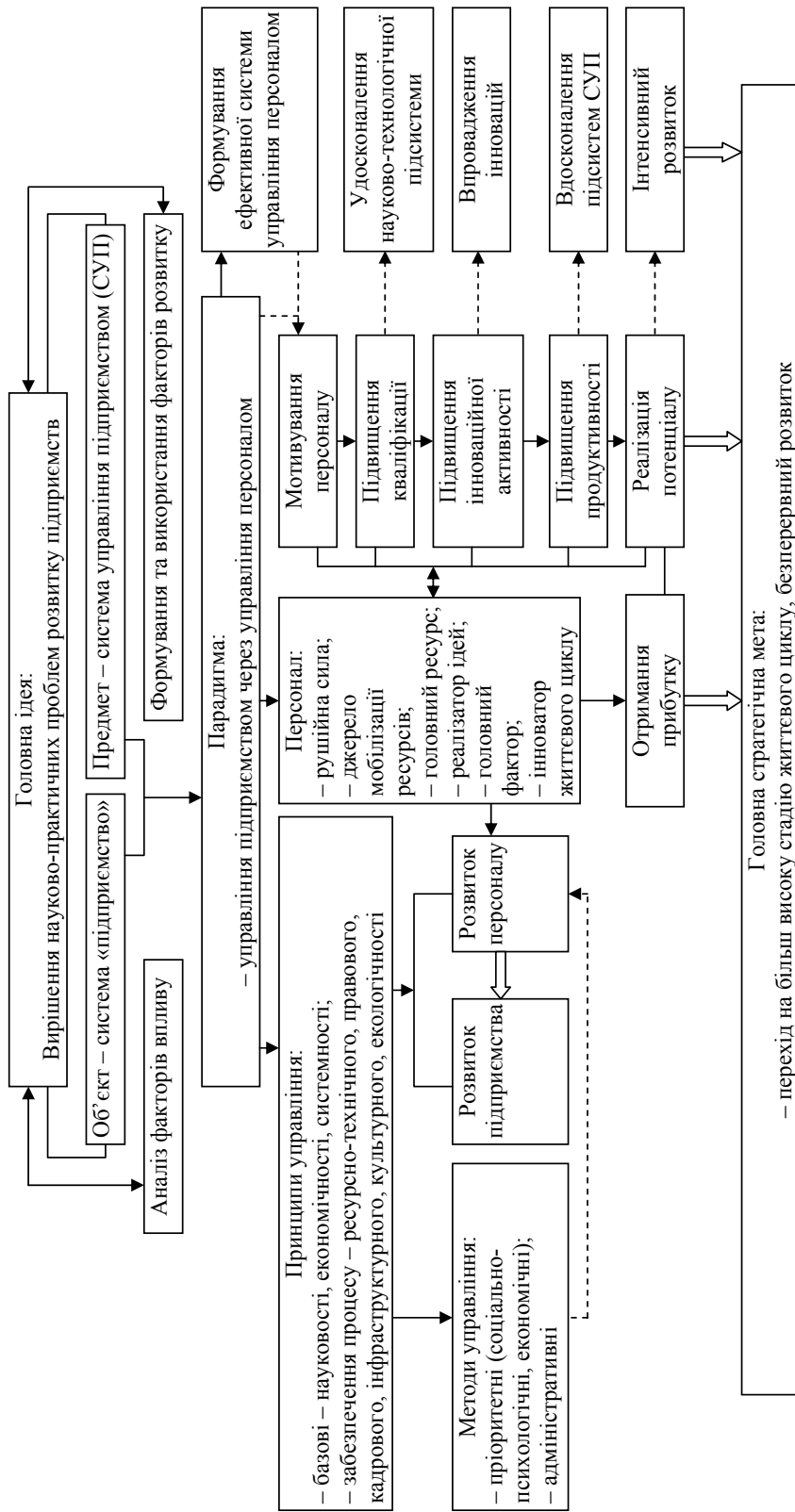


Рис. 1. Науково-практичний зміст концепції управління розвитком підприємства

щур, В.Ю. Самуляк // Видавництво Львівської Політехники, 2008. – № 624. – С. 100–109.

10. Раєвська О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О.В. Раєвська. – Харків, 2006. – 496 с.

11. Глазьев С. Управление развитием – фактор устойчивого экономического роста / С. Глазьев // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления». – 1999. – № 4. – С. 26–31.

12. Дроздов И.Н. Управление развитием организации: учебн. пос. / И.Н. Дроздов. – Владивосток: ПИППККГС, 2001. – 110 с.

13. Блинов А.О. Процессные инновации в системе управления развитием предприятий [Электронный ресурс] / А.О. Блинов, О.С. Рудаков. – Режим доступа: innclub.info/wp-content/.../блинов_рудакова_6_конк_кач_дд_ИТР.doc

14. Козыренко Е.И. Управление развитием предприятий на основе качественной моделирования: автореф. дис. ... канд. экон. наук спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность) / Елена Игорьевна Козыренко. – Астрахань, ФГОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет», 2011. – 24 с.

15. Незнахина Е.Л. Управление развитием предприятия на основе модели жизненных циклов: автореф. дис. ... канд. экон. наук спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность) / Елена Леонидовна Незахина. – Нижний Новгород, ГОУ ВПО «Нижегородский государственный технический университет», 2006. – 24 с.

16. Бурьяк А. Управление развитием: монография (отрывки) [Электронный ресурс] / А. Бурьяк. – Режим доступа: <http://bouriac.narod.ru/DC.htm#2>

17. Бакунов О.О. Управление экономичною стійкістю торговельного підприємства: концептуальний підхід [Електрон-

ний ресурс] / О.О. Бакунов, О.В. Сергеева // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vdnuet/econ/2009_3/18.pdf

18. Гулакова Н.В. Нові концепції управління розвитком торговельного підприємства [Електронний ресурс] / Н.В. Гулакова, А.В. Мохова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68122.doc.htm

19. Бакунов О.О. Концептуальний підхід до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства / О.О. Бакунов, М.С. Рошка // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Том 2. – С. 19–25.

20. Соболев В.А. Концептуальная модель системы управления развитием розничной торговли / В.А. Соболев // Механизм регулювання економіки. – 2009. – № 1. – С. 112–120.

21. Волков О.І. Економіка та організація інноваційної діяльності: підручник; 3-тє вид. / І.О. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; за ред. О.І. Волкова та М.П. Денисенко. – К.: ЦУЛ, 2007. – 662 с.

22. Турлакова С.С. Методологические подходы к управлению развитием промышленных предприятий / С.С. Турлакова // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2006. – № 1Е (6). – С. 238–244.

23. Пушкарь А. Стратегическое управление развитием предприятия / А. Пушкарь, А. Тридед // Бизнес-информ. – 1999. – № 11–12. – С. 124–129.

24. Тодаро М.П. Экономическое развитие: пер. с англ. / М.П. Тодаро. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 671 с.

25. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1994. – 702 с.

26. Peter F. Drucker. The Educational Revolution. In «Education, Economy and Society». The Free Press / F. Peter. – N.Y.: Collier-Macmillan Ltd., 1959.

27. Хамініч С.Ю. Управління підприємством на засадах освітнього потен-

ціалу: монографія / С.Ю. Хамініч. – Донецьк: Вид-во ДонНУ, 2006. – 288 с.

28. Дороніна М.С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства: монографія / М.С. Дороніна. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 432 с.

29. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: монография / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Харьков: Изд. дом «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.

30. Лепа Н.Н. Моделирование процессов управления развитием предприятий: монография / Н.Н. Лепа, Р.Н. Лепа, А.И. Пушкаръ / НАН Украины; Ин-т экономики пром-ти: под ред. Н.Н. Лепы. – Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2005. – 448 с.

31. Шульгіна Л.М. Сучасні концепції стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства / Л.М. Шульгіна, В.В. Юхименко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – Т. 2. – С. 79–84.

32. Васильківський Д.М. Формування концепції розвитку економічного потенціалу підприємства / Д.М. Васильківський // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 1 (27). – С. 179–183.

33. Чернышова С.В. Моделирование управления развитием предприятий на основе концепции Кайзен [Электронный ресурс] / С.В. Чернышова, А.Л. Гетьманская. – Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2009/2717.htm>

В статье сформулированы основные требования к содержанию концепции и уточнено ее понятие; раскрыта сущность концептуальных подходов к управлению персоналом и уточнено понятие «концепция управления персоналом»; обоснована концепция управления развитием предприятия, дано ее схематическое выражение; доказана универсальность обоснованной концепции для предприятий любой отрасли экономики.

Ключевые слова: *концепция, предприятие, персонал, развитие, управление.*

The article defines basic requirements for the content of the concept and specifies its meaning; the essence of conceptual approaches to personnel management is revealed; the definition of the concept of personnel management is specified; the concept of the enterprise development management is substantiated and its schematic representation is produced; universality of the valid concept for enterprises in any economic field.

Key words: *concept, enterprise, personnel, development, management.*

Одержано 12.02.2014.

УДК 624:631

I.A. АЖАМАН, кандидат економічних наук, доцент
Одеської державної академії будівництва та архітектури

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБИ В ОБ'ЄКТАХ БУДІВНИЦТВА У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

Обґрунтовано необхідність розробки методичного забезпечення щодо визначення потреби в об'єктах будівництва у сільській місцевості. Сформовано умови, визначено фактори, методи та шляхи забезпечення задоволення потреби в будівлях і спорудах у сільській місцевості. Запропоновано методику визначення потреби сучасних господарюючих суб'єктів у будівництві об'єктів виробничого призначення.

Ключові слова: будівлі і споруди, об'єкти будівництва, потреба, визначення потреби, сільська місцевість, суб'єкт господарювання, методи, фактори.

Постановка проблеми. Актуальність розробки методичного забезпечення визначення потреби в об'єктах будівництва в сільській місцевості ґрунтується на необхідності задоволення як соціально-житлових та культурно-побутових потреб сільських мешканців з метою підвищення рівня якості їх життя та створення гідних умов праці та відпочинку, так і потреб агропромислового комплексу у високотехнологічних та технічних спорудах і будівлях, що відповідають сучасним світовим вимогам щодо їх екологічності, економічності, довговічності та спроможності забезпечити ефективне виробництво, зберігання, промислово переробку та збут в оптимальні строки конкурентоспроможної продукції. Будівництво об'єктів виробничої інфраструктури в сільській місцевості виступає як системні соціально-економічні заходи, реалізація яких сприяє зменшенню витрат на зберігання продукції та скорочення часу на переміщення продуктів від виробника до споживача. Усе це обґрунтовує вагомість визначення умов, факторів та шляхів задоволення потреби в об'єктах сільського будівництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні аспекти проблеми створення та функціонування систе-

ми матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств досліджували такі вітчизняні вчені, як: В.С. Шебанін, П.Т. Саблук, Д.О. Мельничук, М.З. Швиденко, Н.С. Клименчукова та ін. [1–4]. Питання оновлення, модернізації основних засобів у сільському господарстві, зокрема такої їх частини, як будівлі та споруди, розкривали Т.Г. Величко, Г.С. Осіпчук, Т.М. Остапенко та ін. [5–7]. Проте в спеціальній науковій літературі недостатньо уваги приділяється методичному забезпеченню щодо визначення об'єктів будівництва у сільській місцевості, що покликані задовольнити комплекс сучасних соціальних та виробничо-господарських потреб сільських мешканців.

Метою статті є розробка науково-методичного забезпечення щодо визначення прикладної потреби в об'єктах будівництва в сільській місцевості.

Виклад основного матеріалу. Визначення потреби в об'єктах будівництва в сільській місцевості як частини основних засобів аграрних суб'єктів господарювання доцільно проводити на засадах забезпечення ефективного, економічного, ергономічного використання споруд за мінімальних витрат на їх утримання та обслуговування. Для цього варто виходити з таких вихідних положень:

– наявність такого масштабу будівель і споруд у розрізі їх видів, площ, оснащених та інших характеристик, який є достатнім для забезпечення виробництва, зберігання, переробки та транспортування запланованих обсягів сільськогосподарської та продовольчої продукції;

– відповідність об'єктів будівництва вимогам щодо сприяння ефективної виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання сільської місцевості;

– ліквідність об'єктів будівництва, що впливатиме на платоспроможність та загальну фінансову результативність суб'єктів господарювання у сільській місцевості;

– інноваційність – використання в процесі будівництва та будівельних реконструкцій сучасних будівельних технологій і матеріалів, що дозволяє підвищувати економічність споруд, їхню екологічність, експлуатаційну надійність, довговічність, трансформаційність (приспосованість до технологічних особливостей виробництва і зберігання окремих видів сільськогосподарської продукції);

– зручність та легкість догляду за будівлями та спорудами, можливість їх оновлення та реконструкції, що подовжує терміни їх експлуатації, зменшує моральний знос, скорочує ризики виробничих, комерційних, фінансових втрат.

Визначення потреби в об'єктах будівництва у сільській місцевості як соціальної складової, що покликана вирішувати житлові та культурно-побутові проблеми сільських мешканців, передбачає врахування, окрім таких вихідних положень, як ліквідність, інноваційність, зручність, ще й таких:

– сучасність дизайнерських рішень, економічність використання будівель житлового та культурно-побутового призначення;

– відповідність об'єктів будівництва основним потребам сучасної людини, зокрема створення умов для оснащення житловими комунікаціями, засобами зв'язку, Інтернетом;

– безпечність об'єктів та їх придатність для постійного проживання людини.

Будівлі та споруди є невід'ємною складовою матеріально-технічного забезпечення сільських суб'єктів господарювання. Тому при визначенні потреби в об'єктах будівництва необхідно дотримуватися загальних принципів створення та функціонування системи матеріально-технічного забезпечення. До числа основних принципів слід віднести:

– ефективність та екологічну безпечність будівельного процесу, що є економічно взаємовигідним для всіх учасників будівництва об'єктів виробничого призначення в сільській місцевості;

– рівноправність підприємств та організацій всіх форм власності та господарювання при будівництві об'єктів виробничого призначення у сільській місцевості;

– можливість вільного вибору сільськими суб'єктами господарювання постачальників фінансово-кредитних та матеріально-технічних ресурсів, транспортних, інформаційних, сервісних та інших послуг;

– обмеження розвитку монопольних утворень у сфері матеріально-технічного забезпечення суб'єктів господарювання в сільській місцевості та сприяння розвитку добросовісної конкуренції, чесності, відповідальності партнерів;

– реалізацію державної політики сприяння розвитку як сільської місцевості в цілому, так і сільських суб'єктів господарювання, спрямованої на формування підґрунтя для оновлення та розширеного відтворення їх основних засобів, у тому числі виробничих споруд. Реалізації зазначеного принципу буде сприяти зростання платоспроможності суб'єктів господарювання в сільській місцевості за рахунок протекціонізму в межах податкової, цінової, кредитної, інвестиційної, зовнішньоекономічної політики держави;

– створення умов для своєчасного оновлення та відтворення матеріально-технічних засобів. Зазначеному сприятиме реалізація амортизаційної політики як окремим суб'єктом господарювання в

сільській місцевості, так і в межах регіону, держави;

- налагодження системи тісних взаємозв'язків з постачальниками матеріалів, комплектуючих та забезпечення умов, спрямованих на раціоналізацію кількості посередників у ланцюзі руху сільськогосподарської та продовольчої продукції від виробника до споживача. Реалізації зазначеного, на нашу думку, сприятиме створення агрологічних центрів, метою яких буде надання комплексу послуг зі сприяння виробничо-збутовій діяльності суб'єктів господарювання в сільській місцевості;

- підвищення рівня відповідальності як з боку партнерів (постачальників) щодо якості, кількості, строків поставок матеріалів і послуг, так і сільських суб'єктів господарювання за високу якість продукції, вчасність взаєморозрахунків, виконання інших умов і домовленостей.

Задоволення потреби в спорудах виробничого, житлового, соціально-культурного призначення в сільській місцевості може бути реалізовано такими шляхами:

- будівництвом нових споруд або реконструкцією і ремонтом наявних. Цей процес може здійснюватися власними силами суб'єктів господарювання в сільській місцевості або із залученням найманих працівників чи сторонніх організацій, які мають відповідне обладнання, професійний досвід, компетенцію, навички та вміння до виконання таких робіт. Для реалізації цього напряму актуальним є застосування аутсорсингу, який передбачає передачу до виконання на певний строк (рік і більше) визначених у договорі функцій (обслуговування, поточний ремонт будівель тощо) іншим організаціям, фірмам, які спеціалізуються на виконанні робіт, проектів у певній галузі. Зазначене сприятиме підвищенню якості виконання операцій;

- орендою або лізингом споруд у інших суб'єктів господарювання в сільській місцевості;

- придбанням готових об'єктів, придатних до використання.

Проте лише при будівництві споруд можливе врахування потреб та запитів суб'єктів господарювання в сільській місцевості до розмірів, площі, конфігурації, місця розташування, особливостей, характеристик оснащення об'єктів. У результаті будівництва в сільській місцевості здійснюється оновлення, приріст та зміна структури основних засобів господарюючих суб'єктів, що відображається в зведенні нових та реконструкції наявних будівель і споруд відповідно до останніх досягнень науки щодо їх ергономічності, екологічності, автономності, заощадливого використання енергетичних, водних ресурсів. У таких спорудах створюються умови для підвищення: ефективності процесів з виробництва сільськогосподарської та продовольчої продукції, інших процесів допоміжного та обслуговуючого характеру через зростання продуктивності праці, економію матеріально-технічних ресурсів, підвищення комфортності праці тощо. Крім того, у результаті будівництва створюються та оновлюються об'єкти житлово-комунального фонду, соціально-культурної сфери, інженерні споруди та інші об'єкти інфраструктури. Вони спрямовані на створення гідних умов праці та відпочинку сільських мешканців, що сприятиме підвищенню рівня їх мотивації, задоволенню не тільки фізіологічних, а й соціальних, культурних, побутових потреб. Отже, реалізація проектів з будівництва в сільській місцевості є фактором підвищення іміджу сільських суб'єктів господарювання, створення умов до зростання ефективності їх фінансово-господарської діяльності та підвищення якості життя на селі.

Сучасні економічні умови, в яких функціонують сільські суб'єкти господарювання (самофінансування, обмеженість доступу до кредитних ресурсів через високі процентні ставки, труднощі із залученням інвесторів), разом з впливом природно-кліматичних, демографічних, економіко-правових факторів зовнішнього середовища вимагають обґрунтування необхідності будівництва об'єктів виробничого та цивільного призначення на селі.

Фінансові обмеження сільських суб'єктів господарювання певною мірою визначають взаємозв'язок між виробничим та цивільним будівництвом на селі. Так, урахуваючи неприбутковість житлового будівництва та соціально-культурного сектора сільської місцевості, а також інженерно-комунікаційних споруд та шляхопроводів, зведення таких об'єктів доцільно розглядати як забезпечуючу складову при створенні (модернізації) об'єктів виробничого призначення сільських суб'єктів господарювання, орієнтованих на стратегію зростання їх конкурентоспроможності в майбутньому. Тому першочерговим завданням сучасних суб'єктів господарювання в сільській місцевості є визначення потреби в об'єктах виробничого призначення певного типу.

При визначенні потреби в об'єктах виробничого призначення в сільській місцевості необхідно враховувати такі фактори:

- місце розміщення господарюючого суб'єкта. Географічне розташування підприємства впливатиме на його спеціалізацію, а саме – перелік видів діяльності, який доцільно здійснювати в певній місцевості, враховуючи природно-кліматичні, демографічні та інші умови. Так, висока ступінь залежності сільського господарства від природно-кліматичних умов визначає необхідність урахування особливостей районування певних культур рослин. Одночасно демографічні особливості – наприклад, щільність та чисельність населення – є одним з факторів, який доцільно враховувати при розміщенні виробництв, що вирізняються високими витратами на транспортування, швидкістю псування продукції та ін. Отже, розміщення є одним із факторів, що визначають можливий перелік та обсяги будівництва об'єктів виробничого призначення в сільській місцевості;

- спеціалізація суб'єкта господарювання. При визначенні переліку об'єктів будівництва виробничого призначення, а також споруд, що формують виробничу та інженерно-технічну інфраструкту-

ру сільської місцевості необхідно враховувати їх спеціалізацію. Так, суб'єкти господарювання, що характеризуються вузькою (поглибленою) спеціалізацією для своєї діяльності потребують невеликої за різновидами кількості споруд порівняно з багатопрофільними організаціями. Споруди перших будуть вирізнятися вузьким призначенням у їх використанні, а будівлі підприємств з широкою спеціалізацією – можливістю багатоваріантного одночасного використання, трансформації тощо;

- розміри суб'єкта господарювання. Потреба в об'єктах виробничого призначення визначається також масштабами діяльності сільського господарюючого суб'єкта, а також перспективними планами його розвитку. Так, при розташуванні і зведенні об'єктів доцільно завчасно здійснювати планування території господарства з метою забезпечення раціонального використання земельних ресурсів, урахування санітарно-гігієнічних та інших норм будівництва, планів розширення масштабів виробництва та видів діяльності;

- орієнтація на повний цикл виробництва та переробки продукції або окремі його етапи. Не менш важливим питанням при плануванні будівельних робіт є визначення тих етапів виробничого процесу, на яких буде спеціалізуватися підприємство, а також урахування особливостей його збутової діяльності. Так, концентрація на одному або декількох етапах виробництва дозволяє здійснювати будівництво вузькоспеціалізованих об'єктів. Одночасно здійснення не тільки процесів виробництва сільськогосподарської продукції, а й її тривалого зберігання, переробки, транспортування, реалізації через власну збутову мережу вимагають створення відповідних умов, а саме, зведення не тільки виробничих приміщень, а й будівництва спеціалізованого складського господарства, споруд для організації процесу переробки, об'єктів автотранспортного господарства та ін. Також зауважимо, що орієнтація сільського господарюючого суб'єкта не тільки на виробництво продукції, а й на її переробку, збут впли-

ває на розміри самих підприємств, а також на зростаючі потреби в об'єктах виробничої інфраструктури в сільській місцевості тощо;

- стратегія розвитку сільського суб'єкта господарювання та перспективні масштаби виробництва. Перелік необхідних основних засобів і, відповідно, обсягів робіт зі спорудження та реконструкції різних видів об'єктів виробничого призначення в сільській місцевості безпосередньо залежать від стратегічних планів розвитку організації, планів до розширення або зменшення видів діяльності, обсягів виробництва продукції. Тому прийняття управлінських рішень з визначення потреби в будівлях певного типу та основних вимог до них необхідно проводити з урахуванням загальної стратегії розвитку сільського господарюючого суб'єкта.

З урахуванням особливостей діяльності суб'єктів господарювання в сільській місцевості важливе значення має питання визначення джерел фінансового забезпечення потреб у будівництві об'єктів на селі. При його вирішенні пропонується звертати увагу на систему відповідних факторів:

- темпи збільшення обсягів реалізації продукції та прогноз коливання цін на окремі види продукції;

- величина та структура активів підприємства;

- відсоткова ставка та умови отримання кредитів;

- інвестиційний клімат в аграрному секторі економіки;

- наявність державних (регіональних) програм підтримки та фінансування будівництва об'єктів виробничого та цивільного призначення в сільській місцевості.

При визначенні потреби в будівлях і спорудах виробничого, соціально-культурного призначення в сільській місцевості для дотримання умов мінімізації витрат на їх зведення необхідно звертати увагу на наявність існуючих об'єктів, ступінь їх придатності до використання, можливість реконструкції, вартість ліквідації. Наявність об'єктів, придатних до

реконструкції, та її економічна доцільність є фактором, що може внести корективи в план розміщення будівель і споруд у сільській місцевості, перелік та масштаби будівельних робіт, їх вартість. Також для забезпечення економії в процесі будівництва доцільним є використання природних місцевих будівельних матеріалів та їх поєднання із сучасними технологіями заощадливого використання електроенергії, палива та інших невідновлюваних ресурсів.

Отже, при визначенні потреби в об'єктах будівництва в сільській місцевості необхідно провести оцінку наявних будівель і споруд, визначити потребу в різних типах споруд відповідно до планів розвитку суб'єктів господарювання, виявити наявність та перелік об'єктів, що перешкоджають, створюють обмеження при зведенні нових споруд, сформулювати перелік споруд з описом вимог до їх розміру, розміщення, оснащення. При будівництві об'єктів поряд з існуючими спорудами необхідно враховувати їх «сумісність» з точки зору дотримання норм розміщення споруд різного типу призначення, можливостей їх обслуговування. Важливим при зведенні нових об'єктів будівництва в сільській місцевості залишається забезпечення раціональності та ергономічності процесів їх зведення та використання.

У загальному вигляді потреба в будівництві об'єктів у сільській місцевості може визначатися як загальна потреба в будівлях та спорудах певного виду відповідно до планів стратегічного розвитку суб'єктів господарювання мінус наявність таких споруд на початок планового періоду, плюс кількість будівель, які планується ліквідувати (очікуване їх вибуття) у зв'язку з їх фізичним та моральним зносом.

При визначенні потреби в об'єктах будівництва виробничого призначення в сільській місцевості пропонується використовувати такі методи:

- 1) *нормативний* – базується на максимальних обсягах завантаження складських приміщень при дотриманні умов оптимальності їх використання;

ті м² та м³ в розрахунку на 1 працівника відповідно до санітарно-гігієнічних норм, правил безпеки життєдіяльності та ін.;

2) *факторно-аналітичний* – базується на визначенні потреби в площах, конфігурації, оснащенні приміщень відповідно до планів виробництва, зберігання, переробки, транспортування продукції. Так, при визначенні потреби в складських спорудах необхідно враховувати:

– нормативні показники щодо потреби в певних видах сировини та матеріалів, які необхідні для здійснення виробництва одиниці продукції;

– план виробництва продукції в розрізі її видів та обсягів;

– коефіцієнти, необхідні для розрахунку складського об'єму, який необхідний для зберігання одиниці виробничих та товарних запасів певного різновиду;

– коефіцієнти корисного використання складських приміщень;

– вимоги до зберігання запасів тощо.

3) *експертний* – передбачає залучення фахівців, які на основі проведення оцінки наявних об'єктів, їх придатності до використання, планів з виробничо-збутової діяльності сільських суб'єктів господарювання розроблятимуть пропозиції і рекомендації зі зведення нових споруд, реконструкції існуючих. Залучення експертів дозволить провести оцінку і розробити будівельні проекти з використанням іноземного досвіду та досягнень вітчизняної науки в галузі.

Зазначені методи можуть бути також використані і при визначенні потреби в об'єктах цивільного призначення на селі. Проте при їх застосуванні необхідно враховувати суб'єктивний фактор, а саме: побажання індивідуальних сільських забудовників, інших замовників об'єктів житлового, соціально-культурного призначення щодо дизайнерських рішень будівель, їх конфігурації, площ, поверховості, особистих вимог до ергономічних особливостей приміщень, їх обладнання та ін.

У математичному вигляді потребу в будівлях і спорудах виробничого призначення пропонується визначати як:

$$P_{bc} = OVP_i \cdot \sum_{j=1}^n (Z_{ji} \cdot НПП_{z_{ji}}) \cdot K_{kn} - (1) \\ - ППф_j + ППв_j,$$

де P_{bc} – потреба в будівлях і спорудах певного типу;

OVP_i – плановий обсяг виробництва продукції i -того виду;

Z_{ji} – обсяг товарно-матеріальних цінностей j -того виду, необхідний для виробництва одиниці продукції i -того виду;

$НПП_{z_j}$ – нормативна площа приміщення, яка необхідна для розміщення одиниці j -того виду товарно-матеріальних цінностей, які використовуються для виробництва продукції i -того виду;

K_{kn} – коефіцієнт корисності використання приміщення будівлі чи споруди;

$ППф_j$ – наявна фактична площа будівель та споруд, необхідних для розміщення в них товарно-матеріальних цінностей j -того виду;

$ППв_j$ – площа будівель та споруд, необхідних для розміщення в них товарно-матеріальних цінностей j -того виду, які підлягають ліквідації внаслідок їх фізичного та морального зносу;

n – кількість видів товарно-матеріальних цінностей, необхідних для виробництва продукції i -того виду.

Висновки. Вихідними положеннями визначення потреби в будівлях та спорудах у сільській місцевості є спрямованість на вирішення соціально-економічних проблем сільських мешканців, ефективність будівництва та експлуатації, ліквідність, інноваційність, спрямованість на задоволення потреб сільських суб'єктів господарювання тощо. При визначенні потреби в об'єктах будівництва сільської місцевості необхідно враховувати їх місце розміщення, платоспроможність населення та суб'єктів господарювання, виробничо-господарське призначення сільської території, масштаби будівництва, стратегію соціально-економічного розвитку сільської місцевості, наявність та умови джерел фінансування, стан та прогнозовані тенденції щодо обсягу виробництва та продажу сільськогосподарської та продо-

вольчої продукції, динаміку цін, величину та структуру активів підприємств, що функціонують на території сільської місцевості; умови отримання кредитів; інвестиційний клімат в аграрному секторі; наявність державних (регіональних) програм підтримки та фінансування сільського будівництва об'єктів виробничого та цивільного призначення.

Подальші дослідження будуть спрямовані на обґрунтування необхідності розробки та реалізації програм у сфері будівництва об'єктів виробничого призначення з урахуванням особливостей конкретних сільських територій.

Список використаних джерел

1. Шебанін В.С. Системне оновлення і розвиток матеріально-ресурсного потенціалу сільського господарства / В.С. Шебанін. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 276 с.
2. Саблук П.Т. Формування виробничого потенціалу та ринку засобів виробництва / П.Т. Саблук. – К., 2000. – 264 с.
3. Мельничук Д.О. Система матеріально-технічного забезпечення в Україні та формування ринку засобів виробництва

[Електронний ресурс] / Д.О. Мельничук, М.З. Швиденко // Портал «Аграрний сектор України». – Режим доступу: <http://agro.ua.net>

4. Клименчукова Н.С. Науково-теоретичні засади організації управління матеріально-технічним забезпеченням сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Н.С. Клименчукова // Державне будівництво. – 2012. – № 2. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

5. Величко Т.Г. Розвиток матеріально-технічного забезпечення підприємств АПК: автореф. дис. ... канд. екон. наук / Т.Г. Величко. – Сімферополь : НУ-БіПУ, 2009. – 20 с.

6. Осіпчук Г.С. Джерела відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Г.С. Осіпчук // Матеріали економічної наукової Інтернет-конференції. – Режим доступу: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/831/>

7. Остапенко Т.М. Формування матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук / Т.М. Остапенко. – Луганськ: ЛНАУ, 2008. – 20 с.

Обоснована необхідність розробки методического забезпечення для определения потребности в объектах строительства в сельской местности. Сформированы условия, определены факторы, методы и пути обеспечения удовлетворения потребности в зданиях и сооружениях в сельской местности. Предложена методика определения потребности современных субъектов хозяйствования в строительстве объектов производственного назначения.

Ключевые слова: *здания и сооружения, объекты строительства, потребность, определение потребности, сельская местность, субъект хозяйствования, методы, факторы.*

The necessity of methodological provision developing is substantiated for determining the need for facilities construction in rural areas. The conditions were formed; the factors, methods and ways to ensure the needs of business subject in buildings and facilities in rural areas are specified. The method of determining the needs of today's business subject in building objects of production purposes is offered.

Key words: *buildings and facilities, construction objects, need, determining needs, rural areas, business subject, methods and factors.*

Одержано 24.01.2014.

УДК 658.5

О.В. КУЗЬМЕНКО, старший викладач
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядається організаційно-економічний механізм стратегічного управління машинобудівним підприємством. Запропоновано виділити в механізмі блок оцінки ресурсного потенціалу, за рахунок чого можна визначити пріоритетні напрями впливу на ресурсний потенціал на підставі ефективної комбінації ресурсного потенціалу. Оптимальна комбінація визначається за ромбом, на кінцях діагоналей якого відображаються виробничі, фінансові, трудові та інформаційні ресурси.

Ключові слова: механізм, стратегічне управління, ресурсний потенціал, підприємство, ідентифікація.

Вступ. У сучасних умовах розвитку національної економіки та суттєвого впливу на неї глобалізації світової економіки перед машинобудівними підприємствами постають принципово нові завдання щодо забезпечення ефективності функціонування. Це викликає необхідність системного дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища з метою запобігання зниженню темпів виробництва, забезпечення конкурентоспроможності продукції і досягнення конкурентних переваг.

У цьому сенсі оцінка ресурсних можливостей підприємства, яка є інструментом їх досягнення, має важливе значення для прийняття управлінських рішень щодо стратегії й тактики його розвитку, які можуть бути реалізовані за умови досягнення переваги порівняно з іншими конкурентами за рахунок використання найбільш ефективної комбінації ресурсного потенціалу. Саме ті підприємства, які підтримують достатній потенціал і темпи його зростання порівняно з ресурсним потенціалом основних конкурентів, є прибутковими і конкурентоспроможними, а їх успішність залежить від того, на-

скільки забезпечено відповідність потенціалу зовнішньому середовищу функціонування. Така відповідність досягається завдяки стратегічному управлінню.

Питання стратегічного управління, оцінки та формування потенціалу підприємства розглядали М. Армстронг, О. Ареф'єва, А. Воронкова, В. Гавва, З. Герасимчук, А. Длігач, Л. Зіміна, О. Ліпич, І. Отенко, М. Щепакін та ін.

Однак проблеми стратегічного управління ресурсним потенціалом, пов'язані з його оцінкою і особливостями розвитку підприємства, залишаються невирішеними, але можуть бути вирішені завдяки створенню ефективного організаційно-економічного механізму управління ним.

Метою статті є обґрунтування організаційно-економічного механізму стратегічного управління ресурсним потенціалом підприємства, основним призначенням якого виступає постійна ідентифікація ситуації в конкурентному середовищі та забезпечення швидкості реакції на його зміни.

Результати. Стратегічне управління ресурсним потенціалом підприємства є

складним процесом з акцентом на прийняття ключових рішень щодо діяльності підприємства, спрямованої на забезпечення переваг порівняно з конкурентами за рахунок постійного створення ефективної комбінації ресурсів та їх відповідності змінам зовнішнього середовища. За таким підходом ресурсний потенціал розглядається як система взаємопов'язаних видів ресурсів, що знаходяться у розпорядженні підприємства або можуть бути залучені до його господарської діяльності, комбінація яких дозволяє забезпечити здійснення місії та досягнення стратегічних цілей розвитку на підставі визначення його відповідності потребам внутрішнього середовища, розрахованим за взаємодією із зовнішнім середовищем.

Звідси, важливим моментом є розробка механізму стратегічного управління, за допомогою якого забезпечується виконання поставлених перед підприємством завдань та передбачається проведення коригуючих заходів, спрямованих на приведення змін у відповідність до встановлених мети і завдань. Основним завданням управління ресурсним потенціалом, як стверджує О. Ліпич [1], є реакція підприємства на зміну зовнішніх і внутрішніх обставин, що ґрунтуються на обробці, аналізі й синтезі інформації про зміни зовнішніх і внутрішніх умов.

Підтримуючи цю думку, вважаємо, що проблеми підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства необхідно розглядати за трьома аспектами: об'єкти управління, мета і завдання управління, організаційно-економічний механізм управління. Об'єктами управління ресурсним потенціалом підприємства є джерела його формування, вартісна характеристика, структура, комбінація ресурсів, технології ресурсозбереження та ефективність використання ресурсного потенціалу, що визначається його оцінкою.

Головним елементом у процесі управління є постановка мети та визначення завдань, на основі яких відбувається планування ресурсного потенціалу підприємства, а основною метою управління

ресурсним потенціалом – зміцнення конкурентних позицій підприємства, і, як наслідок, приріст прибутку для забезпечення подальшого зростання.

Дослідження сучасних концепцій стратегічного менеджменту [2–4] дозволило сформулювати авторську концепцію стратегічного управління як науково обґрунтованого проекту підприємства, що забезпечує економічну стійкість підприємства і адаптивний стратегічний вибір його розвитку за рахунок ефективної комбінації ресурсного потенціалу. Це досягається шляхом розширення об'єктів стратегічного управління за рахунок введення до їх переліку ресурсного потенціалу, що дозволяє забезпечити приведення його відповідності до внутрішніх можливостей і підтримку балансу із зовнішнім середовищем. На нашу думку, концептуальна схема стратегічного управління ресурсним потенціалом підприємства передбачає комплекс елементів, у результаті реалізації яких досягається ефективність розвитку. За аналізом середовища функціонування формується ланцюг «місія \Rightarrow цілі (стратегічні, тактичні, оперативні) \Rightarrow рівні управління \Rightarrow структура управління \Rightarrow якість управління \Rightarrow методи управління \Rightarrow оцінка ресурсного потенціалу \Rightarrow прогнозування ресурсного потенціалу \Rightarrow вибір стратегії та її реалізація». Дотримання такої послідовності дій дозволить підприємству через розвиток зберегти і зміцнити позиції на ринку.

Як відомо, процес управління ресурсним потенціалом підприємства складається з окремих управлінських циклів, кожен з яких можна поділити на низку самостійних операцій. Визначення їх переліку пов'язане з тим, що основою методологічного підходу до проблеми управління ресурсним потенціалом підприємства є ідея достатності ресурсів для його життєзабезпечення і розвитку, погодженості (балансу) різних видів ресурсів [5]. Звідси основними принципами, які використовуються для розгляду проблем управління ресурсами, є: достатність ресурсів, оптимізація їхньої структури, перспектива та комплексність використання, системність

у процесі стратегічного управління ресурсним потенціалом.

Тож, для реалізації завдань щодо стратегічного управління ресурсами підприємства слід мати організаційно-економічний механізм, який базується на принципах системності та комплексності [6, 7]. Вважаємо, що доцільно розглядати систему управління як сукупність елементів (структура, функції, ресурси, що забезпечують діяльність організації, потоки інформації, технології), механізм управління як її складову та інструмент забезпечення ефективності використання і нарощування ресурсного потенціалу.

Принцип комплексності підтверджує взаємообумовленість і взаємоузгодженість розвитку системи управління ресурсним потенціалом за взаємозв'язком усіх елементів механізму управління ресурсним потенціалом підприємства.

Огляд дефініцій щодо механізму управління [8–10] дозволив визначитися, що усі сфери управління елементами потенціалу можна віднести або до організаційної, або до економічної складової і дати йому характеристику як організаційно-економічного механізму управління потенціалом підприємства. Саме такий підхід обґрунтовує чітку структуризацію та виділення функціональних елементів, необхідних для реалізації управлінських рішень, спрямованих на досягнення конкретних цілей об'єкта управління шляхом впливу на середовище функціонування з використанням ресурсного потенціалу.

Виходячи з того, що ресурсний потенціал характеризується не тільки кількісно-якісними показниками на момент дослідження, а й співвідношенням його величини та складу потребам підприємства і цільового ринку його діяльності, доцільно застосувати ромб потенціалу, де на кінцях діагоналей відображаються види ресурсів.

Ґрунтуючись на ресурсній концепції, яка є статичною і визначається можливостями підприємства створювати достатній ресурсний потенціал, та концепції динамічних здатностей, основою якої є результативність роботи досвідчених мене-

джерів, у роботі виокремлено як складові виробничий (ВП), фінансовий (ФП), трудовий (ТП) та інформаційний (ІП) потенціали. На наш погляд, саме вони дозволяють забезпечити необхідний ресурсний потенціал для реалізації стратегії, виходячи з комплексного аналізу ринкової ситуації, який стає основою для визначення стратегічного набору рішень щодо подальшого розвитку. Важливим є не стільки послідовність їх формування та використання, стільки оптимальна комбінація, координація і міжвидові зв'язки, що дозволяє підвищити ефективність діяльності машинобудівного підприємства і забезпечити високу конкурентоспроможність порівняно з конкурентами в сегментах ринку.

Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом машинобудівного підприємства слід розглядати як найбільш активний елемент системи управління, основним призначенням якого є постійна ідентифікація ситуації в конкурентному середовищі та забезпечення швидкості реакції на його зміни.

У цьому зв'язку організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом машинобудівних підприємств розглядається як багатофункціональна і багатокомпонентна система, що складається з комплексу взаємопов'язаних структурних компонентів, які забезпечують ефективність управління (рис. 1). Серед них як найбільш впливовий компонент на результати діяльності виділено оцінку ресурсного потенціалу.

Структура організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом підприємства за нашим підходом є комплексом компонентів, а саме: суб'єкти та об'єкти управління; послідовність етапів впровадження та використання стратегічного управління ресурсним потенціалом машинобудівного підприємства; завдання стратегічного управління ресурсним потенціалом; оцінка ресурсного потенціалу: послідовність, результати та наслідки; розробка заходів забезпечен-

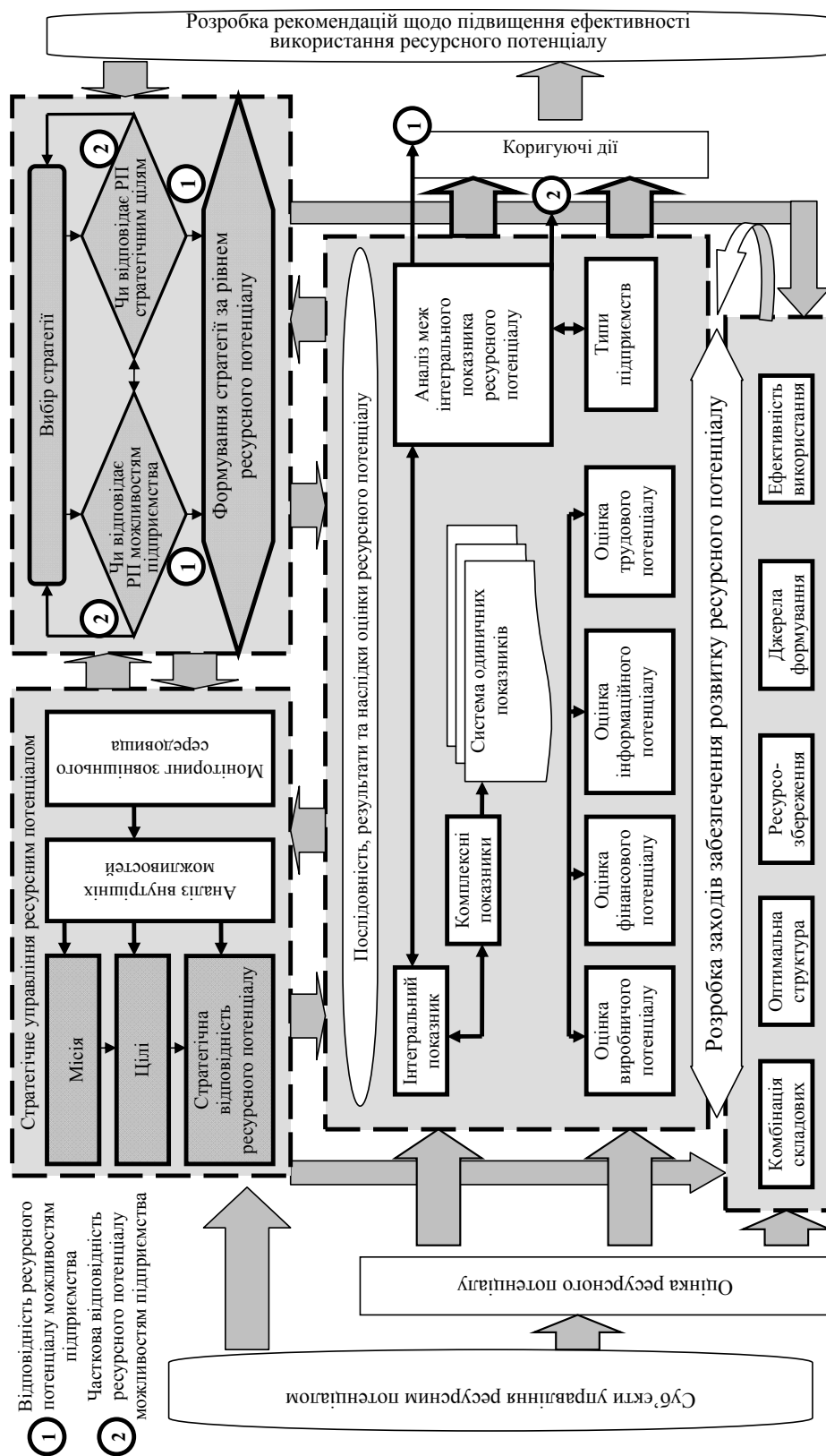


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом підприємства

ня розвитку ресурсного потенціалу; аналіз меж інтегрального показника ресурсного потенціалу; коригувальні дії у разі часткової відповідності ресурсного потенціалу вимогам підприємства; розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу.

Суб'єктами управління ресурсним потенціалом є менеджмент конкретного підприємства (власник). Саме топ-менеджмент розробляє місію і визначає цілі підприємства. Для досягнення цілей розвитку підприємств ресурсний потенціал повинен являти собою не просто механічний набір окремих видів ресурсів, а систему взаємопов'язаних оптимальних кількісних і якісних ресурсних пропорцій, тому для формування такого ресурсного потенціалу необхідно ефективно управляти процесом його створення, нарощування, розвитку та використання, що досягається шляхом стратегічної відповідності ресурсного потенціалу вимогам розвитку підприємства за аналізом внутрішніх можливостей та моніторингом зовнішнього середовища.

Одним із найважливіших елементів організаційно-економічного механізму є процес оцінки ресурсного потенціалу машинобудівного підприємства, бо саме оцінка дозволяє досягати цілей та вирішувати поставлені завдання. При цьому необхідно відзначити, що коли потенціал бізнесу розглядається як сукупність наявних ресурсів, його оцінка зумовлює необхідність встановлення якісних і кількісних характеристик окремих видів ресурсів, а також розробку параметрів, що описують ресурсний потенціал у цілому.

Аналізуючи потенціал як здатність ресурсів давати певні результати і забезпечувати функціонування підприємства, слід погодитися з думкою, що використання результатуючих характеристик дозволяє забезпечувати ефективність його розвитку. Саме тому організаційні процедури є інструментарієм розвитку ресурсного потенціалу, забезпечуючи: комбінацію складових, формування оптимальної структури, ресурсозбереження,

обґрунтування джерел формування ресурсного потенціалу та ефективність його використання.

У разі неможливості забезпечення ресурсних можливостей потенціалу через нестабільність слід коригувати ресурсні пропорції і такий елемент у механізмі передбачено. Зважаючи, що завданням управління є максимально продуктивне використання наявного ресурсного потенціалу, важливим бачиться виділення в механізмі розробки рекомендацій щодо підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу.

Висновки. Таким чином, стратегічний розвиток машинобудівного підприємства потребує передусім ресурсного забезпечення його можливостей. Тому важливими є оцінка наявного ресурсного потенціалу та рівня його використання, визначення невикористаних можливостей, оптимізації ресурсів підприємства і джерел їх формування як інструментів стратегічного управління, де організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом підприємства є важливим елементом і потребує детального обґрунтування.

Список використаних джерел

1. Ліпич О.М. Ефективність виробничо-ресурсного потенціалу підприємства: фактори впливу та критерії оцінки / О.М. Ліпич // Науковий вісник НЛТУУ. – 2005. – Вип. 15.5. – С. 356–364.
2. Длігач А.О. Стратегічне маркетингове управління: монографія / А.О. Длігач. – К.: Алеута, 2012. – 272 с.
3. Зими́на Л. Стратегическое управление предприятием: структурно-функциональная модель / Л. Зими́на, Л. Ефремов // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 9. – С. 77–83.
4. Никонова А. Стратегическое планирование и развитие предприятия: основы адаптивного подхода / А. Никонова // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 9. – С. 106–119.
5. Ареф'єва О.В. Управління потенціалом розвитку підприємств: моногра-

фія / О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с.

6. Воронкова А.Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А.Е. Воронкова, Ю.С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 33–35.

7. Герасимчук З.В. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізми його нарощування / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська. – Луцьк: ЛДТУ, 2003. – 244 с.

8. Армстронг М. Менеджмент: методы и приемы: пер. с 3-го англ. изд. / М. Армстронг. – К.: Знання-Прес, 2006. – 876 с.

9. Щепакін М.Б. Методический подход к оценке эффективности использования ресурсов на предприятиях хлебопродуктового подкомплекса / М.Б. Щепакін, В.М. Цицилина // Научно-технические ведомости СПбГПУ: «Экономические науки». – СПб.: Изд. Политехнического университета, 2007. – № 4 (52) – С. 36–44.

10. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: колективна монографія / за ред. В.А. Павлової. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет економіки та права імені Альфреда Нобеля, 2011. – 352 с.

Рассматривается организационно-экономический механизм стратегического управления машиностроительным предприятием. Предложено выделить в механизме блок оценки ресурсного потенциала, за счет чего можно определить приоритетные направления воздействия на ресурсный потенциал на основании эффективной комбинации ресурсного потенциала. Оптимальная комбинация определяется по ромбу, на концах диагоналей которого отражаются производственные, финансовые, трудовые и информационные ресурсы.

Ключевые слова: механизм, стратегическое управление, ресурсный потенциал, предприятие, идентификация.

The organizational and economic mechanism of strategic management at a machine-building enterprise has been considered. It has been proposed to mark the block of resource potential assessment in the mechanism, which helps to define the priority areas of impact on the resource potential basing on the efficient combination of resource potential. The optimal combination is determined by the diamond, which has at the ends of its diagonals manufacturing, financial, human and information resources.

Key words: mechanism, strategic management, resource potential, enterprise, identification.

Одержано 12.02.2014.

УДК 658.5:331.108

В.Л. ПІКАЛОВ, кандидат хімічних наук, старший науковий співробітник,
доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ЩОДО ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ ТАЛАНОВИТИМИ ПРАЦІВНИКАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті викладено результати теоретичного дослідження, присвяченого проблемам управління талановитими працівниками суб'єктів господарської діяльності, яким властиві певні особливості організаційної поведінки. Обґрунтовано вимоги до менеджменту щодо забезпечення підвищення внеску талановитих працівників в ефективність діяльності суб'єктів господарювання.

Ключові слова: талант, виявлення талановитих працівників, управління талантами.

Вступ, постановка проблеми. Визначальними векторами зростання сучасної економіки стали високоінтелектуальні галузі і новітні типи виробництва, що базуються на інтелекті як основному виробничому ресурсі інноваційної економіки. При цьому впровадження інновацій вимагає систематичного розвитку здатності персоналу суб'єктів господарської діяльності виробляти унікальні підходи до ухвалення рішень і вирішення проблем у різних галузях економіки. Рівень освіти, інтелект основної маси персоналу нині виступають найважливішим ресурсом трансформації знань у новітні продукти, процеси і послуги. У той же час більшою мірою адаптація суб'єктів господарської діяльності до вимог зовнішнього середовища, що систематично змінюється, залежить від креативності, творчої здатності, таланту невеликого числа неординарних осіб організації. Проте відсутність ясності в розумінні сутності талановитих працівників у діяльності суб'єктів господарювання створює плутанину і призводить до непорозумінь, головним чином тому, що приховує основні відмінності в уявленнях про неї. Конфлікт, що виникає між цими уявленнями, робить управління талантами суб'єктів господарської діяль-

ності дуже складним завданням. До того ж, найбільш талановиті люди в організаціях, будучи одними із найбільш гідних, як правило, є самими некерованими.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз існуючих теоретичних уявлень про особливості організаційної поведінки талановитих працівників суб'єктів господарювання, та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності їхньої поточної і перспективної діяльності на базі удосконалення управління останніми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На цей час значно еволюціонували наукові пошуки шляхів удосконалення трансформації знань у новітні продукти, процеси і послуги суб'єктів господарської діяльності. Науковці з різних боків досліджують це питання, особливо приділяючи увагу ролі талановитих працівників у підвищенні ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Зокрема проблемі управління талановитими працівниками присвячено наукові праці С. Блоха, Г. Броунінга, П. Друкера, Д. Кехо, А. Робертсона, П. Сенге, Д. Уоткінса та ін.

Однак комплексне вирішення цієї проблеми для суб'єктів господарювання далі залишається актуальним, тим паче в умовах незворотного переходу суспільства до інноваційної економіки.

Основний матеріал і результати дослідження. Термін «управління талантами» (англ. Talent Management) було введено Девідом Уоткінсом на початку 90-х років минулого століття в процесі розробки основних підходів до управління людським потенціалом суб'єктів господарської діяльності в умовах стрибкоподібного темпу зростання науково-технічного прогресу. З точки зору Уоткінса управління талантами є певною сукупністю інструментів управління персоналом, використання якої дозволяє організації притягати, ефективно використовувати і утримувати працівників, що роблять найбільш істотний внесок у розвиток організації [1].

Проведений нами аналіз літературних даних свідчить, що на початок нинішнього століття склалися два основні підходи до уявлень про управління талантами [2, 3]. Перший розглядає управління талантами як набір процесів управління персоналом, що забезпечує суб'єкти господарської діяльності результативними і високоефективними працівниками. У рамках цього уявлення немає необхідності виділяти істинно талановитих людей із загального числа максимально ефективних працівників організації, які забезпечують чітке виконання цілей і завдань останньої.

Другий підхід – розглядає управління талантами як набір спеціальних технологій і інструментів керівництва особливо обдарованими людьми, що має на увазі необхідність чіткого поділу працівників на особливо обдарованих та інших ефективних.

Безумовно, феномен видатних індивідуальних здібностей талановитих людей привертав увагу людства практично впродовж усієї історії його існування. При цьому у вивченні цього феномену виділилися три основні напрями:

- походження і природа здібностей;
- типи і методи діагностики окремих видів здібностей;
- закономірності формування і розвитку здібностей.

Зокрема, в історії філософії впродовж досить тривалого періоду часу здіб-

ності індивідуума пояснювалися як особливі властивості душі, спочатку надані індивідуумові [4, 5]. Лише наприкінці XVII ст. англійський філософ Джон Локк у своїй книзі «Досвід про людський розум» та французькі матеріалісти XVIII ст., піддавши критиці божественне розуміння походження здібностей людини, висунули тезу про формування здібностей індивідуума умовами його існування, головним чином, вихованням і політичним устроєм суспільства, а також особистим досвідом.

Подальший розвиток учення про здібності індивідуума отримало у філософії марксизму. Подолавши механістичність уявлень французьких матеріалістів, марксизм висунув тезу про необхідність діалектичного підходу до трактування впливу внутрішніх (анатомо-фізіологічних особливостей організму) і зовнішніх (процесів здійснення різноманітної діяльності, складних взаємодій з іншими членами суспільства) на формування і розвиток здібностей людини. Цей підхід надихнув дослідників на розробку методології, методів і інструментів виявлення, розвитку і цілеспрямованого управління обдарованими особами.

На жаль, до теперішнього часу єдиної і загально визнаної типології здібностей не розроблено і в психології, що значною мірою стримує зростання ефективності управління неординарними особами суб'єктів господарської діяльності, виключно важливого в умовах інноваційної економіки. Хоча потрібно визнати, що сучасні досягнення психології зробили безперечний внесок у розвиток діагностики здібностей, що склалися, а також можливості їх формування і розвитку з метою професійної орієнтації індивідуумів [6]. До того ж, сучасна об'єднана концепція психології і педагогіки щодо можливості розвитку здатностей індивідуума шляхом створення особової установки широко увійшла до практики формування здібностей індивідуума до конкретного виду діяльності [7].

Що ж до існування множинності трактувань поняття «талант», то, не вдаю-

чись до широко відомої етимології цього слова [8], можна відзначити, що в загальному випадку під талантом розуміють певний якісний рівень розвитку здібності індивідуума.

Так, за Ф. Брокгаузом і І. Ефроном: «Талант – високе природне дарування, видатна здатність до якої-небудь діяльності. Талант має потребу систематичного вправління, щоб досягти досконалості. Талант від генія відрізняється меншою мірою творчої оригінальності» [9]. Їм вторить В.І. Даль: «Талант – природний дар, дарування людини і здатність до чого-небудь. Талановитий – обдарований природними здібностями» [10].

У суперечливих трактуваннях сучасних вчених про сутність і природу таланту [11–13] все ж можна виявити деяку спільність, що визначає талант як парадоксальну здатність індивідуума спонтанно задіювати підсвідомі ресурси власної психіки в напрямі покликання або громадського інтересу.

Сучасному менеджменту також властива різноманітність поглядів на сутність таланту і його ролі у діяльності суб'єктів господарювання [14]. Але, на наш погляд, найпереконливіше виглядає таке його трактування: талант – це сукупність здібностей людини: властивих йому дарувань, умінь, знань, досвіду, інтелекту, розсудливості, характеру, енергії, здатності до навчання і професійного зростання. При цьому найбільш прийнятний спосіб виявлення талантів полягає в оцінці ефективності поточної діяльності працівників і очікуванні досягнення ними високих результатів у майбутньому. Для менеджменту талант – це складний набір очікувань. Саме очікування – це не досить ясна величина, яка лежить в основі сучасних визначень талановитих працівників суб'єктів господарської діяльності, це часовий аспект, що тягнеться в майбутнє. Менеджмент чекає від талановитих працівників виняткової ефективності – як у сьогоденні, так і в майбутньому. Очікування можуть бути більш-менш реалістичними, більш-менш обґрунтованими, але вони завжди спрямовані в майбутнє. Хоча в сучасному менеджменті значний

внесок талановитих працівників в ефективність функціонування суб'єктів господарської діяльності не заперечується, тем більш парадоксально, що саме очікуванням, що виникають в професійній діяльності з приходом талановитих працівників, менеджментом досі приділяється явно недостатньо уваги [14, 15].

Істинний талант пов'язаний із творчістю. Саме творчість талановитих працівників є центральним елементом очікувань менеджменту. І цю здатність до творчості необхідно підтримувати спеціальними навичками для досягнення високих результатів. Тому багато в чому роль сучасного менеджменту полягає в навчанні таланту потрібних навичок.

Талановиті люди, як правило, прагнуть бути чітко сконцентрованими на певних цілях і бажаннях, не піддаються тому, що відволікає їхню увагу, уникають обхідних шляхів, старанно опановують необхідні в роботі здібності. Їхня виняткова продуктивність в основному базована на неухильному прагненні, максимальній концентрації і всепоглинаючій старанній роботі.

Талант відрізняється підвищеною здатністю до адаптації в професійному середовищі, широким кругозором, мірою гнучкості, незмінною допитливістю, постійною потребою в освіті. Талановитий працівник прагне до самоаналізу і активної діяльності. Справжній талант працює в тандемі з суб'єктом господарської діяльності. Він тісно пов'язаний зі свободою вираження і творчості. Талант має відтінок винятковості, від нього чекають винахідливості і оригінальності. Талановиті працівники часто виступають новаторами, здатні діяти нестандартно. Проте талант втрачається в організаціях, якщо він не упевнений, що його неординарність і новаторство будуть схвалені. Талановиті працівники потребують систематичної підтримки з боку менеджменту, і ця підтримка має організаційне значення.

Талановиті працівники прагнуть до особистого зростання, постійного руху вперед, свідомості і результату, дії і вибору, невимушеності, мають підвищене почуття власної гідності. Вони схильні ба-

чити себе незалежними у своїх судженнях, але цьому часто протистоять правила, процедури і обов'язки, що існують в організації з традиційною культурою організаційної поведінки.

Талановиті працівники потребують підвищеної уваги і, як правило, створюють головний біль менеджменту, зануреному у безліч завдань, спрямованих на виконання планів і поточних завдань суб'єкта господарювання. Тому менеджмент все ще схильний оцінювати вище саме старанних працівників, що не завдають йому занепокоєння.

Талановиті працівники прагнуть працювати з такими менеджерами, у яких можуть вчитися, які часто направляють їх для навчання в інші підрозділи і організації та надають можливості шукати власні шляхи вирішення поставлених перед ними завдань. Їм подобається брати на себе відповідальність, бути самодостатніми і самостійними. У них розвинене почуття власної гідності, і вони прагнуть до свободи самовираження, але при цьому потребують підтримки в створенні умов, що забезпечують можливість підвищення кваліфікації в процесі виконання роботи.

Такі працівники у більшості своїй нетерплячі, хоча не завжди ясно уявляють, чого хочуть, але точно знають, що хочуть бути в русі. Вони не люблять виконувати роботу, яка їм не подобається. У той же час талановиті працівники не замикаються тільки на себе, вони хочуть бути частиною великої мети, бажають брати участь у заходах і обертатися в ділових колах, які варті їхніх уваги і зусиль [3].

Трудність управління талантами обумовлюється також і тим, що часто їх бажання і спрямування не збігаються з вимогами менеджменту, спрямованими на рішення конкретних поточних проблем суб'єкта господарювання. Так, прагнення талановитих працівників до особистого зростання, з одного боку, забезпечує суб'єкт господарювання ретельними і старанними учнями (вони демонструють виняткову пристрасть до навчання, виявляють вражаючу енергію, допитливість і зосередженість на тих предметах, які їм цікаві), а з іншого – може сприяти глибо-

кому зануренню останніх у навчання для майбутніх звершень на шкоду виконанню конкретної поточної роботи.

Прагнення талановитих працівників до свідомості і відповідальності за результати виконуваної роботи вітаються менеджментом, проте воно дуже часто пов'язане з невмінням талантів притягати для виконання завдань інших працівників. Талановиті працівники звиклі нести особисту відповідальність за результати, досягнуті власними зусиллями, на силу вступають у співпрацю і приймають допомогу інших [14].

Тому успішне управління талановитими працівниками вимагає забезпечення їх такими завданнями, які збігаються з їхніми власними спрямуваннями. Таким чином, управління цими працівниками посилює відповідальність менеджменту, закликає до діяльного мислення і обдуманих вчинків.

Значна трудність в управлінні талановитими працівниками полягає і в тому, що менеджмент повинен визнавати їх індивідуальність, і, отже, ретельно виявляти, що рухає кожним з них у кожному конкретному випадку.

Талановиті працівники мають власні цінності, визначені ними самостійно. У більшості випадків вони не приймають цінностей організації і авторитетних осіб. Часом їх занадто індивідуальні цінності і невимушена манера поведінки не вписуються в цінності організації, завдаючи тим самим значного збитку корпоративній культурі суб'єкта господарської діяльності. Це, безумовно, створює виняткові труднощі для менеджменту, що прагне, з одного боку, не допустити деформацію організаційної культури талантами, а з іншого – понизити тиск обмежень, властивих організаційній культурі, на останніх. Тому стосунки між менеджментом і талановитими працівниками суб'єкта господарської діяльності зазвичай напружені.

Таким чином, управління талановитими людьми є безперервним процесом управління конфліктами, які обумовлені відмінностями в очікуваннях талантів і менеджменту. Адже менеджмент схильний чекати від талантів, у першу чергу,

ефективності виконання цілей і завдань суб'єктів господарської діяльності в певний момент або в майбутньому, тобто реалізації більшою мірою своєї особистої зацікавленості, ніж інтересів талановитих працівників. Тоді як таланти досягають високої ефективності виконання, як правило, лише при збігу напряму творчих пошуків, що цікавить їх, з поставленими перед ними завданнями, чекаючи при цьому підтримки організації і персонального зростання. Хоча творчість, безумовно, підтримується менеджментом, але вільнодумство і свавільний вибір напряму творчого пошуку не завжди прийнятні в складній організаційній структурі суб'єкта господарської діяльності, що вимагає загального порядку. Тому менеджменту необхідно систематично, але ненав'язливо, здійснювати переорієнтацію спрямувань талантів у корисні дії, відкривати їм ширші можливості виявити себе в рішенні нагальних проблем організації. Хоча талановиті працівники суб'єктів господарської діяльності, як правило, є чудовими виконавцями, проте, менеджмент не повинен залишати їх наодинці з роботою, навіть якщо останні систематично намагаються на свободі дій.

На наш погляд, систематично приділяючи увагу талановитим працівникам, підкреслюючи роль таланту в виконанні завдань, менеджмент може збільшити цінність останніх, підказуючи куди необхідно зробити їх особистий внесок і допомагаючи об'єктивно оцінювати можливість їхнього зростання і прагнення. Бо надихати працівників на те, щоб бути несхожими на інших, не тільки ризиковано але й корисно.

Крім того, менеджмент зобов'язаний допомагати талановитим працівникам бути інформованими про ситуацію і особливості стану суб'єкта господарської діяльності, підтримувати їхнє вміння кидати виклик існуючому стану речей та справлятися з властивою організації статичністю. Тому що ця інформація – ключ до особистої ефективності талановитих працівників, які шляхом перетворення ідей на дію на базі більш широкого підходу здійснюють вирішення поточних і пер-

спективних проблем суб'єктів господарської діяльності.

Саме менеджмент повинен займатися питаннями розвитку таланту. З цієї метою необхідно забезпечити талановитих людей достатньою кількістю вільного простору і часу для систематичного спокійного роздуму про виконану роботу заради діставання користі для майбутніх звершень, оскільки саме роздуми дозволяють вивчити проблему з різних точок зору, розглянути різні варіанти. Роздум – прекрасний інструмент здобування уроків з власного і чужого досвіду з метою адаптації останнього до нової ситуації.

Висновки. Таким чином, управління талановитими людьми вимагає особливого типу лідерства. При цьому спроби відшукати деякі нові і хитромудрі способи контролю їх діяльності приречені на невдачу, тому що талановиті люди, по суті, некеровані. Тому успіх менеджменту в управлінні талановитими працівниками полягає, мабуть, у встановленні особливих взаємин і налагодженні діалогу особливого рівня.

Від менеджменту талановитим працівникам потрібні повага, можливості, керівництво, але в той же час вони хочуть, щоб їм не заважали. Проте навіть від найталановитіших працівників не можна чекати відповідності очікуванням суб'єкта господарської діяльності, якщо вони дотримуватимуться тільки своїх бажань. Тому менеджменту необхідно систематично підтримувати динамічний баланс між наданням талантам свободи творчості і тимчасовими і тематичними обмеженнями, що спрямовують їхню творчу діяльність у русло цілей і завдань суб'єкта господарювання. Але підтримувати такий баланс надзвичайно важко, бо в цьому питанні менеджмент повинен, мабуть, спиратися не лише на науку управління, а значною мірою і на мистецтво управління. Звідси випливає, що для ефективного управління талановитими працівниками менеджер сам повинен мати певний управлінський талант, тобто поєднання гострого стратегічного розуму, лідерських здібностей, емоційної зрілості, навичок спілкування, підприємницьких ін-

стинктів, функціональних навичок, можливості ризикувати, вміння досягати результатів, а також здатність притягувати, підтримувати і надихати інші таланти. Проте ця вимога, у свою чергу, породжує низку проблем щодо виявлення, залучення та розвитку талановитих менеджерів.

Крім того, управління талантами може бути ефективним тільки при створенні таких умов праці і життєдіяльності обдарованих працівників господарюючих суб'єктів з модифікованою організаційною культурою, в яких корисні здібності, знання і навички можуть бути розвинені і з успіхом реалізовані.

Зрештою, існування низки протиріч у підходах до управління талантами, необхідність посилення мотивації обдарованих індивідуумів до використання власного потенціалу в інтересах організації, вимагають від суб'єкта господарської діяльності створення особливої системи управління талановитими працівниками, органічно вбудованої в його загальну систему управління.

Список використаних джерел

1. Watkins David. Application Framework for Talent Management / D. Watkins. – Softscape, Incorporated, 1998. – 38 p.
2. Уоткінс Д. Система управління талантами / Д. Уоткінс. – М.: Новь, 2004. – 286 с.
3. Майклз Э. Война за таланты / Э. Майклз, Х. Хэндфилд-Джонс, Э. Экслерод. – М.: Фербер, 2005. – 272 с.

4. Великие мыслители Востока / пер. с англ. М. Барановой и др. – М.: КРОН-ПРЕСС, 1999. – 656 с.

5. Великие мыслители Запада / пер. с англ. В. Федорина. – М.: КРОН-ПРЕСС, 1999. – 658 с.

6. Дружинин В.Н. Экспериментальная психология / В.Н. Дружинин. – СПб.: Питер, 2000. – 320 с.

7. Леонтьев А.Н. Формирование и развитие способностей / А.Н. Леонтьев. – М.: Мысль, 1981. – 362 с.

8. Історія філософії: словник / за заг. ред. В.І. Ярошевця. – К.: Знання України, 2005. – 1200 с.

9. Иллюстрированный энциклопедический словарь Ф. Брокгауза и И. Эфрона. – М.: Эксмо, 2006. – 960 с.

10. Даль В.И. Иллюстрированный толковый словарь русского языка / В.И. Даль. – М.: Эксмо, 2006. – 896 с.

11. Кехо Д. Подсознание может все! / Д. Кехо. – Мн: Мысль, 2007. – 176 с.

12. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / П. Сенге. – М.: Олимп-Бизнес, 1999. – 408 с.

13. Поспелов Д.А. Современные представления об интеллекте / Д.А. Поспелов. – М.: Мир, 2008. – 436 с.

14. Блох С. Таланты в бизнесе / С. Блох, Ф. Уайтли. – М.: Слово и дело, 2010. – 384 с.

15. Броунинг Г. Управление талантами / Г. Броунинг. – М.: Академия, 2011. – 236 с.

В статье изложены результаты теоретического исследования, посвященного проблемам управления талантливыми работниками субъектов хозяйственной деятельности, которым присущи некоторые особенности организационного поведения. Обоснованы требования к менеджменту, обеспечивающие повышение вклада талантливых работников в эффективность деятельности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: талант, выявление талантливых работников, управление талантами.

The results of theoretical research, sanctified to the management problems by the talented workers of subjects of economic activity, which some features of organizational behavior are inherent, are expounded in the article. Requirements to the management, providing the increase of deposit of talented workers in efficiency of activity of management subjects, are reasonable.

Key words: talent, exposure of talented workers, management by talents.

Одержано 24.01.2014.

УДК 658.5:338.48

О.В. ВОТЧЕНІКОВА, кандидат економічних наук, доцент
Донецького національного технічного університету

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

Запропоновано модель стратегічного чотирикутника, що розкриває взаємодію конкуренції та кооперації у ринкових відносинах. Викладено сутність стратегії міжорганізаційного менеджменту підприємств туристичної індустрії, що полягає в управлінні структурою ринку. Визначено ієрархічну структуру стратегії формування системи менеджменту підприємств туристичної індустрії.

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

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. В існуючих ринкових умовах в Україні туризм як одна з найбільш перспективних та динамічних галузей світового господарства має всі умови для інтенсивного розвитку. Туризм є важливим фактором забезпечення економічного зростання конкретної країни в цілому та її окремих територій. Роль цієї сфери в структурі глобальної економіки постійно зростає. Туризм та індустрія подорожей вже перетворилися на найбільший сектор світової економіки. Передбачається, що і надалі цей сектор активно розширюватиметься і генеруватиме створення нових робочих місць та буде двигуном національного розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. У наукових працях [1–8] висвітлено теоретичні основи організації та управління туристичним бізнесом, проведено дослідження менеджменту та маркетингу туристичної діяльності. У працях вітчизняних науковців недостатньо мірою досліджено проблеми створення та функціонування системи контролю в системі менеджменту туристичних підприємств. Значну увагу приді-

лено: обліку (формування інформаційної бази контролю) та аналізу (як методичний прийом контролю) витрат туристичних підприємств [1–3]; проблемам контролю з урахуванням специфіки окремих видів туризму [4]. Але залишаються невизначеними вплив ролі та місце якості створюваного туристичного продукту на організацію внутрішнього контролю на підприємстві. У той же час свідченням існування такої потреби є праці науковців, які досліджували проблеми економіки туризму [5–6] та менеджменту туризму [7–8]. Сучасні ринкові умови вимагають від підприємств туристичної індустрії впровадження ефективних методів ведення бізнесу, зокрема стратегічного менеджменту, зорієнтованого на довготривалу систему бізнес-стосунків.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є удосконалення стратегії менеджменту підприємств туристичної індустрії та її окремих складових на підґрунті партнерського підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми і на які спирається автор. Сучасна економічна наука виокремлює провідну рису стратегічної поведінки фірми на ринку, що

врешті-решт розкриває основний зміст стратегії – це зміна структури ринку. Традиційним підходом до поняття маркетингової стратегії є модель «стратегічного трикутника», що була викладена Кенічі Омае (рис. 1):

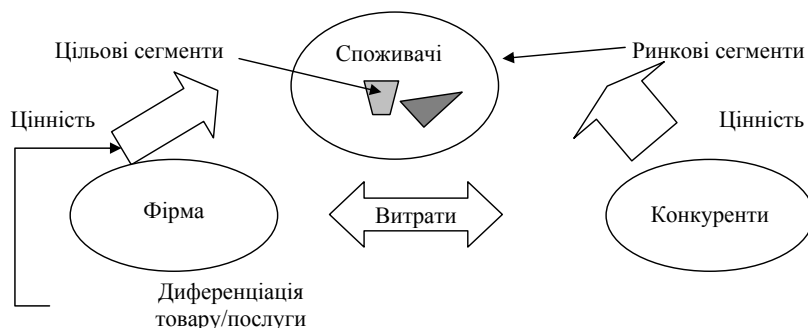


Рис. 1. Стратегічний трикутник [9]

У цьому трикутнику розглядається пряма взаємодія фірми як зі споживачами, так і з конкурентами [9, с. 237–238]. Сутність цієї моделі виходить з основного принципу маркетингової стратегії – досягнення стійкого положення на ринку в умовах конкурентної боротьби. Робін Уїнслі розвиває цей підхід та запропонує «посилений стратегічний трикутник» (рис. 2).

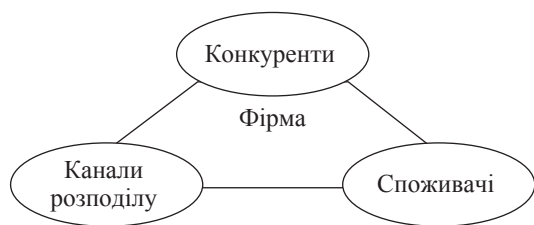


Рис. 2. «Посилений» стратегічний трикутник [9, с. 249]

Розвиток моделі «стратегічного трикутника» відбувся завдяки визнанню ролі посередників у багатьох галузях. Таким чином, «...конкурентна поведінка, що виникає на ринку, може розглядатися як результат... дій як самого виробника, так і роздрібного продавця» [9, с. 249]. Теоретичні, а також практичні дослідження, виконані автором, не заперечують обох підходів, запропонованих зарубіжними вче-

ними, але ж виявляють необхідність їхнього доповнення. Виходячи з моделі конкурентних сил М. Портера, конкурентні відносини присутні не лише між фокусним підприємством та його конкурентами, у них беруть участь інші еле-

менти маркетингового середовища: споживачі, посередники, постачальники, тому «посилений стратегічний трикутник» повинен мати вигляд чотирикутника, з урахуванням ролі постачальників. Багато ринків характеризуються ціновою конкуренцією, а ціна товарів значною мірою визначає вигідність та надійність відносин між постачальниками та покупцями. Таким чином, постачальники виступають як найбільш значуща конкурентна сила, яка обумовлює вибір певної стратегії підприємства-виробника.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах орієнтації підприємств туристичної індустрії на сучасну концепцію менеджменту розгляд відносин між ринковими суб'єктами лише з боку їхньої конкуренції є обмеженим. Поза увагою залишаються такі явища, як кооперація та зговір. На деяких ринках підприємства-конкуренти водночас пов'язані коопераційними зв'язками, виступають у ролі постачальників стосовно один до одного, входять у склад об'єднань. Таким чином, відносини між усіма суб'єктами ринкового середовища впливають на конкурентний стан фокусного підприємства. Отже, стратегію підприємства обумовлюють відносини з

усіма ринковими елементами – передбаченими суб'єктами системи менеджменту туристичних підприємств (СМ). Загально-відомо, що зміст відносин між елементами маркетингового середовища полягає у конкуренції та кооперації. Взаємозв'язок протилежних складових ринкових відносин обумовлює сутність стратегії міжорганізаційного менеджменту. Виходячи з вищевикладеного, автором запропоновано модель стратегічного чотирикутника (рис. 3).

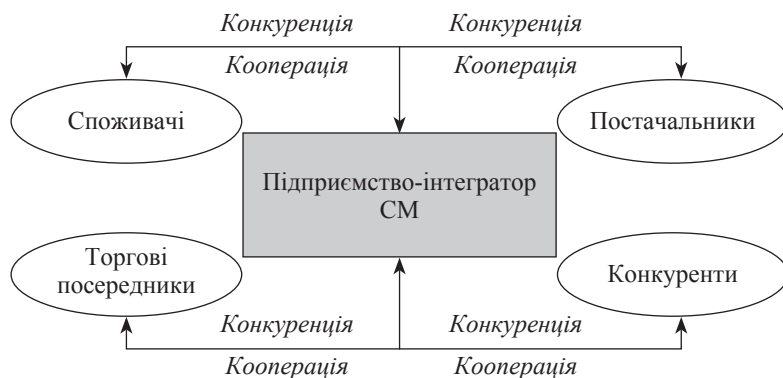


Рис. 3. Стратегічний чотирикутник

Перетворення конкурентних відносин на відносини взаємної підтримки є однією зі складових процесу формування систем менеджменту підприємств туристичної індустрії (СМ), тому конкуренція та її розгляд як погрози для бізнесу переноситься на більш високий рівень, рівень конкуруючих СМ. Суб'єктами конкуренції є СМ, які у сукупності складають ринок туристичних послуг, тому слід говорити про загальну стратегію для систем підприємств, а не для окремих суб'єктів господарювання, як засіб досягнення стійкого конкурентного становища. Таким чином, процес стратегічної діяльності підприємств туристичної індустрії включає два етапи: розробка та впровадження стратегії формування СМ і розробка та впровадження стратегії функціонування СМ.

Загально-відомо, що стратегія як процес обумовлює наявність чотирьох рівнів стратегії:

1) корпоративний;

2) окремого виду діяльності або стратегічного господарського підрозділу (СПП);

3) функціональний (звичайно стосовний до окремих функцій підприємства – маркетингу, фінансів, управління підприємством тощо).

Наявність ієрархічної природи стратегії логічно припускає розробку системи стратегій від загального рівня (корпоративний) до часткового (оперативний). Цей процес розробки і реалізації

стратегії є узагальненим для всіх підприємств, що функціонують в умовах ринкової економіки, незалежно від їхньої орієнтації на будь-яку концепцію менеджменту. Застосовуючи загальний підхід до підприємства-інтегратора, що створює СМ, можна побудувати 4 такі ієрархічні рівні:

1) корпоративна стратегія – стратегія формування СМ туристичного підприємства;

2) стратегії формування окремих систем СМ (системи взаємодії з постачальниками; системи взаємодії з посередниками; системи взаємодії зі споживачами; системи взаємодії з конкурентами);

3) стратегія формування інтегрованого менеджменту туристичних підприємств;

4) стратегії формування функціональних інтегрованих підсистем за напрямками взаємної підтримки підприємств.

Виходячи із усього вищевикладеного, можна стверджувати, що стратегія ме-

неджменту підприємств туристичної індустрії – це вплив та реагування підприємства на структуру туристичного ринку. Відповідно до такого розуміння стратегії на рис. 4 наведено портфель стратегій, що забезпечують виконання стратегії формування СМ підприємств туристичної індустрії. Як видно з рис. 4, стратегія формування СМ містить у собі дві основні стратегії: стратегію взаємодії з ринковими суб'єктами, що не входять до безпосереднього оточення, та стратегію взаємодії з маркетинговим середовищем, що є складною стратегією, і може бути представлена двома складовими: стратегією впливу на маркетингове макросередовище та стратегією взаємодії підприємства-інтегратора з маркетинговим мікросередовищем. Остання, у свою чергу, містить такі стратегії, як стратегія реструктуризації внутрішнього середовища, стратегія взаємодії з контактними аудиторіями, стратегія взаємодії із суб'єктами зовнішнього маркетингового середовища-передбаченими елементами СМ підприємств туристичної індустрії – це стратегія розвитку відносин. Розвиток відносин може відбуватися за певними сценаріями, що відповідають стратегіям: припинення відносин, зниження рівня відносин, збереження рівня відносин, стратегія підвищення рівня відносин. Для реалізації стратегій збереження та підвищення рівня відносин застосовуються функціональні стратегії взаємної підтримки та стратегія взаємної зацікавленості між підприємствами туристичної індустрії.

Виходячи з ієрархічної структури, запропоновано такі рівні стратегії: корпоративний рівень – стратегія формування СМ, рівень окремого підрозділу – стратегія формування окремих систем (система взаємодії з постачальниками, система взаємодії з посередниками, система взаємодії зі споживачами, система взаємодії з конкурентами), стратегія на рівні окремих ринкових суб'єктів – підприємств туристичної індустрії та (або) споживачів – приватних осіб, стратегія на підсистемному рівні – стратегія реорганізації туристичного підприємства.

Туристичне підприємство виконує на ринку функції споживача стосовно до постачальників та функцію постачальника для посередників та кінцевих споживачів. П. Чевертон використовує поняття «стратегічного постачальника» і пише: «... визначення стратегічного постачальника... означає такого постачальника, якому вдалося справити позитивний вплив на саму суть бізнесу свого клієнта» [10, с. 128]. «Постачальник, який розуміє конкурентну позицію свого клієнта і діє так, щоб зміцнити її, забезпечує прискорення свого просування у черзі за отриманням статусу «стратегічного постачальника» [10, с. 128]. Таким чином, туристичні оператори прагнуть стати стратегічними постачальниками стосовно до туристичних агентів та споживачів, з якими вони безпосередньо взаємодіють, і мають певні вимоги до власних постачальників турпродуктів щодо досягнення ними відповідного статусу. Як відзначалося, стратегія формування окремих систем має на меті реструктуризацію існуючої системи відносин. Так, український вчений Ю.П. Дейнека пише, що сутність сучасної реструктуризації «...полягає не тільки у зміні внутрішньоорганізаційних процесів, але й у зміні взаємодії з постачальниками, споживачами, посередниками тощо» [11, с. 282]. Автор вважає, що цей підхід до розуміння реструктуризації найбільш відповідає проблемі, що вирішується в цій праці. Реструктуризація існуючої системи відносин реалізується завдяки оптимальному поєднанню стратегій аутсорсингу та інсорсингу. Дж. Хейвуд розглядає аутсорсинг як дії з «переведення внутрішнього підрозділу або підрозділів підприємства і всіх пов'язаних з ним активів в організацію постачальника послуг...» [12]. Insourcing є протилежним до попереднього сценарію поведінки виробника турпродукту, і означає перенесення окремих складових туристичних послуг на територію підприємства або в безпосередній близькості, нівелюючи залежність від зовнішніх чинників впливу, пов'язаних з транспортними процесами.

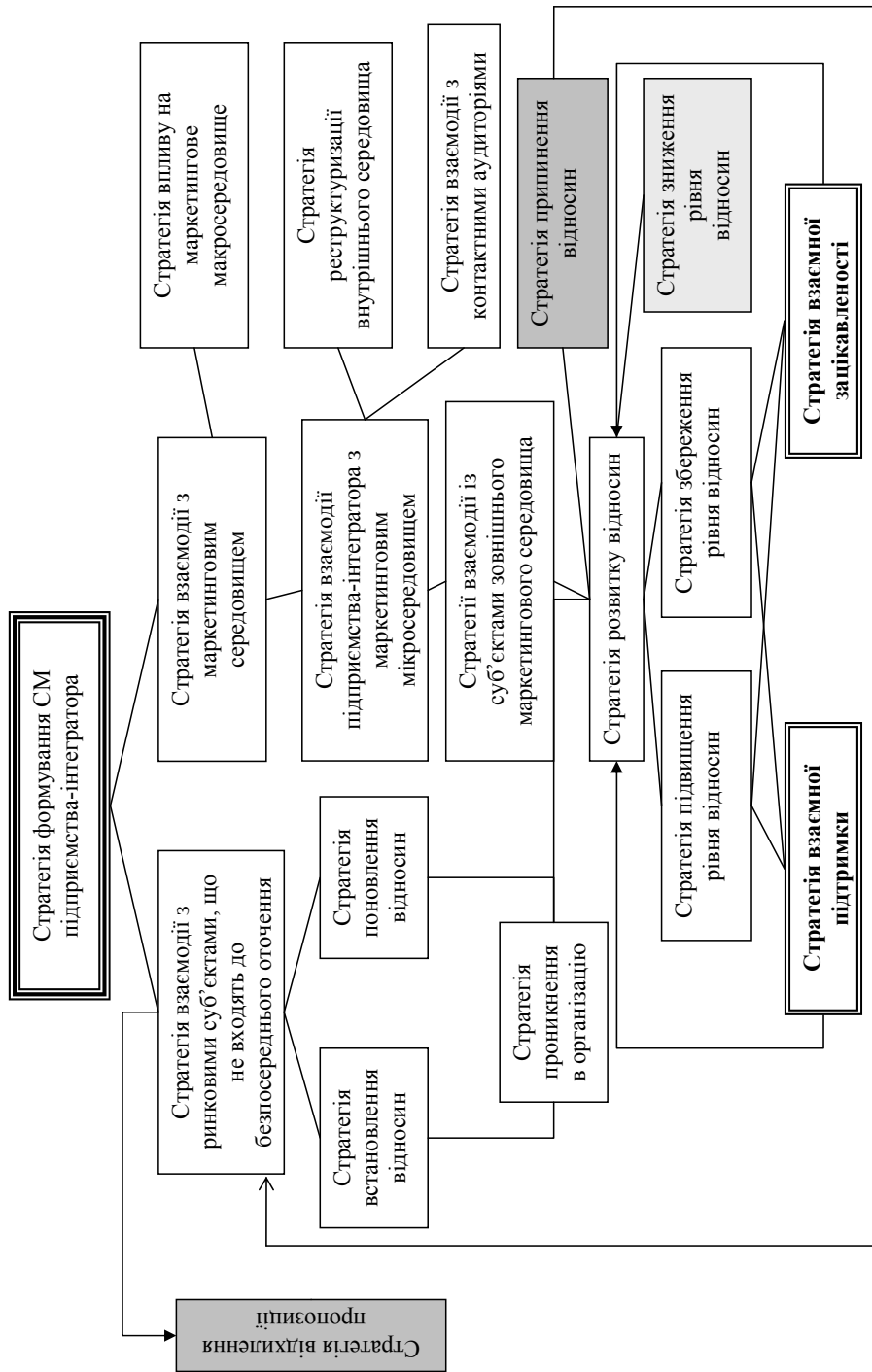


Рис. 4. Портфель стратегій формування СМ підприємств туристичної індустрії

Основою для вибору певної стратегії (аутсорсингу, інсорсингу чи комбінованої) є SWOT-аналіз діяльності підприємств з наряду формування системи міжорганізаційного менеджменту. За допомогою SWOT-аналізу окреслюються напрями щодо розвитку відносин з ринковими суб'єктами, а використання будь-якої з стратегії забезпечує реалізацію сценарію розвитку відносин (збереження рівня відносин, підвищення рівня відносин, зниження рівня відносин, припинення рівня відносин). Переваги використання аутсорсингу: отримання туристичних послуг вищої якості за нижчою ціною, підвищений рівень сервісу; досягнення ефекту спеціалізації, концентрації, синергії, формування інноваційного потенціалу за рахунок взаємодії та партнерства; доступ до матеріальних і нематеріальних активів партнерів; краща адаптивність; пришвидшення потокових процесів; пришвидшення формування вартості для клієнта; можливість контролю та зосередження на якісному виконанні внутрішніх операцій. Недоліки використання аутсорсингу: складність оцінки конкурентоспроможного рівня сервісу на протязі контракту; складність розподілу ризиків та прибутків за договором; послаблення контролю над постачальником; втрата знань і навичок, пов'язані з виконанням функцій, що передаються.

Таким чином, використання комбінованої стратегії для підприємств туристичної індустрії часто є досить вдалим та оптимальним варіантом стратегічного менеджменту, зорієнтованим на побудову та розвиток ефективної системи ринкових відносин.

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок. На підрунті аналізу моделей конкурентних сил розроблено модель стратегічного чотирикутника, що передбачає формування спільної стратегії суб'єктів ринкового середовища як результат конкуренції та кооперації в системі створення цінності будь-якого товару, зокрема туристичного продукту.

Застосовано сучасне розуміння ринку як системи відносин у формуванні концепції стратегічного менеджменту підприємств туристичної індустрії, що полягає у зміні структури ринку задля побудови ефективної системи міжорганізаційного менеджменту.

Запропоновано структуру стратегії міжорганізаційного менеджменту, що ґрунтується на ієрархічній залежності відносин і містить поетапний вибір стратегії залежного від обраного сценарію розвитку взаємовідносин.

У перспективі плануються розробки щодо ризик-менеджменту в процесі реалізації стратегічного розвитку підприємств туристичної індустрії з урахуванням орієнтації на концептуальні засади партнерського підходу.

Список використаних джерел

1. Сметанко О.В. Методика та організація обліку і аудиту витрат у туристській галузі [Текст]: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / О.В. Сметанко. – К., 2004.
2. Богданова Ж.А. Бухгалтерський облік і контроль туристичної діяльності [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / Ж.А. Богданова. – Житомир, 2011.
3. Пожарицька І.М. Удосконалення обліку і аналізу витрат на виробництво туристичного продукту [Текст]: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / І.М. Пожарицька. – Луганськ, 2004.
4. Осадча Т.С. Організація обліку і контролю діяльності в системі сільсько-го туризму (на прикладі суб'єктів господарювання південного регіону України та АР Крим) [Текст]: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Т.С. Осадча. – Херсон, 2007.
5. Гаврилюк С.П. Конкурентоспроможність підприємств на ринку туристичних послуг [Текст]: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.02 / С.П. Гаврилюк. – Київ, 2001.
6. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу [Текст]: моногр. / Т.І. Ткаченко. –

[2-ге вид., випр. та допов.]. – К.: КНТЕУ, 2009. – 463 с.

7. Бойко М.Г. Ціннісно орієнтоване управління в туризмі [Текст]: моногр. / М.Г. Бойко. – К.: КНТЕУ, 2010. – 523 с.

8. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в управлінні суб'єктами туристичної діяльності [Текст]: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04 / С.В. Мельниченко. – К., 2008. – 554 с.

9. Бутчер С. Программы лояльности и клубы постоянных клиентов [Текст]: [пер. с англ.] / С. Бутчер. – М.: Вильямс, 2004. – 272 с.

10. Чевертон П. Работа с VIP-клиентами: практические приемы управления ключевыми клиентами [Текст] / П. Чевертон; пер. с англ. под ред. О.Б. Максимовой. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. – 360 с.

11. Дейнека Ю.П. Організаційна структура управління, орієнтована на споживача: сутність та особливості формування [Текст] / Ю.П. Дайнека // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2005. – № 526. – С. 281–286.

12. Хейвуд Дж. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ [Текст] / Дж. Хейвуд, Брайан. – М., 2002.

Предложена модель стратегического четырехугольника, которая раскрывает сущность взаимодействия конкуренции и кооперации в рыночных отношениях. Изложена сущность стратегии межорганизационного менеджмента предприятий туристической индустрии, которая заключается в управлении рыночной структурой. Определена иерархическая структура стратегии формирования системы менеджмента предприятий туристической индустрии.

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

The model of strategic quadrangle, revealing the interaction of competition and cooperation in market relations is offered. The article presents the essence of the strategy of inter-organizational management companies of the tourism industry, which is to manage the market structure. Hierarchical structure formation strategy management system business travel industry is defined.

Key words: *Inter-system management, strategy management, partnership approach, the tourism industry.*

Одержано 24.01.2014.

УДК 339.92

И.В. ВЛАСОВА, кандидат экономических наук, доцент
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана»

ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

В статье изложены результаты анализа развития мирового рынка венчурных инвестиций, проанализированы отдельные показатели по некоторым странам мира. Исследованы посткризисные тенденции развития мирового рынка венчурных инвестиций, рассмотрена отраслевая структура венчурных инвестиций и их распределение по стадиям инвестирования венчурного капитала.

Ключевые слова: *венчурные инвестиции, венчурный капитал, стадии инвестирования венчурного капитала, венчурное инвестирование, венчурное финансирование.*

Постановка проблемы. Уровень инновационности экономики страны выступает конкурентным преимуществом, определяющим её конкурентоспособность в условиях глобализации. Инновационная модель развития экономики требует разработки масштабных и эффективных инновационных проектов, реализация которых существенно влияет на ускорение модернизации экономики, повышение её конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. Это обуславливает необходимость использования гибких финансовых инструментов, стимулирующих инновационный процесс и концентрации финансовых ресурсов.

Эффективной формой финансового обеспечения инновационных проектов является венчурное инвестирование, а источником финансовых ресурсов выступает венчурный капитал. Увеличение объёмов венчурных инвестиций позволит реализовать высокорисковые инновационные проекты, способствовать активизации инновационной деятельности для обеспечения экономического развития страны в условиях формирования единого инвестиционного-инновационного пространства с масштабным транснациональным пересечением капитала и новейших технологий.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию венчурного финансирования посвящены труды сподвижников процесса становления венчурного капитала: Т. Перкинса, Ю. Клейнера, Ф. Кофилда, Б. Байерса. Вопросам формирования и функционирования венчурных инвестиций уделено внимание российскими и украинскими учеными-экономистами: Ю.П. Аммосовым, А.М. Балабаном, А.А. Дагаевым, Э.А. Фиякселем, Н.М. Фонштейном, А.М. Поручником, Л.Л. Антонюк, Л.И. Федуловой, И.С. Кузнецовой.

Нерешенные части проблемы. Для экономики Украины венчурное предпринимательство выступает новым видом деятельности. Возможные сложности исследования вопросов венчурного предпринимательства страны из-за его недостаточного развития обуславливают потребность рассмотрения развития венчурного инвестирования в странах – мировых лидерах по использованию венчурного капитала для имплементации в отечественную практику лучшего зарубежного опыта. Вышеизложенное свидетельствует об актуальности и значимости рассмотрения вопросов развития венчурного предпринимательства в глобальном аспекте в

теоретическом плане и для современной экономической практики.

Постановка задачи. Цель исследования состоит в проведении анализа состояния глобального рынка венчурных инвестиций и выявлении посткризисных тенденций его развития.

Изложение основного материала. Венчурные инвестиции выступают важным источником внебюджетного финансирования инновационных проектов, обладают доходностью выше среднего уровня, осуществляются в условиях неопределенности и риска.

Развитие глобального рынка венчурных инвестиций демонстрируют показатели динамики венчурных инвестиций, их удельного веса в процентах от ВВП, в т. ч. по стадиям развития инновационных предприятий.

Согласно географическому распределению венчурных инвестиций в мире США занимают около 45% рыночной доли венчурных инвестиций, Европа – 24%, Восточная, Юго-Восточная Азия и Океания – 17%, Америка (за исключением США) – 10%, Ближний Восток, Африка – 4% [1].

Мировыми лидерами рынка венчурного капитала в 2012 г. были США и Ев-

ропа, где сосредоточено 84% мировых венчурных инвестиций. До 2008 г. прослеживалось увеличение объема венчурных инвестиций. В 2007–2008 гг. объем венчурных инвестиций составил более 49 млрд дол. США в год. (преимущественно за счет США – 33,1 млрд дол. США) (рис. 1). Но в 2009 г. в условиях всемирного финансового кризиса объем венчурных инвестиций уменьшился до 34,6 млрд дол. США.

В 2012 г. объем венчурных инвестиций в разрезе стран-лидеров сократился на 16% до 38,9 млрд дол. США (рис. 1), количество серий финансирования снижено на 8% до 4970, а средний объем серии финансирования уменьшен до 8,4 млн дол. США. Это стало отражением уменьшения числа венчурных фондов в 2011 г. на 13% (323 до 280) и стоимости на 31% до 29 млрд дол. США.

Согласно прогнозу J'Son & Partners Consulting основным рынком венчурного капитала до 2015 г. останутся США. Наиболее быстро будет расти рынок Китая (рис. 1).

В Европе венчурные инвестиции в 2012 г. составили 5,7 млрд дол. США, в то время как в США – 27,1 млрд дол. США. Уровень инвестиций в венчурный капи-

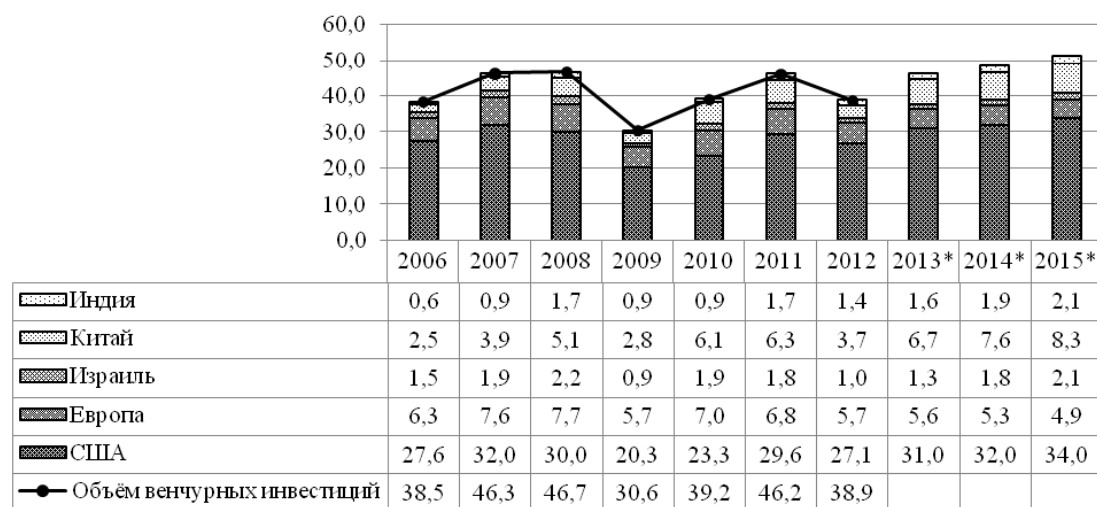


Рис. 1. Объем венчурных инвестиций в странах-лидерах в 2006–2012 гг., млрд дол. США**

* Прогнозные данные.

** Составлено по данным источников [2–4].

тал (ранней и поздней стадий) в 2012 г. в Европе намного ниже показателя США (0,023% ВВП в странах Европейского Союза, по сравнению с 0,164% ВВП в США).

В большинстве стран уровень венчурных инвестиций в 2012 г. составил около 60% уровня 2007 г. (рис. 2). В Ирландии и Люксембурге инвестиции превысили докризисные уровни (86,29 млн евро и 10,18 млн евро) и составили 88,33 млн евро и 11,06 млн евро соответственно.

Для оценки достаточности предложения венчурного капитала целесообразно ориентироваться на показатель отношения совокупного объема венчурных инвестиций к ВВП. Этот показатель характеризует потенциал роста отрасли венчурных инвестиций в средне- и дол-

госрочной перспективе. В странах развитого рынка прямых и венчурных инвестиций он незначителен (в странах ЕС – 0,023% от ВВП государств Евросоюза при объеме венчурных инвестиций в 2,9 млрд евро (рис. 3)), а в России – всего 0,014%. Исключением выступают Израиль и США, где развита индустрия венчурного капитала и представлена в 2012 г. около 0,4% (1 млрд дол. США) и 0,16% ВВП (27,1 млрд дол. США) соответственно.

Соотношение объемов венчурных инвестиций к ВВП различно в странах Евросоюза. По состоянию на 2012 г. венчурные инвестиции Венгрии составляли 0,065 % от ВВП, Ирландии, Швеции – 0,054, Эстонии – 0,051, Дании – 0,032, Великобритании – 0,038% (рис. 4). Лидер-

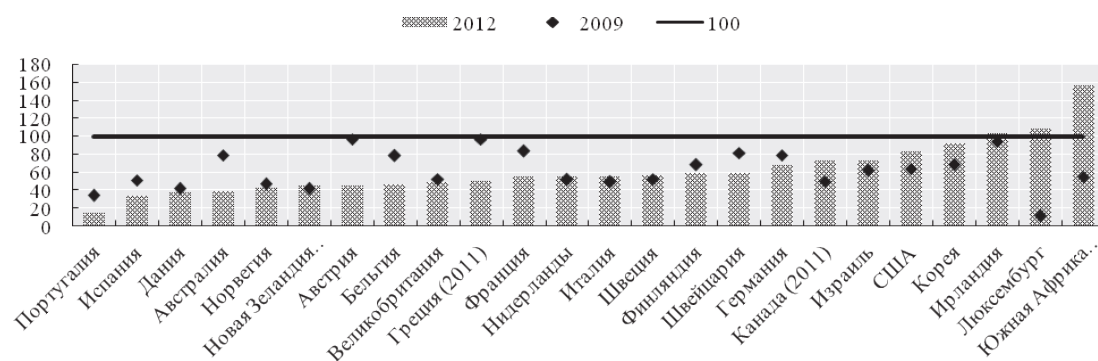
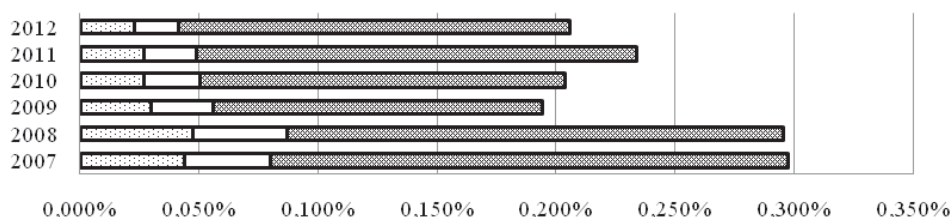


Рис. 2. Динамика удельного веса венчурных инвестиций в ВВП в 2009 и 2012 гг., %*

* Составлено по данным источника [5].



	2007	2008	2009	2010	2011	2012
■ Европейский Союз	0,044%	0,047%	0,030%	0,027%	0,027%	0,023%
□ Евро зона	0,036%	0,040%	0,026%	0,024%	0,022%	0,019%
■ США	0,218%	0,208%	0,138%	0,153%	0,185%	0,164%

Рис. 3. Динамика доли венчурных инвестиций в ВВП в разрезе стран, %*

* Составлено по данным источника [5].

ству этих стран способствуют инвестиции в научные исследования и опыт успешного проведения IPO венчурных предприятий. К аутсайдерам относят Болгарию, Грецию, Словакию и Чехию, венчурные инвестиции которых составили в 2012 г. не более 0,03% от ВВП.

В 2012 г. наблюдается сокращение объемов инвестирования на всех рынках и доли финансирования на посевной и ранней стадиях в совокупном объеме инвестиций во всех регионах (рис. 4).

Учитывая вышесказанное, рассмотрим тенденции венчурного инвестирования в некоторых странах мира.

В США в 2012 г. наблюдаем снижение объема венчурных инвестиций в сравнении с 2011 г. на 15% до 29,7 млрд дол. США. В январе 2013 г. инвестировано 168 млрд дол. США в 8288 компаний.

Данные о распределении венчурных инвестиций по стадиям инвестирования позволяют сделать вывод о тенденции смещения инвестиционного фокуса венчурных фондов с ранних стадий развития предприятий на более поздние (рис. 4). В 2012 г. на стадии «посева» инвесторы вложили всего 3% инвестиций, на стадии «раннего роста» (30% инвестиций) произошло снижение (8,105 млрд дол. США в 2012 г. против 8,907 млрд дол. США в 2011 г.), в «расширение» компаний (35% инвестиций) инвесторы вложили на 3% меньше (9,454 млрд дол. США

против 9,761 млрд дол. США в 2011 г.), на «поздней» стадии (32% инвестиций) отмечается уменьшение объема инвестиций на 12% (8,726 млрд дол. США против 9,896 млрд дол. США).

Наибольший объем инвестиций – 32% – в 2012 г. направлен в отрасль программного обеспечения, 15 – биотехнологии, 11 – производство и энергетику, 9 – медицинское оборудование, 8 – СМИ и индустрию развлечений, 7% – в ИТ-услуги.

В Европе в 2012 г. в сравнении с 2011 г. прослеживается снижение объема венчурных инвестиций на 16% до 5,7 млрд дол. США и количества стадий инвестирования – на 11% до 1074. Удельный вес средств, вложенных на более поздних стадиях инвестирования, в совокупном объеме инвестиций увеличивается: в 2011 г. с рентабельными компаниями заключено 68% сделок, а в 2012 – 74%.

Относительно распределения венчурных инвестиций по стадиям инвестирования, констатируем, что в 2012 г. доля инвестиций на венчурных стадиях в совокупном объеме инвестиций составила 9,1% (посевная и стартап – 5,5, расширения – 3,6%), на стадиях роста, реструктуризации, замещения и выкупа – 91%. В отличие от США, в Европе значительно меньшие объемы венчурных инвестиций направляют в «посевную» стадию – 0,4%, в США – 3%.



Рис. 4. Доля венчурних інвестицій в ВВП по стадіям розвитку інноваційних підприємств в 2012 г., %*

* Составлено по данным источника [5].

В 2012 г. основной интерес инвесторов с точки зрения наибольшего объема инвестированных средств, сосредоточен в таких отраслях: здравоохранение – 28,4% инвестиций, компьютеры и бытовая электроника – 19,0, коммуникации – 18,2, энергетика и окружающая среда – 12,5, потребительские товары и розничная торговля – 5,7, бытовые услуги – 4,8%.

Ситуация в Китае свидетельствует об уменьшении в 2012 г. в сравнении с 2011 г. на 40% объема венчурных инвестиций – до 3,7 млрд дол. США. А в Индии наблюдают стабильный рост. Мировые тенденции не оказали значительного влияния на венчурный рынок страны: количество стадий инвестирования растёт уже третий год подряд и в последний раз увеличилось на 17% – до 205.

В Украине, по мнению аналитиков, рынок венчурных инвестиций вырос за последние пять лет. На основе данных AVentures Capital в украинские интернет- и IT-проекты инвесторы вкладывают около 50 млн дол. США, а в 2012 г. они привлекли порядка 100 млн дол. США. Возросло количество сделок, но это были преимущественно инвестиции в размере от 20 тыс. дол. США до 200 тыс. дол. США в компании на ранних стадиях развития.

Таким образом, на основании вышесказанного выделим тенденции развития глобального рынка венчурных инвестиций.

Во-первых, изменение модели венчурного инвестирования. Ориентация ин-

вестиционной стратегии венчурных фондов на инвестирование меньших объёмов в менее рискованные инновационные предприятия на более поздних стадиях развития с ужесточением условий заключения сделок. Происходит увеличение удельного веса венчурных инвестиций в рентабельные предприятия до 69% по количеству сделок и до 74% по объемам инвестиций.

Во-вторых, повышение роли корпоративного венчурного инвестирования. Данные рис. 5 свидетельствуют об увеличении объёмов и доли корпоративного венчурного инвестирования на протяжении 2008–2011 г. с 10,9 (23,3%) до 12,6 млрд дол. США (27,3%) и их снижении в 2012 г. до 9,9 млрд дол. США (25,4%).

Наиболее активными корпоративными соинвесторами в 2011–2012 гг. были: в США (Google Ventures, Intel Capital, Comcast Ventures, Qualcomm Ventures, SAP Ventures), в Европе (Intel Capital, T-Venture Holding GmbH, Innovacom), в Индии (Intel Capital, Qualcomm Ventures), в Китае (Intel Capital, Tencent Holdings, Qualcomm Ventures).

Крупные промышленные корпорации являются важнейшим источником инноваций и основными наполнителями венчурного капитала и венчурных фондов. Подтверждением этого является высокий удельный вес научных исследований 100 крупнейших компаний в общем объеме промышленных НИОКР в США – 82%, Великобритании – почти 70, а во Франции – более 80%.



Рис. 5. Динамика доли корпоративных венчурных инвестиций в мировом совокупном объеме венчурных инвестиций в 2012 г.*

* Составлено по данным источника [6].

В-третьих, отслеживается тенденция к снижению количества сделок по выходу из венчурного капитала и удержанию инвесторами части своих инвестиций после размещения. Наблюдается снижение совокупного мирового объема поступлений от IPO на 27% (с 22,1 млрд дол. США в 2011 г. до 16,1 млрд дол. США в 2012 г.) и количества сделок по слиянию и поглощению с участием венчурных предприятий на 20% до 618.

Выводы. Проведенное исследование показало, что глобализация коснулась и рынка венчурных инвестиций. Наблюдается активное переливание венчурного капитала в мировом масштабе. Венчурные капиталисты покидают границы национальных рынков венчурного капитала в поисках новых перспективных быстрорастущих рынков для венчурного инвестирования. Такие привлекательные отрасли вложения венчурного капитала, как полупроводники и телекоммуникации утрачивают позиции, уступая сфере чистых технологий и здравоохранению.

Анализ показал, что наблюдается тенденция усиления роли крупных ассоциаций бизнес-ангелов и смещение венчурных инвестиций частных инвесторов в сферу вложений в компании на более поздних стадиях развития. Это может вызвать дефицит венчурного капитала, доступного для малых инновационных ком-

паний на ранних этапах развития (посевные и стартовые компании), основными инвесторами которых традиционно выступают бизнес-ангелы.

Список использованных источников

1. Chinese Venture Capital Yearbook, 2007.
2. Данные исследований международной консалтинговой компании J'son & Partners Consulting [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.json.ru>
3. Ernst & Young Turning the corner. Global venture capital insights and trends 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_Turning_the_corner/\\$FILE/EY-Turning_the_corner.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_Turning_the_corner/$FILE/EY-Turning_the_corner.pdf)
4. Данные официального сайта National Venture Capital Association [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nvca.org>
5. Entrepreneurship at a Glance [Электронный ресурс] / OECD Publishing. – 2013. – 108 p. – Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/entrepreneurship-at-a-glance-2013_entrepreneur_aag-2013-en. – свободный
6. Данные официального сайта Dow Jones VentureSource / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dowjones.com/privateequityventurecapital/venturesource.asp>

У статті проведено аналіз розвитку світового ринку венчурних інвестицій, проаналізовано окремі показники різних країн світу. Досліджено посткризові тенденції розвитку світового розвитку ринку венчурних інвестицій, розглянуто галузеву структуру венчурних інвестицій, їх розподіл за стадіями інвестування венчурного капіталу.

Ключові слова: венчурні інвестиції, венчурний капітал, стадії інвестування венчурного капіталу, венчурне інвестування, венчурне фінансування.

The article deals with the analysis of global venture capital investment market development. The author analyzed the individual indicators for some countries of the world, examined post-crisis trends in the global venture capital investment market, considered the industry structure of venture capital investment and their distribution by investment stages.

Key words: venture capital investments, venture capital, venture capital investment stages, venture investing, venture financing.

Одержано 12.02.2014.

УДК 339.92:008

М.В. НЕСПРАВА, здобувач
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНЕ ПІДҐРУНТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ (на прикладі країн Західної Європи)

У статті на підставі аналізу історичної статистики ВВП західноєвропейських країн за останні 500 років переглянуто тезу щодо «духу капіталізму». Із початку XVIII ст., ще до завершення промислової революції, протестантські країни наздогнали католицькі за показником доходів. Домінування «протестантських» ВВП і доходів над «католицькими» зберігалося протягом наступних 250 років. Критична оцінка отриманих емпіричних результатів дозволила сформулювати альтернативну гіпотезу, яка здатна пояснити економічне лідерство протестантської Європи і розглянути найбільш важливі ефекти впливу релігійних інституцій на процес економічної інтеграції країн Західної Європи.

Ключові слова: економіка, релігія, конфесія, економічне зростання, інтеграційна модель, інститут розвитку.

Постановка проблеми. Масштабні події першого, початку другого десятиріччя XXI ст., вочевидь висвітлили зростання ролі релігії як складової та чинника суспільних процесів глобального характеру. Усупереч прогнозам щодо настання в постіндустріальному світі доби секуляризму, масового відходу від традиційних цінностей, подальшого зростання дистанції між між духовною і світською практиками, факти вказують на те, що релігія залишається впливовим чинником сучасних соціально-економічних процесів. У таких умовах глибоке розуміння суспільно-релігійної проблематики стає необхідною складовою системного аналізу соціально-економічних явищ, а отже, виникає об'єктивна потреба у міждисциплінарних наукових дослідженнях на межі історико-культурного та соціально-економічного напрямів суспільних наук.

Процес європейської інтеграції стартував у середині XX ст. у зв'язку з формуванням у Західній Європі міждержавних виробничих, політичних, валютних та інших об'єднань, досліджувався більшістю вчених-економістів переважно з позицій

політико-правового або організаційно-економічного об'єднання, в той час як багатомісячний період розвитку європейського континенту протягом якого релігійні інститути відігравали провідну роль ігнорувався або досліджувався суто формальними методами історичних, культурологічних чи соціологічних наук. Існування такої лакуни суттєвим чином обмежує комплексне розуміння сучасних інтеграційних процесів у європейському економічному просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти впливу історико-культурних та соціально-економічних чинників, зокрема релігії, на розвиток Західної Європи викладено у фундаментальних працях таких класиків, як М. Вебер, Ф. Гізо, Ж. Ле Гофф, А.Дж. Тойнбі, С. Хантінгтон, П. Шоню, О. Шпенглер [1, 2, 5, 8–11]. Крім того, окремі аспекти історико-економічної між економічними та релігійними інститутами представлено в дослідженнях таких науковців, як Р. Барро, Ж. Делакруа, Ш. Етінгер, Д. Кантоні, А. Красіков, А. Маддісон, Р. Маклірі, С. Медведєв, В. Наум-

кін, Ф. Нільсен, Х. Струлік та ін. [3, 4, 6, 7, 12–14, 17–19]. Проте питання щодо механізму впливу релігійного чинника безпосередньо на процес економічної інтеграції дослідниками досі не ставилося, що підтверджує теоретико-методологічне та науково-практичне значення обраної теми дослідження.

Мета дослідження. Простеживши історичний шлях розвитку «конфесійних» економік (на прикладі Західної Європи) визначити сутність впливу релігійних інститутів на процес економічної інтеграції (теоретико-методологічний, організаційний та практичний рівні).

Результати дослідження. Розгляд впливу релігійних інститутів на економічну інтеграцію в країнах Західної Європи дозволив сформулювати й довести такі тези:

1) у довгостроковій історичній ретроспективі простежується зв'язок між динамікою розвитку релігійних та економічних інститутів;

2) релігійні інститути здійснюють непрямий (опосередкований) вплив на процеси економічної інтеграції шляхом формування засобами богословської думки специфічного релігійного типу свідомості і культури повсякденної економічної практики;

3) на сучасному етапі релігійні інститути беруть активну участь у процесі європейській інтеграції і прагнуть поширити свій вплив на вироблення важливих суспільно-політичних та суспільно-економічних рішень офіційних структур ЄС.

У класичній праці «Протестантська етика і дух капіталізму» М. Вебер стверджує, що релігія відіграє важливу роль у економічному розвитку європейських країн. При цьому протестанти більш схильні до ділової активності, а отже, домоглися більших економічних успіхів, аніж католики, і факти економічної історії Європи, на перший погляд, стабільно цю тезу підтверджують [1, с. 77–81, 111–114]. Безпосередньо із цього виводиться, що сучасна модель економічної інтеграції країн ЄС (конфедеративна, лібераль-

на, секулярна) є наслідком «економічного панування» протестантських країн, «перемоги» протестантської релігійної етики над католицькою, при цьому історичний вплив європейських релігійних меншин (православної, іудейської та мусульманської) взагалі не береться до уваги [13].

Розвиток економічної науки йде шляхом залучення нових даних, розширення меж, поглиблення та вдосконалення методології досліджень. Зокрема, довгострокова історична ретроспектива дозволяє під дещо іншим кутом розглянути твердження М. Вебера і суттєвим чином змінити традиційне уявлення про історико-культурні корені «євроінтеграційної економічної моделі».

Наше емпіричне дослідження охоплює період із початку Промислової революції в Західній Європі (початок XVI ст.), завершуючи початком XXI ст. і базується на фундаментальних історико-статистичних працях А. Маддісона щодо обсягу ВВП, чисельності населення та показника ВВП на душу за період більш ніж 500 років [17, 18]. Слід зауважити, що достовірність даних щодо оцінки ВВП протягом більшої частини досліджуваного періоду залишається предметом гострої полеміки, однак для цілей нашого дослідження їхня надійність є достатньою.

На початку XVI ст. Західна Європа була суто католицькою, Реформація стартувала у ранніх 1500-х роках (історична наука відраховує її від дати відлучення М. Лютера, 1521 р.) і швидко поширилася спочатку на Німеччину, а далі – на Швейцарію, країни Скандинавії, Велику Британію та Нідерланди. Австрія, Бельгія, Ірландія, Іспанія, Італія, Португалія та Франція й досьогодні вважаються «католицькими» країнами (табл. 1) [14]. У Нову добу, із початку XX ст., ситуація суттєвим чином змінилася під впливом секуляризації, однак ми збережемо поділ країн на «протестантські» й «католицькі» також для цього часу.

Протягом XVI–XVII ст. «католицькі» країни були приблизно на 18% «багатшими» від протестантських (наприклад, середньозважений ВВП на душу населен-

Таблиця 1

Частка віруючих провідних конфесій у країнах Західної Європи наприкінці XIX ст.*

Країна	Частка католиків, %	Частка протестантів, %
Іспанія, Італія, Португалія	98	1
Франція	96	3
Бельгія	95	4
Австрія	91	6
Ірландія	88	12
Швейцарія	41	58
Нідерланди	38	61
Німеччина	34	63
Велика Британія	6	91
Фінляндія	2	98
Данія, Норвегія, Швеція	1	99

*Розраховано автором за [14].

ня у XVI ст. складав близько 820 USD, порівняно із 690 USD), відстаючи при цьому за темпами економічного розвитку. У XVIII ст. тенденція залишалася незмінною: оскільки зростання ВВП на душу населення у протестантських країнах відбувалося значно швидшими темпами, аніж у католицьких, їхні економіки домінували (наприклад, протягом XVIII–XIX ст. «протестантська економіка» була загалом на 25% багатшою від «католицької» – табл. 2).

Власне, саме цю тенденцію й відображено у згаданій вище праці М. Вебера. Однак починаючи із початку XX ст., ситуація змінилася: темпи економічного зростання «католицьких» країн випередили «протестантські» і до кінця XX ст. роз-

рив між доходами на душу населення скоротився до 12%, а по окремих країнах – до рівня розрахункової похибки – 5–7%.

З точки зору інституційної теорії, історичний успіх «протестантських економік», насамперед, Великої Британії та Нідерландів, можна пояснити більш інтенсивним характером Промислової революції: практично усі «економічні інновації» XVI–XIX ст. – товарна біржа, фондовий та страховий ринки, патентне право тощо походять саме звідти, в той час як у католицьких регіонах Європи вони впроваджувалися із значним запізненням [19].

На межі XIX–XX ст. «міжконфесійний» економічний розрив зазнав суттєвих змін. У період 1850–1950 рр. ВВП на душу населення у «протестантській» Єв-

Таблиця 2

Динаміка середньозваженого ВВП на душу населення в «протестантському» та «католицькому» субрегіонах Західної Європи (XVI–XXI ст.)*

Період часу, століття (роки)	Середньозважений ВВП на душу населення, USD		Темп приросту ВВП на душу населення, %	
	Протестантські країни	Католицькі країни	Протестантські країни	Католицькі країни
XVI	692	817	–	–
XVII	863	914	24,7	11,9
XVIII	1088	951	26,1	4,0
XIX (1800–1850)	1567	1255	44,0	32,0
XIX (1851–1899)	2950	2007	88,3	59,9
XX (1900–1950)	4840	3497	64,1	74,2
XX (1951–2000)	13972	12404	188,7	254,7

*Розраховано автором за [17, 18].

ропі більш ніж на 70% перевищував аналогічний показник «католицької» Європи. Водночас темпи зростання економік «католицьких» країн спочатку наздогнали (20–30-ті роки XX ст.), а потім, починаючи із середини 40-х років XX ст., – випередили «протестантські» (табл. 2). Більшість дослідників пояснює цей феномен руйнівним впливом Другої світової війни на економіки Німеччини, Нідерландів, Данії, Норвегії та Фінляндії, однак таке пояснення не є вичерпним, оскільки не пояснює переважання «протестантських» країн навіть у період руйнівної Тридцятирічної війни, а з іншого боку, починаючи із 1960-х рр. країни Європи розвивалися у рівних щодо чинника «повоєнного відновлення» умовах [15, 16].

У другій половині XX ст. економічний розрив між конфесійними субрегіонами Західної Європи помітно скоротився. Цей процес відбувся переважним чином за два десятиліття, з 1960 по 1980 р.: із 30–40% до 10–12%, й протягом 2001–2012 рр. коливається на рівні 5–7% – найнижчий показник за більш ніж 500 років [18].

Важливу роль у вирівнюванні економічного розвитку країн Західної Європи відіграв процес політико-економічної інтеграції, який офіційно розпочався із заснування в 1957 р. Європейського Економічного Співтовариства і у 1960 р. Європейської асоціації вільної торгівлі. Створення зони вільної торгівлі стало вирішальним чинником вирівнювання цін, тобто продуктивності праці й капіталу. Водночас спостерігалось зближення інститутційних засад економічної і соціальної політик, умов зовнішньої торгівлі тощо, які помітно вплинули на скорочення розриву між показниками ВВП на душу населення у «протестантських» і «католицьких» країнах.

Таким чином, у історичній ретроспективі для економіки Західної Європи можна виділити три періоди:

1) XVI–XVII ст. – домінування «католицької» економіки з її відставанням від «протестантської» за темпами зростання;

2) XVIII – середина XX ст. – випереджальне зростання економік «протестантських» країн із поступовим збільшенням розриву;

3) починаючи з середини XX ст. – швидке (а за історичною шкалою – блискавичне) подолання економічного розриву [12].

З точки зору сучасної економічної теорії, у довгостроковій перспективі зростання спирається на впровадження технологічних, економічних та соціальних інновацій з їхньою поступовою інституалізацією, яка забезпечує тим самим процес суспільного розвитку. Водночас такі традиційні чинники, як національні кордони як бар'єри для руху капіталу, трудових ресурсів та інформації не мають особливого значення. З цих позицій створення ЄС являє собою формалізацію історично сформованих економічних інститутів. Проте процес інституалізації мав значні наслідки: інтеграція країн Західної Європи дозволила вирішити застарілу суспільно-економічну проблему – відставання «католицьких» країн від своїх «протестантських» сусідів [19].

Яку ж роль у цих масштабних історичних процесах відіграв релігійний чинник? Теорій, що пояснюють відмінності у характері «протестантського» і «католицького» економічного розвитку не бракує, зокрема: 1) Реформація стала додатковою «рушійною силою», що вплинула на продуктивність праці, заощадження та інвестиції («дух капіталізму» М. Вебера); 2) релігійні доктрини по-різному ставилися до освіти та науки, що в кінцевому підсумку призвело до переважання більш ліберальної «протестантської» моделі інноваційного розвитку (Х. Струлік); 3) економічний секуляризм забезпечив відсторонення Церкви від економічної політики і обумовив подальше економічне зростання (Р. Барро та Р. Маклірі) тощо [1, 12, 19]. З нашої точки зору, усі згадані теорії «релігійного детермінізму» мають дещо спекулятивний характер, оскільки аргументи як «за», так і «проти» спираються на одну й ту саму історико-фактографічну базу, а отже, в принципі не можуть бути доведеними (за критерієм Поппера).

Виходячи з цього, варто поставити питання більш широко: а чи існує взагалі у протестантизмі той ключовий фактор, якого немає у католицизмі? Якщо так, чому його вплив вичерпався до середини ХХ ст., і в якій формі він існує сьогодні?

Історичний поділ Західної Європи на два економіко-релігійні субрегіони із різкою відмінною динамікою вказує на факт існування такого чинника. Процес політико-економічної інтеграції країн Західної Європи спирається на потужний цивілізаційний фундамент, формування якого почалося ще у середньовіччі. Релігійний чинник відіграв важливу роль при формуванні європейської суспільно-культурної, а потім і суспільно-економічної єдності в рамках єдиної системи цінностей, пропонованих інститутами християнства [6, с. 17].

В епоху Середньовіччя Римо-католицька Церква (далі – РКЦ) була чи не єдиним централізуючим, інтеграційним осередком Західної Європи. При цьому Рим перетворився на духовно-культурний центр Священної Римської імперії, імператори якої користувалися активною політичною та економічною підтримкою з боку РКЦ, забезпечуючи за це збереження «католицької духовної монополії». Релігійна домінанта «єдиного імперського простору», християнський універсалізм яскраво виявлялася у самоназві тодішньої Західної Європи – *Christianitas*, «Християнський світ». Характерно, що паралельно із суто церковними й адміністративними «наддержавними» структурами діяли також базовані на релігійних принципах лицарські та чернечі ордени [4, с. 39; 6, с. 21–22].

Протягом XVI–XVII ст. «монополію» католицизму було порушено, відтак на довгий час інтеграційна політика РКЦ мала «антидезінтеграційний» характер (Контрреформація), спрямовувалася на подолання відцентрових тенденцій. У XVIII–XIX ст., незважаючи на загальне послаблення позицій, ідеї абсолютизму і універсалізму РКЦ було адаптовано до реалій Європи Націй, хоч із політичних міркувань Рим перешкоджав рухові за на-

ціональне об'єднання в Італії та Німеччині [10, с. 263–264]. Сучасна РКЦ обстоює духовну єдність всіх громадян ЄС, спираючись на християнську традицію, місія Церкви полягає у спрямуванні інтеграційних прагнень віруючих у духовне русло.

Таким чином, РКЦ як найдавніший з інститутів європейської інтеграції шляхом історичної еволюції виробила оригінальну модель впровадження ідеології об'єднання із ієрархічним, централізованим організаційно-економічним механізмом.

Протестантизм, який став духовною і суспільно-політичною альтернативою РКЦ, на протигагу їй сформував і закріпив у суспільній свідомості ідею щодо припустимості існування багатьох духовних та владних центрів – це й стало основою нової для Західної Європи концепції конфедералізму. Протестантська модель інтеграції пропонує союз рівноправних суб'єктів, об'єднаних на добровільних, договірних засадах – замість імперської гегемонії. Першими прикладами таких об'єднань можуть бути Республіка Сполучених провінцій (Нідерланди), Швейцарська Конфедерація [6, с. 24].

«Протестантській» моделі властиві багатополярність, право на самовизначення, широка автономія (включаючи максимізацію свобод громадян), які зробили її більш гнучкою, надавши при цьому додатковий імпульс відцентровим тенденціям [9, с. 185]. Парадокс полягає в тому, що інтеграційна модель містить у собі також «дезінтеграційний» механізм, який у сучасній Європі виявляється, наприклад, через «суверенізацію» регіонів (Бельгія, Великобританія, Іспанія) [15].

Проте не варто протиставляти моделі, чи вважати «протестантську» домінуючою, вони є комплементарними щодо цілей суспільної, у тому числі економічної, інтеграції. Децентралізований, багаторівневий організаційно-економічний механізм об'єднаної Європи сполучається із централізованими органами управління, традиційним прагненням до універсалізму та суспільної стабільності, тобто несе в собі риси обох релігійно-конфесійних концептуальних моделей.

Релігійні меншини, зокрема, іудейська та ісламська, протягом століть були помітною складовою європейського суспільно-культурного простору, однак ніколи не відігравали провідної ролі в духовно-культурному чи економічному житті Західної Європи. Іудаїзм та іслам отримали на континенті статус легалізованих конфесійних меншин, який і обумовив особливий характер існування релігійних громад (локальні, компактні, автономні) [3, с. 39; 7, с. 6]. Саме останній сформував специфічну модель суспільно-економічної інтеграції представників цих релігій до європейського економічного простору.

Відчуженість іудейських та мусульманських громад від магістральних суспільних процесів, їхня розпоршеність по території Європи призвели до того, що релігійні меншини зробили вибір на користь своєрідної «мережевої» моделі об'єднання. На відміну від «християнських» моделей, остання передбачає, перш за все, тісну взаємодію системи (мережі) окремих релігійно-етнічних громад з метою обстоювання інтересів певної меншини на національному та загальноєвропейському рівнях, і лише в другу чергу – забезпечення політико-економічної інтеграції громад до єдиного простору [7, с. 9–10]. Суттєвим недоліком такого типу моделей є незбалансована система цілей, другорядність пріоритетів суспільного розвитку щодо вузькоконфесійних чи то етнічних інтересів.

Зі свого боку, принципово інший механізм суспільно-економічної інтеграції пропонує православна релігійна меншина. Помісні православні церкви (ППЦ) практикують інтеграцію на соборно-громадських засадах, які передбачають підтримання духовної єдності, ідеологічної уніфікації при великій різноманітності організаційних форм [4, с. 79–80]. Незважаючи на те, що догматика православ'я значно ближча до католицької, на теренах Європи ППЦ сформували модель, наближену до «конфедеративної», хоча перша включає в себе деякі елементи централізованої. Ураховуючи порівняно незначну

роль ППЦ у західноєвропейських інтеграційних процесах, конкретизувати ці відмінності в межах цієї статті не вважаємо за потрібне, однак при подальших наукових розвідках щодо ролі релігійного чинника у процесі інтеграції країн Центральної та Східної Європи проблема «православної моделі» набуває принципового значення.

Отже, у довгостроковій історичній ретроспективі процес економічного об'єднання європейських країн ґрунтувався на фундаментальній цивілізаційній світоглядній моделі «Християнського світу», при цьому головну роль у визначенні принципових рис сучасної моделі ЄС відіграли «католицька» (централізована) і «протестантська» (децентралізована). Релігійні меншини (іудаїзм, іслам, православ'я) внаслідок специфіки історичного розвитку виробили окремі моделі інтеграції до європейського економічного простору, проте вони майже не вплинули на процес західноєвропейської економічної інтеграції, оскільки мали «адаптаційний» характер, тобто були спрямовані на пристосування окремих суспільних груп (меншин) до економічних практик суспільства (більшості).

Виходячи із вищезазначеного, спробуємо узагальнити принципи відмінності між двома підходами до суспільно-економічної інтеграції – «католицьким» і «протестантським» (табл. 3). Зважаючи на цілі дослідження, з-поміж характеристик особливу увагу вважаємо за потрібне звернути на те, що:

1) в умовах масштабних суспільних перетворень більш гнучкою та ефективною зарекомендувала себе децентралізована організаційно-управлінська структура, притаманна «протестантській» моделі;

2) характер взаємодії в межах децентралізованої моделі (свобода, рівноправність, добровільність, договірний характер) забезпечує як створення нових взаємозв'язків, у т. ч. – економічних, так і утилізацію в разі необхідності застарілих, тобто ускладнює систему загалом, роблячи її менш стабільною але більш пристосованою;

**Порівняльна характеристика базових інтеграційних моделей провідних конфесій
Західної Європи***

Концептуальні складові	Модель	
	Католицька	Протестантська
Місія	Спасіння	Спасіння
Ідеологія	Християнство	Християнство
Об'єднання	Унітарне	Добровільне
Влада	Централізована	Децентралізована
Свобода	Обмежена	Максимальна
Власність	Церкви	Громади
Взаємодія	Традиція	Договір
Суспільство	Підпорядковане	Рівноправне

*Розроблено автором на основі [1, 4, 5, 12, 13].

3) ресурсно-економічна основа моделей суттєвим чином відрізняється: якщо для «католицької» це, насамперед, церковна власність (земля, капітал, скарби тощо) й лише потім – внески віруючих, то для «протестантської» (як наслідок церковної секуляризації) єдине джерело коштів – внески, тобто економічна база протестантизму значно більш тісно пов'язана із доходами конфесійної громади.

Виходячи з цих міркувань, можна запропонувати таку розширену гіпотезу щодо «переваг протестантської економіки»:

1) на початковому етапі розвитку (XVI–XVII ст.) секуляризація церковної власності дозволила мобілізувати значний обсяг додаткових ресурсів для розвитку «приватного сектора економіки», водночас скоротивши загальні суспільні витрати (відміна церковної десятини);

2) у той же період як наслідок бурхливого створення та розвитку протестантських громад активізувалася й ускладнилася система зв'язків між ними (культурних, ідеологічних, економічних), а отже, структура суспільства загалом та економіки зокрема й саме якісне зростання суспільних потреб обумовило необхідність впровадження інновацій, а відтак – випереджальне зростання економік «протестантських» країн (XVIII – середина XX ст.) навіть в умовах криз і війн;

3) аналогічні процеси (секуляризація майна та культурної сфери, відміна деся-

тини, розбудова системи капіталістичної економіки) протягом XIX ст. відбулися і в «католицьких» країнах, але вже на базі національних держав, що обумовило, починаючи із початку XX ст., їхній швидкий «наздоганяючий» економічний розвиток;

4) процес економічної інтеграції у Західній Європі розпочався задовго до формальної інституалізації відповідних структур, відразу після завершення Першої світової війни (організація Ліги Націй) і розпаду останніх «континентальних імперій» – Германської та Австро-Угорської, однак був перерваний Другою світовою війною, але навіть в умовах війни система суспільно-економічної кооперації продовжувала діяти (феномен «економік нейтральних країн» – Швеції, Швейцарії, Іспанії, Португалії);

5) оформлення існуючих інтеграційних утворень (Об'єднання вугілля і сталі, Асоціація європейської торгівлі тощо) міжнародними політичними угодами викликало стрибкоподібне зростання складності системи економічних (а також науково-технічних, культурних, фінансових) зв'язків між відносно «автономними» до того часу країнами Західної Європи, радикально скоротивши при цьому сукупні витрати, пов'язані з рухом трудових, фінансових та інформаційних ресурсів, й це дозволило в максимально стислий термін подолати «віковий економічний розрив» між конфесійними субрегіонами континенту.

Висновки. Проведене дослідження дозволило сформулювати такі висновки:

– по-перше, на теоретико-методологічному рівні, з позицій оцінки впливу на економічну інтеграцію країн Західної Європи, релігійний чинник можна віднести до фундаментальних, світоглядних, оскільки він: 1) має довгостроковий (протягом століть) характер; 2) визначальним чином впливає на систему суспільних цінностей економічних суб'єктів; 3) у процесі розвитку генерує «вторинні суспільні ефекти», які в сукупності складають основу західноєвропейської інтеграційної моделі;

– по-друге, на основі порівняльного аналізу довгострокових тенденцій у «католицьких» та «протестантських» країнах було визначено періодизацію та пояснено різницю у темпах їхнього економічного розвитку протягом XVI–XX ст., пов'язану із відмінностями впливу окремих чинників, які являють собою «вторинні ефекти» ускладнення системи суспільно-релігійних відносин;

– по-третє, існування «часового лагу» між випереджальним економічним зростанням спочатку «протестантських» (XVIII – перша половина XX ст.), а потім «католицьких» країн (середина–кінець XX ст.) також виявилось пов'язаним із опосередкованим впливом релігійного чинника, але внаслідок більш інтенсивного розвитку в умовах розбудови національних держав його дія мала більш інтенсивний характер і, в кінцевому підсумку, привела до подолання «розриву» між рівнем життя країн у двох конфесійних субрегіонах Західної Європи. При цьому у чинній інтеграційній моделі ЄС чітко простежуються риси як «католицької» (централізованої), так і «протестантської» (децентралізованої) концепції суспільно-економічної інтеграції.

Крім того, дослідження поставило низку питань, які стануть підґрунтям подальших наукових розвідок, зокрема, щодо впливу секуляризації (десекуляризації) на процеси економічного розвитку та економічної інтеграції, особливої ролі «адаптаційних моделей» інтеграції релі-

гійних меншин (у контексті приєднання до ЄС країн Східної та Центральної Європи), а також щодо вдосконалення моделі європейської економічної інтеграції, перед якою після завершення етапу екстенсивного розширення спільноти, постала проблема забезпечення довгострокового сталого економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму: пер з нім. / М. Вебер. – К.: Основи, 1994. – 261 с.

2. Гизо Ф. История цивилизации в Европе: пер. с франц. / Ф. Гизо. – М.: Издат. дом «Территория будущего», 2007. – 336 с.

3. История еврейского народа / под ред. Ш. Эттингера. – Москва/Иерусалим: Мосты культуры/Гешарим, 2001. – 678 с.

4. Красиков А.А. Религиозный фактор в европейской и российской политике: исторический аспект / А.А. Красиков. – М.: XXI век – Согласие, 2000. – 134 с.

5. Ле Гофф Ж. Цивилизация средневекового Запада: пер. с фр. / Ж. Ле Гофф. – Екатеринбург: У-Фактория, 2007. – 559 с.

6. Медведев С.А. Христианские корни европеизма: науч.-аналит. обзор Института Европы / С.А. Медведев. – М.: ИНИОН, 1990. – 54 с.

7. Наумкин В. Мусульманская диаспора на Западе: дифференциация, конвергенция, гибридизация? / В.В. Наумкин // Международные процессы. – 2010. – № 2. – С. 4–14.

8. Тойнби А.Дж. Постигание истории: пер. с англ. / А.Дж. Тойнби. – М.: Прогресс, 1991. – 736 с.

9. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций: пер. с англ. / С. Хантингтон. – М.: АСТ, 2003. – 603 с.

10. Шоню П. Цивилизация классической Европы: пер. с франц. / П. Шоню. – Екатеринбург: У-Фактория, 2005. – 608 с.

11. Шпенглер О. Закат Европы. Т.2: Всемирно-исторические перспективы: пер. с нем. / О. Шпенглер. – М.: Мысль, 1998. – 606 с.

12. Barro R.J., McCleary R.M. Religion and Economic Growth / NBER

Working Paper 9682 // Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nber.org/papers/w9682.pdf

13. Cantoni D. The economic effects of the Protestant reformation: Testing the Weber hypothesis in the German Lands // Working paper, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.econ.upf.edu/docs/papers/downloads/1260.pdf>

14. Delacroix J. The Beloved Myth: Protestantism and the Rise of Industrial Capitalism in Nineteenth-Century Europe [Электронный ресурс] / J. Delacroix, F. Nielsen // Social Forces, 2001. – Режим доступа: http://www.unc.edu/~nielsen/special/s7/sample_minion_2001.pdf

15. Durlauf S.N. Is God in the details? A reexamination of the role of religion in economic growth [Электронный ресурс] / S.N. Durlauf, A. Kourtellos, C.M. Tan // Journal of Applied Econometrics, 2009. –

Режим доступа: <http://ase.tufts.edu/econ/research/documents/2006/papers13.pdf>

16. Galor O. Evolution and the growth process: Natural selection of entrepreneurial traits [Электронный ресурс] / O. Galor, S. Michalopoulos // Journal of Economic Theory, 2012. – Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w17075>

17. Maddison A. The World Economy. A Millennial Perspective Historical Statistics / A. Maddison. – Paris: OECD, 2006. – 629 p.

18. New Maddison Project: Historical Statistics Database [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ggdc.net/maddison/maddison-project/data.htm>

19. Strulik H. Knowledge and growth in the very long run [Электронный ресурс] / H. Strulik // International Economic Review, 2013. – Режим доступа: <http://www3.wiwi.uni-hannover.de/Forschung/Diskussionspapiere/dp-459.pdf>

В статье на основе анализа исторической статистики ВВП западноевропейских стран за последние 500 лет пересмотрен тезис о «духе капитализма». С начала XVIII в., еще до завершения промышленной революции, протестантские страны догнали католические по показателю доходов. Доминирование «протестантских» ВВП и доходов над «католическими» сохранялось в течение следующих 250 лет. Критическая оценка полученных эмпирических результатов позволила сформулировать альтернативную гипотезу, которая объясняет экономическое лидерство протестантской Европы и рассмотреть наиболее важные эффекты влияния религиозных институтов на процесс экономической интеграции стран Западной Европы.

Ключевые слова: экономика, религия, конфессия, экономический рост, интеграционная модель, институт развития.

This article analyzed historical GDP statistics on 500 years of West European economic growth to revisit the capitalism spirit thesis. In early XVIII century, prior to the full-fledged industrial revolution, Protestant countries had overtaken the Catholic world in terms of income. A strong 'Protestant-Catholic' GDP and income gap retained over the next 250 years. After discussing the empirical data, paper explore an alternative hypothesis that might account for the economic dominance of Protestant Europe and examines the most important effects of religious institutions in the process of economic integration in West European countries.

Key words: economics, religion, religious denomination, economic growth, integration model, institution development.

Одержано 12.02.2014.

УДК 339.92.001.76

Л.І. ФЕДУЛОВА, доктор економічних наук, професор,
старший науковий співробітник Інституту економіки і прогнозування НАНУ

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ У КОНТЕКСТІ ПРИНЦИПІВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Розкрито сутність концепції регіональних інноваційних систем та охарактеризовано еволюцію її формування. Розглянуто особливості регіональної інноваційної політики країн Європейського Союзу в умовах розширення інтеграції та формування мережових утворень. Здійснений аналіз європейського досвіду формування інноваційних систем, особливостей застосування інструментів регіональної політики у сфері інновацій дозволив обґрунтувати положення, що найбільш успішним напрямом розвитку національної інноваційної системи є її формування як сукупності інституціональних регіональних модулів. Здійснено спробу ідентифікувати стан розвитку регіональних інноваційних систем України в частині оцінки процесу формування регіонів знань. Розроблено пропозиції інноваційного розвитку регіонів України з урахуванням принципів сучасної регіональної політики ЄС.

Ключові слова: інноваційна система, регіони знань, інноваційна політика, ЄС.

Постановка проблеми. Довготривалий процес несприйнятливості до нововведень, відрив від світових тенденцій науково-технологічного розвитку України призвели до соціально-економічного й структурно-технологічного відставання. У складному становищі опинилися регіони, особливо ті із них, що не мають конкурентних переваг у вигляді затребуваних ринком ресурсів. І дотепер не вироблені організаційно-економічні механізми реалізації регіональної інноваційної політики, немає адекватної відповіді державних і регіональних органів управління на виклики сучасної економіки, що вимагає підвищення ефективності інноваційного розвитку.

Програмні документи свідчать, що одним із стратегічних орієнтирів держави є зацікавленість у позитивному вирівнюванні економічного стану територій, що входять до її складу, оскільки завдяки цьому перш за все забезпечується політична стабільність. Проте за весь період існування України як держави уряди не завжди мали можливість виділи-

ти на потреби регіонального розвитку необхідні й досить значні фінансові та матеріально-технічні ресурси. Тому постає необхідність у пошуку й реалізації механізмів створення економічних умов і стимулів для поширення та впровадження наукомістких технологій з урахуванням принципу взаємобумовленості розвитку різнорівневих господарських систем, що дозволить забезпечити формування, ефективне використання й розвиток науково-технологічного потенціалу регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що вивчення еволюції розвитку наукових теорій, концепцій, парадигм стосовно інноваційно-технологічного розвитку економіки регіонів (серед яких теорії просторової взаємодії, дифузії інновацій, регіонального зростання, концепція техніко-економічної парадигми, теорія циклів М. Кондратьєва, концепція регіонів навчання та ін.), дозволяє сформулювати наукові підходи до механізмів реалізації економіко-технологічного потенціалу регіонів як

складової національної інноваційної системи та обґрунтувати доцільність їх застосування в українській практиці. При цьому імперативом соціально-економічного розвитку регіонів є технологічний фактор, що відіграє ключову роль при здійсненні модернізації економіки з урахуванням економіко-технологічних параметрів інноваційного потенціалу та викликів зовнішнього конкурентного середовища в умовах активізації інтеграційних процесів з країнами ЄС.

Практика успішних економік світу показує, що найбільш результативний процес інноваційного розвитку відбувається в рамках створення та функціонування інноваційної системи. У вітчизняній і закордонній літературі використовуються поняття регіональної інноваційної системи (РІС), але на цей час не існує єдиного визначення, що враховує всі аспекти зазначеної системи. Зокрема, РІС згідно з підходом стосовно сутності національної інноваційної системи визначає інновацію як кумулятивний і нелінійний системний процес. Це впливає з формальних і неформальних взаємодій між різними суб'єктами екосистеми. При цьому компанії є основними носіями технологічного знання та ноу-хау а також первинними агентами у пошуках інновацій. Проте інноваційна діяльність цієї системи (місцевої, регіональної або національної) також залежить від виконання іншими суб'єктами (наприклад, університетами і дослідними центрами) рамкових умов (зокрема норм і правил). Крім того, інтенсивність і якість взаємодії цих суб'єктів є ключовим чинником, що визначає продуктивність системи.

Дослідження показують, що саме поняття РІС було введено в політичних дебатах наприкінці 1990-х рр. як регіональну інтерпретацію національних інноваційних систем (НІС). Так, на думку англійського економіста, професора університету Уельсу Ф. Кука, регіональні інноваційні системи складаються із взаємодіючих центрів генерації нових знань та підсистем, що їх використовують, пов'язаних із глобальними, національними й інши-

ми регіональними системами з метою комерціалізації нових знань [1]. Загалом зарубіжна література з питань РІС зосереджена на регіональному розмаїтті з точки зору спеціалізації виробничих структур та акцентує увагу на щільності міжрегіональних інституційних відносин як ключової характеристики кожної системи.

З цих позицій, виникає потреба виробити методичні підходи до ідентифікації складових та визначення особливостей регіональних інноваційних систем у контексті європейських принципів регіональної політики.

Метою цієї статті є розкрити сутність регіональних інноваційних систем та охарактеризувати їх складові на прикладі регіонів України з урахуванням принципів сучасної регіональної політики ЄС.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна політика регіонів має багату історію в країнах Європи й показує цікаву еволюцію, особливо з середини 1980-х рр. Деякі інноваційні політики зазнали змін залежно від конкретних регіональних умов, в яких вони були здійснені. Загалом особливість політик регіональних суб'єктів господарювання обумовлена ставленням до інновацій та інноваційного процесу.

Поява на початку ХХІ ст. нових технологій, глобалізація, консолідація бюджетів привели до того, що роль регіонів у здійсненні економічної діяльності істотно зростає. Зокрема, для країн ЄС характерне трирівневе формування інноваційної політики, що включає регіональний і національний компоненти, а також наднаціональний компонент, що поєднує всі країни Євросоюзу. У контексті формування інноваційної економіки регіональний компонент усе більшою мірою набуває структурного, а не перерозподільного характеру. Урядам належить пріоритет у галузі фундаментальних досліджень, підготовки кадрів, у тому числі для сфери досліджень і розробок, а регіони все більшою мірою втілюють у життя політику поширення інновацій.

Прикладом стабілізуючого впливу ЄС на інноваційний розвиток окремих територій є діяльність регіональної мережі центрів поширення інновацій (Innovation Relay Centers – IRC). Такі центри виступають у статусі незалежних консультативних організацій у сфері технологій і бізнесу. Вони одержують допомогу від Єврокомісії з питань підприємництва й сприяють інноваційному бізнесу в таких напрямках, як трансфер технологій, комерціалізація результатів НДДКР, захист права об'єктів інтелектуальної власності, розвиток адаптаційних можливостей компаній до нової технології (добір партнерів); здійснення транснаціональних інноваційних ініціатив, поширення інформації про інноваційну політику Євросоюзу. Як інший приклад реалізації регіональної інноваційної політики можна навести розробку й реалізацію п'ятирічних рамкових програм ЄС в галузі НДДКР, що передбачують розвиток регіонального інноваційного співробітництва, зокрема, через систему інтегрованих проєктів та програму створення мережі європейського дослідного простору (European Research Area – ERA).

Відмінність сучасного підходу до розвитку інновацій та інноваційних процесів полягає в тому, що інновації в системі економіки знань базуються не стільки на нових комбінаціях ресурсів і винаходах, як це було в епоху індустріальної економіки, скільки на ефективному використанні інформаційного потоку знань, отриманих у результаті прогресу науки й технологій. Головною особливістю постіндустріального типу відтворення є так званий екстернальний ефект або розвиток сильних позитивних зворотних зв'язків процесу виробництва знань. Тому адекватне регулювання каналів поширення інформації в сучасному суспільстві є ключем до підвищення темпів соціально-економічного й культурного розвитку суспільства в цілому [2]. Сьогодні три основні тенденції змінюють інновації і змушують регіони взяти на себе більш активну роль: а) збільшення впливу глобалізації; б) зростаючий попит на інновації для вирішен-

ня соціальних та екологічних проблем; в) зростаюче значення мереж для інновацій.

Згідно з дослідженнями Європейської комісії (ЄК) ООН [3] різні типи регіональних інноваційних систем можуть співіснувати у межах однієї країни, в тому числі інформаційні центри, промислові зони виробництва, розвиток яких не обумовлений впливом науки і технологій (S&T – science and technology). Сьогодні нові регіони з розвинутих країн і країн так званого наздоганяючого розвитку стають ключовими гравцями, перебудовуючи географічну карту інновацій. Крім технологічного лідерства, існує кілька продуктивних систем, які впливають на додану вартість – інвестиції в нетехнологічні інновації, талант і творчість.

Окрім того, досвід країн Європейського Союзу підтверджує характерну тенденцію формування інноваційної системи ЄС як сукупності регіональних інноваційних систем, координація роботи над створенням яких здійснюється наднаціональною й національною владою. Взаємодія між регіональною і національною політикою у сфері інновацій та регіонального розвитку має на меті вплив на динаміку інновацій на конкретній території. Регіональна інноваційна політика все частіше стикається з певними вимогами, щоб довести свою ефективність. Так, на думку експертів [3], Австрія, Бельгія, Німеччина, Іспанія, Швейцарія є прикладами країн, де регіони отримали широку автономію, яку вони можуть використовувати для реалізації інноваційної політики на субнаціональному рівні. З іншого боку, в невеликих регіонах або централізованих країнах, таких як Греція, Португалія передача влади не відіграє значної ролі в проєктуванні інновацій у своїх регіонах.

Політичні аспекти розбудови РІС пов'язані з низкою основних проблем. По-перше, з необхідністю збереження цілісності, запобігання сепаратизму й перетворення країни в конфедерацію. По-друге, з наявністю фактичної соціально-економічної асиметричності суб'єктів країни. Економічні аспекти побудови РІС також носять різ-

номанітний характер. Тут варто виділити значну диференціацію суб'єктів за рівнем соціально-економічного розвитку, що приводить до «закриття» адміністративних кордонів, міграції населення, відтоку фахівців тощо.

З точки зору політичної прийнятності заслугує на увагу наведена відмінність між традиційними, новими і експериментальними інструментами інноваційної політики (табл. 1).

Традиційними інструментами є ті, які зазвичай розглядаються як важелі для підтримки інновацій. Нові інструменти включають в себе нові форми підтримки інновацій, впроваджені нещодавно в деяких європейських регіонах, і які відповідають прагненню випробувати нові види політики підтримки (наприклад, інноваційні ваучери, керовані користувачем інноваційні програми тощо). Експериментальні інструменти, які застосовуються деякими урядами, поки що не є достатньо обґрунтованими, а їхня реалізація не є загальноприйнятною.

Дослідження, проведені в рамках проектів «Регіональні інноваційні системи» і «Європейське регіональне інноваційне дослідження» (ERIS – European Regional Innovation Survey), показали, що: 1) підприємства малого й середнього бізнесу (МСБ) на відміну від великих компаній покладаються, насамперед, на регіональні мережі; 2) підтримка й допомога в просуванні з боку регіональної влади інноваційних процесів є суттєвою, але не достатньою умовою для розвитку регіональних інноваційних систем; 3) МСБ приділяють більше уваги внутрішнім зв'язкам, ніж встановленню партнерських відносин з дослідними організаціями; 4) організації, що виконують допоміжну функцію, такі як технологічні центри, центри трансферу технологій відіграють меншу роль, ніж очіувалося [4].

Загалом аналіз європейського досвіду формування інноваційних систем, особливостей макроекономічного розвитку окремих країн, результатів державної й регіональної політики у сфері інновацій

Таблиця 1

Інструменти регіональної інноваційної політики: таксономія

Тип інструментів	Генерація знань	Дифузія знань	Використання знань
Традиційні інструменти	Технологічні фонди, R&D стимули/підтримка/гранти. Підтримка науково-дослідних і технологічних центрів. Підтримка розвитку інфраструктури. Людський капітал для S&T	Наукові парки. Передача технології, підрозділів і програм технологічним брокерам. Мобільність залучення талантів, нагороди за інновації	Інкубатори. Підтримка початківців. Інноваційні послуги (підтримка бізнесу і коучинг). Навчання та підвищення обізнаності в інноваціях
Нові інструменти	Державно-приватне співробітництво в інноваціях. Дослідні мережі/сектори	Інноваційні ваучери. Сертифікація/акредитація	Промислові гіганти. Підтримка творчості та таланту. Інноваційний бенчмаркетинг
Конкурентоспроможні сектори Центри компетенцій Нове покоління наукових і технологічних парків та кластерів Венчурний капітал Гарантовані схеми для фінансування інновацій			
Експериментальні інструменти	Транскордонні науково-дослідні центри	Вільні відкриті ринки знань	Регіональна промислова політика. Інноваційно-орієнтовані державні закупівлі

Джерело: Innovation Policy and Regions: Policy Spaces, Strategies and Challenges, Regional Development Working Papers, OECD Publishing, Paris.

та інших факторів, дозволяє констатувати, що найбільш успішним напрямом розвитку національної інноваційної системи є її формування як сукупності інституціональних регіональних інноваційних систем.

Створення умов для формування потреб у товарах і послугах новітнього технологічного укладу – одне із завдань НІС та її регіональних підсистем. При цьому стартові й забезпечуючі механізми НІС передбачають державну участь у питаннях розробки інноваційної стратегії, організаційної й інституціональної розбудови НІС та регіональних складових, фінансових механізмів підтримки й стимулювання інновацій та ін.

Досвід показує, що політика вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів характерна для епохи первинної індустріалізації і розрахована на розміщення в регіонах основних фондів, призначених для випуску типової масової продукції й концентрації робочої сили, була замінена на політику вирівнювання наслідків відкриття внутрішнього ринку. В Україні ж бюджетне вирівнювання відсталих в адаптації до ринкових умов регіонів поки не привело до очікуваних результатів. Для управління регіональним розвитком в Україні в цілому й до цього часу використовується обмежений набір інструментів, що зводиться в основному до бюджетних трансфертів і державних цільових програм.

Серед факторів, що спричиняють проблеми в сучасних українських умовах, є невизначеність стратегічних пріоритетів регіонального розвитку (аналіз показує, що усі стратегії соціально-економічного розвитку регіонів розроблені «під копірку» й не вміщують особливості стратегічного аналізу кожної окремої території), неготовність регіонів повною мірою використовувати можливості геополітичного розташування та поширення процесу транснаціоналізації на регіональному рівні. Зазначене спричиняє появу стратегічних та тактичних прорахунків регіонального розвитку України, й головне – гальмування процесу залучення величезного

виробничого та інтелектуального потенціалу до забезпечення конкурентоспроможності країни та формування якісних факторів економічного зростання.

Практично всі регіони України зіштовхуються з одними й тими самими труднощами, найпоширеніші з яких – низький рівень доходів населення, периферійне географічне місце розташування порівняно з економічним центром країни й переважно сировинна економіка. Вирішення цих проблем майже в кожному регіоні вбачається у розвитку регіонального виробництва, що сьогодні навряд чи можливе без інновацій. Проте важливо розуміти, що інновації – це не лише нова наукова ідея, а продукт, за допомогою якого можна налагодити успішне виробництво, тобто комерціалізувати цей продукт. Інновації – не мета, а засоби конкурентоспроможності виробництва.

На практиці конкурентоспроможними сьогодні можуть вважати себе ті регіони, у яких є достатні виробничі потужності, налагоджене високотехнологічне виробництво, недорога й при цьому кваліфікована робоча сила й дешеві ресурси. Проте на цей момент у більшості регіонів країни спостерігається саме дефіцит тих або інших ресурсів, і підприємства витрачають всі свої організаційні й фінансові «сили» на боротьбу за дуже обмежений інвестиційний ресурс.

Сьогодні для українських регіонів характерною є така ситуація: по-перше, повсюдне поліпшення інституційного середовища в регіонах малоімовірно, влада регіонів майже не має стимулів до цього й продовжує сподіватися на державну підтримку або штучні інституціональні переваги у вигляді особливих зон та інших режимів; по-друге, численні приклади показують, що роль інститутів як стимулів розвитку поки ще другорядна, більш значущими залишаються переваги ресурсозабезпеченості, вигідного географічного положення й агломераційний ефект, політика, що поліпшує інвестиційне середовище для всіх форм бізнесу лише формується. У цьому контексті регіони будуть прагнути поліпшувати інститути тільки за

наявності найважливішої умови – реальної конкуренції за інвестиції й людський капітал, в той же час реальна конкуренція регіонів може виникнути тільки при децентралізації ресурсів і повноважень.

Здійснені нами дослідження дозволили визначити такі обмеження, що стримують формування сучасних регіональних інноваційних систем в Україні: компетенції, необхідні для розбудови економіки знань, обмежені й скорочуються: скорочення винахідницької активності в регіонах через відсутність державної політики у сфері управління інтелектуальною власністю; низький рівень прямих іноземних інвестицій обмежує перспективи поширення технологій; підприємства з іноземною участю є основним офіційним каналом передачі технологій; регіони демонструють наявність підприємницького потенціалу, але його результативне використання вимагає подальшого вдосконалення бізнес-середовища, тому що існування системних бар'єрів суттєво обмежує рівень інноваційної активності; хоча обробна промисловість відіграє важливу роль в економічній системі більшості регіонів, у ній домінують традиційні сектори з обмеженими можливостями для швидких оригінальних інновацій; нестача фінансування й високий рівень конкуренції, що характерне для більшості державних підприємств, керівники яких не завжди правильно розуміють, у які напрями на ринку їм варто інвестувати і як здійснювати модернізацію свого бізнесу [5]. Зазначені бар'єри не лише стримують інноваційний розвиток, але й суттєво впливають на якість життя населення регіонів.

Для виявлення співвідношення між наявним знаннєвим ресурсом (потенціалом розвитку економіки знань регіонів) та рівнем якості життя регіонів України нами було здійснено відповідні аналітичні розрахунки. Слід зазначити, що методика визначення регіонів знань нами вже була розроблена й апробована у 2007 р. [6], тому тут лише продовжено розрахунки.

На першому етапі було побудовано матрицю за такими групами показни-

ків офіційної статистики [7], як наукова діяльність (8 показників), освіта (6 показників), інноваційна активність (5 показників) та здійснено рейтингову оцінку наукового, освітнього потенціалу та інноваційної активності регіонів у 2011 р. Далі здійснювалась інтеграційна оцінка та групування регіонів (табл. 2). Як бачимо, дуже високий науковий, освітній потенціал та інноваційну активність має лише м. Київ, далі за лідером іде Харківська область в частині наукового потенціалу та на рівні зі столицею за інноваційною активністю. До групи лідерів за високим рівнем інноваційної активності входить і Запорізька обл. Ця активність спричинена такими показниками, як кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, кількість освоєних нових технологічних процесів, кількість освоєних нових видів продукції, машин, устаткування.

Загалом конфігурація діаграми (рис. 1) показує, що Україна має диференційований знаннєвий ресурс за просторовим розвитком: дуже високий – центр (м. Київ), низький потенціал – майже вся решта регіонів (рис. 1), до того ж у 2011 р. порівняно з 2007 р. цих регіонів стало на 2 більше. У м. Києві знаходиться більше третини загальноукраїнської кількості працівників наукових організацій, а в 2010 р. цей показник склав 40,2%.

Порівняння динаміки показників здійсненої нами рейтингової оцінки якості життя регіонів України у 2011 р. порівняно з 2007 р. (рис. 2) показує що лідером за індексом якості життя залишається м. Київ (дуже високий); дещо зросли показники в Київській, Івано-Франківській, Львівській, Запорізькій обл., АРК та ін. Проте загалом маємо різку диференціацію якості життя населення України: м. Київ та решта (рис. 2) регіонів України.

Основний кластер регіонів за поєднанням двох індексів знаходиться в межах градації «середня – низька», що вказує на взаємозв'язок між знаннєвим ресурсом та якістю життя населення регіонів. Такий стан, на нашу думку, обумовлений відсутністю дійової як загальноекономіч-

Групування регіонів України за складовими загального рейтингу економіки знань у 2011 р.

Науковий потенціал		
Значення рейтингу, R_j	Рівень наукового потенціалу	Регіони
$0,600 \leq R_j < 0,800$	Дуже високий	м. Київ
$0,500 \leq R_j < 0,600$	Високий	Харківська область
$0,300 \leq R_j < 0,500$	Середній	Дніпропетровська, Донецька, Львівська області
$0,070 \leq R_j < 0,300$	Низький	Миколаївська, м. Севастополь, Запорізька, Одеська, Івано-Франківська, Київська, Волинська, Луганська, Кіровоградська, Херсонська, Полтавська, Хмельницька, Чернівецька, Сумська, Вінницька, Чернігівська, АРК, Житомирська, Рівненська, Черкаська, Закарпатська, Тернопільська області
Освітній потенціал		
Значення рейтингу, R_j	Рівень освітнього потенціалу	Регіон
$0,600 \leq R_j < 0,800$	Дуже високий	м. Київ
$0,500 \leq R_j < 0,600$	Високий	–
$0,300 \leq R_j < 0,500$	Середній	Сумська, Львівська, Хмельницька, Волинська, Миколаївська, Тернопільська, Рівненська, Дніпропетровська, Чернівецька, Харківська, Житомирська, Запорізька, Вінницька, Полтавська області
$0,070 \leq R_j < 0,300$	Низький	Херсонська, Черкаська, Одеська, Закарпатська, Кіровоградська, Київська, Донецька, Луганська області, м. Севастополь, Івано-Франківська, Чернігівська області, АРК
Рівень інноваційної активності		
Значення рейтингу, R_j	Рівень інноваційного потенціалу	Регіон
$0,600 \leq R_j < 0,800$	Дуже високий	м. Київ, Харківська область
$0,500 \leq R_j < 0,600$	Високий	Запорізька область
$0,300 \leq R_j < 0,500$	Середній	–
$0,070 \leq R_j < 0,300$	Низький	Івано-Франківська, Полтавська, Донецька, Сумська, Львівська, Хмельницька, Миколаївська, Луганська, Херсонська, Тернопільська, Одеська, Дніпропетровська, Черкаська, АРК, Житомирська, Кіровоградська, Закарпатська, Вінницька, Чернівецька, Київська, Чернігівська, Волинська, Рівненська області, м. Севастополь

Джерело: складено автором на основі розрахунків за даними офіційної статистики.

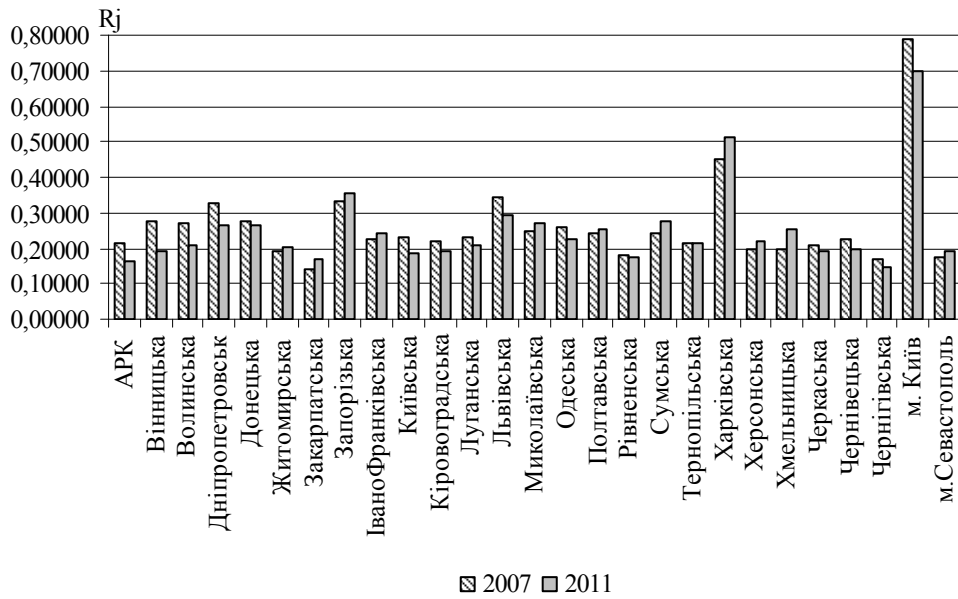


Рис. 1. Динаміка рейтингу економіки знань регіонів України

Джерело: розраховано і складено автором за даними: Наукова та інноваційна діяльність у 2011 році / Статистичний збірник. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012.

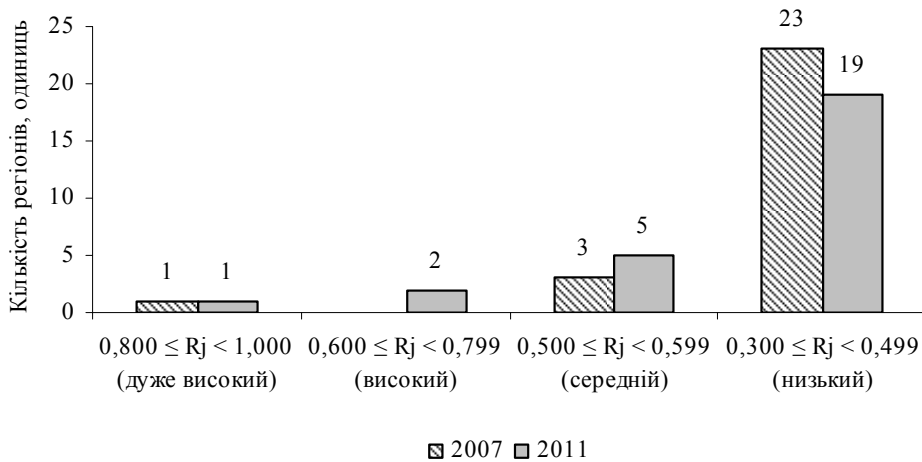


Рис. 2. Гістограма групування регіонів України за індексом якості життя у 2007 та 2011 р.

Джерело: розраховано та складено автором.

ної, так і соціальної політики держави та відстороненням органів регіональної влади від координації інноваційних процесів на відповідних територіях. Результуючою оцінкою зазначеного вище твердження слід вважати низький рівень наукоємності ВРП усіх регіонів України, хоч деякі з них вирізняються на загальному фоні, в основному – це ті регіони, що мають розвинену промисловість, яка вимагає відповідних технологічних знань та інновацій.

Серед факторів, що гальмують розвиток процесів комерціалізації наукових результатів, недосконала нормативно-правова база; недостатня підтримка та відсутнє стимулювання інноваційної діяльності державою, що призвело до скорочення підприємств, які займаються інноваційною діяльністю; скорочення науково-кадрового потенціалу, що вплинуло на кількість і якість наукових розробок; низька винахідницька активність у галузях національної економіки; низький рівень капіталізації прав на об'єкти промислової власності у складі нематеріальних активів на балансах підприємств як у регіонах, так і країни в цілому.

У той же час європейський досвід управління процесом комерціалізації наукових розробок на регіональному рівні свідчить, що нормативно-правове забезпечення спрямоване на створення сприятливого клімату для здійснення науково-дослідних робіт та їх комерціалізації; у країнах розроблені й реалізуються потужні державні програми, які спрямовані на розвиток інфраструктури комерціалізації технологій, вибору стратегії започаткування і розвитку власного бізнесу, формування стратегічного партнерства, захисту прав інтелектуальної власності, маркетингу, ліцензування, венчурного фінансування та інвестування компаній, що тільки починають свою діяльність, тощо; створення мережі центрів для забезпечення процесу комерціалізації результатів наукової діяльності, які відіграють ключову роль у наданні допомоги новоствореним підприємствам, а також навчання і підготовки кадрів, що допомагає компаніям впроваджувати кра-

щий досвід і нові технології у своїй бізнес-процесі.

Як відомо, характерною особливістю сучасної економіки є її мережева форма функціонування. Дослідження показали, що на території України на цей момент створено ряд мереж та їх окремих компонентів: мережі трансферу технологій і комерціалізації інновацій, які орієнтовані на сприяння комерціалізації технологій й об'єднують здебільшого відповідні центри при університетах, наукових установах та державних організаціях та мережі центрів регіонального інноваційного розвитку, функції яких орієнтовані на регіональний рівень, а перелік напрямів їх діяльності значно ширший; формальна кількість мереж та їх компонентів є достатньою для цього етапу економічного та технологічного розвитку економіки України, але фактична результативність діяльності низька; навіть у провідних регіонах фактична розбудова більшості мережевих компонентів перебуває на початковому етапі, недостатньо реалізований потенціал університетів, не здійснюється робота з потенційними учасниками мереж, наявні компоненти не інтегровані навіть в загальноукраїнські мережеві структури.

Для оцінки якості й адекватності інституційного середовища регіональних екосистем було ідентифіковано регіональні інститути розвитку як організаційно-економічні структури, що сприяють розподілу ресурсів на користь проектів реалізації потенціалу економічного зростання, та встановлено, що структура інститутів розвитку дуже вузька, а ознайомлення з їх організаційними документами свідчить, що до інноваційного розвитку регіонів вони мають опосередковане відношення; у деяких регіонах, що обрали інноваційний шлях розвитку, формується нова (європейська) модель координаційного сценарію, спрямованого на створення ефективних форматів взаємодії між партнерами по розвитку в рамках соціально-економічної політики, яка діє на принципах державно-приватного партнерства.

Таким чином, розвиток національної інноваційної системи повинен здійснюватися на базі регіональних складових (модулів), що вимагає державного втручання в регіональний розвиток, зокрема, необхідним вбачається: визначення параметрів державної підтримки регіональних програм створення інноваційних систем і, насамперед, розвиток виробничо-технологічної інфраструктури інноваційної діяльності – технопарків, інноваційно-технологічних центрів, бізнес-інкубаторів, особливих економічних зон; визначення місць розміщення в регіонах вищих навчальних закладів, що виконують функцію дослідних університетів, які проводять фундаментальні дослідження на пріоритетних для держави напрямках розвитку науки й технологій та забезпечують інтеграцію наукової й освітньої діяльності; стратегічним документом у цьому напрямі повинна бути інноваційна стратегія конкретного регіону.

До числа найважливіших напрямів удосконалювання механізму інноваційної політики в регіоні мають бути віднесені: проектування й розвиток регіональної науково-інноваційної інфраструктури; розмежування повноважень у сфері науково-інноваційного розвитку між центром, регіонами, муніципальними утвореннями, господарюючими суб'єктами регіону та їхніми асоціаціями; удосконалення фінансування науково-інноваційного розвитку; організація інноваційного процесу в регіоні на проектній основі; організація маркетингового супроводу інноваційних програм і проектів.

В умовах жорсткого зовнішнього середовища за прикладами успішних практик ЄС необхідно вирішувати завдання щодо усунення загальних бар'єрів у процесі міжрегіонального співробітництва. Важливою складовою регіональної інноваційної політики в умовах постіндустріального розвитку мають стати заходи щодо вирішення зовнішньоекономічних інтеграційних проблем, у першу чергу, пов'язаних зі значним зростанням глобальної і регіональної конкуренції. На цих принципах необхідно застосовувати

комплексний інтегральний підхід до забезпечення прогресивних технологічних змін у регіоні, коли об'єктом управління виступає не окремий вид чи результат інноваційної технології, а регіональна інноваційна система, яка охоплює всі процеси інноваційного циклу одночасно з наданням особливого значення критерію підвищення конкурентоспроможності регіону як кінцевого результату регіональної інноваційної політики.

У цьому контексті необхідне застосування додаткових інструментів для досягнення цілей щодо створення знання, їх розповсюдження і використання, поєднання традиційних інструментів (таких, як підтримка людського капіталу і навичок), та інструментів, що формуються (наприклад, нові покоління наукових парків) або експериментальних інструментів (наприклад, державні закупівлі). Ефективність такої політики слід оцінювати через системну взаємодію цих різних інструментів разом узятих.

Проведення системної й внутрішньо погодженої політики забезпечення конкурентоспроможності національної економіки має виходити з таких стратегічних орієнтирів: посилення ролі й дієздатності держави в управлінні економікою; наближення України до принципів ЄС щодо конкурентоспроможності; дотримання принципу партнерства держави, бізнесу й громадянського суспільства; створення конкурентного середовища; забезпечення відповідного макроекономічного управління й стабільної економічної політики; акумулювання й мобілізація інвестиційних ресурсів для інноваційного відтворення й науково-технологічного розвитку національної економіки; реалізація активної політики держави з метою посилення конкурентоспроможності підприємств, стимулювання поширення технологій і відкриття можливостей для зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами і послугами.

Напрямами ефективною державної політики модернізації економіко-технологічного потенціалу регіонів з позиції диференційованого підходу у формуванні

відповідної інституційної моделі державної підтримки економіко-технологічного розвитку мають бути: державна фінансова підтримка інноваційної діяльності високотехнологічних виробництв; фінансування державних та регіональних програм економічного розвитку, в структурі яких виокремлюються пріоритетні інвестиційні проекти; інвестування в інноваційну діяльність державних підприємств пріоритетних технологічних галузей (авіабудування та виробництво космічних апаратів, підприємства ОПК тощо); фінансування фундаментальних досліджень та науково-технологічних робіт наукової сфери, у тому числі проривних розробок університетської науки.

Висновки. В умовах інституційних змін системи господарювання, перенесення центра уваги на інноваційний розвиток регіонів України стає актуальним завданням на шляху забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в цілому. У цьому контексті головною метою інноваційної політики регіону є створення системи, що забезпечує ефективну взаємодію державних органів управління з підприємствами й організаціями інноваційної сфери для використання досягнень науки й технологій в інтересах соціально-економічного розвитку території, а також формування умов для підвищення технологічного рівня й конкурентоспроможності промислового виробництва та забезпечення на цій основі стійкого зростання продуктивності праці в матеріальній сфері регіональної економіки. Заходами реалізації зазначеної політики виступають програми забезпечення потенціалу пріоритетних для регіону виробництв за допомогою залучення приватних інституційних інвесторів до реалізації інновацій; формування режиму економічного стимулювання інноваційної діяльності. Таким чином, мова йде про створення сучасної регіональної інноваційної системи.

Розбудова регіональних субмодулів національної інноваційної системи повинна стати стратегічним напрямом модернізації промисловості (відновлення, ліквідація технологічної відсталості),

виходом на сучасний, порівнянний з передовими європейськими країнами рівень розвитку. Йдеться, по-перше, про освоєння виробництва продукції сучасного технологічного рівня у масштабах, що дозволяють підприємствам зайняти гідні позиції на світових ринках. По-друге, це відновлення виробничого апарату, заміна застарілого обладнання і технологій на сучасні, більш продуктивні. По-третє, це входження в новітні світові інноваційні процеси, повна інтеграція у світову економіку, якнайшвидше використання всіх важливих нововведень, у тому числі новинок у галузі організації та управління. По-четверте, це перепідготовка, перекваліфікація або заміна кадрів, перенавчання й перевиховання людей, засвоєння іншого способу мислення, що відповідає вимогам часу. Можливості оволодіння новими професіями, масове поширення нових знань і цінностей сьогодні вкрай необхідні суспільству. По-п'яте, це здійснення структурних зрушень в економіці, формування виробничої структури, що відповідає критеріям розвиненої індустріальної країни, підвищення частки продуктів із високою доданою вартістю, відхід від сировинної орієнтації експорту.

Список використаних джерел

1. Ph. Cooke, M. Heidenreich, H.-J. Braczyk. *Regional Innovation Systems: the Role of Governance in a Globalized World*. London; New York: Routledge, 2004.
2. Патнер С.В. *Методологические проблемы развития конкурентоспособных научно-инновационных сетей: организационно-экономическое и инструментальное обеспечение* / С.В. Патнер. – Ростов-н/Д: Издательство ЮНЦ РАН, 2009.
3. OECD *Reviews of Regional Innovation: Regions and Innovation Policy*. – Publications on Regional Development, 2011. – 315 p.
4. *The Integration of Science and Technology Systems of the Central Asian republics into the Western World*. Amsterdam: IOS Press; Tokyo: Ohmsha, 2003.

5. Регіональні інноваційні системи: ідентифікація, оцінка, інститути та інструменти розвитку / науково-аналітична доповідь; за ред. Л.І. Федулової. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2012. – 157 с.

6. Федулова Л. Механізми формування регіонів знань / Л. Федуло-

ва, Т. Корнеева // Інновації. – Росія. – 2010. – № 6. – С. 108–119.

7. Наукова та інноваційна діяльність у 2011 році / Статистичний збірник. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012.

Раскрыта сущность концепции региональных инновационных систем и охарактеризована эволюция ее формирования. Рассмотрены особенности региональной инновационной политики стран Европейского Союза в условиях расширения интеграции и формирования сетевых образований. Проведенный анализ европейского опыта формирования инновационных систем, особенностей применения инструментов региональной политики в сфере инноваций, позволил обосновать положение, что наиболее успешным направлением развития национальной инновационной системы является ее формирование как совокупности институциональных региональных модулей. Осуществлена попытка идентифицировать состояние развития региональных инновационных систем Украины в части оценки процесса формирования регионов знаний. Разработаны предложения инновационного развития регионов Украины с учетом принципов современной региональной политики ЕС.

Ключевые слова: *инновационная система, регионы знаний, инновационная политика, ЕС.*

Discloses the essence of the concept of regional innovation systems and is characterized by the evolution of its formation. The features of the regional innovation policy of the European Union in the context of a larger integration and formation of network structures are observed. The analysis of the European experience in building innovative systems, especially the use of instruments of regional policy in the field of innovation, allowed to justify the position that the most successful line of development of the national innovation system is its formation as a set of institutional regional modules. An attempt to identify the state of development of regional innovation systems of Ukraine regarding assessment of the formation of regions of knowledge is realized. Proposals innovative development of regions of Ukraine with regard to the principles of modern regional policy of the EU is prepared.

Key words: *innovation system, regions of knowledge, innovation policy, the EU.*

Одержано 24.01.2014.

SUMMARIES

УДК 330.1:316

A. Afonin

HOW TO CREATE A CLEAR PRACTICAL MODEL OF A SOCIAL MARKET ECONOMY?

The problem of market changes on the principles of the social market economy is common to most post-socialist countries. The presence of clear, aimed at practical use of the model of the social market economy is a prerequisite for the respective transformations. In scientific studies such model has not been developed. We have been proposed to use the method of content analysis and analytical books of famous economists with considerable experience in economic and political activities from the developed countries with a social market economy. Some results of the content analysis of Alan Greenspan «The Age of Turbulence» are being cited. Analysis is made in terms of author's vision of the foundations of modern American capitalism. Such foundations can be the rule of law, minimal corruption and crime; state regulation of the economy; the proper, adequate market demand culture; social support for capitalism; social protection; high morals of the people, their responsible behavior; mutual trust; equitable distribution of income. Systemic institutional changes require the formation in people of common clear vision of the future society, common goals, solidarity, appropriate culture. In modern conditions the most important is to develop practical models of national social economies and strategies for their implementation. It is necessary to create a European network of national scientific – practical centers of the problems of the social market economy.

УДК 624:631

I. Azhaman

METHODOLOGICAL SUPPORT FOR DETERMINING THE NEED FOR THE BUILDING OBJECTS IN RURAL AREA

Summarizing the results of the study we should note, that the actuality of elaboration methodical maintenance of determining the need for objects of building in rural areas is based on the general necessity of business subject in the high-tech and technical facilities and buildings, which is able to comply with the latest international requirements on their ecological compatibility, efficiency, durability and to provide the efficient production of competitive products and the need to improve the level of the rural population livelihoods. The construction of production infrastructure objects in rural areas is an important step to reduce the cost of transporting and storing products.

In determining the needs in buildings and facilities in rural areas is necessary to provide compliance with the following conditions: orientation on the formation of a sufficient number of objects, their liquidity, innovation and so on. The basic concepts of creation and functioning of the logistic support system, including the organization of construction objects in rural areas, are also important. It must also be taken into account such factors as: business subject's location, specialization, dimensions and development strategy.

An important issue is the identification of sources of financing the construction of facilities in rural areas. In this issue solving it is proposed to look at the system of relevant factors, including: the rate of increase in sales and forecast of price fluctuations, the value and structure of the company's assets, the rates of interest and conditions for obtaining loans, the investment climate in the agricultural sector, the existence of state (regional) support programs and the financing of objects' construction of production and civil use in rural areas.

On the basis of summarizing the experience of local academic economists and the own proposals of the author, it is proposed the mechanism of determining needs in buildings and facilities for production purposes in rural areas.

УДК 357.372.12

P. Atamas, O. Atamas

PROFIT: THE ECONOMIC SENSE, PROBLEMS OF DEFINITION AND ACCOUNT DISPLAY

One of the main tasks of business financial accounting is the identification and recording of financial results of activity of enterprise in account and reporting – profit or loss. At the same time, the concept of profit has many meanings and definitions, which are differently perceived by the users of accounting information: business leaders, accountants, economists, tax officers, ordinary workers and others. All definitions of profit are built on two main concepts: income and expenses of the enterprise. So, the correct recognition and computation of these components of forming of the profit is important for the proper determination of profit. These questions are examined in this publication.

Some authors define the point of the profit as an economic category as follows: capital gain (K. Marx and F. Engels, E. Hendriksen and M. van Breda) the amount that can be spent by entrepreneur without encroachment on the capital (A. Smith, D. Hicks), the difference between total revenue and total expenditure (I. Blank, R. Nureyev) and others. In our view, properly and objectively total revenues and total costs of entrepreneur can be defined for the entire period of the effective functioning of the laid-down capital only jointly, i.e. the term of 100 percent depreciation of fixed assets. A profit is determined during the ongoing activity of the enterprise periodically, can never be completely objective, because it can not be determined reliably. The reason of this is that all payments are based on a number of conventional assumptions such as expected term useful life of fixed assets, depreciation methods and the accounting cost of repairs of fixed assets, inventory valuation methods and finished products and so on. Thus, the amount of profit, which is defined in the account and is reflected in the financial statements, must be regarded as approximate, but useful conditional evaluation of financial performance of the company during the reporting period.

All this leads to the theoretical and practical feasibility of the need to determine individual rates of profit for a specific purpose: taxation, enterprise performance evaluation, analysis and valuation, taking current and long-term management decisions and so on.

УДК 336.531.2

B. Demyanchuk, V. Kosarev

PRINCIPAL MODEL OF SYSTEM OPERATION FOR INVESTMENT IN REGIONAL DEVELOPMENT

The authors propose the model of the condition and operation system of investment in regional development based on the discrete Markov processes. It allows defining and comparing the probabilities of the system to be in one of its typical conditions and to plan steps of this development more efficiently. Investment system conditions depend on many factors. These factors are purely coordinated. The model facilitates the solution of the problem also under the conditions of accidental and antagonistic type ambiguities.

The logical analysis determined the reasonable range of basic conditions of the system. They include: «prearrangement of the legal basis and setting up the infrastructure for investments»; «growth in the investment rate»; «investments termination»; «adjustment of the legal basis and supplementary infrastructure development».

The graph was drawn up to show the transitions of the investment system in all its conditions. The probabilities of the investment system being in each condition during equally intensive and equally probable transitions of the system are estimated.

The discrete Markov functioning processes instrument was applied in order to analyze the investment system.

It has been found that that the most probable system conditions are: «increase in the investment rate»; «investments termination».

The ways to increase by several times the probability of the system being in the «growth in the investment rate» condition have been established.

It's advised to use the model on application of the *compromise theory for decision-making*, published by the authors in the «Bulletin of the Nobel International Economic Forum» earlier.

УДК 339.92.001.76

L. Fedulova

FORMATION OF REGIONAL INNOVATION SYSTEMS IN THE CONTEXT OF THE PRINCIPLES OF EUROPEAN INNOVATION POLICY

The essence of the concept of regional innovation systems is opened and the evolution of its formation is characterized. The features of the regional innovation policy of the European Union in the context of a larger integration and formation of network structures are determined.

Traditional instruments of innovation policy are those that are considered as tools to support innovation. New tools include new forms of support for innovation, recently introduced in some European regions, and which meet the desire to try new types of policy support (innovation vouchers, user-driven innovation programs). Experimental tools used by some governments, are not yet sufficiently substantiated, and their implementation is not universally accepted.

The analysis of the European experience in building innovative systems, especially the use of instruments of regional policy in the field of innovation, allowed justifying the position that the most successful line of development of the national innovation system is its formation as a set of institutional regional modules.

An attempt to identify the state of development of regional innovation systems of Ukraine regarding assessment of the formation of regions of knowledge was made. Almost all regions of Ukraine are faced with: low income, peripheral geographical location compared with the economic centre of the country and largely resource-based economy. Solving these problems in almost every region is seen in the development of regional production, which today is only possible on the basis of innovation.

Proposals innovative development of regions of Ukraine with regard to the principles of modern regional policy of the EU is offered. The most important areas to improve the mechanisms of innovation policy in the regions should be included: design and development of regional research and innovation infrastructure, the division of powers in the field of scientific and innovative development between the centre, regions, municipalities, regional economic entities and their associations, improving research and innovation funding development, the organization of the innovation process in the region on a project basis, business marketing support innovative programs and projects.

УДК 339.92

G. Glukha

GLOBALIZATION AND THE ECONOMIC GROWTH

Globalization implies that national economy becomes more and more dependent on the world economic trends. Globalization brings benefits to developed states, however means the negative outcome for the developing economies as they become more dependent on developed states, the number of multinationals grows, external debts increase, income differentiation and the gap between various society strata appears.

A great number of scientific research papers have been created to look into the problem of globalization. Nevertheless there are still many unanswered questions. For example to which extent national economy growth depends on the world economy development and whether it heavily relies on economic growth dynamics in other states. The focus of this research is primarily the dependence of national economy on the economy in global scale and the role of globalization in this process.

Taking into account the results of various scientific researches we can say that in the long term there is weak correlation between the processes in developing economies and developed economies and in the short term this correlation is quite more significant. It implies that income per capita is rising fast in those countries where the market is still developing

Absolute convergence hypothesis rests on the assumption that structural difference doesn't play any crucial role so the income per capita rise discrepancy in the developing and developed economies vanishes with time. β and δ convergence are two main types of absolute convergence. Nevertheless the existing empirical research does not give any proof to the existence of this phenomenon.

However the economic growth dynamics analysis that has been carried out by the author applying own specifically designed β deviation rate gives evidence that β convergence exists.

To check δ convergence hypothesis we analyzed income per capita differentiation in various states with the help of graphic method. We found out that GDP per capita soared during last 20 years. Thus we came to conclude that δ convergence hypothesis is inaccurate.

World economic system globalization process is considerable factor that impacts various states economic development. As the result we came to conclude that starting from 2000 economic growth rates in developing economies exceed those in developed ones not only in the pre-crisis period but also after it. β deviation added rate demonstrates this.

УДК 658.061

P. Gudz, I. Skorobogata

EVALUATION EFFECTIVENESS OF NONPROFIT ORGANIZATIONS

The development of civil society is a very important part of globalization processes. This development is of the third country sector. It is necessary to depict the importance of such an activity like measuring efficiency in non-profit sector. Different concepts, indicators and approaches of efficiency measurement system were taken into consideration. The results of this measurement will help the non-profit sectors get a better reputation and build partnerships with other sectors by telling their efficiency. The aim of the article is to substantiate the EERL framework as a framework for measuring efficiency of non-profits. This framework may become convenient and useful tool for organizations that will help their inner processes and make their services better also will help on presenting the results of their achievements to the outer world.

As a study result EERL framework has been chosen and its adaptation at one of the non-governmental organizations has been described. The conclusions and improvements have been made based on its implementation both for the services and measurement system. The recommendations on implementation of this framework were given. The concept of cross-sector partnership has been designed.

The perspective for further research lays in adaptation and putting in a common usage of efficiency measurement. As it may be one of the ways how to spread the information about non-profit sector performance and so far help with initiation of cross-sector partnership from the side of non-profits.

УДК 330.1

N. Kutsmus

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF GENDER STUDIES IN ECONOMICS

The transformation of women's social and economic roles in society and enhancing attention to the problem of asymmetry of economic opportunities of women and men support the intensification of gender studies in general and their formation in the economics in particular. Despite the fundamental differences in theoretical and methodological approaches to the «gender» term interpretation, they use a common idea of its perception as a basic human characteristic, which defines the parameters of development in the socio-economic environment. The main features of gender as an object of study are its dynamism and variability.

In economic terms the term “gender” means: development approach; analytical tools; strategies of economic development, which is sensitive to the needs of different social gender; approach to the perception of men and women as equal participants of the social and economic processes etc. Gradual “genderization” of economy causes the necessity of forming the theoretical basis of economic school of gender studies and appropriate methodology of economic events and processes cognition.

Gender economics focuses on stakeholders of economic processes and evaluation of economic development due to the volume of capital, goods and services, which are available for people of different social gender. The idea of gender equality in the functioning of economic systems is based on three approaches: gender-sensitive, gender-neutral and gender-stereotyped. The main prerequisite for the existence of gender inequality in the economy is men's domination in possession of material and non-material resources. A synergistic complementarity of masculinism and feminism scientific ideologies in order to create a model of ideal gender economy is the philosophical principle of overcoming the problem of gender inequality.

УДК 658.5

O. Kuzmenko

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF ENTERPRISE RESOURCE POTENTIAL STRATEGIC MANAGEMENT

Improving the internal structure of a machine-building enterprise is one of the tools to ensure their effective functioning provided systems research within internal and external environment in order to prevent slowdown in production, ensure the competitiveness of products and achieve competitive advantage.

Enterprises that support adequate capacity and their growth rate comparing to the resource potential of their major competitors, are profitable and competitive, and their success depends on enough capacity level to provide the respective external operational environment. Such compliance is achieved through strategic management, one of the major problems of which is to develop the organizational and economic mechanism for its implementation.

The structure of the organizational and economic mechanism of resource potential management at a machine-building enterprise includes a set of components that provides management efficiency. Among them, the most influential component highlighted by the author is the assessment of the resource potential.

The assessment unit of the resource potential discloses succession, its results and implications. In particular, there has been defined system of simple and integrated indicators to assess some components of the resource potential (industrial, financial, labour and information). It has been the basis for calculating the integral indicator of the resource potential of the whole enterprise. There has been proposed to use the analysis of integral indicator boundaries of resource potential. It has become the ground to outline three levels (high, medium and low) and three types of machine-building enterprises (leading, competitive, risky).

After analyzing the results of the assessment, there has been suggested to review developed measures for ensuring the improvement of resource potential.

УДК 659.127.6

T. Mishustina

THE STAFF LOYALTY AS A BASIS FOR MANAGEMENT OF CORPORATE TRADEMARK OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

This article analyzes the main areas of corporate trademark of industrial enterprise based on staff loyalty.

Topicality of the article is subject to a complex competitive situation on the industrial markets of Ukraine, caused by a large number of foreign competitors using effective technology management and de-

velopment of their own brands, lack of skilled labour force and lack of modern trademark management at the domestic enterprises. With the spread of the concept of intellectual capital, enterprises pay particular attention to personnel, and trademarks are the result of intellectual work of human resources of a company. A strong brand is the most valuable asset of a company, a tool for establishing long-term competitive advantage. A system of corporate trademarks on the domestic level determines feasibility of the present study.

Scientific innovation consists in the classification of staff commitment to the brand based on involvement and satisfaction which allows assessing staff loyalty of the INTERPIPE trademark and offering recommendations to improve the employees' loyalty.

УДК 339.92:008

N. Nesprava

HISTORICAL AND CULTURAL BASES OF THE ECONOMIC INTEGRATION (ON EXAMPLE WESTERN EUROPEAN COUNTRIES)

This article analyzed historical GDP statistics on 500 years of West European economic growth to revisit the capitalism spirit thesis. In early XVIII century, prior to the full-fledged industrial revolution, Protestant countries had overtaken the Catholic world in terms of income. A strong 'Protestant-Catholic' GDP and income gap retained over the next 250 years. After discussing the empirical data, paper explore an alternative hypothesis that might account for the economic dominance of Protestant Europe and examines the most important effects of religious institutions in the process of economic integration in West European countries.

УДК 658.5:331.108

V. Pikalov

ABOUT THE PROBLEMS OF MANAGEMENT BY THE TALENTED WORKERS OF SUBJECTS OF ECONOMIC ACTIVITY

The qualification vectors of height of modern economy are highly intellectual industries and newest production types, being based on an intellect as basic productive resource of innovative economy. Exactly the intellect of the gifted part of workers of subjects of economic activity comes forward presently as a major resource of transformation of knowledge in the newest products.

The analysis of existent theoretical ideas testifies about the features of organizational behavior of talented workers of management subjects, that a management talented people is by the continuous process of management by conflicts which are conditioned by differences in expectations of talents and management. Therefore a management must systematic support dynamic balance between a grant to talents of freedom of work and temporal and thematic limitations which send their creative activity in the river-bed of aims and tasks of management subject. For maintenance of such balance a management must draw on not only accomplishments of management science but also to a great extent art of management. Thus, a manager must possess some administrative talent that entails the necessity of permission of problems in relation to an exposure, bringing in and development of talented managers. Therefore necessity of strengthening of motivation of the gifted individuals to the use of own potential in behalf of organization, require from a subject economic activity of creation of special control system by talented workers, organically built into his general control system.

УДК 332.14 і 628.54

M. Samojlik

ECONOMIC EVALUATION OF EFFICIENCY OF HARD WASTES UTILIZATION PROCESS IS TAKING INTO ACCOUNT REGIONAL FEATURES

One of the conditions for sustainable territorial development is a socio-ecological-economic balance in the region, which presents such a state of regional systems that provides economic growth, social stability and ecological safety in the region. Violation of this balance leads to the emergence of losses having different characteristic features: ecological, economic and social. An essential element of socio-ecological-economic balance in the region is effective functioning of hard waste (HW) management sphere.

The problem of achieving sustainable development in the region expands the sphere of human impact on the environment and intensifies the use of natural resource base, which inevitably brings the problem of rational use of secondary resources to the fore. The region becomes a self-active economic agent, an active subject of competitive relations in national and global economy. The problem of reduction of wastes closely constrained with the questions of the balanced economic development of region. It is related to constantly growing demand on raw material, at simultaneous reduction of accessible stocks, and eventual exhausted of resources. The rational use of resources becomes critically important for providing of public production resources.

Taking into account limit nature of investments in regions, that can be sent to realization of works on HW utilization, universal ball methodology of estimation of efficiency of technologies of wastes utilization is worked out for the selection of innovative-investment projects on their economic and ecological meaningfulness for two cases: in first case for commercial realization by business forces, in the second – for realization with state support. The estimation of the existent system of wastes utilization on the example of the Poltava area and certain reasons of the subzero bringing in of wastes are conducted in a secondary consumption, as to the factor of resources maintenance region.

УДК 658.5:004

Y. Taranenko, E. Kholod, A. Zarubin

OPTIMIZATION METHODS AND THE INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN MODELING OF BUSINESS

The paper discusses the mathematical models of minimization of waste in cutting wood and route of delivery of finished products to consumers (traveling salesman problem).

The analytical approach to the decision of the task of the direct-sales representative is considered on the basis of a method of branches and borders. The special supplement of spreadsheets Excel (all existing versions) with application of programming on VBA and calculator, built – in the table, Solver is offered for tasks of high dimension.

It was offered to use mathematical model of integer programming by the purpose of minimization of waste in tasks opening wood. The simplex method in a combination to its numerical realization in a package of the applied programs MathCad 14.0 was used as the task has a plenty variable. Multialternative accounts of optimization are connected only with the changing of initial given restrictions in mathematical model. All intermediate results are corrected automatically.

The possibility of lower the waste of valuable wood if to use the appropriate types of preparations and optimum variants them their sawing was shown on concrete examples.

The carried out researches have the practical orientation. The offered approaches can be used for the modeling of work of enterprises by increase of its efficiency and optimum formation of the industrial orders.

УДК 336.531.2

M. Vakulich

ORGANIZATIONALLY-ECONOMIC MECHANISM OF GOVERNMENT CONTROL OF INVESTMENT CLIMATE

Problem of achieving steady growth of the Ukrainian economy requires greater investment and innovation processes, the reorientation of current management and regulation for long-term strategic planning.

In Ukraine the problem of intensification of investment processes repeatedly became the object of scientific research, which is mostly related to study investment climate macroeconomic factors, develop tools to attract foreign investment, the analysis of specific aspects of investment processes at the national level.

Despite the significant amount of research, scientific papers and publications domestic and foreign scientists with problems of creation of normative base, the task of implementing a systematic approach to the management of investment climate of Ukraine's economy remains relevant. There is a need for further practical researches in this direction.

The purpose of the article is the formation of model of governance, investment climate of Ukraine's economy to improve its integrated development and definition of strategic priorities of innovation development of the national economy.

УДК 336.7(477)

V. Varenik

MONETARY FLOW MANAGEMENT POLICY IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Today in global environment there are many relations between different individuals for monetary flows. Using of monetary flows management policy will clearly identify the main stages of monetary flows management.

Stages of monetary flows management at the macro level are selected. Scientists allocate about 10 stages that can be reduced to four basic, as most of these of stages or repeat each other, or are detailed. Thus, the main stages of the monetary flows management policy are: planning of monetary flows in the economy, the organization of monetary flows in the economy, the implementation of the monetary flows in the economy, control (monitoring) of monetary flows in the economy.

It should be noted that the stages of monetary flows management take place in the cycle, that is, when passed the fourth stage of analysts back again to stage 1.

SUBSTANTIATION OF THE CONCEPT OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT MANAGEMENT

Exploration and practice implementation of the effective concepts of the development management at domestic enterprises have attracted the attention of many economists and determines the actuality of the research in this area both from scientific and practical points of view.

The problem of the conceptualization of the process of the enterprise development management is aggravated by certain researchers' statements that the term 'development management' has no right to exist in economics at all; loose attitude of certain researchers towards the use of the term 'concept' or 'conceptual approach' while trying to find the ways to solve the problems of the enterprise development or management; overriding by certain scientists the basic factors which must be priority-driven for the enterprise development management at the present stage – as personnel role and innovation constituent.

The concept of the enterprise development management must take into account the sectioning of the stages of the strategic development considering the state of the potential and define development prospects on the basis of the enterprise potential implementation.

The concept of the personnel management represents the system of views which include modes, methods and principles of increasing the innovative activity of each enterprise employee by motivating them towards higher productivity, forming and implementation of the enterprise potential, profit earning and ensuring its ceaseless development as strategic goal.

Enterprise development is ensured by the anticipatory personnel development – its ability to upgrade professional skills; to implement innovative activities, to provide the intensity of the development for which the subject of the enterprise management must motivate the employees. This is the key conceptual point in organizing the whole process of the enterprise development management.

So far the scientists have not developed the concept of the enterprise development management which would take into account continuity of this process and the leading role of the personnel at the same time. Generalization of the content of the current scientific approaches to the substantiation of the concepts oriented towards enterprise development allows distinguishing scientific problems and allocating useful points which can be used in the concept of the enterprise development management.

THE IMPLEMENTATION OF REGULATORY ASPECTS IN THE PROCESS OF LAND FEE BY BUSINESS ENTERPRISES

We consider some problems which business enterprises that are land users deal with. The issue of land rent after termination of the previous contract, when the new one is not concluded, but management terms were changed for leaseholders, has still been open. The following measures, which allow defining the procedure of land rent payment during the intercontractual period, are offered:

- the general conception of regulation of charges and payment of taxes and fees to the budget has been developed, that will allow accountants to avoid run-time errors the work under taxation;
- the mechanism of realization of land rent payment during the intercontractual period is defined, that will allow to accelerate the procedure of renewal the previous contract or conclusion of the new land lease contract. Local-authorities will be interested in the quickest renewal or conclusion of the land lease contract, because each such contract will increase budget revenues in three times;
- the idea of establishment of clear rules of renewal or conclusion of land lease contract has been further developed, that will allow to shorten the number of appeals in a court on the settlement of litigations in relation to the correct extra charge for land;
- it is first suggested legislatively to define and to fix the concept of the land user, who is not the owner, is not the permanent land user, does not have the valid land lease contract.

GLOBAL VENTURE CAPITAL INVESTMENT MARKET: STATE AND DEVELOPMENT TRENDS

Significant changes in the world have occurred in the area of venture business and the implementation of innovative projects in recent years. They determine necessity for a modern national study methodology, attracting and efficient using of financial instruments and financial resources concentration in order to stimulate innovation processes.

Venture capital investment is the effective form of financial support for innovative projects and venture capital is the source of financial resources. The expansion of venture capital investment is used to realize the high-risk innovative projects, promote innovative activity for the economic development of countries in the context of globalization.

The article deals with the analysis of global venture capital investment market development. The author analyzed the individual indicators for some countries of the world, examined post-crisis trends in the global venture capital investment market, considered the industry structure of venture capital investment and their distribution by stages development of innovative enterprises.

The author has determined development trends of the global venture capital investment market on the basis of researching of individual countries:

- Changing of the venture capital investment model;
- Venture capital funds Investment strategy was focused on investing companies in the later stages in smaller amounts and in less risk companies with restriction conditions of the transaction;
- The role of corporate venture capital investing was increased;
- Reducing the number of transactions on the exit of venture capital, investors retained part of their investment after the placement.

УДК 658.5:338.48

O. Votchenikova

STRATEGIC ASPECTS OF MANAGEMENT OF THE ENTERPRISES OF THE TOURISM INDUSTRY

Current market conditions require business travel industry to implement effective business practices, including strategic management, system-oriented long-term business relationship.

On the basis of analysis of the competitive forces model, the model of strategic quadrangle, which involves the formation of a joint strategy of market environment as a result of competition and cooperation in the value creation system of any product in particular tourism product.

Convert competitive relations to relations of mutual support is one of the components of the formation process management systems business travel industry (SM) because competition and its scrutiny as a threat to the business is transferred to a higher level, the level of competing CM. Subjects competition is SM, which together make up the tourism market, so you should talk about the overall strategy for enterprise systems, and not for individual entities as a means to achieve sustainable competitive position. Thus, the strategy of enterprises tourism industry consists of two phases: development and implementation of strategy formation and SM development and implementation of strategies SM operation.

Applied current understanding of the market as a system of relations in shaping the concept of strategic management of enterprises of the tourism industry, which is to change the structure of the market for an effective system of inter-organizational management.

The structure of interorganizational management strategy based on a hierarchical dependency relations and provides a step-wise selection strategy depending on the scenario relationships.

АСПІРАНТУРА ТА ДОКТОРАНТУРА

Відповідно до рішення Атестаційної колегії Міністерства освіти і науки України у Дніпропетровському університеті імені Альфреда Нобеля функціонує аспірантура, до якої щорічно здійснюється набір з відривом та без відриву від виробництва з таких спеціальностей:

- 08.00.01 – Економічна теорія та історія економічної думки.
- 08.00.03 – Економіка та управління національним господарством.
- 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами.
- 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит.
- 13.00.04 – Теорія і методика професійної освіти.

та докторантура зі спеціальностей:

- 08.00.03 – Економіка та управління національним господарством.
- 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами.

До аспірантури на конкурсній основі приймаються особи, які мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста, магістра.

До докторантури приймаються особи, які мають науковий ступінь кандидата наук, наукові здобутки та опубліковані праці з обраної наукової спеціальності і які в змозі на високому науковому рівні проводити фундаментальні, пошукові і прикладні наукові дослідження

Початок навчання в аспірантурі – з 1 жовтня, прикріплення здобувачів – протягом року.

Строк навчання в аспірантурі з відривом від виробництва – 3 роки, без відриву від виробництва – 4 роки, прикріплення здобувачів до аспірантури для підготовки і захисту дисертацій здійснюється на термін до 5 років.

Термін перебування в докторантурі на загальних умовах не перевищує трьох років.

Навчання платне.

Університет надає можливості:

- отримати консультації та прослухати лекції за програмами відповідних дисциплін з метою підготовки до кандидатських іспитів;
- скласти кандидатські іспити, в тому числі здобувачам (червень, січень);
- опублікувати результати наукових досліджень у журналах «Академічний огляд», «Європейський вектор», «Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму», включених до Переліку наукових фахових видань Міністерства освіти і науки України.

Документи приймаються щоденно, крім вихідних.

Початок приймання документів до аспірантури – з 15 червня 2014 р. по 30 серпня 2014 р.

Вступні іспити відбуватимуться з 15 вересня по 30 жовтня 2014 р.

*З усіх питань просимо звертатися до відділу аспірантури
і докторантури університету,
тел.: (056) 791-12-65 (завідуюча аспірантурою і докторантурою)
або e-mail: svetlana@duerp.edu*