ХНЕУ
Контрольний примірник
Директор
Сєдова Л.М.

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 2 (66)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2013

Засновник і видавець
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Науковий журнал "Економіка розвитку" видається з березня 2002 року, перереєстрований у зв'язку зі зміною сфери розповсюдження і назви журналу "Вісник" з 1997 р. ***(Реєстраційний номер свідоцтва – КВ № 16780–5352 ПР. від 25.05.2010 р.)***

Науковий журнал "Економіка розвитку" включено до переліку наукових ***фахових видань*** *України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук* ***(Бюлетень ВАК України, № 6, 2010).***

Періодичне видання Науковий журнал "Економіка розвитку" включено до Каталогу видань України з доставкою. ***Індекс видання 49222.***

Web-сайт наукового журналу:
http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/UER/index.html

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ECONOMICS OF DEVELOPMENT

червень 2013 р. № 2 (66)
Затверджено на засіданні вченої ради університету. Протокол № 8 від 27.05.2013 р.

Web-сайти, на яких представлено науковий журнал:
- ✓ Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського: *http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecoroz/index.html*
- ✓ Научная электронная библиотека: *http://elibrary.ru/title_about.asp?id=32869*
- ✓ DOAJ – Directory of Open Access Journals: *http://www.doaj.org/doaj?func=openurl&genre=journal&issn=16831942*
- ✓ BASE – Bielefeld Academic Search Engine: *http://www.base-search.net/Search/Results?lookfor=url%3Aed.ksue.edu.ua&refid=dclink*
- ✓ WorldCat: *http://www.worldcat.org/title/economics-of-development/oclc/774086872&referer=brief_results*
- ✓ Index Copernicus International S.A.: *http://journals.indexcopernicus.com/passport.php?id=7897*
- ✓ The Asian Education Index: *http://www.asian-education-index.com/business_index_E.php*
- ✓ Ulrichsweb™ Global Serials Directory: *http://ulrichsweb.serialssolutions.com*

Редакційна колегія

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

Афанасьєв М. В. *– канд. екон. наук, професор ХНЕУ*
Внукова Н. М. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Гриньова В. М. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Дікань Л. В. *– канд. екон. наук, професор ХНЕУ*
Дороніна М. С. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Дорохов О. В. *– канд. техн. наук, професор ХНЕУ*
Іванов Ю. Б. *– докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України*
Кизим М. О. *– докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України*
Клебанова Т. С. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Козьменко О. В. *– докт. екон. наук, професор Української академії банківської справи Національного банку України*
Криворотов В. В. *– докт. экон. наук, профессор Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (Россия)*
Левикін В. М. *– докт. техн. наук, професор Харківського національного університету радіоелектроніки*
Лутай Л. А. *– докт. екон. наук, професор Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*
Малярець Л. М. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Назарова Г. В. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Орлов П. А. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Пилипенко А. А. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ (заступник головного редактора)*
Попов О. Є. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Пушкар О. І. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Сєдова Л. М. *– відповідальний секретар*
Чернов В. Г. *– докт. экон. наук, профессор Владимирского государственного университета (Россия)*
Чухрай Н. І. *– докт. екон. наук, професор Національного університету "Львівська політехніка"*
Ястремська О. М. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ*
Chauchat Jean-Hugues *– Professeur (HdR) de l'Université Lumière Lyon2 (France)*
Chen Wei *– PhD, Professor, Hebei University of Science and Technology (China)*
Gang Fan *– Dr., Professor, Graduate School of Chinese Academy of Social Sciences; Director of China's National Economic Research Institute (China)*
Hofshtabler Hannes *– Professor, Upper Austria University of Applied Sciences (Austria)*
Hollner Helmut *– FH-Prof. DL Dr Techn University of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)*
Kalashnikov Vitaliy *– Economy Doctor (ED), Assistant Professor, Universidad Autónoma de Nuevo León (Mexico)*
Ohrimenco Serghei *– Dr. Sc. (Econ.), Professor, Academy of Economic Studies (Moldova)*
Pucher Robert *– FH-Prof. DL Dr Techn, University of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)*
Sarkisyan Agop *– PhD, D.A., Tsenov Academy of Economics (Bulgaria)*
Solarz Jan Krzysztof *– Prof. nadzw. dr hab., Akademia finansów, Warszawa (Poland)*
Vulanovic Milos *– PhD, Assistant Professor of Finance, Western New England University (USA)*
Wackowski Kazimierz *– Prof. nzw. dr hab., Politechnika Warszawska (Poland)*
John (Jack) William McNeill *– PhD, Professor of Anthropology and Intercultural Studies, Providence University College (Canada)*
Irina Yatskiv *– Dr. Sc. Eng., Vice rector, Professor, Transport and Telecommunication Institute (Latvia)*
Duro Benic *– PhD, Full Professor with tenure, University of Dubrovnik (Croatia)*

This is an open access journal which means that all content is freely available without charge to the user or his/her institution. Users are allowed to read, download, copy, distribute, print, search, or link to the full texts of the articles in this journal without asking prior permission from the publisher or the author. This is in accordance with the BOAI definition of open access.

Научный журнал является журналом с открытым доступом, что означает, что все содержимое находится в свободном бесплатном доступе для пользователя или его учреждения. Пользователям разрешается читать, загружать, копировать, распространять, печатать, искать или делать ссылки на полные тексты статей в этом журнале не запрашивая прежде этого разрешения у издателя или автора. Указанное соответствует определению BOAI относительно открытого доступа.

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІБЛІОТЕКА
№ 6605

- ➢ *Статті для публікації в науковому журналі відбираються на умовах конкурсу.*
- ➢ *Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.*
- ➢ *Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору авторів.*
- ➢ *При передрукуванні матеріалів посилання на "Економіку розвитку" обов'язкове.*

© Харківський національний економічний університет*, 2013.*
© Науковий журнал "Економіка розвитку"*, 2013.*
© Видавництво ХНЕУ*, дизайн обкладинки, 2013.*

Зміст

Механізм регулювання економіки

N. Gavkalova. The Economy of Ukraine Regions: Specifics of Development 5
M. Benić-Penava. Banking of Croatia in the Kingdom of Yugoslavia 10
Шевчук О. А. Правове забезпечення державного фінансового контролю 15
O. Velychko. Cooperative Formations in the System of Regional Providing Logistics of Agribusiness 20
Цихмістро О. С. Особливості та характерні риси розвитку соціального капіталу українського суспільства 26
Магдіч А. С. Спільні риси й національні особливості економіки країн Центральної та Східної Європи 32
Шевчук О. А. П'ятифакторна модель розвитку економічної еліти 37
N. Dekhtyar. Medical Resort Management in Ukraine: Challenges and Opportunities 43
Гаращук О. В., Куценко В. І. Шляхи підвищення якості підготовки кадрів: глобалістичний підхід у контексті сталого розвитку 51
Алексахина Л. В. Развитие подходов к систематизации факторов, влияющих на функционирование рыбохозяйственного комплекса региона 56
Никифоренко В. Г. Сучасні підходи до оновлення понять щодо розвитку людських ресурсів 60
O. Popov, Y. Kalinina. The Objective Laws of Enterprise Innovative and Investment Economic Development under Conditions of Forming the New Technological Mode 65

Економіка підприємства та управління виробництвом

Пилипенко А. А., Березовський К. М. Концептуальні засади організації маркетингового управління промисловим підприємством 71
A. Dioba. The Role of Behavioral Finance in Enterprise Management 78
Ваганова Л. В. Оцінка інтерфейсної складової економічної безпеки машинобудівних підприємств 81
Камінська Т. Г. Бухгалтерський облік виробництва як основного етапу кругообороту капіталу 86
V. Nusinov, K. Astafieva. The Estimation of Technical and Technological Safety of an Enterprise in the Context of Modernization Safety of an Ore-Dressing Enterprise Functioning 91
Логунова Н. А. Управление инновационным развитием предприятий круизного бизнеса 95
Яхкінд В. П. Маркетинг партнерських відносин як інструмент стратегічного управління підприємством 100
Романенко О. В. Стратегічний аналіз використання ресурсного потенціалу інтегрованих підприємств 104
Гармідер Л. Д. Розвиток кадрового потенціалу підприємства як фактор якісного торговельного обслуговування 109
Котиш О. М. Удосконалення методики оцінки інвестиційної вартості підприємства 114
Воліков В. В. Етапи оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства 118
Попов О. В. Організація маркетингової діяльності учасників кластерно-мережних структур 124
Степанова Е. Р. Система показників стимулюючого характеру та її вплив на змінну частину заробітної плати 128

Contents

Economics Regulation Mechanism

N. Gavkalova. The Economy of Ukraine Regions: Specifics of Development 5
M. Benić-Penava. Banking of Croatia in the Kingdom of Yugoslavia 10
O. Shevchuk. Legal Support of the State Financial Control 15
O. Velychko. Cooperative Formations in the System of Regional Providing Logistics of Agribusiness 20
O. Tsykhmistro. The Peculiarities and Identifying Features of the Development of the Social Capital of Ukrainian Society 26
A. Magdich. Common Features and National Peculiarities of the Economy of Central and Eastern European Countries 32
O. Shevchuk. The Five-Factor Model of the Economic Elite's Development 37
N. Dekhtyar. Medical Resort Management in Ukraine: Challenges and Opportunities 43
O. Garashchuk, V. Kutsenko. The Ways of Improving Staff Training: Globalist Approach in the Context of Sustainable Development 51
L. Aleksakhina. The Development of Systematic Approaches to the Factors Affecting the Operation of Region's Fishing Industry 56
V. Nykyforenko. Modern Approaches to Upgrading the Concepts Concerning the Development of Human Resources 60
O. Popov, Y. Kalinina. The Objective Laws of Enterprise Innovative and Investment Economic Development under Conditions of Forming the New Technological Mode 65

Economics of Enterprise and Production Management

A. Pylypenko, K. Berezovskyi. The conceptual framework of organizing marketing management for industrial enterprises 71
A. Dioba. The Role of Behavioral Finance in Enterprise Management 78
L. Vaganova. The Estimation of an Interface Constituent of Economic Security at Machine-Building Enterprises 81
T. Kaminska. Accounting of Production as the Main Stage of Capital Turnover 86
V. Nusinov, K. Astafieva. The Estimation of Technical and Technological Safety of an Enterprise in the Context of Modernization Safety of an Ore-Dressing Enterprise Functioning 91
N. Logunova. Managing the Innovative Development of Cruise Business Companies 95
V. Yakhkind. Marketing Partnership as a Tool for Strategic Management 100
O. Romanenko. Strategic Analysis of Using the Resource Potential of Integrated Enterprises 104
L. Garmider. The Development of Staff Potential of an Enterprise as a Factor of Qualified Commercial Services 109
O. Kotysh. The improvement of the Technique of Assessing the Investment Value of a Company 114
V. Volikov. Stages of Enterprises Intellectual Potential Assessment 118
O. Popov. The Organization of Marketing Activities of the Cluster-Network Structures Participants 124
E. Stepanova. The Metrics of Motivating Factors and its Impact on the Variable Part of the Salary 128

Когда наука достигает какой-либо вершины,
с нее открывается обширная перспектива
дальнейшего пути.
С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

THE ECONOMY OF UKRAINE REGIONS: SPECIFICS OF DEVELOPMENT

UDC 332.14(447)

N. Gavkalova

The article explains the essence of regional management, identifies the role of regional economy in the modern national science. On the basis of the content analysis, the etymological research to define the categories of "human capital", "intellectual capital", "social capital" is presented. The author's interpretation of synthesized capital that combines human, intellectual and social capital is offered. The relationship between the efficient distribution of the synthesized capital and a sustainable development of the region is proved. The author's recommendations, which will provide an increase in management efficiency of the synthesized capital and all the processes, related to its formation and use at a regional level, which in turn ensures the stability of social and economic development of the region, are formulated and offered.

Keywords: regional development, human capital, intellectual capital, social capital, synthesized capital.

ЕКОНОМІКА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ

УДК 332.14(447)

Гавкалова Н. Л.

Обґрунтовано сутність регіонального управління, визначено місце регіональної економіки в сучасній вітчизняній науці. На основі контент-аналізу наведено етимологічне дослідження визначення категорій "людський капітал", "інтелектуальний капітал", "соціальний капітал". Запропоновано авторське трактування синтезованого капіталу, що поєднує людський, інтелектуальний та соціальний капітал. Доведено існування зв'язку ефективності розподілу синтезованого капіталу та сталого розвитку регіону. Розроблено та запропоновано авторські рекомендації, дотримання яких має забезпечити підвищення ефективності управління синтезованим капіталом та всіма процесами, пов'язаними з його формуванням та використанням на регіональному рівні, що зумовлює стабільність соціально-економічного розвитку регіону.

Ключові слова: регіональний розвиток, людський капітал, інтелектуальний капітал, соціальний капітал, синтезований капітал.

© N. Gavkalova, "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

6

ЭКОНОМИКА РЕГИОНОВ УКРАИНЫ: ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ

УДК 332.14(447)

Гавкалова Н. Л.

Обоснована сущность регионального управления, определено место региональной экономики в современной отечественной науке. На основе контент-анализа представлено этимологическое исследование для определения сущности категорий "человеческий капитал", "интеллектуальный капитал", "социальный капитал". Предложена авторская трактовка синтезированного капитала, объединяющего человеческий, интеллектуальный и социальный капитал. Доказано существование связи эффективности распределения синтезированного капитала и устойчивого развития региона. Разработаны и предложены авторские рекомендации, следование которым обеспечит повышение эффективности управления синтезированным капиталом и всеми процессами, связанными с его формированием и использованием на региональном уровне, что обусловливает стабильность социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: региональное развитие, человеческий капитал, интеллектуальный капитал, социальный капитал, синтезированный капитал.

The study of regional development in Ukraine is of a particular relevance in view of dependence of the level of socioeconomic development of the country on the development of a region.

Uneven regional development enhances scientific interest to the subject, starting with the consideration of a region as a structural unit within economic geography and using the processive, comprehensive and systematic approach in carrying out the relevant research, which is considered by the scientists as a multidimensional category "region". The scientists use an interdisciplinary approach that leads to the consideration of regional development from different points of view, namely the economy, state and regional management, regional policy, and others. Thus, almost all the areas of regional development are the subject of scientific knowledge, but not all of them are researched by the scientists. The fact is that the development of science is accompanied by the emergence of new knowledge, methodology improvement, the emergence of new investigation methods, which cause the necessity of the emergence of a new paradigm of regions. The author believes this vision of the existing problems of socioeconomic development of a region may be formed as a result of capital types research such as: human, intellectual, and social capital and the consideration of distribution of the synthesized capital through the prism of efficiency in the context of regional development.

The relevance and timeliness of issues associated with the research at the regional level, are conditioned by the growing attention to regions and defining their leading role in the sustainable socioeconomic development of a society that is under the influence of world globalization and integration processes. Despite the fact that the regional administration as a scientific field in Ukraine has emerged recently, our leading scientists have made significant contributions to its establishment and development. The most significant works are written by O. Alymov, M. Butko, V. Geets, E. Libanova, V. Onikienko, D. Stechenko.

The foreign experience accumulated in the works of O. Denisov, T. Morozova, E. Utkin, etc. makes it possible to compare the current trends in the world with the domestic regional management. At the same time, the distribution and redistribution of human, intellectual and social capital in the context of regional development have just been covered in the works of prominent scholars and open the space for future researches.

The study purpose is the necessity of efficient research of capital allocation as a basis for sustainable development of a region.

The object is the processes of capital allocation management at the regional level.

The research results led to the formulation and formation of the following tasks:

to justify the nature of regional governance;

to submit etymological analysis of the categories of "human capital", "intellectual capital" and "social capital";

to prove the effectiveness of synthesized capital division and sustainable development of a region.

The consideration of capital allocation is appropriate to begin with grounding the essence of regional governance in the country with influence of integration and globalization. First of all, it should be noted that the region is a particular part of a country, which is characterized by its unity, uniformity, complexity. The researchers [1; 2] indicate that this area of the country, is different from adjacent areas, with some combination of natural geographic, socioeconomic, demographic, ethnocultural, environmental, and other characteristics.

Some researchers [1] propose to determine the region as an area distinguished as a result of social and economic processes, marked by certain functional and interactive links but without the fixed established borders.

Regions serve as a ground for sustainable socioeconomic development of the country due to the fact that at the regional level the primary accumulation and distribution of human, intellectual, social capital and natural, logistic, financial, credit and other resources take place. Thus the strategic importance of regional development is one of the most important factors for country development. The essence of regional governance is in the meaningful impact of management subject to the entity object. The effectiveness of this impact depends more on regional policy, which "is an integral part of national policy and is aimed to preserve the territorial integrity of the state and ensure the full development of

regions" [2; 3]. Regional policy includes a number of measures aimed at the efficient storage and development of resource potential and region capital. The basis of the resource potential in addition to natural and financial resources are human resources, which in Regional studies are examined by researchers [2] mainly within the social dimension of regional development (employment, migration, labour capability, etc.). The author does not entirely agree with this limitation, and believes that labour should be considered within the socioeconomic components, because the labour capability is embodied in intellectual capital development, the effective use of which has mainly economic nature [3], but intellectual capital itself is able to promote rapid socioeconomic development of the region through the generation and exploitation of intellectual property.

At the same time, the author emphasize that due to the separation of three kinds of capital – human, intellectual and social – the synthesis of economic and social components, creates the conditions for operating the above category of "socioeconomic components." Thus, human resources at regional management have socioeconomic nature, and the studies of features of distribution management and redistribution of synthesized capital should start with revealing the content of human, intellectual and social capital at the regional level.

Based on the generally accepted interpretations, human capital is considered as "a reflection of the stock of knowledge, skills, abilities and motivation of employees to productive work" [4, p. 19]. Human capital is formed by workers health, their education and training (investment in education). A. Grishnova was one of the first local scientists who outlined the methodology of human capital formation and development. The scientist notes that human capital is an economic category that describes a set of existing and developed investment's abilities, special features and motivations of individuals used in economic activities, contributing to productivity growth and thus affect the increase of its owner income and national revenue [5]. In the same sense, the definition of the category "human capital" is given in the book "The Formation and Development of Human Capital of Corporate Enterprise". Human capital is formed by investing knowledge, skills, experience of an individual, which are used to improve corporate governance and individual employee income [6].

Thus the formed abilities, knowledge, skills and experience are the basis of human capital of certain companies, which totally can be considered as human capital of a region. But human capital does not reflect the multidimensional nature of a man, who within the regional government is a part of the labour force of a region: a synergy of human interaction, intellectual and social capital may precede the development of qualitative manpower. For confirmation of proof let us continue the etymological analysis of these categories.

The concept of intellectual capital has been proven by the researches artificially for a long time that is certainly wrong, as evidenced by the presence of perfect methodology and concepts of formation and use of intellectual capital. Let us emphasize that this category, and the category of "social capital" by its nature can meet the needs of researchers at the micro, meso and macrolevels and present its genesis. For the first time the term "intellectual capital" was introduced by J. Galbraith in 1962. One of the first scientifically-based definition of the category of "intellectual capital" was presented by L. Edvinsson and M. Malone, who described it as all types of modern enterprise resources that cannot be described traditionally [7].

The theoretical developments of eminent scientists and economists can be grouped into the following approaches: structural, market, personalized, systematic and complex (developed by N. Gavkalova [8]) (Table 1).

Taking into consideration the authors' definitions of the category of "intellectual capital", the author believes that consideration of both economic and social aspects enables you to push the idea of socioeconomic efficiency within the regional management and the efficiency of labour intellectualization within an enterprise.

As to the social capital, one of the founders of the social capital theory J. Coleman considers social capital as the ability of individuals to manage limited resources based on their membership in a particular social network or a wider social structure [9]. R. Putnam, who is one of the authors of the social capital concept, defines the category of "social capital" as follows: by analogy with physical and human capital, embodied in tools and training that increase the individual productivity, social capital refers to such elements of social organizations as social nets, social norms and trust, which create conditions for coordination and cooperation for mutual benefit. Social capital increases the return on investment in physical and human capital [10]. To physical and human capital we add an intellectual one and thus confirm the view of many scholars on the direct impact of synthesized capital and management efficiency of open systems.

Table

Basic approaches to the interpretation of the category of "intellectual capital"

The definition of the category	Author(s)	Identification
1	2	3
Market	K. Melamyuka J. Roos [11; 12]	The expression of human knowledge, their transfer into the synergetic effect of the use that determines the hidden sources of values that give the company a high market value
	D. Klein, L. Prusak [3]	Intellectual material stock, formalized and recorded, which is used for the production of more valuable property
An approach based on the market valuation of intangible assets	K. Taylor [13]	Intangible assets of the company that are not quantifiable (accumulated employees' knowledge in the products and services development, organizational structure and intellectual property) as opposed to tangible assets
	E. Brooking [14]	Intangible assets, without which an enterprise can not exist; includes market, human and infrastructural assets and intellectual property
Structural	L. Edvinsson, M. Malone [15]	All kinds of resources of the modern enterprise, not amenable to traditional estimates and composed of human and structural capital
	B. Leontiev [16]	The set of existing human and (the company) legal rights to the results of creative activity, natural and acquired intellectual abilities and skills, and the piled knowledge base and useful relationships with other entities

Table (the end)

1	2	3
Personalized	T. Stewart [17]	The sum of knowledge of all employees, ensuring the competitiveness
	S. Klimov [18]	The set of individual abilities as a category of microeconomics, which characterizes the quality of the workforce. Intellectual capital exclusively in personalized forms and the property of an individual
	A. Chukhno [19]	The capital that has accumulated academic and vocational knowledge of employees, combined intellectual work and intellectual property, accumulated experience, communication, organizational structure, information networks, i.e. everything that defines the company image and content of its work
	A. Kendyukhov [3]	Intellectual assets of an enterprise that can create a new value, represented by human and machine intelligence, and intellectual product created by it or attracted from outside as a means of creating a new value
Complex	N. Gavkalova	Intellectual resources of an individual or a company expressed in knowledge, skills, experience, organizational culture and structure, relationships with customers, through which the products of intellectual activity are produced with the aim of extra costs

Taking into account that the regional government involves workforce management in the presence of labour potential, it should be noted that the employment potential is formed by the tools of synthesized capital accumulation of which will be considered as a competitive advantage of a particular region. Besides accumulating of synthesized capital regional management provides management of distribution and redistribution of this capital and the efficiency of this distribution.

Interpretation of the category of "distribution" in the various definitions is presented in the Great Dictionary of Economics [20, p. 442]. In view of this study let us limit our definition of the category of "efficient distribution": the distribution of benefits between consumers so that any distribution that is aimed to better meet of the desires of some consumers, leads to the worsening of meeting needs of others [20, p. 957]. Despite the prevalence of this vision we will focus on the modern perception of effectiveness nature, based on the laws of conservation of energy, and emphasize that satisfaction must be extended to all participants of labour process, consumers and other interested parties.

Regarding the interpretation of the category of "efficiency", we note that in the Great Dictionary of Economics, edited by A. Azriliyan the category of "efficiency" refers to the ability to bring the effect of exercise [20, p. 442]. Effect (from Latin effectus – action) is an action, the result of something [20, p. 440]. In these sources an economic effect as a useful outcome of economic activity, measured by the difference between the valuable income from operations and cash costs of implementation is given [20, p. 442]. But economic efficiency is interpreted as "the effectiveness of economic activity, economic programs and activities, characterized by the ratio of the resulting economic impact, benefits to factors costs and resources that led to obtain such a result, maximum output using the resources of a value" [20, p. 442].

In other sources we can meet the definition, similar to the interpretations given above.

The famous Russian scientist L. Abalkin believes that the efficiency of the economy should be viewed through the prism of two components, economic and social ones as the ratio of useful result (effect) to costs. He displays the interdependence of social costs of labour and society useful result obtained in the form of material goods and services that are the final quality indicator of development and functioning of the economy. Everything that is conducive to solving economic and social problems faced by a society is considered as effective [1, p. 101].

Consequently, the attention of researchers of all times to the problem of effectiveness is based on the motives of management subjects to gain success in business. The factors that determine the consideration of this issue can be considered as:

- the limited economic resources and their irrational distribution [21; 22];
- the desire of businesses to develop and to maximize the effect, while the optimization of organizational structures, personnel behaviour motivations come to the fore;
- the efforts to create the conditions for the integration of national economies into the global economic system [23];
- conditions for an enterprise adaptation to the conditions of integration and globalization.

Among the above factors the formulation of the problems of regions is affected, above all, by limited economic resources and irrationality of their distribution. Since this is a synthesized capital, that is the availability of labour force in the region, let us consider these factors of efficiency.

Synthesized capital belongs to the man who is a part of the labour force of the region. On the one hand, a large number of people in regions suggests that labour resource has more capacious potential, which makes it less restricted than others, but inexhaustible resources do not exist. On the other hand, basing on the fact that people live, study and work in different conditions, promote and generate information in different ways, have different abilities, skills, creativity, the author believes that the process of synthesized capital accumulation is uneven, and capital is accumulated differently in territorial aspect: in large cities with the predominant number of higher education establishments it happens more intensively than in small towns and rural areas. Undoubtedly, this accumulation can be explained logically: there is a lack of the target distribution of graduates, a low level of both material and non-material incentives for employment of highly qualified specialists in small towns and rural areas, etc.

The presence of existing problem factors and analysis of their impact cause the necessity of the authors' offers implementation among which the management of distribution and redistribution of synthesized capital will be the most effective.

The following proposals can be distinguished:

accumulation of synthesized (human, intellectual and social) capital of a region with its further distribution and redistribution;

creating conditions for transformation of synthesized capital to the geo-economics capital of a region;

improvement of control and regulation of labour market to ensure the effective distribution and redistribution of synthesized capital;

creation of socioeconomic mechanism of a synthesized capital efficiency.

Thus, for the socioeconomic development of a region it is necessary, first of all, to pay attention to the distribution and redistribution of synthesized capital in regional terms in order to achieve uniformity of its accumulation and, consequently, enhance the development of rural and other "unsightly" areas, promoting innovative regional development, creation of conditions for the intellectualization of labour at all levels but not just of high-tech or "brand" enterprises of a region.

Література: 1. Регіонально-адміністративний менеджмент : навч. посібн. / [О. Ю. Амосов, В. В. Мамонова, О. В. Безуглий та ін.] ; за ред. докт. держ. упр., проф. В. В. Мамонової. – Х. : Вид. ХарРІ НАДУ "Магістр", 2010. – 188 с. 2. Регіональне управління: інноваційний підхід : навч. посібн. для студ. вищ. навч. закл. / М. П. Бутко, О. О. Зеленська, С. М. Зеленський та ін. ; за заг. ред. д. е. н., проф. М. П. Бутка. – К. : Знання України, 2006. – 560 с. 3. Кендюхов О. В. Гносеологія інтелектуального капіталу / О. В. Кендюхов // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 28–33. 4. Радіонова І. Економічне зростання за участю людського капіталу / І. Радіонова // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 19–25. 5. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К. : Т-во "Знання" КОО, 2001. – 254 с. 6. Назарова Г. В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств : наукове видання / Г. В. Назарова, Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – 240 с. 7. Гавкалова Н. Л. Формування та використання інтелектуального капіталу : наукове видання / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – 284 с. 8. Гавкалова Н. Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування : наукове видання / Н. Л. Гавкалова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2007. – 400 с. 9. Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital / J. Coleman // American Journal of Sociology. – 1988. – Vol. 94. – Supplement. – Pp. 95–120. 10. Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь / Р. Патнэм // МЭ и МО. – 1995. – № 4. 11. Меламьюка К. Измерение стоимости интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / К. Меламьюка. – Режим доступа : http://www.osp.ru/cio /2000/06/028.htm. 12. Роос И. Интеллектуальный капитал. Вы можете управлять тем, что можете измерить / И. Роос // Маркетинг. – 1988. – № 4. – С. 75–83. 13. Тейлор К. Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс] / К. Тейлор. – Режим доступа : http://www.osp.ru/cw/2001/13/023_0.htm. 14. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг ; пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковалик. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с. 15. Edvinsson L. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. S. Malone. – N. Y. : Harper Business, 1997. 16. Леонтьев Б. Цена интеллекта / Б. Леонтьев // Журнал для акционеров. – 1996. – № 6. – С. 39–40. 17. Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / T. A. Stewart. – N. Y. : Doubleday, 1997. 18. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы организации / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП, "Знание", 2000. – 168 с. 19. Чухно А. А. Інтелектуальний капітал : сутність, форми і закономірності розвитку / А. А. Чухно // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 48–55. 20. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М. : Институт новой экономики, 2007. – 1 472 с. 21. John E. Core. Corporate governance, chief executive officer compensation, and firm performance [Electronic resource] / John E. Core, Robert W. Holthausen, David F. Larcker // Journal of Financial Economics. – 1999. – Vol. 51. – Issue 3. – March. – Pp. 371–406. – Access mode : http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304405X98000580. 22. Kenneth Lehn. Corporate governance in the deregulated telecommunications industry: lessons from the airline industry [Electronic resource] / Kenneth Lehn // Telecommunications Policy. – 2002. – Vol. 26. – Issues 5–6. – June–July. – Pp. 225–242. – Access mode : http://www.sciencedirect.com /science/article/pii/S0308596102000186. 23. Leonard Waverman. Corporate control and industry structure in global communications: an introduction [Electronic resource] / Leonard Waverman, Francesc Trillas // Telecommunications Policy. – 2002. – Vol. 26. – Issues 5–6. – June – July. – Pp. 219–224. – Access mode : http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308596102000113.

References: 1. Rehionalno-administratyvnyi menedzhment : navch. posibn. / [O. Yu. Amosov, V. V. Mamonova, O. V. Bezuhlyi et al.] ; pid red. dokt. derzh. upr., prof. V. V. Mamonovoi. – Kh. : Vydavnytstvo KharRI NADU "Mahistr", 2010. – 188 p. 2. Rehionalne upravlinnia: innovatsiinyi pidkhid : navchn. posibn. dlia stud. vyshch. navch. zakl. / M. P. Butko, O. O. Zelenska, S. M. Zelenskyi et al. ; za zah. red. d. e. n., prof. M. P. Butka. – K. : Znannya Ukrainy, 2006. – 560 p. 3. Kendiukhov O. V. Hnoseolohiia intelektualnoho kapitalu / O. V. Kendiukhov // Ekonomika Ukrainy. – 2003. – No. 4. – Pp. 28–33. 4. Radionova I. Ekonomichne zrostannia za uchastu liudskoho kapitalu / I. Radionova // Ekonomika Ukrainy. – 2009. – No 1. – Pp. 19–25. 5. Hrishnova O. A. Ludskyi kapital: formuvannia v systemi osvity i profesiynoi pidhotovky / O. A. Hrishnova. – K. : T-vo "Znannia" KOO, 2001. – 254 p. 6. Nazarova H. V. Formuvannia ta rozvytok ludskoho kapitalu korporatyvnykh pidpryiemstv [Human resources of corporate companies formation and development] : naukove vydannia / H. V. Nazarova, N. L. Gavkalova, N. S. Markova. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2006. – 240 p. 7. Gavkalova N. L. Formuvannia ta vykorystannia intelektualnoho kapitalu : naukove vydannia [Intellectual capital formation and usage] / N. L. Gavkalova, N. S. Markova. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2006. – 284 p. 8. Gavkalova N. L. Sotsialno-ekonomichnyi mekhanizm efektyvnosti menedzhmentu personalu: metodolohiia ta kontseptsiia formuvannia [Socioeconomic mechanism of personnel management efficiency: methodolody and formation concepts] : naukove vydannia / N. L. Gavkalova. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2007. – 400 p. 9. Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital / J. Coleman // American Journal of Sociology. – 1988. – Vol. 94. – Supplement. – Pp. 95–120. 10. Patnem R. Protsvetayushchaya komiuniti, sotsialnyi kapital i obshchestvennaya zhyzn / R. Patnem // ME and MO. – 1995. – No. 4. 11. Melamyuka K. Izmerenie stoimosti intellektualnogo kapitala [Electronic resource] / K. Melamyuka. – Access mode : http://www.osp.ru/cio/2000/06 /028.htm. 12. Roos I. Intellectualnyy kapital. Vy mozhete upravlyiat tem, chto mozhete izmerit / I. Roos // Marketing. – 1988. – No. 4. – Pp. 75–83. 13. Teylor K. Intellectualnyy kapital [Electronic resource] / K. Teylor. – Access mode : http://www.osp.ru/cw/2001/13/023_0.htm. 14. Bruking E. Intellektualnyy kapital / E. Bruking ; per. s angl. pod red. L. N. Kovalik. – SPb. : Piter, 2001. – 288 p. 15. Edvinsson L. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. S. Malone. – N. Y. : Harper Business, 1997. 16. Leontiev B. Tsena intellekta / B. Leontiev // Zhurnal dlya aktsionerov. – 1996. – No. 6. – Pp. 39–40. 17. Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / T. A. Stewart. – N. Y. : Doubleday, 1997. 18. Klimov S. M. Intellektualnye resursy organizatsii / S. M. Klimov. – SPb. : IVESEP, "Knowledge", 2000. – 168 p. 19. Chukhno A. A. Intelektualnyi kapital: sutnist, formy i zakonomirnosti rozvytku / A. A. Chukhno // Ekonomika Ukrainy. – 2002. – No. 11. – Pp. 48–55. 20. Bolshoy ekonomicheskiy slovar / pod red. A. N. Azriliyana. – 7-e izd., dop. – M. : Institut Novoy Ekonomiki, 2007. – 1 472 p. 21. John E. Core. Corporate governance, chief executive officer compensation, and firm performance [Electronic resource] / John E. Core, Robert W. Holthausen, David F. Larcker // Journal of Financial Economics. – 1999. – Vol. 51. – Issue 3. – March. – Pp. 371–406. – Access mode : http://www.sciencedirect.com/science/article/pii /S0304405X98000580. 22. Kenneth Lehn. Corporate governance in the deregulated telecommunications industry: lessons from the airline industry [Electronic resource] / Kenneth Lehn // Telecommunications Policy. – 2002. – Vol. 26. – Issues 5–6. – June–July. – Pp. 225–242. – Access mode : http://www.sciencedirect.com/science/article /pii/S0308596102000186. 23. Leonard Waverman. Corporate control and industry structure in global communications: an introduction [Electronic resource] / Leonard Waverman, Francesc Trillas // Telecommunications Policy. – 2002. – Vol. 26. – Issues 5–6. – June – July. – Pp. 219–224. – Access mode : http://www.sciencedirect.com /science/article/pii/S0308596102000113.

Information about the author

N. Gavkalova – Doctor of Science in Economics, Professor, Head of Public Administration and Regional Economy Department, of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: ngavl@ukr.net).

Інформація про автора

Гавкалова Наталія Леонідівна – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: ngavl@ukr.net).

Информация об авторе

Гавкалова Наталия Леонидовна – докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой публичного администрирования и региональной экономики Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: ngavl@ukr.net).

A double-blind peer review has been held.

Стаття надійшла до ред. 13.03.2013 р.

BANKING OF CROATIA IN THE KINGDOM OF YUGOSLAVIA

UDC 336.71(497.1)

M. Benić-Penava

This paper explores banking in Croatia in the interwar period on the basis of relevant economic and historical literature and archive materials. Croatia, i.e. Zagreb, became the center of economic power in the new Kingdom of Yugoslavia which arose after World War I. The citizens trusted the private Croatian banks more than the newly founded state banks. Croatian banks financed the economic growth of the new Yugoslav state and the main investor of Croatian industry in the 1920s was "Prva hrvatska štedionica" bank. Due to the conflict of interest in financial capital between Zagreb and Belgrade, the National Bank in the state "Narodna banka Kraljevine Jugoslavije" didn't intervene in time to save this leading Croatian bank in the 1931 crisis. Thus weakened and rehabilitated, "Prva hrvatska štedionica" bank lost its leading role in the region. The exceptions to banking downfall in Croatia were the banks in its far South that turned their banking to the service industry which was less affected by the great economy crisis than the industry. The initial weakening of the Croatian economy after 1918 started in the field of monetary politics, yet the collapse of Croatian private banking which occurred after 1918 in the field of monetary politics, as well as the fall of private banking in Croatia after the Great Depression, totally destroyed the economic domination of former Austro-Hungarian provinces in the Kingdom of Yugoslavia. The result was a smashup of the Croatian banks because of losing the main source of financing and investments info its economy.

Keywords: Croatia, banking, the Kingdom of Yugoslavia.

БАНКІВСЬКА СПРАВА ХОРВАТІЇ В КОРОЛІВСТВІ ЮГОСЛАВІЯ

УДК 336.71(497.1)

М. Беніч-Пенава

Розглянуто розвиток банківської справи в Хорватії в міжвоєнний період на основі аналізу історико-економічної літератури та архівних матеріалів. Хорватія, а саме Загреб, став центром економічного розвитку у створеному після Першої світової війни Королівстві Югославія. Приватним хорватським банкам громадяни

© M. Benić-Penava, "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

довіряли більше, ніж новоствореним державним. Хорватські банки активно фінансували економічне зростання нової югославської держави і виступали одним з основних інвесторів різних галузей економіки, зокрема, таким був хорватський банк "Prva hrvatska štedionica". Однак у зв'язку з конфліктом фінансових інтересів між Загребом і Белградом Національний банк "Narodna banka Kraljevine Jugoslavije" не підтримав цей провідний хорватський банк у кризу 1931 року, і, ослаблений та реструктурований, банк "Prva hrvatska štedionica" втратив свою роль у регіоні. Менший ступінь падіння мали банки на Півдні, тому що вони обслуговували сферу послуг, котра менше постраждала від кризи, ніж промисловість. Ослаблення хорватської економіки почалося з області грошової політики і падіння приватних банків у Хорватії після Великої депресії, і надалі це повністю зруйнувало економічне панування колишніх Австро-Угорських провінцій у Королівстві Югославія. Такий результат був катастрофою для хорватської економіки; з розоренням банків вона позбулася свого головного джерела фінансування та інвестицій в економіку.

Ключові слова: Хорватія, банкінг, Королівство Югославія.

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО ХОРВАТИИ В КОРОЛЕВСТВЕ ЮГОСЛАВИЯ

УДК 336.71(497.1)

М. Бенич-Пенава

Рассмотрено развитие банковского дела в Хорватии в межвоенный период на основе анализа историко-экономической литературы и архивных материалов. Хорватия, а именно Загреб, стал центром экономического развития в образовавшемся после Первой мировой войны Королевстве Югославия. Частным хорватским банкам граждане доверяли больше, чем новообразовавшимся государственным. Хорватские банки активно финансировали экономический рост нового югославского государства и выступали одним из основных инвесторов различных отраслей экономики, в частности, таковым был хорватский банк "Prva hrvatska štedionica". Однако в связи с конфликтом финансовых интересов между Загребом и Белградом, Национальный банк "Narodna banka Kraljevine Jugoslavije" не поддержал этот ведущий хорватский банк в кризис 1931 года, и, ослабленный и реструктурированный, банк "Prva hrvatska štedionica" потерял свою роль в регионе. Меньшую степень падения имели банки на Юге, обслуживавшие сферу услуг, меньше пострадавшую от кризиса, чем промышленность. Ослабление хорватской экономики началось с области денежной политики и падения частных банков в Хорватии после Великой депрессии, и в дальнейшем это полностью разрушило экономическое господство бывших Австро-Венгерских провинций в Королевстве Югославии. Такой результат был катастрофой для хорватской экономики; с разорением банков она лишилась своего главного источника финансирования и инвестиций в экономику.

Ключевые слова: Хорватия, банкинг, Королевство Югославия.

Even though Croatia was the least developed part of the Austro-Hungarian Empire, when it merged into the Kingdom of Serbs, Croats and Slovenes after World War I, it became economically the most developed region of the new state (The Kingdom of Serbs, Croats and Slovenes changed its name in 1929 into The Kingdom of Yugoslavia, which, in turn, disappeared in the turmoil of World War II.)

This relative advantage of the Croatian economy, now operating in changed circumstances, i.e. in the frame of an incomparably smaller and impoverished Yugoslav market, was the most obvious in the financial market.

The appearance of financial capital with its premises centered in Croatia marked the period until The Great Depression when Croatian banking plummeted as the Belgrade state banks and other privileged banks soared.

In the period from 1920 until 1924 about 50 % of the bank capital in the Kingdom of Serbs, Croats and Slovenes was concentrated in Croatia.

Thus Zagreb becomes the center of economic power as the leading financial, industrial and trading center, while the political power of the new state was concentrated in Belgrade.

After analyzing the financial weakening of postwar Croatian economy, this paper deals with banking of Croatian banks after the Great Depression as well as the reasons for the prosperity of private banks in the Croatian South.

Croatia enters a new state union of Southern Slavs after 1918 where it became its economically most prosperous part. Under the new administrative conditions, Croatian economy was badly damaged with the establishment of a new state monetary system – especially when the old Austro-Hungarian krone was replaced by the dinar; and then with a number of regulations in the field of finance, i.e. public finance (taxing and public spending).

The territory of the Kingdom had a circulation of various currencies: the Austro-Hungarian krone, Serbian dinar, Montenegrin perper and Bulgarian lev; financial transactions in the newly formed state were burdened with foreign currency standardization.

Despite the fact that the krone and the dinar had the same purchasing power, the krone was replaced at a rate that was extremely unfavorable for the Croatian region – 1 dinar = 4 kroner, subtracting an additional 20 % of the value of the krone note. Not only did anyone holding Austro-Hungarian krone lose 3.6 times more than the dinar holder, but a number of banknotes were also impounded by the government treasury on grounds of doubting the authenticity of their stamps. Just as an example, the Chamber of Trade and Crafts in Zagreb repeatedly sent a request to the General Inspectorate of the Finance Ministry in Belgrade to reimburse Austro-Hungarian notes of 1,000 kroner with suspicious stamps that were confiscated from their owners more than three years previously.

Exasperated proprietors of receipts demanded in vain the reimbursement of their impounded banknotes (TOKD 1923, box 1-739, request no. 1180/923).

Advanced banking on the territory of Croatia, compared to other regions in Yugoslavia was the outcome of a long tradition in money matters ("Prva hrvatska štedionica" bank was founded in 1846, while e.g. "Erste Österreichische Sparkasse" was founded in Vienna in 1819, with the first Savings Banks Institute in Budapest in 1840), with an orientation towards Central European banking, and with comparatively wise banking in difficult and altered market conditions of the Kingdom of Serbs, Croats and Slovenes (SCS).

When it entered the new economic environment, Northern Croatia had 1,102 credit institutions in 1913 [1]. This big increase in the number of money institutes was the result of big dividends that the banks paid out to shareholders as well as the awareness of the people about saving money together with the level of prosperity that Croatia had as a part of the Austro-Hungarian Monarchy which was a prerequisite for any saving.

The gold reserves from the Austro-Hungarian Bank partook in the deposits of the National bank of Yugoslavia since the National bank of the Kingdom of Serbs, Croats and Slovenes, being the successor of the Austro-Hungarian Bank, took over the gold in the amount of 34.4 million kroner thus reinforcing the stability of the dinar.

Moreover, there were another 15 Austro-Hungarian Bank branch offices on the territory of the Kingdom of Serbs, Croats and Slovenes, thus estimating the worth of real estate to 2,759,000 golden kroner [2].

The center of financial capital of the new state was on the territory of Croatia all up to the Great Depression. The territory of Croatia had concentrated 50 % of the capital of the Kingdom SCS (2,453 million dinars in 1921, and 4,391 million, i.e. 46.5 % capital of all the banks in the Kingdom of SCS in 1924) in the period between 1920 and 1924.

Therefore, Croatia, i.e. Zagreb, became the center of economic power, while Belgrade became the center of political power [3].

The leading Croatian bank "Prva hrvatska štedionica" reached its business peak in 1923 when it assembled 16 banks and money institutes, more than 40 branch offices, 51 industrial enterprises, 5 big trading companies and 7 busy stock companies [4].

Even though it financed the eastern parts of Yugoslavia, it was the main investor in Croatian economy, particularly the industry. The credit rating of "Prva hrvatska štedionica" was so strong in 1925 that it could finance Yugoslav economy with 1,400,000,000 dinars thus exceeding the amount of the National Bank of the Kingdom of Serbs, Croats and Slovenes credit by around a hundred thousand dinars [5].

However, the circumstances in private banking in Croatia gradually aggravated as the world crisis drew closer, without support from the ruling elite and the National Bank in Belgrade. The nomination of Milan Stojadinović as the Commerce minister in the Kingdom of Serbs, Croats and Slovenes started the process of transferring the financial center from Zagreb to Belgrade, the stabilization of the dinar and the strengthening of the National Bank of the Kingdom of Serbs, Croats and Slovenes.

When the National Bank stopped crediting private banks in 1923 it led to the first collapses and a credit crisis in 1923 and 1924 [6]. It is important to bear in mind that the state insured the profit, credits, export licenses and supported the private capital only of a limited number of those close to the ruling Belgrade circles. The powerful private Croatian banks were extremely successful and dominated the financial capital of the Kingdom of Serbs, Croats and Slovenes. However, as it had been previously stated, the world economic crises enabled the attack on the Croatian economy.

Apart from the state capital, foreign capital had a considerable influence on the financial management and was often closely connected with private and economic banking. The strong influence of foreign capital in banking was evident in its predominance in 15 out of 22 leading private banks of Yugoslavia in the Interbellum [7]. The influence of foreign capital additionally burdened the deformed economic system in the region.

The National Bank of the Kingdom of Yugoslavia didn't credit the Croatian private banks in proportion to their role in the economy of the state, especially in the banking department. The banks of Belgrade were credited in such a manner that their credit exceeded the savings of the bank, while the banks in Zagreb got only an eight of the amount of the bank's deposit! From the perspective of the history of economy it is interesting that the deposits in Zagreb banks were 4.8 times higher than those in Belgrade banks, which only serves to prove the disparity in economy of the two big centres of the Kingdom of Yugoslavia in 1931 [1]. The people lost faith in private banks which became insolvent as they were banking in circumstances of no interaction; that in turn averted the investors and disabled the banks to meet their liabilities.

Traders refused to deposit their sales income which resulted in trading mainly in cash, thus increasing the demand for money. As a result, the banks were, without the security and backing of the National Bank, left to their own devices and to their head offices.

After the rehabilitation program of the leading Croatian bank "Prva hrvatska štedionica" was impoverished and forced

to sell its assets at very low prices. Yet the biggest loss was the severed connections of the industry with the bank since most factories had to discontinue their manufacturing. Hotel "Esplanade" in Zagreb was sold below its real value as were the precious shares the bank had in numerous factories like the paper factory "Zagrebačka tvornica papira", the wagon factory in Slavonski brod, the wood-processing industry and forestry "Slavonija" and others. Valuable building land was sold in Zagreb region and the famous factory "Penkala" was liquidated in 1937.

The financial rehabilitation program enabled preference shares to be issued of "Prva hrvatska štedionica" bank in that way changing the owners of the bank since the owners of the shares – members of the ruling elite, became the real owners of the bank. Right before the start of WWII, "Prva hrvatska štedionica" bank had to mortgage its assets in Zagreb, Novi Sad, Osijek, Sarajevo and Belgrade to the National Bank of the Kingdom of Yugoslavia in the amount of 31 million dinars [4].

That was the reason that Croatian banking was exceptionally affected by the policy of the National Bank of the Kingdom of Yugoslavia which stimulated banking by unevenly giving acceptance credits (Table 1).

Table 1

Acceptance credits paid by the National Bank of Yugoslavia (1926 – 1937), %
(Source: [1, p. 278] and personal calculations)

Year / Area	1926	1930	1933	1936	average
Serbia and Macedonia	54.1	54.0	38.6	46.4	48.3
Montenegro	1.7	1.8	1.6	1.3	1.6
Vojvodina	8.4	8.5	10.0	8.2	8.8
Sandžak	5.1	5.5	2.4	2.6	3.9
Bosnia	8.2	3.4	4.6	4.9	5.3
Croatia	16.0	18.1	33.1	28.4	23.9
Slovenia	6.5	8.7	9.7	8.2	8.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Million of dinars	1.208	1.434	1.809	1.458	1.477

By unfairly supporting Serbian banks, the economically more powerful Croatian private banks collapsed in the 1930s. It should be stressed that Belgrade banks in 1931 got a credit that was bigger than the deposit while, at the time, Zagreb banks got only 14:1 dinar of their deposit [1].

The politics of the National Bank of the Kingdom of Yugoslavia was not in favor of the banks that had the driving force in the economy of the state of Yugoslavia but used the difficult economic situation and the world crisis to crumble the powerful Croatian banking.

Liberal capitalism from the time of the Austrian management got its monopolistic shape in the Kingdom of Serbs, Croats and Slovenes. The blending of industrial and financial capital in the period of monopolistic capitalism acquired specific features in the Croatian South.

Monopolistic capitalism or imperialism is a form of economic policy used by developed countries when they exploit those less developed. It can occur within a single country where national monopolies are backed by the state and freely act in its backward regions. Under political influence and mutual agreement it is thus arranged that, with the least possible competition in the region, the goods are sold under the best conditions. Monopolistic manufacturing, traffic and marketing of goods under the auspices of financial institutions were the features of the interwar period. A typical example would be the coupling of maritime capital and the banks incited by the state, where the return capital – in this case the maritime but from other fields as well – close to the ruling Belgrade circles was increased and highly profit-making. Ultimately, only those banks survived in the great economic depression.

As opposed to the northern parts of Croatia where industry was increasing even faster than their own accumulated capital allowed, the southern Croatian banks finance a successful progress of the Service industries, i.e. maritime affairs, trade and a new business branch – tourism. Thus the linking of maritime capital and banks puts the capital in the region in a specific financial situation. That was obvious in the period of the great economic crisis when twelve monetary departments were operating in the very South of Croatia mainly dealing with maritime capital [8].

"Dubrovačka trgovačka banka", "Pomorska banka Gruž" and "Dubrovačka vjeresijska banka" were the most competitive, with banks from Zagreb, Belgrade and Sarajevo also opening branch offices.

The world economic crisis badly affected the financial exchange and, after a fifty-year period of almost continual growth, Croatia's financial capital was shattered together with private banking which was dominant at the time.

In those difficult times only a few Croatian monetary departments were conducting business and rivalling the state privileged and state banks such as "Narodna banka", "Državna hipotekarna banka", "Poštanska štedionica", "Agrarna banka" (founded in 1930) and "Zanatska banka" (founded in 1927). According to its deposit, "Dubrovačka trgovačka banka" was the third bank in the Croatian South in 1922 (Table 2).

Table 2

Monetary departments in the South of Croatia according to the size of the deposit in 1922
(Source: [10, p. 375])

Monetary department	Deposit in dinars
Gradska štedionica (Split)	1,488,445,688
Prva pučka dalmatinska banka (Split)	738,415,990
Dubrovačka trgovačka banka (Dubrovnik)	602,884,150
Pučka trgovačka banka (Split)	537,343,000
Zadružna banka (Split)	504,419,489
Jugoslavenska industrijska banka (Split)	381,509,321
Općinska štedionica (Drniš)	103,813,226
Splitska trgovačka banka (Split)	89,626,705
Općinska štedionica (Biograd)	54,378,390

Just before the Great Depression the net gain was increased to 642,995 dinars, while the total turnover was 72,598,576 dinars [11]. Bad conditions in maritime affairs and trading, loss of profit from tourism, poverty and hunger weight down on the citizens who mostly had no income or had compensations that covered only a part of their basic needs.

At exceptionally difficult times and at times of stagnation in Croatian banking, the ruling elite in the state of Yugoslavia were protective to two banks of southern Croatia. Namely, a number of interventions from the very top of the government were done at the relevant Council of the Ministry and the Ministry of Finance in the Kingdom of Yugoslavia to enable successful banking of Dubrovačka trgovačka bank [9].

The person of power and the creator of centralized state banking system was Milan Stojadinović who was a Finance Minister in his three mandates (1922 – 1924; 1924 – 1926; 1934 –1935) and a Prime Minister from 1935 to 1939.

The reason that "Dubrovačka trgovačka banka" was banking with profit was precisely because of being favored by the very center of power. A similar business strategy (orientation towards maritime affairs, trading and tourism) was developed by "Dubrovačka vjeresijska banka" under the auspices and protection of Melko Čingija, an executive and vice director of the Governor of the National Bank in the Kingdom of Yugoslavia (1934 – 1935).

Small local banks like "Pomorska banka" in Gruž, "Bokeška bank" in Kotor and "Dalmatian bank" in Cavtat that remained disconnected from the capital flow of service affairs and without protection from the political and commercial elite had the same fate as Croatian private banking.

However, the worst fate came upon small investors who were stripped of their life savings and left in uncertain and almost impossible conditions in times of crisis. Belgrade Yugoslav Archive is full of tragic stories of these people. Jobless and with no income was Josip Turk, a father of four minors from Tivat. His money order for debt settlement to "Hipotekarna bank" in Split in 1931 was never carried through since the means couldn't be redirected.

Because the "Bokeška bank" where he invested went bankrupt, his debt to "Hipotekarna bank" could not be settled and the provider of the family Turk was left ruined and debt-ridden. This is just one documented example in a series of sad fates that had clogged the Ministry of Trades and Industry Fund [10; 11].

Banking of small private banks is complex and partially depends on their business transactions with citizens. The banks that had smartly invested and oriented their business in the prosperous services of Dubrovnik area, as "Dubrovačka trgovačka banka" did with steamer navigation, had better chances of overcoming the crisis.

Nevertheless, in the period of explicitly centralistic banking policy of the Kingdom of Yugoslavia, increased by the great world crisis (used by the government in Belgrade to destroy Croatian private banking) the crucial issue was the benevolence of the financial elite. An enormous effort was used to destroy the expansive power of the Croatian financial capital, particularly after Milan Stojadinović became the Finance Minister.

Stabilizing the dinar and strengthening the centralized state banking, i.e. the National Bank of Yugoslavia and privileged banks of Belgrade, were used to systematically weaken the Croatian monetary departments. Most private banks did not survive in the great economic crisis, particularly because of the bad conditions inside the state. Introducing the Money bill in 1931, the government of the Kingdom of Yugoslavia additionally strengthened state banking.

The liquidity and the final breakdown of the financial capital in Croatia indicated in which conditions certain banks in Dubrovnik were successful. Particularly successful were "Dubrovačka trgovačka" and "Dubrovačka vjeresijska" banks in the period when the leading "Prva hrvatska štedionica" bank collapsed. Investing in industry, which was the core of Zagreb's "Prva hrvatska štedionica" banking, proved to be a total failure in these unstable times. With no backing from the state, especially with no inflow of fresh financial capital from the affiliation close to the ruling Belgrade group, coupled with no inflow of foreign money, private Croatian banking was doomed.

In times of crisis the private banking capital where Croatia was leading was destroyed by the ruin of the industry in which it was investing. Only then the Serbian financial institutions with privileged rank did take over. Thus the apparently skipped industrial development in the Croatian South became an advantage in the time of the crisis.

Yugoslav National Bank crediting was not in accordance with that of the economic strength of Belgrade and Zagreb banks. Even though savings in Zagreb banks exceeded 4.8 times those of the banks in Belgrade, the credits from the National Bank of Yugoslavia were oriented towards Belgrade and exceeded the amount of the deposit. Concurrently, in 1931, Zagreb banks were granted a credit of only one eighth of their savings. The banking in private banks, while it seemed untouchable in the previous decades and trusted by the people more than the state banks, deemed bad. Such an outcome was disastrous for the Croatian economy; with the ruin of banking Croatia lost its main sources of finance. State and privileged banks that dominated in the Kingdom of Yugoslavia until its end were not interested or willing to invest in the Croatian economy.

References: 1. Stipetić V. Dva stoljeća razvoja hrvatskoga gospodarstva (1820 – 2005) / V. Stipetić. – Zagreb : Hrvatska akademija znanosti i umjetnosti, 2012. – 516 p. 2. Bićanić R. Ekonomska podloga hrvatskog pitanja i drugi radovi / R. Bićanić. – Zagreb : Pravni fakultet, 1995. – 224 p. 3. Bićanić R. Prilozi za ekonomsku povijest Hrvatske / R. Bićanić. – Zagreb : Institute for the history of the working class movement, 1967. – 257 p. 4. Kolar-Dimitrijević M. Kratka povjesnica Prve hrvatske štedionice / M. Kolar-Dimitrijević, D. Feletar. – Koprivnica, 1994. – 46 p. 5. Šimončić-Bobetko Z. Industrija Hrvatske 1918 do 1941 godine / Z. Šimončić-Bobetko. – Zagreb : AGM, 2005. – 648 p. 6. Kosier L. Narodna banka Kraljevine Srba, Hrvata i Slovenaca 1884 – 1924 / L. Kosier. – Zagreb : Hrvatski štamparski zavod, 1924. – 681 p. 7. Dimitrijević S. Strani kapital u privredi bivše Jugoslavije / S. Dimitrijević. – Beograd : Nolit : Savez društava ekonomista Jugoslavije, 1958. – 42 p. 8. Milorad M. Stanje i potrebe privrede u području Trgovačko-obrtničke komore u Dubrovniku / M. Milorad. – Dubrovnik : Trgovačko-obrtnička komora, 1930. – 55 p. 9. Benić-Penava M. Bankarsko poslovanje u dubrovačkom i bokokotorskom kotaru između dva svjetska rata (1918 – 1941) / M. Benić-Penava // Anali zavoda za povijesne znanosti JAZU. – 2013. – No. 51. – Pp. 1–17. 10. Dalmacija spomen-knjiga izdana o kongresu Udruženja jugoslavenskih inženjera i arhitekta god 1923. – Split : Udruženje jugoslavenskih inženjera i arhitekta, 1923. 11. XXVIII poslovni izvještaj za godinu 1929. – Dubrovnik : Dubrovačka trgovačka banka, 1930.

References: 1. Stipetić V. Two centuries of development of the Croatian economy (1820 – 2005) / V. Stipetić. – Zagreb : Croatian Academy of Sciences and Arts, 2012. – 516 p. 2. Bićanić R. Economic Background of Croatian questions and other works / R. Bićanić. – Zagreb : Faculty of Law, 1995. – 224 p. 3. Bićanić R. Contributions to Croatian economic history / R. Bićanić. – Zagreb : Institute for the history of the working class movement, 1967. – 257 p. 4. Kolar-Dimitrijević M. Short history of the First Croatian Bank / M. Kolar-Dimitrijević, D. Feletar. – Koprivnica, 1994. – 46 p. 5. Šimončić-Bobetko Z. Croatian Industry from 1918 to 1941 / Z. Šimončić-Bobetko. – Zagreb : AGM, 2005. – 648 p. 6. Kosier L. National Bank of the Kingdom of Serbs, Croats and Slovenes in 1884 – 1924 / L. Kosier. – Zagreb : Croatian Press Printing House, 1924. – 681 p. 7. Dimitrijević S. Foreign capital in the economy of the former Yugoslavia / S. Dimitrijević. – Belgrade : Nolit: Economic Alliance of Yugoslavia, 1958. – 42 p. 8. Milorad M. Situation and needs of the economy in the area of Commerce Chamber of Dubrovnik / M. Milorad. – Dubrovnik : Chamber of Trades, 1930. – 55 p. 9. Benić-Penava M. Banking operations in Dubrovnik and Boka district between the two world wars (1918 – 1941) / M. Benić-Penava // Annals of the Institute of Historical Research Academy JAZU. – 2013. – No. 51. – Pp. 1–17. 10. Dalmatia memarial book issued for the Congress of the Association of Yugoslav Engineers and Architects in 1923. – Split : Association of Yugoslav engineers and architects, 1923. 11. Business Report of the year 1929. – Dubrovnik : Dubrovnik merchant bank, 1930.

Information about the author

M. Benić-Penava – Ph.D., Associate Professor of the Department of Economics and Business Economics of the University of Dubrovnik (7 Lapadska Obala, 20000, Dubrovnik, Croatia, e-mail: marija.benic-penava@unidu.hr).

Інформація про автора

Марія Беніч-Пенава – доктор філософії, доцент кафедри економіки та бізнес-економіки Університету Дубровника (20000, Хорватія, м. Дубровник, Лападська набережна, 7, e-mail: marija.benic-penava@unidu.hr).

Информация об авторе

Мария Бенич-Пенава – доктор философии, доцент кафедры экономики и бизнес-экономики Университета Дубровника (20000, Хорватия, г. Дубровник, Лападская набережная, 7, e-mail: marija.benic-penava@unidu.hr).

A double-blind peer review has been held.

Стаття надійшла до ред. 19.04.2013 р.

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

УДК 34:336.1.072.2

Шевчук О. А.

Досліджено проблеми правового забезпечення державного фінансового контролю. Обґрунтовано, що відсутність законодавчо унормованої, єдиної, що не допускає різночитань, і зрозумілої термінології спричиняє ототожнення понять "контроль" і "аудит", "державний фінансовий контроль" і "бюджетний контроль" тощо, а відтак, викривлення повноважень органів контролю і результатів їх діяльності. Для забезпечення повноцінного та якісного правового забезпечення системи державного фінансового контролю необхідно поглиблювати різнопланові теоретичні дослідження з даної проблематики, вивчати позитивний зарубіжний досвід і критично аналізувати існуючу вітчизняну практику.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, правове забезпечення державного фінансового контролю, правове регулювання, нормативно-правове забезпечення.

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

УДК 34:336.1.072.2

Шевчук О. А.

Исследованы проблемы правового обеспечения государственного финансового контроля. Обосновано, что отсутствие законодательно нормированной, единой, не допускающей разночтений, и понятной терминологии приводит к отождествлению понятий "контроль" и "аудит", "государственный финансовый контроль" и "бюджетный контроль" и так далее, а значит, к искажению полномочий контролирующих органов и результатов их деятельности. Для обеспечения полноценного и качественного правового обеспечения системы государственного финансового контроля необходимо

© Шевчук О. А., "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

углублять разноплановые теоретические исследования по данной проблематике, изучать положительный зарубежный опыт и анализировать существующую отечественную практику.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, правовое обеспечение государственного финансового контроля, правовое регулирование, нормативно-правовое обеспечение.

LEGAL SUPPORT OF THE STATE FINANCIAL CONTROL

UDC 34:336.1.072.2

O. Shevchuk

The paper examines the problem of legal support of the state financial control. It is substantiated that the lack of legally standardized, uniform, i.e. preventing confusion, and understandable terminology causes the identification of the concepts of "control" and "audit", "state financial control" and "budget control" etc., and thus the distortions of controlling bodies' authorities and the results of their activity. To ensure full and high-quality legal support of the system of financial control it is necessary to deepen the diverse theoretical research on this subject, learn positive foreign experience and critically analyze the existing national practice.

Keywords: state financial control, legal support of the state financial control, legal regulation, normative and legal support.

У розбудові системи державного фінансового контролю важливе місце належить її різноплановому й адекватному забезпеченню. Виходячи з цього, потрібно розглядати наукове, нормативно-правове, організаційно-методичне, інформаційно-аналітичне, кадрове, фінансове й матеріально-технологічне забезпечення, кожне з яких, по суті, є певним ресурсом, який уможливлює здійснення контрольної діяльності. Причому кожен із зазначених різновидів забезпечення повинен бути підпорядкований певній меті, мати обґрунтовану структуру, базуватись на чітко визначених принципах, відповідати сьогоденним і перспективним потребам контролюючих органів. А відтак кожна із забезпечувальних підсистем системи державного фінансового контролю має перебувати під постійним моніторингом для своєчасного виявлення існуючих проблем, недоліків і невирішених питань і внесення (за потреби) необхідних коректив. Урахування цих вимог важливіше тому, що на сьогодні в економічній літературі відсутні усталені підходи до тлумачення окремих забезпечувальних підсистем системи державного фінансового контролю.

Проблематикою фінансового контролю в усіх його проявах займались такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: О. Барановський, І. Басанцов, В. Бурцев, Н. Виговська, Г. Дмитренко, В. Родіонова, С. Рябухін, В. Симоненко, С. Степашин, І. Стефанюк, М. Столяров, І. Чугунов, Н. Шевченко, В. Шевчук, С. Шохін та ін.

На сьогодні у фінансово-правовій науці розроблені певні теоретичні засади правового регулювання суспільних відносин, що виникають у сфері фінансового контролю. Однак у сфері нормативно-правового забезпечення державного фінансового контролю та правозастосовній практиці в Україні існують певні проблеми, що вимагає поглиблених теоретичних досліджень даної проблематики та вживання конкретних заходів для поліпшення ситуації в цій сфері.

Мета статті полягає в дослідженні правового забезпечення системи державного фінансового контролю та розробці пропозицій з його удосконалення.

Процеси, що відбуваються у сфері державного фінансового контролю, різні за своєю природою і неоднозначно, а часом суперечливо впливають на формування його системи. Основна особливість таких процесів останніх років полягає в тому, що вони мають переважно не самостійний, а похідний характер, зумовлені не стільки природою контролю як функції управління суспільними фінансами і стратегією його посилення, скільки потребами перетворень, здійснюваних у контрольованих сферах [1].

Н. Виговська розглядає елементний склад механізму державного фінансового контролю на основі використання системного підходу шляхом виділення обов'язкових структурних елементів (мета, контролюючий суб'єкт, підконтрольний суб'єкт, предмет, кадрове, нормативно-правове, методологічне, організаційне, інформаційно-комунікаційне, технічне та наукове забезпечення) з метою подальшого вдосконалення системи фінансового контролю в Україні [2].

Шевченко Н. В. на підставі дослідження нормативно-правової, інформаційної, організаційної, кадрової складових механізму оцінки ефективності існуючої системи державного фінансового контролю в Україні визначила перелік основних проблем за кожною з цих складових [3]:

невпорядкованість нормативно-правової бази та ієрархії розподілу функцій і повноважень суб'єктів контролю;

низька фінансова культура об'єктів контролю, незначні розміри відшкодування завданих державі збитків, нераціональна структура видів ДФК – в Україні 5 % контрольних заходів входять до групи заходів попереднього контролю, 10 % – поточного, 85 % – наступного;

низький рівень персональної відповідальності суб'єктів та об'єктів контролю.

Проведене нею дослідження існуючого механізму здійснення фінансово-господарського аудиту в бюджетній сфері виявило цілий ряд системних недоліків, основними з яких вона вважає його невідповідність принципу превентивності.

Разом із тим діяльність органів державного фінансового контролю ускладнюється і внаслідок надто низького рівня належного попереднього та поточного контролю як із боку органів управління, так і розпорядників бюджетних коштів усіх рівнів [4].

Правове регулювання відносин у сфері фінансового контролю спрямоване на впорядковування суспільних відносин, що виникають у процесі владної діяльності зі здійснення державного фінансового контролю. Тобто правове регулювання відносин у сфері державного фінансового контролю є здійснюваним за допомогою системи правових засобів результативним, нормативно-організаційним впливом на суспільні відносини, що складаються в процесі здійснення державного фінансового контролю. Правове регулювання фінансового контролю має на меті впорядковування суспільних відносин, що складаються в процесі здійснення державного фінансового контролю. Норма права, що регулює суспільні відносини у сфері фінансового контролю, – це загальнообов'язкове, формально визначене, встановлене державою правило поведінки учасників процесу щодо здійснення фінансового контролю. У теперішній час у фінансово-правовій науці розроблені певні теоретичні засади правового регулювання суспільних відносин, що виникають у сфері фінансового контролю [5].

У сфері нормативно-правового забезпечення державного фінансового контролю та правозастосовній практиці в Україні існують певні проблеми. Так, по-перше, поняття *"єдина система державного фінансового контролю"* не регламентоване жодним вітчизняним законом, а відтак діяльність численних контролюючих органів залишається некоординованою належним чином, унаслідок чого відбувається дублювання їх функцій, залишається високим, а часом і надмірним, *"контрольне" навантаження на підконтрольні суб'єкти*.

По-друге, відсутній базовий закон України про державний фінансовий контроль, який би однозначно унормував сутність державного фінансового контролю, його функціональне призначення, принципи організації, об'єкти і суб'єкти, предмет та види, форми, способи і методи його здійснення.

По-третє, законодавчо не закріплено статус вищого органу фінансового контролю, не розмежовано сфери діяльності різних контролюючих органів.

По-четверте, норми чинних законів та нормативно-правових актів у сфері державного фінансового контролю часом не узгоджені.

По-п'яте, попри те, що статтею 7 Бюджетного кодексу "Принципи бюджетної системи України" виокремлено *принцип ефективності та результативності,* який передбачає, що при складанні та виконанні бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення цілей, запланованих на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки, шляхом забезпечення якісного надання послуг, гарантованих державою, Автономною Республікою Крим, місцевим самоврядуванням, при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів, а в статті 19 "Стадії та учасники бюджетного процесу" наголошується, що на всіх стадіях бюджетного процесу здійснюються контроль за дотриманням бюджетного законодавства, аудит та оцінка ефективності управління бюджетними коштами відповідно до законодавства [6], унормоване чітке визначення ефективності, доцільності, раціональності та цільового використання бюджетних коштів і ефективності державного фінансового контролю відсутнє.

По-шосте, хоча стаття 20 Бюджетного кодексу України "Застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі" визначає, що оцінка ефективності бюджетних програм здійснюється на підставі аналізу результативних показників бюджетних програм, а також іншої інформації, що міститься у бюджетних запитах, кошторисах, паспортах бюджетних програм, звітах про виконання кошторисів та звітах про виконання паспортів бюджетних програм, характеристика механізму такої оцінки відсутня. Зазначається лише, що організаційно-методологічні засади оцінки ефективності бюджетних програм визначаються Міністерством фінансів України, а результативні показники бюджетної програми використовуються для оцінки ефективності бюджетної програми і включають кількісні та якісні показники, які визначають результат виконання бюджетної програми, характеризують хід її реалізації, ступінь досягнення поставленої мети та виконання завдань бюджетної програми. Такі показники мають підтверджуватися офіційною державною статистичною, фінансовою та іншою звітністю, даними бухгалтерського, статистичного та внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.

По-сьоме, стаття 26 Бюджетного кодексу "Контроль та аудит у бюджетному процесі" стверджує, що контроль за дотриманням бюджетного законодавства спрямований на забезпечення ефективного і результативного управління бюджетними коштами та здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу його учасниками [6]. Однак лише цим законодавці й обмежили регламентацію такого контролю та аудиту.

По-восьме, чинне законодавство практично не регламентує організацію державного фінансового контролю на регіональному й муніципальному рівнях, що спричиняє відсутність єдиної системи організації фінансового контролю на рівні суб'єктів і органів місцевого самоуправління.

По-дев'яте, чинне законодавство не передбачає належного відшкодування втрачених державних коштів і такої ж відповідальності посадових осіб за порушення фінансової дисципліни [7].

Незважаючи на належну регламентацію діяльності НБУ і вітчизняних комерційних банків у сфері протидії і запобігання легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, у банківському секторі національної економіки, її дієвість залишається достатньо низькою, існують лише одиничні випадки засудження винних у таких злочинах, що свідчить про недостатню ефективність застосування даних норм кримінального кодексу і наявність проблем, які стоять перед правозастосуванням.

Загалом відсутність законодавчо унормованої, єдиної, що не допускає різночитань, і зрозумілої термінології спричиняє ототожнення понять *"контроль"* та *"аудит"*, *"державний фінансовий контроль"* і *"бюджетний контроль"* тощо, а відтак, викривлення повноважень контролюючих органів і результатів їх діяльності.

Крім того, схвалена Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю закладає "деформований сценарій" розвитку, що може призвести до продовження практики зловживань та фінансових порушень, у першу чергу в бюджетній сфері. Зокрема, у загальних положеннях Концепції до органів державного сектору віднесені органи місцевого самоврядування. Втім відповідно до положень Конституції України місцеве самоврядування є правом

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БІБЛІОТЕКА
№

територіальної громади самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах законів України. Місцеве самоврядування здійснюється територіальною громадою в порядку, встановленому законом, як безпосередньо, так і через органи місцевого самоврядування: сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі органи. Місцеве самоврядування в Україні – це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України. У Конституції України та Законі України "Про місцеве самоврядування" чітко визначені функції та повноваження органів місцевого самоврядування і вони жодним чином не відносяться до державного сектору. Лише окремі делеговані повноваження органів виконавчої влади, надані законом органам місцевого самоврядування, можна розглядати як державні повноваження. Що стосується питань внутрішнього контролю, слід зазначити, що законодавчо визначено достатньо власних повноважень органів місцевого самоврядування щодо забезпечення внутрішнього (муніципального) контролю.

Поряд із цим у Законі України "Про місцеве самоврядування" встановлено, що державний контроль за діяльністю органів і посадових осіб місцевого самоврядування може здійснюватися лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачений Конституцією України та законами України, і не повинен призводити до втручання органів державної влади чи їх посадових осіб у здійснення органами місцевого самоврядування наданих їм власних повноважень.

Крім того, положення Концепції у частині встановлення додаткових повноважень органів державної контрольно-ревізійної служби з проведення централізованого внутрішнього аудиту та централізованого інспектування комунальної власності (власності адміністративно-територіальних одиниць) суперечить відповідним нормам Закону України "Про власність".

Суб'єктами права комунальної власності є адміністративно-територіальні одиниці в особі обласних, районних, міських, селищних, сільських рад народних депутатів. Управління таким майном від імені народу здійснюють відповідні ради народних депутатів. Законодавчо визначено, що органи, уповноважені управляти державним майном, здійснюють контроль за ефективністю використання і схоронністю довіреного їм майна. Проте відповідно до Концепції центральному органу виконавчої влади (на час схвалення Концепції – ГоловКРУ) та його територіальним підрозділам надається право, по суті, ззовні втручатися у процес управління комунальним майном. Це ставить дії органів місцевого самоврядування щодо комунального майна у залежність від працівників Державної контрольно-ревізійної служби та може призвести до посилення протистояння між органами різних рівнів влади [8].

Система нормативно-правових актів державного фінансового контролю має будуватися з урахуванням таких основних вимог [9]:

нормативно-правові акти державного фінансового контролю не повинні мати суперечностей, у тому числі невідповідність у назвах, термінології тощо, дублювати один одного, те ж відноситься і до правових актів, що регулюють інші сфери державного управління й фінансів. Виконання цього принципу загалом має бути забезпечено чіткою компетенцією та правилами побудови системи правового регулювання державного фінансового контролю;

має бути чітко визначено те, які конкретні питання державного фінансового контролю розглядає той чи інший рівень нормативного регулювання, як він взаємодіє з іншими рівнями, які види нормативно-правових актів входять у той чи інший рівень;

повинна бути чітко визначені обов'язковість застосовування, порядок розробки й узгодження нормативно-правових актів державного фінансового контролю.

Серйозну проблему становить і відсутність правових норм, що визначають відповідальність за невиконання представлень і приписів контролюючих органів, ненадання інформації з їх запитів, надання неповної чи недостовірної інформації, а також за відмову від допуску на об'єкт, що перевіряється, без належної підстави.

Концепція розвитку державного фінансового контролю має бути документом обов'язкового виконання, що визначається нормами права.

Проте закони та положення самі по собі не можуть вирішити ситуацію з контролем. Так, вони становлять базу державного фінансового контролю, формують адекватний нормативно-правовий механізм, забезпечують саму можливість формування та функціонування системи. До них також необхідно прийняти інструктивні та регламентуючі матеріали, розробити відповідні організаційні заходи щодо їх реалізації. Без належних механізмів реалізації прийнятого закону буде не тільки гальмуватися їх реальне виконання, але є ймовірність того, що все залишиться лише на папері.

Необхідно також розробити нормативно-правовий документ загального користування, який би встановлював єдині принципи здійснення державного фінансового контролю, єдині стандарти, прийнятні для застосування всіма органами, уповноваженими на здійснення фінансового контролю в державі, та порядок їх звітування. Такий документ має бути затверджений рішенням Кабінету Міністрів України та/або Верховної Ради України [10].

Н. Виговська наголошує, що процедура формування правового забезпечення державного фінансового контролю має передбачати створення шестирівневої системи нормативно-правових актів, представлених Концепцією розвитку системи фінансового контролю в Україні, Концепцією розвитку системи державного фінансового контролю, Законом України "Про державний фінансовий контроль", професійними стандартами та Етичним кодексом державного фінансового контролю, роз'ясненнями до стандартів, внутрішніми документами органів державного фінансового контролю [2].

Водночас, на відміну від Росії, де ще 8 серпня 2001 року було прийнято Федеральний закон № 134-ФЗ "Про захист прав юридичних осіб і індивідуальних підприємств при проведенні державного контролю (нагляду)" [11], в Україні такого законодавчого акта немає й досі.

Отже, серед найбільш проблемних питань у сфері правового забезпечення державного фінансового контролю є те, що в наявності не лише розрізненість зовнішнього та внутрішнього державного фінансового контролю, їх відомча закритість, а й штучне протиставлення різних контролюючих органів на фоні відсутності однозначного тлумачення їх повноважень і належної узгодженості й координації дій. Це, у свою чергу, спричиняє: дублювання функцій різних контролюючих органів у сфері державного фінансового контролю, що спричиняє нераціональне використання бюджетних коштів на їх утримання, знижує дієвість контролю за обґрунтованістю бюджетної політики, законністю й ефективністю формування бюджетів і використання бюджетних коштів; недостатню співпрацю органів державного відомчого та незалежного фінансового контролю, координацію їх дій; нерозвиненість контролю дохідної частини державного і місцевих бюджетів; перебування одних питань державного фінансового контролю в центрі підвищеної уваги контролюючих органів, а відтак, здійснення за ними постійних перевірок, здійснюваних за різною методологією,

що призводить до суперечливих результатів, за одночасного ігнорування інших об'єктів контрольної діяльності; невиконання вимоги повного охоплення державних коштів і майна фінансовим контролем, що зумовлює перебування значної частини державних коштів поза контролем і неможливість порівняння отриманих результатів, оскільки загального обліку контрольних заходів, здійснюваних різними установами, не існує; перевірку з року в рік тих самих одержувачів коштів державного бюджету, які отримують найбільші обсяги фінансування, оскільки головним критерієм ефективності діяльності органів державного фінансового контролю є сума виявлених фінансових порушень; відсутність чітких механізмів відшкодування коштів, у використанні яких допущені фінансові порушення; відсутність єдиної методологічної бази та технології здійснення державного фінансового контролю; недостатнє використання своїх повноважень територіальними структурними підрозділами державних контролюючих органів; відсутність системного зв'язку між внутрішніми нормативними документами органів державного фінансового контролю, а відтак, і непорівнянність у роботі і в її оцінці; концентрацію уваги контролерів, головним чином, на виявленні фактів порушень, а не причин їх виникнення.

Для повноцінного та якісного правового забезпечення системи державного фінансового контролю необхідно поглиблювати різнопланові теоретичні дослідження з даної проблематики, вивчати позитивний зарубіжний досвід і критично аналізувати існуючу вітчизняну практику, використовувати в практичній діяльності контролюючих органів останні досягнення менеджменту знань, інформаційних технологій і фінансового менеджменту, підвищувати загальну економічну культуру контролерів.

Література: 1. Овсянников Л. Н. Ключевые проблемы формирования системы государственного финансового контроля / Л. Н. Овсянников // Финансовый журнал. – 2010. – № 1. – С. 15. 2. Виговська Н. Г. Розвиток системи фінансового контролю в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Н. Г. Виговська. – К., 2010. – 32 с. 3. Шевченко Н. В. Механізм оцінки ефективності державного фінансового контролю в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. : 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Н. В. Шевченко. – Суми, 2011. – 21 с. 4. Піхоцький В. Ф. Система державного фінансового контролю як інструмент соціально-економічного розвитку [Електронний ресурс] / В. Ф. Піхоцький. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/VNULP/Menegment/2009_647/32.pdf. 5. Карпов Э. С. Понятие и содержание правового регулирования государственного финансового контроля / Э. С. Карпов // Вестник Владимирского юридического института. – 2007. – № 2. – С. 280. 6. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 50–51. – Ст. 572. 7. Чугунов І. Я. Державний внутрішній фінансовий контроль: стратегія розвитку / І. Я. Чугунов, В. М. Федосов // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 7. 8. Іванова І. Стан та проблеми державного фінансового контролю на регіональному та місцевому рівні [Електронний ресурс] / І. Іванова. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/Monitor/Desember/04.htm. 9. Шевченко А. А. Актуальные проблемы государственного финансового контроля / А. А. Шевченко, Н. А. Аюбов // Финансовые исследования. – 2008. – № 1. – С. 40. 10. Дмитренко Г. В. Організація і здійснення державного контролю в Україні (фінансово-економічні аспекти) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра наук з держ. управління : спец. 25.00.02 – механізми державного управління / Г. В. Дмитренко. – К., 2011. – 36 с. 11. Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 33. – Ст. 3436 ; 2002. – № 44. – Ст. 4297 ; 2003. – № 2. – Ст. 169 ; № 40. – Ст. 3820.

References: 1. Ovsyannikov L. N. Klyuchevye problemy formirovaniya sistemy gosudarstvennogo finansovogo kontrolya / L. N. Ovsyannikov // Finansovyy zhurnal. – 2010. – No. 1. – Pp. 15. 2. Vyhovska N. H. Rozvytok systemy finansovoho kontroliu v Ukraini : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia d-ra ekon. nauk : spets. 08.00.08 – hroshi, finansy i kredyt / N. H. Vyhovska. – K., 2010. – 32 p. 3. Shevchenko N. V. Mekhanizm otsinky efektyvnosti derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.08 – hroshi, finansy i kredyt / N. V. Shevchenko. – Sumy, 2011. – 21 p. 4. Pikhotskyi V. F. Systema derzhavnoho finansovoho kontroliu yak instrument sotsialno-ekonomichnoho rozvytku [Electronic resource] / V. F. Pikhotskyi. – Access mode : http://www.nbuv.gov.ua/portal /natural/VNULP /Menegment/2009_647/32.pdf. 5. Karpov E. S. Ponyatiye i soderzhaniye pravovogo regulirovaniya gosudarstvennogo finansovogo kontrolya / E. S. Karpov // Vestnik Vladimirskogo yuridicheskogo instituta. – 2007. – No. 2. – P. 280. 6. Biudzhetnyi kodeks Ukrainy // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR). – 2010. – No. 50–51. – St. 572. 7. Chuhunov I. Ya. Derzhavnyi vnutrishnii finansovyi kontrol: stratehiia rozvytku / I. Ya. Chuhunov, V. M. Fedosov // Finansy Ukrainy. – 2009. – No. 4. – P. 7. 8. Ivanova I. Stan ta problemy derzhavnoho finansovoho kontroliu na rehionalnomu ta mistsevomu rivni [Electronic resource] / I. Ivanova. – Access mode : http://www.niss.gov.ua/Monitor/Desember/04.htm. 9. Shevchenko A. A. Aktualnye problemy gosudarstvennogo finansovogo kontrolya / A. A. Shevchenko, N. A. Ayubov // Finansovye issledovaniya. – 2008. – No. 1. – P. 40. 10. Dmytrenko H. V. Orhanizatsiia i zdiisnennia derzhavnoho kontroliu v Ukraini (finansovo-ekonomichni aspekty) : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia d-ra nauk z derzh. vpravlinnia : spets. 25.00.02 – mekhanizmy derzhavnoho upravlinnia / H. V. Dmytrenko. – K., 2011. – 36 p. 11. Sobraniye zakonodatelstva Rossiyskoy Federatsii. – 2001. – No. 33. – St. 3436 ; 2002. – No. 44. – St. 4297 ; 2003. – No. 2. – St. 169 ; No. 40. – St. 3820.

Інформація про автора

Шевчук Олег Анатолійович – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансового аналізу і контролю Київського національного торговельно-економічного університету (02156, Україна, м. Київ, вул. Кіото, 19, e-mail: ol.Shevchuk@ukr.net).

Информация об авторе

Шевчук Олег Анатольевич – канд. экон. наук, доцент кафедры финансового анализа и контроля Киевского национального торгово-экономического университета (02156, Украина, г. Киев, ул. Киото, 19, e-mail: ol.Shevchuk@ukr.net).

Information about the author

O. Shevchuk – Doctor of Science in Economics, Associate Professor of Financial Analysis and Control Department of Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto St., 02156, Kyiv, Ukraine, e-mail: ol.Shevchuk@ukr.net).

Рецензент
канд. екон. наук,
професор Дікань Л. В.

Стаття надійшла до ред.
19.02.2013 р.

20

COOPERATIVE FORMATIONS IN THE SYSTEM OF REGIONAL PROVIDING LOGISTICS OF AGRIBUSINESS

UDC 65.012.34

O. Velychko

The terms "specialized agrilogistics cooperative society" and "cooperative society with attendant agrilogistics activity" have been introduced and defined. The particular features of regional development of cooperative logistics in agribusiness of Ukraine and Dnipropetrovsk region have been studied. The forming factors of the cooperative model of providing agrilogistics in the system of stockpiling and distribution of primary milk products have been defined by the example of a particular region and classified by means of the SWOT-model. Priority directions of developing agribusiness logistics providing in a region through the system of serving cooperation have been generalized. The strategy of fiscal stimulation of development in alternative export-oriented cooperative logistics in agriculture of Ukrainian regions has been suggested.

Keywords: cooperative societies, logistics, agribusiness, region, SWOT-factors, development, priorities, corporations, alternative.

КООПЕРАТИВНІ УТВОРЕННЯ В СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЗАБЕЗПЕЧУВАЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ АГРОБІЗНЕСУ

УДК 65.012.34

Величко О. П.

Введено поняття "спеціалізований агрологістичний кооператив" і "кооператив із супутньою агрологістичною діяльністю" та визначено їх сутність. Досліджено окремі особливості регіонального розвитку кооперативної логістики агробізнесу в Україні та Дніпропетровській області. Чинники формування кооперативної моделі забезпечувальної агрологістики в системі заготівлі і збуту молочної сировини визначено на прикладі окремого регіону та класифіковано їх за SWOT-моделлю. Узагальнено пріоритетні напрями розвитку логістичного забезпечення агробізнесу регіону через систему обслуговуючої кооперації. Запропоновано стратегію фіскального стимулювання розвитку альтернативної експортно-орієнтованої кооперативної логістики в АПК регіонів України.

Ключові слова: кооперативи, логістика, агробізнес, регіон, SWOT-чинники, розвиток, пріоритети, корпорації, альтернатива.

КООПЕРАТИВНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ АГРОБИЗНЕСА

УДК 65.012.34

Величко А. П.

Введены понятия "специализированный агрологистический кооператив" и "кооператив с сопутствующей агрологистической деятельностью", а также определена их сущность. Исследованы отдельные особенности регионального развития

© O. Velychko, "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

кооперативной логистики агробизнеса в Украине и Днепропетровской области. Факторы формирования кооперативной модели обеспечительной агрологистики в системе заготовки и сбыта молочного сырья определены на примере отдельного региона и классифицированы по SWOT-модели. Обобщены приоритетные направления развития логистического обеспечения агробизнеса региона через систему обслуживающей кооперации. Предложена стратегия фискального стимулирования развития альтернативной экспортно-ориентированной кооперативной логистики в АПК регионов Украины.

Ключевые слова: кооперативы, логистика, агробизнес, регион, SWOT-факторы, развитие, приоритеты, корпорации, альтернатива.

Agrarian logistics as well as all other types of business logistics may have rationalistic and providing character or their integrated manifestations [1]. Providing agrilogistics is directly focused on the study of different logistical formations (organizations, objects, canals, chains, networks and so on), connected with certain logistical operations (processes), which form the necessary conditions for running main directions of business at agrarian enterprises (meet the demand through production agricultural produce).

In the whole world the most widespread forms of performing agrarian activity are private-cooperative and farm-cooperative ones.

Two main models of logistical organization of agrarian business are based on them – corporative and cooperative. Meanwhile, corporative agrilogistics including consecutive stages of supply, provision and distribution are under control of one or several people, and in cooperative one they are controlled through democratic management and multi-personal equal co-ownership preferably on non-profit base. The purpose of the former is to maximize corporative financial results, the purpose of the latter is to minimize logistical expenses and to increase the profit for owners (members) of the cooperative society [2].

Research of the process of formation and development of cooperative logistics in agrarian sector of Ukrainian economy is an extremely actual and important scientific problem nowadays.

Studying different branch types of logistics is the subject of many researches carried out by foreign and domestic scientists. The development of this field is represented in the works by A. Gadzhinskiy [3], J. S. Johnson, Y. Krikavskiy, M. Christopher, R. Larina, T. Lepeyko, M. Ocklahander, V. Ponomarenko, V. Sergeyev, K. Tankov, O. Trydid, A. Harrison, N. Chukhray and others.

The particular problems of rationalistic or provisional agrarian logistics were studied by such scientists as A. Biere [4], A. Kelemis [5], T. Kosareva, I. Manikas [5], I. Smirnov, D. Folinas [5] and others.

The features of organization and development of cooperative establishments in agribusiness were the focus of publications by V. Zinovchuk [6], N. Zinovchuk [6], M. Kisil, P. Makarenko, M. Malik, L. Moldovan, A. Panteleimonenko, P. Sabluk, I. Svynous [7], Y. Ushkarenko and others.

However, the studies which represent features and trends in development of logistics in the system of agrarian providing cooperation are scanty. Besides, the issue of defining and generalization of strengths and weaknesses, opportunities and threats in the spread of cooperative agrilogistics is insufficiently studied and systematized. Special attention should be paid to the search of sources for supporting development of this alternative logistical direction in contemporary Ukrainian agribusiness. Hence there is a real need for profound study of this problem.

The main purpose of the research is to specify the category apparatus in the system of cooperative agrilogistics and to systematize the factors of its formation, and to study the directions of development at the regional level.

The process of manufacturing (technological operations) and support of manufacturing (logistical operations) are fundamentally different business processes.

Technological operations are operations which contribute to qualitative transformation of labor subject. Logistical operations are operations which provide the availability of necessary subjects of labor in a certain amount, in a certain place and at a necessary time. Thus logistical operations are any operations which are performed by using material subjects and labor outputs in the sphere of manufacturing and circulation except for technological operation of producing material goods [3]. Main logistical processes are supply, stockpiling, provision of manufacturing and physical distribution.

Agriculture serving cooperative societies (ASCS) can be considered as a group of agricultural manufacturers with their own farms which decided to act together in areas where they cannot succeed working separately [6].

Hence the activity of agrimanufacturing and agriprocessing serving cooperative societies is directly connected with technological processes, providing, stockpiling-distributing, transportation and some other service cooperative societies in the system of supporting cooperation specialize in certain services of logistical provision of agribusiness, its members and subjects.

Multifunctional cooperative societies may be simultaneously connected with both technological and different logistical operations in agriculture [7].

It enables us to differrentiate between the terms "specialized agrilogistical cooperative society" and "a cooperative society with attendant agrilogistic activity".

A specialized agrilogistic cooperative is an agricultural serving cooperative society with main tasks of providing separate logistical process (processes) in activity of its members or other subjects of business activity.

A cooperative society with attendant agrilogistic activity is an agricultural serving or manufacturing cooperative society with one of the tasks of providing separate logistical process (processes) in activity of its members or other subjects of business activity.

In Ukraine nowadays the agricultural lands are owned by those people who gained the ownership as members of collective agricultural enterprises and social workers of villages or heirs to owners of shares. Their total number is almost 7 million people [8]. Among them only 21.5 thousand landowners, that is only 0.3 % are the members of serving cooperative societies. Meanwhile in most economically developed countries cooperative model of running a business is dominant.

The profit received from activity in agriculture is considered to be an important source of existence by only 12 % of villagers. The exception is only AR Crimea where this index is almost two times higher [9]. To a certain extent such exception is connected with the rural cooperative movement. Thus calculations based on the data by Agrarian Ministry [10] testify that the volume of share fund in the Crimean serving cooperative societies is 77 % of its total number in Ukraine. Besides compared with general Ukrainian indices ASCS of the AR Crimea takes the first place by the amount of stockpiled and sold fruit-vegetable production (25.4 %) and the number of occupied workers (16.7 %), and the second place by its share of basic assets (9.5 %).

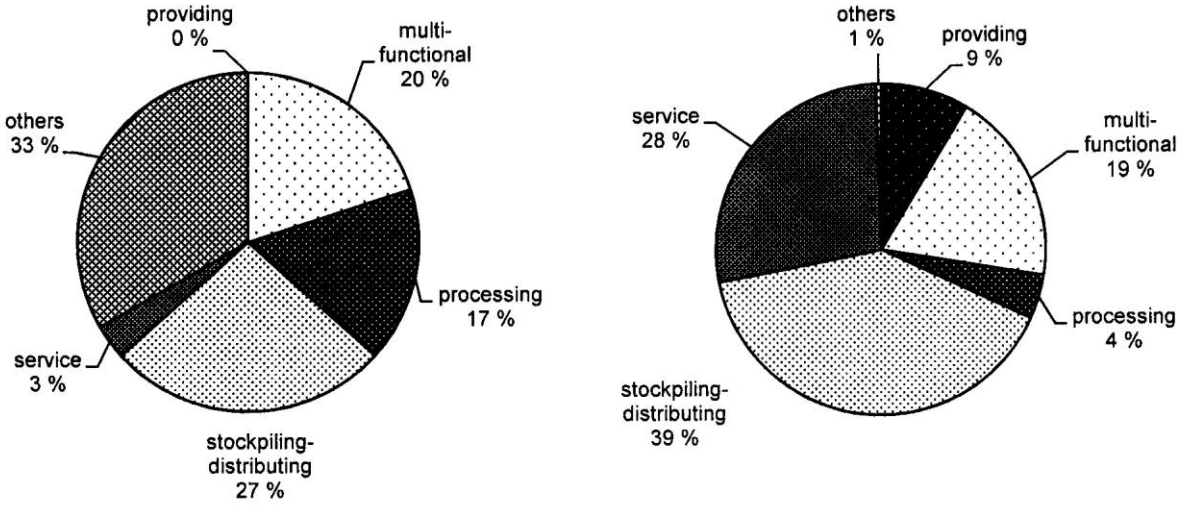
On the 1st of January, 2013 in Ukraine there were only 885 agrarian serving cooperative societies [11]. Meanwhile, the development of a cooperative movement in Ukrainian village remains problematic that implies the presence of a major share of economically inactive ASCS.

The most dynamic type concerning cooperation societies is dairy agrilogistics. Cooperative societies with such specialization exist in almost all regions of Ukraine. Moreover in one third of regions the cooperative rural movement is connected with exclusively dairy business. In 48 % regions cooperative societies are also involved in logistics of gathering and distribution of grains, and in 36 % in fruit-vegetable production.

The research shows that the important place in strengthening the economy of ASCS is occupied by a number the members which use its services. Hence, in Ukraine on average in case of increasing of share fund of agricultural serving cooperative society by 1.0 UAH the amount of logistics services increases only by 25.3 UAH, but with the usage of additional member of cooperative society this index increases by 2,074.0 UAH.

The development of logistics within the system of serving cooperation in Dnipropetrovsk region has certain features.

The sphere of the working cooperative agrilogistics here is mainly represented by specialized logistical cooperative societies (stockpiling-distributing, separate multifunctional and service and other cooperative societies) (Fig. 1).



Factual on 01 Jan 2013

Desirable according to results of survey in rural and village councils

Fig. 1. **Structure of number of agricultural serving cooperative societies in Dnipropetrovsk** (author's calculations according to the data of the Steppe Survey of the Scientific Research Center of productivity in agrarian complex)

Specific weight of such cooperative societies among ASCS is about 80 %. Meanwhile the survey of 323 heads of rural and village councils in the region in 2012 (generalized by the Steppe Survey of the Scientific Research Center of productivity in agrarian complex) testified the prospect of development exactly in the agricultural serving cooperative societies with specialized or attendant logistical activity. In the studied by the leaders of local communities the desired number of serving cooperative societies the share reaches over 90 %. Meantime there is the significant increase in specialized logistical cooperative societies (suppliers – from 0 up to 9 % and stockpiling-distribution – from 27 up to 39 %).

Furthermore, the pace of development in the regional cooperative movement is connected with the fact that economically active ASCS remains only in Pokrovskyi and Apostolivskyi regions, in 10 more regions logistical cooperative societies are registered but in fact they don't work, in the other 10 regions they are completely absent.

The contemporary logistical activity of serving cooperative societies in Dnipropetrovsk region is mainly connected with stockpiling and distribution of initial dairy materials.

The research defined and classified the main SWOT factors in development of cooperative dairy logistics which are the most developed in the region (Fig. 2).

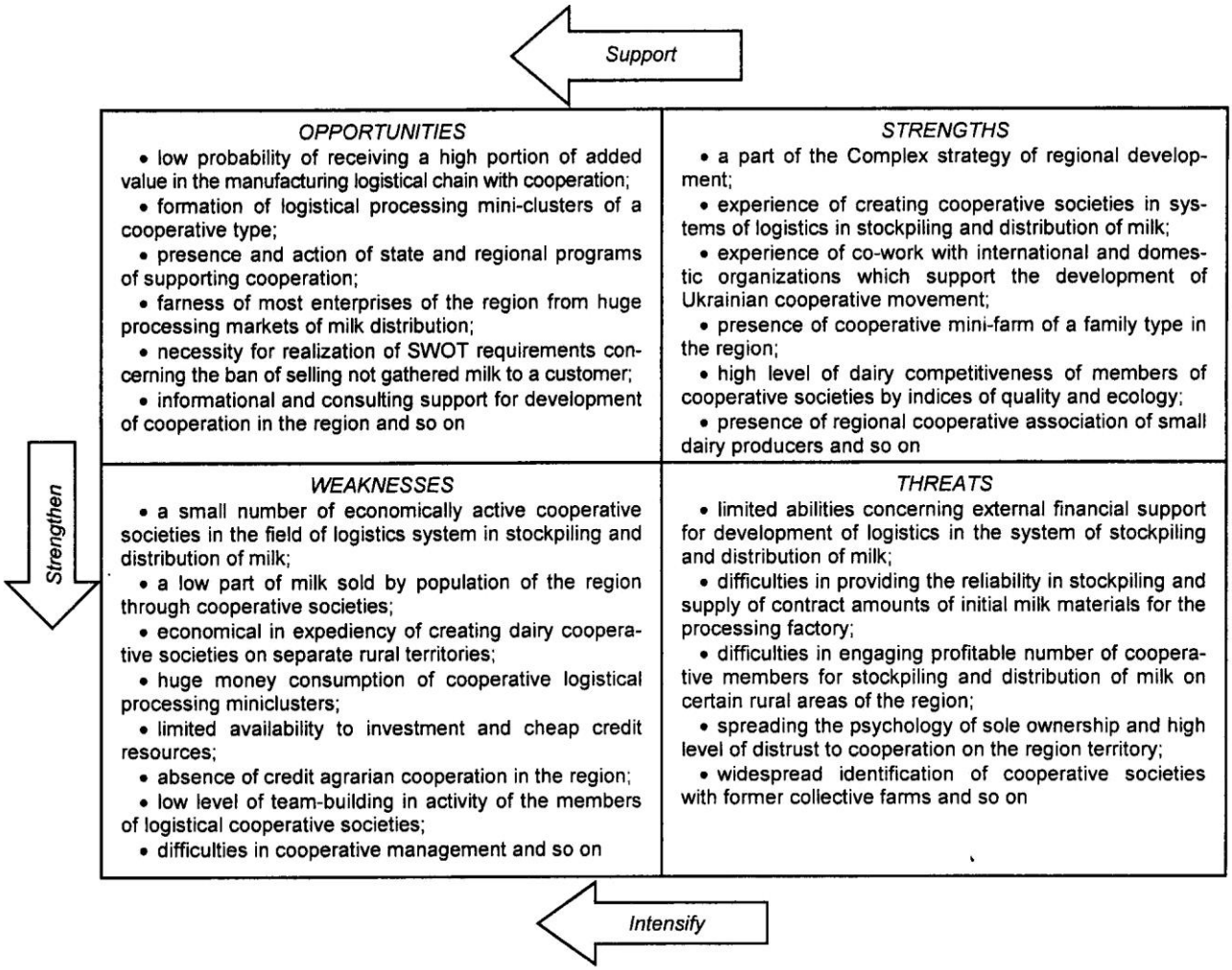


Fig. 2. **Analytical SWOT-model of the regional development in cooperative logistics in the system of stockpiling and distribution of initial milk materials (by the example of Dnipropetrovsk region)** (author's development)

To a large extent the development of dairy cooperative societies in Pokrovskyi and Apostolivskyi regions was supported by a certain financial assistance from international donor organizations and funds of state and regional budgets.

The factor is surely important hence the results of survey identify the main limitation factor of development of cooperation in the region as lack of funds for creating and activity of cooperative societies, especially for purchasing of equipment and techniques as well as imperfect credit-fiscal politics towards ASCS. But an important problem in this case is absence of effective leaders and information about the advantages of cooperative activity.

Moreover, one of the important causing factors in development of dairy cooperation in rural areas in Pokrovskyi and Apostolivskyi regions is uncomfortable logistics due to large remoteness from big processing markets of milk distribution compared to many other suburban areas of the region.

Nowadays retail markets of big cities provide the most favorable price conditions for selling dairy produce. Along with that Ukraine undertook a responsibility till 2015 before World Trade Organization concerning the ban to household beef cattle and sale of not gathered dairy products to customer and so on. Hence, in the near future this factor can stimulate active development of dairy and other cooperation and suburban areas of Dnipropetrovsk region.

Moreover the demand for initial dairy produce which is distributed through cooperative societies begins to increase also among processing factories of the region. Due to the features of forage base of rural enterprises their milk is more competitive by ecological indices than many big agricultural enterprises' one. All these factors as well as local surveys state the grounding of formation of local regional strategy in priority development of cooperative societies in the system of logistical stockpiling and distribution of initial dairy materials (Fig. 3).

The first steps in this direction are being made now. In such a way in 2012 in Pokrovskyi area of Dnipropetrovsk region the opening of the first in Ukraine Cooperative Educational Farm in the context of the project "Cooperative Educational Farm and Services" took place.

It is also prospective to form logistical processing miniclusters of a cooperative type in dairy cattle breeding. Furthermore, real preconditions for it are formed in neighboring Apostolivskyi and Kryvorizkyi areas.

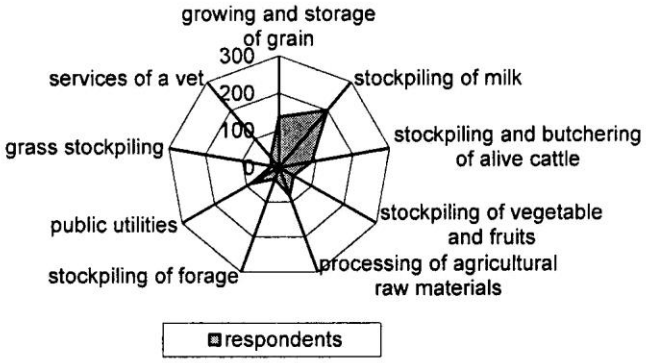


Fig. 3. **Priority directions in activity of ASCS in Dnipropetrovsk region** (author's calculations according to the data from the Steppe Zonal Scientific Research Center of productivity in agrarian complex)

Prospective development of corporate food agrilogistics in the region requires government support in building and transformation through operative or financial leasing of cooperative logistical fruit-vegetable powers.

Nowadays Dnipropetrovsk region has the largest number of logistical elevator objects in the Steppe zone (2 – 3 elevators in each rural area) [12]. At the same time the development of cooperative establishments within the system of export-focused logistics of stockpiling and distribution of grains, due to shortage of powerful investment and limitation of the government support and high competitiveness of the private-corporate sector is still difficult though it is a rather prospective way of forming a cooperative-logistical model of agribusiness in the region.

The widespread interregional corporative establishments in the contemporary agricultural complex are agriholdings. In these organizations powerful massive agricultural production takes place as well as processing of initial agricultural materials owing to that they receive economical effect from the production scale and control over the logistical chain (storage, transportation, distribution and so on).

The enlargement of agrarian manufacturing to a large extent is caused by the attempts to use the advantages of effect from its scale. In practice it concerns both private-corporative and farmer-cooperative models of agribusiness. Along with that the real manifestation of such an effect is either debatable or limited due to disproportional increase of inputs for management, control, transportation and so on.

However, the decrease of level of constant expenses per unit of finished product is not the only and often not the main advantage of scale effect in agribusiness.

So, today middle levels of agricultural enterprises in Ukraine are among the highest in Europe and the rest of the world. But the main purpose of such enlargements is not achieving the larger economic effectiveness from a unit of agricultural product or limited resource (ha, unit and so on), but receiving the bigger amount of net profit and increase in abilities to use powerful investment resources.

Furthermore, main investments into agrarian sector of economy are made at the level of big agricultural holdings. Big agrarian companies in the search for relatively cheap and powerful investment resources have the opportunity to enter the global financial markets and receive funding not only through issuing and selling own securities but also through bank crediting. In Ukrainian banks interest rate on such credits is twice or thrice overstated.

According to the American researcher B. Johnson corporative agrarian business more likely strengthens rural economy than weakens. But the ability of corporative rural enterprises to increase the effectiveness of agrarian economy without depopulation of rural local and degradation of village communities is doubtful [13].

Both small and middle-level farm-cooperative manufacturing and high private corporate agribusiness have the right to exist. However they must perform different functions. Owing to the former it is necessary to develop labor-consuming agribusiness, be the economical base for village communities, employ rural population, and support agricultural landscapes and so on. The task of the latter is to invest into export-focused big-scale production in plant growing and cattle breeding. Thus there can be correspondingly different regimes of taxation, export, government support [14].

Meanwhile the world experience upholds the need for developing both alternative system of export of agricultural produce which is based on cooperative measures.

Taking the above-mentioned into account it is necessary to work on the fiscal strategy which would create the conditions for reasonable involvement by a corporative business in the system of agrarian export logistics of numerous cooperative joint ventures.

One of the most priority directions of the flexible tax regulation may become foreign trade operations with grains. Meantime carrying out agritrading activity with the help of logistical objects (elevators, transportation organizations and so on) which in the defined limits will be upon control of joint cooperative establishments, the government and traders must receive certain exemptions.

Such conditions will partly stimulate private-corporative businesses to investment participation in development of alternative export grain logistics in regions of Ukraine.

In theory of agricultural cooperation and providing logistics it is reasonable to use the terms "specialized agrilogistics cooperative society" and "cooperative society with attendant agrilogistics activity". Their essence is worth connecting with measure of focusing on logistical provision of main activity for users of cooperative services. Moreover such agricultural serving cooperative societies are reasonable to be considered as a type of providers on the basic level of outside logistics.

The experience in ASCS functioning in Ukraine confirms direct relation of volume of logistical services and indirect relation of their price and number of members of a cooperative society which uses these services.

The strategic analysis of regional development within a cooperative model of agrilogistics providing is reasonable to be carried out using the SWOT-model. Meanwhile the study has defined that nowadays in Dnipropetrovsk region there are serious threats which increase the probability of manifesting weak factors and withhold development of cooperative dairy logistics in the region. Furthermore there are numerous strengths which to a certain extent uphold the existing prospective opportunities of forming the cooperative model of stockpiling and distribution of initial dairy materials.

At present stage priority approaches of regional development should be dairy and fruit-vegetable food logistics. In the long-term prospect development of export-focused grain cooperative logistics based on forming mixed agrilogistics providers is also necessary and actual.

Stimulation in development of alternative export-focused cooperative logistics of the regional agrarian complex of regions

in Ukraine should to be carried out through flexible application of special fiscal instruments in the system of agritrading activity.

References: 1. Величко О. П. Сутність раціоналістичної і забезпечувальної логістики та її зв'язок з менеджментом / О. П. Величко // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія "Логістика". – 2012. – № 735. – С. 26–33. 2. Velychko O. Typology and type diversity of logistics in economy / O. Velychko // Економіка розвитку. – 2013. – № 1(65). – С. 14–19. 3. Гаджинский А. М. Логистика : [учебник] / А. М. Гаджинский. – М. : ИТК "Дашков и К", 2005. – 432 с. 4. Biere A. Agribusiness Logistics : An Emerging Field in Agribusiness [Electronic resource]. – Access mode : https://www.ifama.org /events/conferences/2001/cmsdocs/Biere_Arlo.PDF. 5. Manikas I. Modeling (identification and prioritization) of logistics processes in the Agrifood Supply Chain / I. Manikas, A. Kelemis, D. Folinas // CIOSTA & CIGR Section V, Conference, 2011, 29 June – 1 July 2011, Vienna, Austria – Access mode : http://www.nas.boku.ac.at /fileadmin/_/H93/H931/CIOSTA_Presentations/manikas.pdf. 6. Зіновчук Н. В. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив як організаційна форма виробництва та реалізації біопалива // Н. В. Зіновчук, В. В. Зіновчук, В. В. Кухарець // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2011. – Т. 2. – № 1. – С. 65–73. 7. Свиноус І. В. Сучасний стан функціонування кооперативних зв'язків в тваринницькій галузі України / І. В. Свиноус // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 3. – С. 239–243. 8. Гончарук О. Ринок земель сільськогосподарського призначення: погляд на проблему потенційних учасників [Електронний ресурс] / О. Гончарук. – Режим доступу : http:// racurs.ua/print/111. 9. Портрет землевласника на тлі його паю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://racurs.ua/117. 10. Інформація щодо діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) станом на 01.07.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/uk/ministry?nid=3976. 11. Розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro. gov.ua/uk/ministry?nid=3694. 12. Елеватори України. Дніпропетровська область [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.4sg. com.ua/elevators.php?o=3. 13. Johnson, Bruce B. Corporate Restrictions in U.S. Production Agriculture: Economic Implications / Johnson, Bruce B. // Journal of American Society of Farm Managers and Rural Appraisers. – 1995. – Pp. 21–26. 14. Матеріали до обговорення проекту Закону України "Про ринок земель" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://be.convdocs.org/docs/index-67598.html.

References: 1. Velychko O. P. Sutnist ratsionalistychnoi i zabezpechuvalnoi lohistyky ta yii zviazok z menedzhmentom [The Essence of rationalistic and providing logistics and its connection with management] / O. P. Velychko // Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". Seria "Lohistyka". – 2012. – No. 735. – Pp. 26–33. 2. Velychko O. Typology and type diversity of logistics in economy / O. Velychko // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 1(65). – Pp. 14–19. 3. Gadzhinskiy A. M. Logistika [Logistics] : uchebnik / A. M. Gadzhinskiy. – M. : ITK "Dashkov i K", 2005. – 432 p. 4. Biere A. Agribusiness Logistics : An Emerging Field in Agribusiness [Electronic resource]. – Access mode : https://www.ifama.org/events /conferences/2001/cmsdocs/Biere_Arlo.PDF. 5. Manikas I. Modeling (identification and prioritization) of logistics processes in the Agrifood Supply Chain [Electronic resource] / I. Manikas, A. Kelemis, D. Folinas // CIOSTA & CIGR, Section V, Conference, 2011, 29 June – 1 July 2011, Vienna, Austria. – Access mode : http://www.nas.boku.ac.at/fileadmin/_/H93/H931/CIOSTA_Presentations /manikas.pdf. 6. Zinovchuk N. V. Silskohospodarskyi obsluhovuiuchyi kooperatyv yak organizatsiina forma vyrobnytstva ta realizatsii biopalyva [Agricultural serving cooperative society as the organizational form of manufacturing and distribution of biomass fuel] // N. V. Zinovchuk, V. V. Zinovchuk, V. V. Kukharets // Visnyk Zhytomyrskoho natsionalnoho ahroekolohichnoho universytetu. – 2011. – Vol. 2. – No. 1. – Pp. 65–73. 7. Svynous I. V. Suchasnyi stan funktsionuvannia kooperatyvnykh zviazkiv v tvarynnytskii haluzi Ukrainy [Current state of functioning the cooperative connections in cattle-breeding area of Ukraine] / I. V. Svynous // Stalyi rozvytok ekonomiky. – 2012. – No. 3. – Pp. 239–243. 8. Honcharuk O. Rynok zemel silskohospodarskoho pryznachennia: pohliad na problemu potentsiinykh uchasnykiv [Market of agricultural lands : a view on the issue of potential participants] [Electronic resource] / O. Honcharuk. – Access mode : http://racurs.ua/print/111. 9. Portret zemlevlasnyka na tli yoho paiu [A portrait of a landowner on the background of his share] [Electronic resource]. – Access mode : http://racurs.ua/117. 10. Informatsia shchodo dialnosti silskohospodarskykh obsluhovuiuchykh kooperatyviv (SOK) stanom na 01.07.2012 r. [Information about the activity of agricultural serving cooperative societies (ASCS) for 1 July 2012] [Electronic resource]. – Access mode : http://minagro.gov.ua/uk/ ministry?nid=3976. 11. Rozvytok silskohospodarskykh obsluhovuiuchykh kooperatyviv v Ukraini [Development of agricultural serving cooperative societies in Ukraine] [Electronic resource]. – Access mode : http://minagro.gov.ua/uk/ministry?nid=3694. 12. Elevatory Ukrainy. Dnipropetrovska oblast [Elevators of Ukraine. Dnipropetrovsk region] [Electronic resource]. – Access mode : http://www.4sg.com.ua /elevators.php?o=3. 13. Johnson, Bruce B. Corporate Restrictions in U.S. Production Agriculture: Economic Implications / Johnson, Bruce B. // Journal of American Society of Farm Managers and Rural Appraisers. – 1995. – Pp. 21–26. 14. Materialy do obhovorennia proektu Zakonu Ukrainy "Pro rynok zemel" [Materials for discussing the draft of Law of Ukraine "On the Land Market"] [Electronic resource]. – Access mode : http:// be.convdocs.org/docs /index-67598.html.

Information about the author

O. Velychko – Ph.D. in Economics, Associate Professor, Head of Management and Law Department of Dnipropetrovsk State Agrarian University (25 Voroshylov St., 49600, Dnipropetrovsk, Ukraine, e-mail: olvel@ukr.net).

Інформація про автора

Величко Олександр Петрович – канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту і права Дніпропетровського державного аграрного університету (49600, Україна, м. Дніпропетровськ, вул. Ворошилова, 25, e-mail: olvel@ukr.net).

Информация об авторе

Величко Александр Петрович – канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента и права Днепропетровского государственного аграрного университета (49600, Украина, г. Днепропетровск, ул. Ворошилова, 25, e-mail: olvel@ukr.net).

A double-blind peer review has been held.

Стаття надійшла до ред. 03.04.2013 р.

26

ОСОБЛИВОСТІ ТА ХАРАКТЕРНІ РИСИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

УДК 316.4

Цихмістро О. С.

Надано авторську інтерпретацію поняттю "соціальний капітал". Проаналізовано особливості та характерні риси розвитку соціального капіталу українського суспільства. Досліджено динаміку зміни рівня довіри українського суспільства до основних інститутів влади, рівень толерантності українців, ступінь розвитку волонтерського руху та соціальної активності населення, рівень розвитку благодійності в країні. Проаналізовано дані основних європейських та українських соціальних досліджень окремих елементів соціального капіталу, проведено порівняльний аналіз та надано оцінку сучасним тенденціям їх розвитку. Зроблено висновки щодо стану розвитку соціального капіталу в Україні.

Ключові слова: соціальний капітал, українське суспільство, толерантність, довіра, благодійність, волонтерський рух, соціальна активність.

ОСОБЕННОСТИ И ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА УКРАИНСКОГО ОБЩЕСТВА

УДК 316.4

Цыхмистро Е. С.

Приведена авторская интерпретация понятия "социальный капитал". Проанализированы особенности и характерные черты развития социального капитала украинского общества. Исследованы динамика изменения уровня доверия украинского общества к основным институтам власти, уровень украинской толерантности, степень развития волонтерского движения и социальной активности населения, уровень развития благотворительности в стране. Проанализированы данные основных европейских и украинских социальных исследований отдельных элементов социального капитала, проведен сравнительный анализ и дана оценка современным тенденциям их развития. Сделаны выводы о состоянии развития социального капитала в Украине.

Ключевые слова: социальный капитал, украинское общество, толерантность, доверие, благотворительность, волонтерское движение, социальная активность.

THE PECULIARITIES AND IDENTIFYING FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF THE SOCIAL CAPITAL OF UKRAINIAN SOCIETY

UDC 316.4

O. Tsykhmistro

The author's interpretation of the concept of "social capital" has been proposed. The peculiarities and identifying features of Ukrainian society's development have been analyzed. The changing dynamics of the level of Ukrainian society's confidence to the

© Цихмістро О. С., "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

basic government institutions, the level of Ukrainian tolerance, volunteer and social activity of its population, the level of charity contribution in the country have been investigated. The author has analyzed the data of major European and Ukrainian social study related to particular elements of social capital, conducted a comparative analysis and evaluated the current trends of their development. Some results concerning the current state of social capital development in Ukraine have been provided.

Keywords: social capital, Ukrainian society, tolerance, trust, charity, volunteerism, social activity.

На сьогодні тенденції світової інтеграції потребують формування напрямів державної політики на принципах пріоритетності потреб суспільства. Але концептуальна невизначеність щодо соціально-економічної моделі розвитку й недостатність реформ у соціальній сфері стримують збереження й зростання соціального капіталу. Тому проблеми формування, використання та збереження соціального капіталу суспільства потребують наукового аналізу, результати якого дозволять шляхом взаємодії існуючих і впровадження нових важелів досягти більш прогресивних результатів у цьому напрямі.

Останнім часом спостерігається посилення інтересу вчених, політиків та практиків до розв'язання широкого кола питань, пов'язаних із аналізом та оцінкою стану розвитку соціального капіталу й окремих його елементів. Можна виділити роботи таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: Розсказов А. Г., Ніколко М. В., С. Масамісі, Сисоєв С. О., Т. Harpham, Єлагін В. П. та ін. [1 – 6]. У роботах означених науковців запропоновано різні підходи, моделі та методи до вимірювання й аналізу стану розвитку соціального капіталу суспільства. Однак перелік питань, що порушують зазначені та інші автори, не охоплює проблеми, що виникають у результаті аналізу тенденцій та особливостей розвитку соціального капіталу суспільства. Так, майже відсутні дослідження, які дозволяють мати повну картину стану та особливостей його розвитку, оскільки немає чітко обумовлених методик аналізу й індикаторів, що дозволяють оцінити соціальний капітал, який сформувався. За таких умов значної актуальності набуває аналіз особливостей та характерних рис розвитку соціального капіталу суспільства.

Крім того, незважаючи на існування теоретичних підходів до вимірювання соціального капіталу, на практиці й досі не проведене аналітичне дослідження щодо стану розвитку соціального капіталу українського суспільства.

Виходячи з цього, **метою статті** є проведення аналітичного дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку соціального капіталу українського суспільства.

Соціальний капітал є досі не однозначним поняттям і досі викликає дискусію в наукових колах щодо його визначення. На думку автора, соціальний капітал є структурним елементом національного капіталу суспільства й інтегрованим показником результату колективних дій окремих соціальних груп, які внаслідок взаємодії отримують синергетичний ефект від неї та певні соціально-економічні результати.

Характерні риси соціального капіталу в Україні можна простежити за рівнями довіри громадян до соціальних, політичних та економічних інститутів країни й держави в цілому.

Для оцінки репутації України серед українців можна скористатись рейтингом репутації країн світу, який у 2011 році склав Нью-Йоркський Інститут репутації (The Reputation Institute), в який увійшли 50 країн світу. Україна зайняла 40-ве місце в цьому рейтингу. Рейтинг був створений на основі оцінки основних категорій: ефективний уряд, розвинута економіка та привабливе середовище. Дослідження було проведено шляхом опитування 42 тисяч громадян 50-ти країн світу з приводу їхньої довіри, поваги, захоплення й позитивного іміджу тих чи інших країн. Важливим відкриттям рейтингу є те, що репутація означає гроші. Інститут репутації виявив дуже сильну кореляцію між репутацією країни й готовністю людей побувати в цій країні, купити її продукцію та послуги, інвестувати в її економіку, здобувати освіту або навіть жити і працювати в цій країні, а, як наслідок, імпортувати соціальний капітал до цієї країни [7].

Динаміку довіри українців до державних та соціальних інститутів можна схематично простежити на рис. 1.

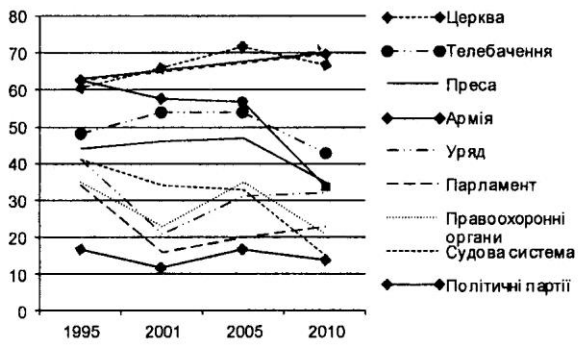


Рис. 1. **Динаміка довіри українців до соціальних та політичних інститутів за 1999 – 2010 роки, %** [8]

Згідно з даними дослідження Інституту соціально-гуманітарних досліджень ХНУ ім. В. Н. Каразіна та аналізом Omnibus, проведеним міжнародним екзит-полом "ТНС-Україна", за яким автором побудовано діаграму довіри українців до соціальних та політичних інститутів, найбільший рівень довіри українців має церква, а найменший – політичні партії. Це пов'язано із нестабільністю політичної системи України, що безпосередньо впливає на рівень довіри до влади. Стабільно від'ємну тенденцію розвитку рівня довіри українців має судова система держави, яка за роки незалежності України показала свою недієспроможність та політичну заангажованість, не залежно від політичного вектора країн [8].

Інше дослідження, проведене агентством незалежної аналітики SocioLab у середині 2010 року в м. Луганськ (у регіоні з найбільш високим рівнем підтримки існуючої влади), показало оцінку довіри населення до деяких інститутів і органів влади (рис. 2) [9].

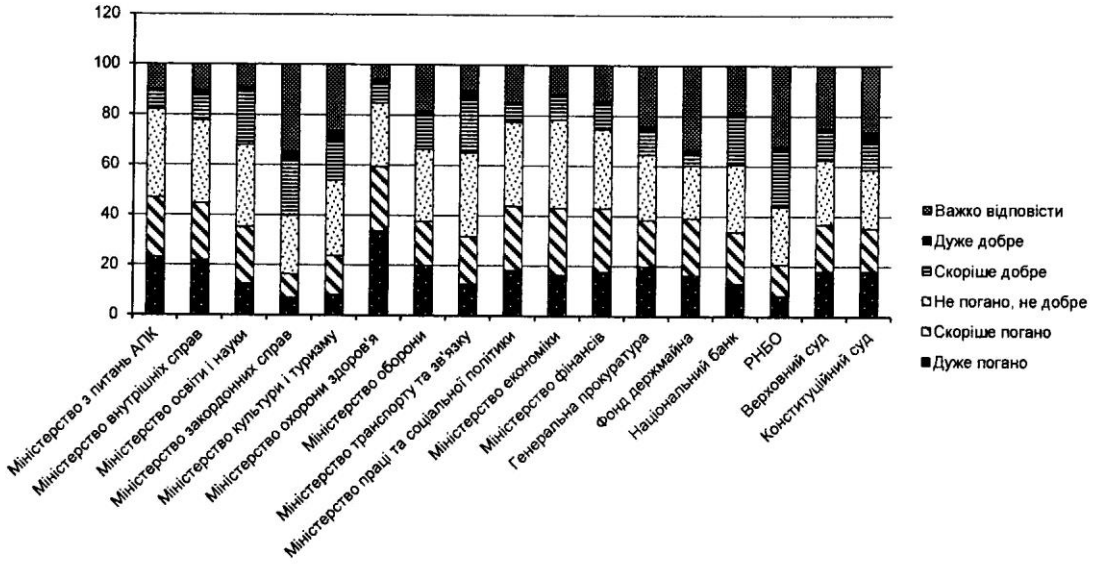


Рис. 2. **Рівень довіри населення до деяких інститутів і органів влади** [9]

Виходячи з даних аналітичного звіту, довіра до всіх інститутів влади з боку українців нейтральна або негативна.

З метою виявлення можливих шляхів подолання цих проблем у суспільстві у 2011 році Українським незалежним центром політичних досліджень було реалізовано проект "Соціальний капітал і політичний розвиток в Україні".

Результати опитування засвідчили, що підвищення рівня співпраці органів влади з громадськими організаціями може сприяти підвищенню рівня довіри громади до діяльності місцевих та центральних органів влади, з чим погодилося 90 % опитаних респондентів. Водночас, другими за рівнем популярності заходами органів влади було відзначено необхідність підвищення рівня інформованості громади про діяльність органів влади – 64 %. Крім того, половина опитаних упевнена, що розроблення комплексних заходів протидії корупції так само сприяє підвищенню рівня довіри між громадою та представниками публічної влади, це відмітили 84 % респондентів (рис. 3) [10].

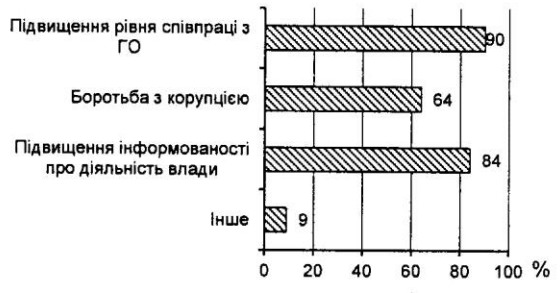


Рис. 3. **Результати опитування "Які заходи влади, на Вашу думку, здатні підвищити рівень довіри між громадою і владою?"** [10]

Рівень довіри населення до держави можна простежити також за результатами проекту "Створення інформаційного модуля "Громадський простір Сумщини", реалізованого у 2012 році Центром досліджень регіональної політики у Сумах [11].

Вагомим показником стала характеристика, отримана в результаті опитування респондентів за запитанням "Чи вважаєте Ви себе патріотом?" (рис. 4).

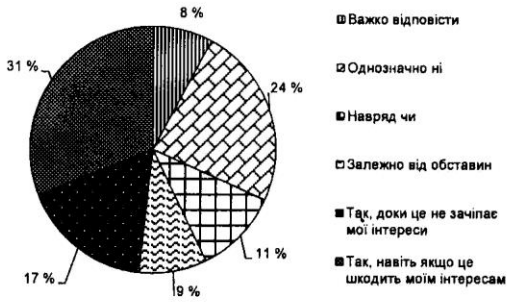


Рис. 4. **Результати опитування "Чи вважаєте Ви себе патріотом?"**

Виходячи зі соціологічного опитування (рис. 4), можна зробити висновок, що українське суспільство не вважає себе патріотичним, а отже й рівень довіри до держави та влади не може бути високим апріорі.

Разом із тим цікавим є той факт, що українське населення не є пасивно налаштованим до стану речей у державі, оскільки на запитання "Чи готові Ви продати свій голос на виборах?" майже 85 % відповіли негативно (рис. 5).



Рис. 5. **Результати опитування "Чи готові Ви продати свій голос на виборах?"**

Іншим показовим фактором, який характеризує особливості та стан розвитку соціального капіталу в Україні, є рівень толерантності в суспільстві. На рис. 6 зображено ступінь толерантності українців до різних етнічних груп.

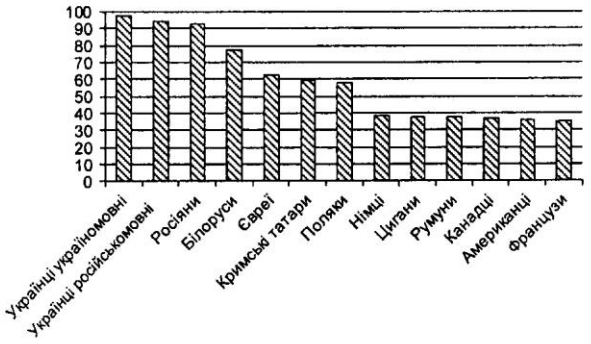


Рис. 6. **Ступінь толерантності українців до різних етнічних груп** [12]

Рівень толерантності громадян оцінюється за значенням ІІНД (Інтегральний індекс національної дистанційованості) за шкалою Богардуса. Якщо цей показник не перевищує 4 балів (готовність допустити представників вказаної національності як членів родини, близьких друзів, сусідів – сфера міжособистістного спілкування), це свідчить про толерантне ставлення до представників даної групи.

Якщо значення індексу перевищує 4 бали (згода допустити представників вказаної національності як колег – сфера соціального спілкування), однак не виходить за межі 5 балів ("нехай живуть в Україні, але контакти з ними є небажаними"), тоді ставлення до цієї етнічної групи може бути визначене як відособленість (готовність допустити представників групи як колег, мешканців країни).

До третього рівня належать представники груп населення, ставлення до яких визначається індексом у діапазоні 5 – 6 балів, що вказує на ізольованість, небажання бачити представників цих соціальних груп як громадян держави, але при цьому допускається їх перебування як гостей.

Крайній ступінь нетерпимості – ксенофобія. У такому разі рівень індексу перевищує 6 балів, що означає повну відмову у в'їзді в країну.

Згідно з дослідженнями Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові Україні, проведеними у 2010 році, сукупний індекс дистанційованості склав 5,1, що свідчить про відособлене ставлення українців до інших етнічних груп [13].

Можна сказати, що українське населення є толерантним до самого себе та росіян, але це досить суперечливий висновок (таблиця).

Таблиця

Рівень міжетнічної толерантності українського суспільства у 2010 році

Толерантність (до 4 балів)	Відособленість (від 4 до 5 балів)	Ізольованість (від 5 до 6 балів)	Ксенофобія (більше 6 балів)
Українці, росіяни, закордонні українці	Поляки, євреї, словаки, білоруси	Німці, румуни, чехи, молдавани, грузини, кримські татари, американці, азербайджанці, турки, китайці, афроамериканці	Афганці, чеченці, цигани, араби

Опитування у 2010 році показало, що найвищий рівень толерантності у населення України є до 3-х етнічних груп: україномовних українців (96 % населення не проти, щоб вони жили в Україні), російськомовних українців (94 %) та росіян (85 %). Потім до білорусів (76 %) та до євреїв (63 %). Найнижча толерантність до представників чорної раси (тільки 22 % погоджуються, щоб вони жили в Україні). Також можна назвати ще 6 етнічних груп, до яких рівень толерантності є нижчим за 50 %: німці (38 %), цигани (37 %), румуни (36 %), канадці (36 %), американці (35 %), французи (33 %) [12].

Наведені в роботі статистичні дані базуються на результатах соціологічних досліджень та опитувань різних категорій громадян України віком від 16 років. Кількість опитаних людей по кожному із досліджень складає більше 1 000 респондентів.

Слід зазначити, що в цілому протягом останніх 20 років українське суспільство стає менш толерантним і більш схильним до ксенофобії, що свідчить про деградацію суспільного капіталу з цієї точки зору (рис. 7).

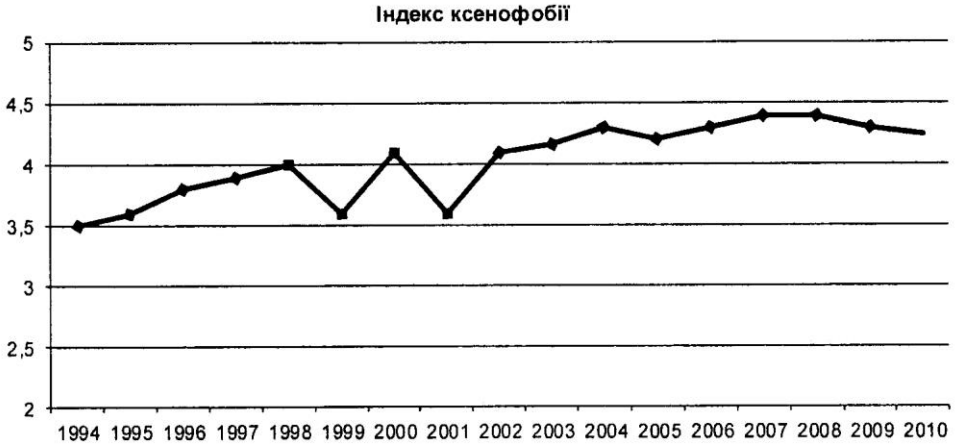


Рис. 7. **Динаміка зміни індексу ксенофобії з 1994 по 2010 рік** [12]

Рівень розвитку благодійності в суспільстві також може характеризувати стан соціального капіталу держави. Згідно зі Світовим рейтингом благодійності, який запропонувала британська благодійна фундація Charities Aid Foundation, Україна у 2011 році посіла 105-те місце серед країн світу, піднявшись за рік на 46 позицій (з 150-го місця) [13].

Місце країни в рейтингу залежить від середнього значення за трьома показниками: пожертвування приватними особами грошей благодійним організаціям, робота їх як волонтерів та надання громадянами допомоги незнайомим людям, котрі її потребують. Значення рейтингу вказується у відсотках.

Волонтерство є потужним відновлюваним ресурсом, а також життєво важливим компонентом соціального капіталу кожного народу. Воно має величезний потенціал для здійснення реальних змін у відповідь на численні найгостріші глобальні проблеми [14].

В Україні тільки почало розвиватись так зване "контрольоване волонтерство" (важливо не плутати це поняття із "добровільно-примусовими" акціями в радянські часи), яке суттєво відрізняється від звичайної "спонтанної" та "хаотичної" допомоги й характеризується систематичністю, адмініструванням, координацією дій. У 1998 році Україна приєдналася до програми розвитку волонтерського руху в країнах Східної та Центральної Європи, що дало змогу створити перший центр волонтеріату; із 1999 року почали з'являтися підручники, які описували принципи волонтерського менеджменту і пропагували волонтерство як серед громадських організацій, так і серед громадськості загалом. Серйозним поштовхом у розвитку волонтерського руху став 2001 рік, коли Україна долучилася до ухваленого Організацією Об'єднаних Націй святкування Міжнародного року волонтерів. З тих пір сфера волонтерства зацікавила не лише громадські організації, які безпосередньо працюють з волонтерами, а й стала популярною в засобах масової інформації. На урядовому рівні було прийняте розпорядження розвивати волонтерський рух в Україні й усіляко підтримувати його. Однак більш масове залучення третього сектору до волонтерського руху, особливо у світовому масштабі, вимагало відповідного законодавчого регулювання цього питання в Україні. Це стало поштовхом до створення відповідних робочих груп, метою діяльності яких були легалізація та легітимація явища "волонтерства" в українському суспільстві. Цей процес завершився ухваленням низки законів України: "Про соціальну роботу з дітьми та молоддю" (2001 рік), "Про соціальні послуги" (2003 рік), "Про волонтерську діяльність" (2011 рік), проекту Закону України "Про волонтерство" (затверджений Верховною Радою у 2006 році, ветований Президентом, не прийнятий досі).

Аналізуючи ситуацію з волонтерством в Україні, можна зробити висновок про те, що волонтерська діяльність стала хоч і не масовою, проте такою, що дозволяє говорити про неї як про суспільне явище й важливу складову діяльності багатьох служб та організацій. Точну кількість волонтерських організацій, які діють в Україні, назвати важко, адже згідно із Законом України "Про волонтерську діяльність" повноваження та обов'язки такої організації чітко регламентовані й обмежені. У зв'язку з цим робота із волонтерами може бути лише однією із галузей роботи різноманітних недержавних організацій в Україні. Серед українських волонтерських організацій виділяються: "Волонтери ООН – Україна", Всеукраїнський Громадський Центр "Волонтер" (м. Київ), Центр Волонтеріату "Добра Воля" (м. Київ), Харківський центр волонтерів, "Хвиля Добра" (м. Харків), "Волонтерський рух Сумщини".

Таким чином, волонтерський рух в українському суспільстві є досить молодим і досі сприймається більшістю суспільства як щось незрозуміле. У той час як провідні країни вважають волонтерство невід'ємною частиною сьогодення. Виходячи з результатів дослідження Євробарометру ("European Social Reality" survey (Eurobarometer)), країнами, у яких найбільш розповсюджені волонтерські практики, є Австрія, Нідерланди, Швеція.

Євробарометр – не єдине дослідження, яке дає можливість прослідкувати поширеність волонтерських практик у світі, однак загальна тенденція є доволі виразною: в усіх дослідженнях (SHARE, European Social Survey та ін.) лідируючі позиції стосовно відсотка населення, залученого до волонтерських практик, посідають Швеція та Норвегія, країни із меншою кількістю залучених до волонтерства мешканців – Болгарія, Латвія, Польща, Португалія, Румунія та Іспанія (у середньому близько 20 % населення) (рис. 8) [15].

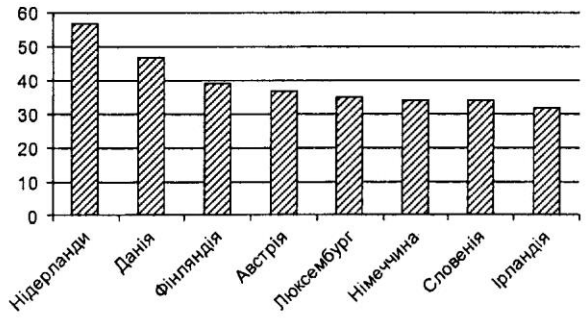


Рис. 8. **Кількість людей, які вважаються волонтерами (соціально активними людьми)** (у % до загального населення країни) [15]

Слід зазначити, що США також є світовим лідером розвитку волонтерського руху. Більше ніж 26,4 % дорослого населення США долучаються до суспільно-корисної роботи. В Україні й досі цей показник не перевищує 10 % [15].

Виходячи з аналізу статистичних та соціологічних даних, автор приходить до висновку, що соціальний капітал в Україні має певне протиріччя. Люди мало довіряють державі, однак це не означає, що вони автоматично намагаються вирішувати свої практичні проблеми в громадських організаціях і політичних партіях, як це робиться в країнах Заходу. Відсутність соціального капіталу або його некомунітарність шкодять довірі та спільним діям. Усі відносини такого роду в українців обмежені тісним колом родичів і друзів.

В останні сім років більше 80 % респондентів відповідають, що вони не відносять себе до жодної громадської організації. Це найнижчий показник не тільки в Європі, але й у Латинській Америці. Майже 80 років імітації соціальної активності і штучних цивільних організацій відбили у людей бажання і навіть сформували відразу до публічної активності на рівні участі в громадських організаціях. У результаті у нас практично немає довіри до інститутів, які формують і акумулюють соціальний капітал.

Альтернативне пояснення занепаду соціального капіталу полягає в тому, що суспільства в процесі трансформації стають більш індивідуалістичними і більш зацікавленими в "пошуці ідеального "я". Основними ознаками цього є розпад традиційного сімейного життя й ізоляція індивідів у суспільстві. Ці моменти в житті посткомуністичної України співпадають із тими, які спостерігаються в розвиненому світі.

Низький рівень соціального капіталу в посткомуністичних країнах також пов'язаний із поширеністю негативного соціального капіталу, що проявляється у корупції, місництві та злочинності.

Громадянам України ще тільки належить освоювати нові форми прояву соціальної активності, нові способи солідарності колективних дій, проявляти свою активність не тільки в колі друзів або близьких, підтримувати створення нових громадських організацій, формування нового для нас типу культури – культури солідаризму, культури захисту своїх прав і свобод.

Брак соціального капіталу веде до ще одного феномену розвитку економіки України, а саме домінування великих компаній і корпорацій у бізнесі. В Україні практично відсутній середній і малий бізнес, його внесок у ВВП і бюджет досить малий.

В Україні домінує ідея, що великий бізнес тисне на середній і малий бізнес, у результаті чого останній перебуває у стані занепаду. Насправді це не так. На малий і середній бізнес тиснуть високі трансакційні витрати між суб'єктами бізнесу, які породжені недовірою, шахрайством, недисциплінованістю, а також їх важкими і дорогими відносинами з державою (бюрократія, корупція). Разом із тим корпоративна культура та соціальна відповідальність великого бізнесу, які є не даниною моді, а умовою підвищення ефективності бізнесу і навіть його виживання, ще не "доросли" до бізнес-стандартів високорозвинених країн.

На сьогоднішній день соціальна згуртованість українського населення не досягає стану ефективного соціального капіталу, оскільки вона диференційована за соціально-статусними, регіональними відмінностям і не представляє мобілізовану соціальну групу, демонструючи підвищену консолідацію з приводу наступу на "індивідуальні свободи" або обмеження економічної активності, але, будучи інтегрованою у мережі взаємодії на соціальному мікрорівні, конкурує між собою у сфері розподілу економічних і соціальних благ.

З теоретичної точки зору стаття є основою для подальших аналітичних досліджень соціального капіталу, пошуку механізмів вирішення проблем, які перешкоджають розвитку позитивного соціального капіталу українського суспільства.

Література: 1. Розсказов А. Г. Сучасні підходи до вимірювання соціального капіталу / А. Г. Розсказов // Державне будівництво. – 2008. – № 1. – С. 9. 2. Николко М. В. В поисках солидарности: измерение социального капитала группы в условиях политической нестабильности / М. В. Николко // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия "Философия. Социология". – 2008. – Т. 21 (60). – № 1. – С. 364–371. 3. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России / Сасаки Масамиси, В. А. Давыденко, Ю. В. Латов и др. // Журнал институциональных исследований. – 2008. – № 1. – С. 20–35. 4. Сысоев С. А. К проблеме измерения социального капитала / С. А. Сысоев // Журнал "Теоретическая экономика". – 2012. – № 2. – С. 42–50. 5. Harpham T. Measuring social capital within health surveys: key issues / T. Harpham, E. Grant, E. Thomas // Health Policy and Planning. – 2002. – No. 17(1). – Pp. 106–111. 6. Єлагін В. П. Про сутність поняття "соціальний капітал" та його роль у процесі розбудови соціальної держави / В. П. Єлагін // Актуальні проблеми державного управління. – 2011. – № 1(39). – С. 246–251. 7. Report "Country RepTrak" // New-York reputation institute. – 2011. – 5 p. 8. Кизилов А. И. Качество жизни в современной Украине: основные тренды изменений в постсоветское время / А. И. Кизилов // Отчет международного исследовательского проекта HITT-CIS и LLH. – К. : Институт социально-гуманитарных исследований ХНУ имени В. Н. Каразина, 2011. – 11 с. 9. Доверие к институтам власти и министерствам Украины // Аналитический ответ агентства независимой аналитики "SocioLab Group". – 2010. – 15 с. 10. Результати загальноукраїнського експертного опитування "Соціальний капітал сьогодні: стан розвитку ОГС". – К. : Український незалежний центр політичних досліджень, 2011. – 13 с. 11. Звіт соціологічного дослідження "Соціальний капітал та політичний розвиток у Сумах: травень 2012". – Суми : Центр досліджень регіональної політики, 2012. – 33 с. 12. Оцінка стану толерантності українського суспільства: ризики і можливості для формування національної єдності. Аналітична записка / П. Бурковський, С. Черненко, В. Зорько та ін. // Національний інститут стратегічних досліджень, 2010. – 10 с. 13. Річний звіт "Стан розвитку благодійності в Україні-2011". – К., 2012. – 31 с. 14. Роберт Лі. Звіт ООН "Про стан волонтерства у світі" [Електронний ресурс] / Лі Роберт. – 2011. – 12 с. – Режим доступу : volunteer.kiev.ua. 15. Report of European Commision "European Social Reality". – 2007. – 85 p.

References: 1. Rozskazov A. H. Suchasni pidkhody do vymiriuvannia sotsialnoho kapitalu / A. H. Rozskazov // Derzhavne budivnytstvo. – 2008. – No. 1. – P. 9. 2. Nikolko M. V. V poiskakh solidarnosti: izmereniye sotsialnogo kapitala v usloviyakh politicheskoy nestabilnosti / M. V. Nikolko // Uchenye zapiski Tavricheskogo natsionalnogo universiteta im. V. I. Vernadskogo. Seryia "Filosofiya. Sotsiologiya". – 2008. – Vol. 21 (60). – No. 1. – Pp. 364–371. 3. Problemy i paradoksy analiza institutsionalnogo doveriya kak elementa sotsialnogo kapitala sovremennoy Rossii / Sasaki Masamisi, V. A. Davydenko, U. V. Latov et al. // Zhurnal instutsyonalnykh issledovaniy. – 2008. – No. 1. – Pp. 20–35. 4. Sysoev S. A. K probleme izmereniya sotsialnogo kapitala / S. A. Sysoev // Zhurnal "Teoreticheskaya ekonomika". – No. 2. – 2012. – Pp. 42–50. 5. Harpham T. Measuring social capital within health surveys: key issues / T. Harpham, E. Grant, E. Thomas // Health Policy and Planning. – 2002. – No. 17(1). – Pp. 106–111. 6. Yelahin V. P. Pro sutnist poniattia "sotsialnyi kapital" ta yoho rol u protsesi rozbudovy sotsialnoi derzhavy / V. P. Yelahin // Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia. – 2011. – No. 1(39). – Pp. 246–251. 7. Report "Country RepTrak" // New-York reputation institute. – 2011. – 5 p. 8. Kizilov A. I. Kachestvo zhizni v sovremennoy Ukraine: osnovnyye trendy izmeneniy v postsovetskoye vremya / A. I. Kizilov // Otchet mezhdunarodnogo issledovatelskogo proekta HITT-CIS i LLH. – Kh. : Institut sotsialno-gumanitarnykh issledovaniy KhNU imeni V. N. Karazina, 2011. – 11 p. 9. Doveriye k institutam vlasti i ministerstvam Ukrainy // Analiticheskiy otvet agentstva nezavisimoy analitiki "SocioLab Group". – 2010. – 15 p. 10. Rezultaty zahalnoukrainskoho ekspertnoho opytuvannia "Sotsialnyi kapital sohodni: stan rozvytku OGS". – K. : Ukrainskyi nezalezhnyi tsentr politychnykh doslidzhen, 2011. – 13 p. 11. Zvit sotsiolohichnoho doslidzhennia "Sotsialnyi kapital ta politychnyi rozvytok u Sumakh: traven 2012". – Sumy : Tsentr doslidzhen rehionalnoi polityky, 2012. – 33 p. 12. Otsinka stanu tolerantnosti ukrainskoho suspilstva: ryzyky i mozhlyvosti dlia formuvannia natsionalnoi yednosti. Analitychna zapyska / P. Burkovskyi, S. Chernenko, B. Zorko et al. // Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen, 2010. – 10 p. 13. Richnyi zvit "Stan rozvytku blahodiinosti v Ukraini-2011". – K., 2012. – 31 p. 14. Robert Li. Zvit OON "Pro stan volonterstva u sviti" [Electronic resource] / Li Robert. – 2011. – 12 p. – Access mode : volunteer.Kiev.ua. 15. Report of European Commision "European Social Reality". – 2007. – 85 p.

Інформація про автора

Цихмістро Олена Сергіївна – старший викладач кафедри менеджменту Державного вищого навчального закладу "Донецький інститут залізничного транспорту Української державної академії

залізничного транспорту" (83122, Україна, м. Донецьк, вул. Артема, 184, e-mail: lena-jalovetc@mail.ru).

Информация об авторе

Цыхмистро Елена Сергеевна – старший преподаватель кафедры менеджмента Государственного высшего учебного заведения "Донецкий институт железнодорожного транспорта Украинской государственной академии железнодорожного транспорта" (83122, Украина, г. Донецк, ул. Артема, 184, e-mail: lena-jalovetc@mail.ru).

Information about the author

O. Tsykhmistro – senior lecturer of Management Department of the State Higher Educational Institution "Donetsk Railway Transport Institute of Ukrainian State Academy of Railway Transport" (184 Artem St., 83122, Donetsk, Ukraine, e-mail: lena-jalovetc@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Попов О. Є.

Стаття надійшла до ред.
04.03.2013 р.

СПІЛЬНІ РИСИ Й НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

УДК 332.012.24

Магдіч А. С.

Виявлено загальні риси та національні особливості економіки країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), які можна розглядати як сукупність чинників формування регіональної ідентичності країн ЦСЄ. У результаті аналізу величини та динаміки зовнішньоторговельної квоти регіону ЦСЄ порівняно з іншими регіонами світу обґрунтовано високий ступінь інтегрованості регіону ЦСЄ у світове господарство. Виявлено на основі порівняльного аналізу темпів економічного зростання, розміру економіки та рівня доходу в промислово розвинутих країнах і країнах ЦСЄ особливості економічного розвитку в останніх. Проаналізовано рівень та чинники глобальної конкурентоспроможності країн ЦСЄ, визначено місце регіону ЦСЄ у світовій економіці.

Ключові слова: регіон ЦСЄ, регіональна ідентичність, зовнішньоторговельна квота, розмір економіки, рівень глобальної конкурентоспроможності, транзитивна економіка.

ОБЩИЕ ЧЕРТЫ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКИ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

УДК 332.012.24

Магдич А. С.

Выявлены общие черты и национальные особенности экономики стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), которые можно рассматривать как совокупность факторов формирования региональной идентичности стран ЦВЕ. В результате анализа величины и динамики внешнеторговой квоты региона ЦВЕ по сравнению с другими регионами мира обоснована высокая степень интеграции региона ЦВЕ в мировое хозяйство. Выявлены на основе сравнительного анализа темпов экономического роста, размера экономики и уровня дохода в промышленно развитых странах и странах ЦВЕ особенности экономического развития в последних. Проанализированы уровень и факторы глобальной конкурентоспособности стран ЦВЕ, определено место региона ЦВЕ в мировой экономике.

Ключевые слова: регион ЦВЕ, региональная идентичность, внешнеторговая квота, размер экономики, уровень глобальной конкурентоспособности, транзитивная экономика.

© Магдіч А. С., "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

COMMON FEATURES AND NATIONAL PECULIARITIES OF THE ECONOMY OF CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES

UDC 332.012.24

A. Magdich

Common features and national peculiarities of the economies of Central and Eastern Europe (CEE), which can be regarded as a group of factors contributing to formation of CEE countries regional identity, are singled out. Detailed analysis of value and dynamics of CEE countries' export quota compared to other regions of the world allowed to substantiate high degree of integration of CEE region into the world economy. On the basis of a comparative analysis of GDP growth rates, size of the economy and per capita income level in the industrialized countries and CEE the peculiarities of economic development in the latter are specified. Special attention is paid to the analysis of level and factors of CEE countries' global competitiveness and position of CEE region in the global economy.

Keywords: CEE region, regional identity, foreign trade quota, size of the economy, the global competitiveness level, transition economy.

Посилення процесів глобалізації та конкурентної боротьби за ринки збуту та сировини змушує багато країн шукати нові способи відстоювання національних інтересів, що нерідко вимагає від територіально суміжних держав об'єднання спільних зусиль. Не завжди у регіональні об'єднання інтегруються однакові за рівнем розвитку держави – у такому разі динамічній трансформації піддаються не тільки самі країни, але й регіон в цілому. У результаті цих процесів національні інтереси окремих країн перетворюються на інтереси певного регіону. Політика XXI століття моделюватиметься політикою регіонів і відносин між ними. Саме регіони все більшою мірою виступають як стабілізуючі центри у найрізноманітніших частинах земної кулі (ЄС, НАФТА, Центральноєвропейська ініціатива та ін.).

Проблемам нерівномірного соціально-економічного розвитку регіонів світу присвячено багато досліджень як у зарубіжній, так і вітчизняній літературі, серед яких за глибиною дослідження проблематики можна виділити роботи Барро Р. Дж., Х. Сала-і-Мартіна, Ф. Агьона, М. Шанкермана, Н. Кампоса, Ф. Корічеллі, В. Денисюка, В. Будкіна [1 – 5].

Регіон Центральної та Східної Європи почав трансформуватися з історико-географічного поняття у геополітичне утворення наприкінці 1989 року в зв'язку з послабленням комуністичних режимів у ряді країн. Утім становлення східно-європейської регіональної ідентичності у формі "Соціалістичної співдружності" почало відбуватися вже наприкінці 40-х – першій половині 50-х років XX ст. На сьогодні регіон фактично оформився у геополітичному вимірі – регіон країн Центральної та Східної Європи, втім питання про те, які країни його формують, залишається відкритим: у міжнародній економічній практиці не існує єдиної думки щодо того, які саме країни слід відносити до цього регіону.

Ось список країн, які різні організації відносять до регіону ЦСЄ: Албанія, Боснія і Герцеговина, Білорусія, Болгарія, Естонія, Кіпр, Косово, Латвія, Литва, Мальта, Македонія, Молдова, Польща, Росія, Румунія, Сербія, Словаччина, Словенія, Туреччина, Угорщина, Україна, Хорватія, Чехія та Чорногорія.

Однак більшість експертів відносять до регіону ЦСЄ транзитивні економіки, що простягаються на схід до кордону з Німеччиною та на південь до кордону з Грецією [6; 7]. Автор вважає необхідним проаналізувати 15 транзитивних економік регіону, три з яких належить до Східної Європи: Україна, Росія, Білорусія; п'ять – до країн Центральної Європи: Угорщина, Словаччина, Словенія, Чехія та Польща; три Прибалтійські країни: Латвія, Литва та Естонія; чотири країни Балканського регіону: Сербія, Хорватія, Румунія та Болгарія. Ця вибірка виключає країни з відносно малими економіками (номінальним ВВП, значення якого менше за 20 млрд дол.).

Криза 2008 – 2009 років показала, що економіки регіону мають багато спільного, стикаються зі схожими проблемами і є дуже взаємозалежними [8]. Але часто ризики сьогодення є потенційними можливостями для економіки. Якщо належним чином використати ці можливості, то регіон зможе повернутися на шлях стійкого економічного зростання. Варто спробувати виявити спільні риси та національні відмінності у економічному розвитку країн регіону.

У ході дослідження було проаналізовано максимальний за тривалістю період часу, для якого за усіма країнами є порівняльні статистичні дані.

З початку 2000-х років і до появи глобальної фінансової кризи у 2008 році Центральна та Східна Європа була одним із регіонів світу, що найбільш динамічно розвивався, стабільно випереджав Західну Європу за темпами економічного зростання (рис. 1).

Економічне відставання від західноєвропейських країн скорочувалося, хоча й залишалося істотним. У більшості країн покращилися структурні та якісні характеристики економіки, прискорилося зростання промислового виробництва, а у Словаччині, Польщі та Чехії промислове виробництво із середини 2000-х років почало зростати швидше за ВВП.

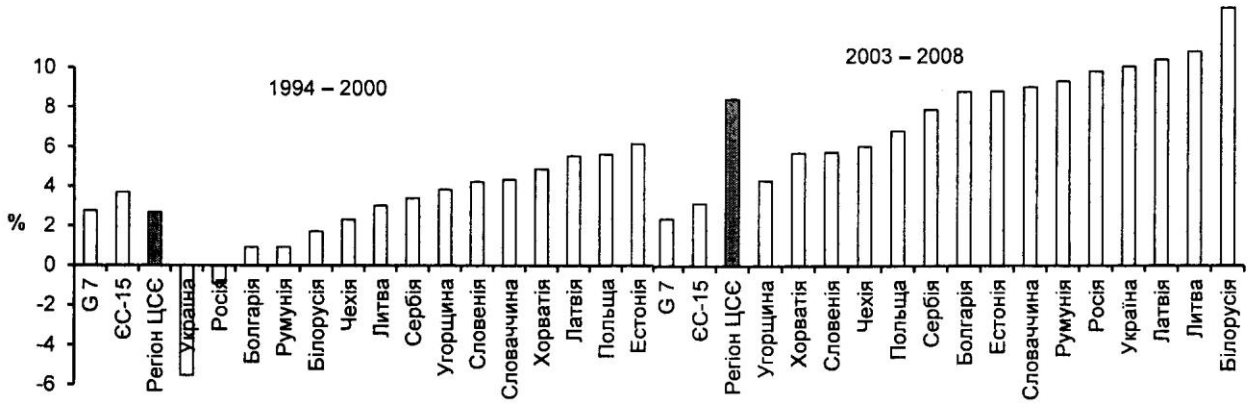


Рис. 1. **Темпи економічного зростання країн ЦСЄ**
(складено та розраховано автором за даними Світового банку [9])

Поступово скорочувалися ресурсомісткі виробництва з низьким рівнем технологій і розширювалися потужності з виробництва більш складної продукції з більшою доданою вартістю. У 2006 році регіон досягнув максимальних темпів зростання ВВП, починаючи з 90-х років, – 7,4 %, проте темпи економічного зростання країн ЦСЄ були не надто високими серед країн із ринками, що розвиваються та формуються (рис. 2).

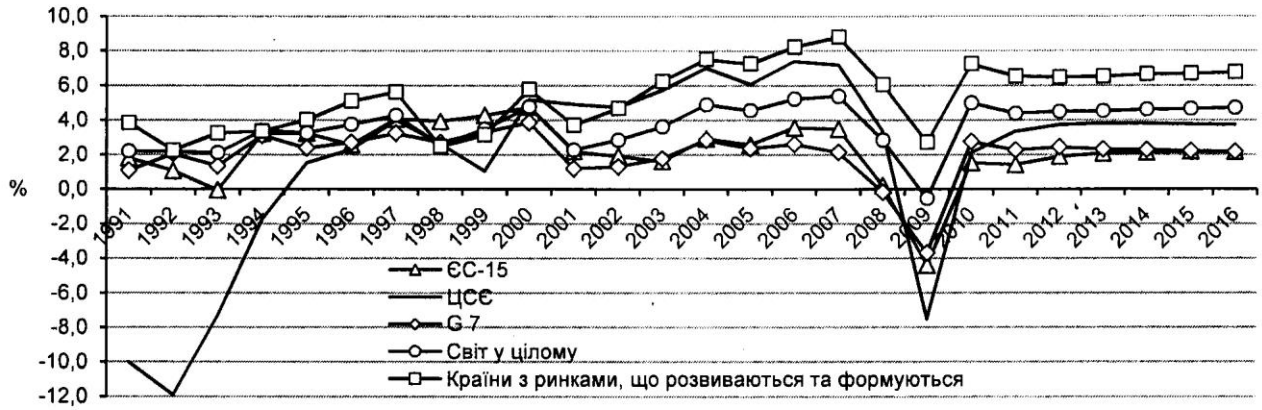


Рис. 2. **Зміна темпів приросту ВВП, 1991 – 2016 роки**
(складено та розраховано автором за даними Світового банку [9])

Проведений аналіз дозволив виявити загальні для усіх країн регіону особливості економічного розвитку.

По-перше, усі ці країни належать до постсоціалістичних країн, ринкові перетворення в яких почалися (з різним ступенем інтенсивності) лише у 80 – 90-х роках минулого століття. Держави цього географічного простору (від Балтики до Адріатики) двічі піддавалися кардинальним трансформаціям: у 40-х роках, коли здійснився поворот від західної моделі суспільного розвитку до соціалістичної (країни цього регіону на чолі з СРСР були об'єднані в єдиний геополітичний регіон) та наприкінці 80-х років, коли сталися розпад Югославії та Чехословаччини й об'єднання Німеччини.

Досвід ринкового реформування виявився найбільш вдалим у країнах Центральної Європи. Це пов'язано з тим, що ці країни завжди мали більш відкриті економіки з досить вагомими елементами ринку. Це зумовило той факт, що реформи у цій групі країн почалися набагато раніше, ніж у СРСР.

Іншою спільною рисою країн ЦСЄ є те, що усі вони, за винятком Росії, є країнами з так званою малою економікою, з часткою національного ВВП, що не перевищує одного відсотка від світового. Для порівняння: частка ВВП США у світовому ВВП у 2009 році склала більш ніж 20 %, Китаю – 13 %, Японії – 6 %, Індії – 5 %, Канади – 1,8 %, Італії – 2,5 %, Франції та Великобританії – близько 3 %, Німеччини – 4 %. Частка усього регіону ЦСЄ у світовому ВВП складає близько 6 % та має тенденцію до скорочення [9].

Ще однією особливістю країн регіону, за винятком України, є те, що усі вони належать до групи країн з високим та вищим середнім доходом (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація країн ЦСЄ за рівнем доходу [9]

Країни з високим доходом	Країни з вищим середнім доходом	Країни з нижчим середнім доходом
Естонія, Польща, Словенія Словаччина, Хорватія, Чехія, Угорщина	Білорусія, Болгарія, Латвія Литва, Румунія, Росія, Сербія	Україна

Наступні спільні риси країн ЦСЄ – висока інтегрованість у світове господарство й істотна залежність від зовнішньої торгівлі. Економіка будь-якої країни вважається відкритою, якщо зовнішньоторговельна квота становить більше ніж 25 %. Починаючи з 2001 року, середній показник по регіону перевищує зазначений рівень більше ніж у два рази.

Зовнішньоторговельна квота країн регіону значно перевищує аналогічні показники країн "Великої Сімки" та дещо перевищує показники регіону ЄС-15 (табл. 2). Цікавим є той факт, що частка зовнішньої торгівлі у ВВП країн ЦСЄ є значно вищою, ніж у більшості країн, що розвиваються.

Необхідно розглянути позиції країн ЦСЄ стосовно рівня глобальної конкурентоспроможності.

Спеціалісти Всесвітнього економічного форуму вже більше ніж три десятиліття вивчають чинники, що дозволяють національним економікам досягти довгострокового зростання. У 2004 році економісти форуму запропонували глобальний індекс конкурентоспроможності, який оцінює національну конкурентоспроможність на основі аналізу мікро- та макроекономічних чинників: 1) якість інститутів; 2) інфраструктура; 3) макроекономічна стабільність; 4) здоров'я і початкова освіта; 5) вища освіта і професійна підготовка; 6) ефективність ринку товарів і послуг; 7) ефективність ринку праці; 8) розвиненість фінансового ринку; 9) технологічний рівень; 10) розмір ринку; 11) конкурентоспроможність бізнесу; 12) інноваційний потенціал.

Таблиця 2

Динаміка зміни зовнішньоторговельної квоти у різних регіонах світу, 1991 – 2009 роки
(складено та розраховано автором за даними Світового банку [9])

Регіон/країна	1991	1993	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2008	2009
Австралія	15,8	17,4	18,6	18,8	19,4	21,9	19,9	19,3	20,3	20,7	22,4
G 7	19,2	19,6	22,0	23,4	23,9	25,6	24,1	26,0	27,6	28,4	24,3
АТР*	25,2	29,2	29,3	28,6	29,7	32,3	36,5	42,9	41,4	36,4	30,4
Лат. Америка та Карибський басейн	15,5	15,8	18,7	19,3	19,7	20,3	21,7	23,1	23,4	23,9	21,4
Середній Схід та Північна Африка*	30,0	29,2	27,5	25,4	24,1	26,2	30,7	35,4	35,7	...	...
Південна Азія	10,5	12,1	13,5	13,6	14,3	14,8	16,8	20,9	22,7	25,5	26,5
Африка південніше Сахари	24,6	27,2	28,8	29,4	29,8	31,7	31,6	33,6	35,2	37,5	31,0
Китай	19,0	24,3	22,0	19,5	19,0	21,5	28,5	34,3	33,9	31,0	23,5
Індія	8,6	9,9	11,6	11,4	12,6	13,2	15,5	20,6	22,6	26,2	27,7
СНД**	36,9	47,3	47,0	47,4	44,9	48,0	50,4	48,3	49,3	49,5	43,9
ЦСЄ***	38,9	50,1	45,6	47,5	47,3	53,8	53,0	56,1	59,0	58,4	52,2
ЄС-15	37,0	36,7	40,1	43,5	45,8	50,6	46,6	50,7	54,2	55,0	49,5
Світ у цілому	18,9	19,2	20,9	22,0	22,3	24,2	24,2	26,8	28,6	29,5	23,3

Примітки:
* тільки країни, що розвиваються; ** СНД за винятком Росії, Білорусії та України; *** ЦСЄ без Сербії.

Долучивши до індексу концепцію стадій розвитку М. Портера, економісти форуму класифікували країни світу за наявністю трьох чинників економічного зростання: інновацій, ефективності економіки та забезпеченості ресурсами. За М. Портером, збереження конкурентоспроможності на першій стадії розвитку здійснюється за рахунок забезпеченості природними ресурсами та неваліфікованою робочою силою. В країнах, які знаходяться на цій стадії, економічне зростання залежить переважно від чинників 1 – 4, а низька продуктивність відповідає низькому рівню зарплат. У міру збільшення заробітної плати при подальшому розвитку країни переходять на другу стадію, коли економічне зростання визначається ефективністю. На даному етапі виробничі процеси мають стати більш раціональними, а якість продукції – підвищитися. Цьому сприяють чинники 5 – 10. І врешті, лише на третій стадії розвитку країни конкурують за допомогою інновацій та вміння створювати нову унікальну продукцію. Підтримка зростаючого рівня зарплат стає можливою тільки за рахунок зростаючої продуктивності. Спеціалісти форуму зазначають, що всі дванадцять чинників певною мірою впливають на темпи зростання у всіх країнах, але питома вага кожного з них залежить від стадії розвитку країни.

Економічне зростання більшості розвинутих країн залежить від інновацій та знаходиться на третій стадії (табл. 3). Більшість країн ЦСЄ знаходиться на другій або здійснює перехід до третьої стадії розвитку [10].

Таблиця 3

Класифікація країн ЦСЄ за стадіями розвитку

Стадія 1	Перехід від 1 до 2	Стадія 2	Перехід від 2 до 3	Стадія 3
–	Україна	Болгарія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Росія, Сербія	Хорватія, Чехія, Естонія, Угорщина, Словаччина	Словенія, G 7, ЄС-15

Дані табл. 3 свідчать, що сьогодні переважна частина країн регіону знаходиться на периферії глобальної економіки.

Таким чином, спільними рисами країн ЦСЄ, що дозволяють згрупувати їх в єдиний об'єкт наукового дослідження – регіон Центральної та Східної Європи, є: належність до єдиного геополітичного простору; планова система господарювання у минулому; невеликий розмір внутрішнього ринку (за винятком Росії), належність до групи країн із вищим середнім та вищим рівнем доходу (за винятком України); висока інтегрованість у світове господарство, периферійна позиція на глобальних ринках.

Частка зовнішньої торгівлі у ВВП країн ЦСЄ є значно вищою не тільки порівняно з розвинутими економіками,

але й більшістю країн, що розвиваються. З одного боку, висока інтегрованість у світове господарство виступає чинником економічного зростання регіону, але істотна залежність від зовнішньої торгівлі виявилась однією з причин глибокої рецесії під час глобальної фінансово-економічної кризи 2008 року.

Незважаючи на те, що у всіх країнах регіону покращилися структурні та якісні характеристики економіки, економічне відставання від західно-європейських країн залишається істотним. Переважаюча більшість країн як і раніше входять до групи країн із середнім доходом та знаходяться на другій або здійснює перехід до третьої стадії розвитку згідно з глобальним індексом конкурентоспроможності, що обумовлює периферійне положення регіону у глобальній економіці.

Центральна та Східна Європа є одним із регіонів світу, що найбільш серйозно постраждав від глобальної економічної кризи 2008 року. У зв'язку з цим перспективним напрямом подальших досліджень є дослідження регіональної специфіки макроекономічної динаміки країн ЦСЄ.

Література: 1. Aghion Ph. Competition, Entry and the Social Returns to Infrastructure in Transition Economies / Ph. Aghion, M. Schankerman // Economics of Transition. – 1999. – Vol. 7. – No. 1. – Pp. 79–101. 2. Barrow R. Convergence across states and regions / R. J. Barrow, X. Sala-i-Martin // Brooking Papers on Economic Activity. – 1991. – No. 2. – Pp. 107–158. 3. Будкін В. Співдружність незалежних держав у регіональному та економічному вимірах / В. Будкін // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2008. – С. 46–52. 4. Денисюк В. Единое европейское экономическое пространство как фактор устойчивого экономического роста в Украине / В. Денисюк // Економічний часопис – XXI. – 2003. – № 9. – С. 22–35. 5. Campos N. F. Growth in Transition: What We know, What We don't, What We Should / N. F. Campos, F. Coricelli // William Davidson Working Paper. – 2002. – No. 470. – P. 75. 6. Report on Transformation. Hard Landing: Central and Eastern Europe Facing the Global Crisis, 19th Economic Forum Krynica Zdroj, Poland, 9–12 September 2009 // Price Water House Coopers publication. – 2009. – 104 p. 7. Swinnen J. The political economy of land reform choices in Central and Eastern Europe / J. Swinnen // Economics of Transition. – 1999. – Vol. 7. – No. 3. – Pp. 637–664. 8. Задоя А. А. Общие черты и национальные особенности экономического кризиса в странах Восточной и Центральной Европы / А. А. Задоя // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия : экономическая. – 2010. – Вып. 37–1. – С. 103–108. 9. The World Bank. World Development Indicators (WDI)&Global Development Finance (GDF) [Electronic resource]. – Access mode : http://databank.worldbank.org/ddp/home.do. 10. The Global Competitiveness Report 2010 – 2011 [Electronic resource] / [Edited by Professor Klaus Schwab]. – Geneva : The World Economic Forum, 2011. – 544 p. – Access mode : http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm.

References: 1. Aghion Ph. Competition, Entry and the Social Returns to Infrastructure in Transition Economies / Ph. Aghion, M. Schankerman // Economics of Transition. – 1999. – Vol. 7. – No. 1. – Pp. 79–101. 2. Barrow R. Convergence across states and regions / R. J. Barrow, X. Sala-i-Martin // Brooking Papers on Economic Activity. – 1991. – No. 2. – Pp. 107–158. 3. Budkin V. Spivdruzhnist nezalezhnykh derzhav u rehionalnomu ta ekonomichnomu vymirakh [Commonwealth of Independent States in regional and economic dimensions] / V. Budkin // Visnyk KNU im. T. Shevchekka. Ekonomika [Bulletin of Taras Shevchenko Kyiv National University. Series: Economics]. – 2008. – Pp. 46–52. 4. Denisyuk V. Yedinoye yevropeyskoye ekonomicheskoye prostranstvo kak faktor ustoychivogo ekonomicheskogo rosta v Ukraine [Common European economic space as a factor of sustainable economic growth in Ukraine] / V. Denisyuk // Ekonimichnyi chasopys – XXI [The Economic Annals – XXI Journal]. – 2003. – No. 9. – Pp. 22–35. 5. Campos N. F. Growth in Transition: What We know, What We don't, What We Should / N. F. Campos, F. Coricelli // William Davidson Working Paper. – 2002. – No. 470. – P. 75. 6. Report on Transformation. Hard Landing: Central and Eastern Europe Facing the Global Crisis, 19th Economic Forum Krynica Zdroj, Poland, 9–12 September 2009 // Price Water House Coopers publication. – 2009. – 104 p. 7. Swinnen J. The political economy of land reform choices in Central and Eastern Europe / J. Swinnen // Economics of Transition. – 1999. – Vol. 7. – No. 3. – Pp. 637–664. 8. Zadoya A. A. Obshchie cherty i natsionalnye osobennosti ekonomicheskogo krizisa v stranakh Vostochnoy s Tsentralnoy Yevropy [Common features and national characteristics of the economic crisis in Eastern and Central Europe] / A. A. Zadoya // Nauchnye trudy Donetskogo natsionalnogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya: ekonomicheskaya [Research Papers of Donetsk National Technical University. Series: Economics]. – 2010. – Vol. 37–1. – Pp. 103–108. 9. The World Bank. World Development Indicators (WDI)&Global Development Finance (GDF) [Electronic resource]. – Access mode : http://databank.worldbank.org/ddp/home.do. 10. The Global Competitiveness Report 2010 – 2011 [Electronic resource] / [Edited by Professor Klaus Schwab]. – Geneva : The World Economic Forum, 2011. – 544 p. – Access mode : http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm.

Інформація про автора

Магдіч Аліса Сергіївна – канд. екон. наук, викладач кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля (49000, Україна, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна Леніна, 18, e-mail: magdich-alisa@rambler.ru).

Информация об авторе

Магдич Алиса Сергеевна – канд. экон. наук, преподаватель кафедры международной экономики и экономической теории Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля (49000, Украина, г. Днепропетровск, ул. Набережная Ленина, 18, e-mail: magdich-alisa@rambler.ru).

Information about the author

A. Magdich – Ph.D. in Economics, lecturer of International Economics and Economic Theory Department of Alfred Nobel Dnipropetrovsk University (18 Naberezhna Lenina St., 49000, Dnipropetrovsk, Ukraine, e-mail: magdich-alisa@rambler.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Попов О. Є.

Стаття надійшла до ред.
22.02.2013 р.

П'ЯТИФАКТОРНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕЛІТИ

УДК 330.334.002-005

Шевчук О. А.

Розглянуто проблему формування та розвитку сучасного економічного істеблішменту, що заслуговує на особливу увагу в контексті формування єдиного глобального ринку. Уточнено, що діалектично це означає необхідність виявлення основних факторів, які пояснюють трансформації конструктивного творчого мислення, що відповідає новим реаліям. Визначено, що для отримання статусу еліти необхідне правильне використання інтелектуального потенціалу, що надає певної економічної влади. Розглянуто п'ять основних факторів – знання, дослідження, інновації, силу та багатство, за рахунок яких формується елітарність.

Ключові слова: економічна еліта (істеблішмент), інтелектуальний потенціал, економічна влада, знання, дослідження, інновації, сила, багатство.

ПЯТИФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ

УДК 330.334.002-005

Шевчук Е. А.

Рассмотрена проблема формирования и развития современного экономического истеблишмента, которая заслуживает особого внимания в контексте формирования единого глобального рынка. Уточнено, что диалектически это означает необходимость выявления основных факторов, объясняющих трансформации конструктивного творческого мышления, что соответствует новым реалиям. Определено, что для получения статуса элиты необходимо правильное использование интеллектуального потенциала, предоставляющего определенную экономическую власть. Рассмотрены пять основных факторов – знания, исследования, инновации, сила и богатство, за счет которых формируется элитарность.

Ключевые слова: экономическая элита (истеблишмент), интеллектуальный потенциал, экономическая власть, знания, исследования, инновации, сила, богатство.

THE FIVE-FACTOR MODEL OF THE ECONOMIC ELITE'S DEVELOPMENT

UDC 330.334.002-005

O. Shevchuk

In the context of forming a single global market, special attention is paid to the problem of forming and developing modern economic establishment. Dialectically, it means the necessity to identify the main factors that explain the transformation of the constructive creative thinking, which corresponds to the new realities. To obtain the status of the elite, it is necessary to properly use the intellectual potential which provides certain economic power. The article considers five major factors – knowledge, research, innovations, strength and wealth, contributing to the formation of elitism.

Keywords: economic elite (the establishment), intellectual potential, economic power, knowledge, research, innovations, power, wealth.

Сьогодні економіка перетворилася в інформаційну економіку, де людський капітал стає критичним активом, який забезпечує конкурентні переваги як на мікрорівні (для підприємства), так і на макрорівні (для держави) завдяки людським здібностям, компетентностям, навичкам та розробкам ноу-хау. Тому стає очевидною необхідність докорінної зміни парадигми процесу піднесення економіки, в основі якої лежить ідеологія інноваційного розвитку та

© Шевчук О. А., "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

економічні пріоритети. Ці пріоритети формує сучасний економічний істеблішмент, якому притаманні: монополізм знань; диференціація у сфері праці; індивідуалізм; раціональність; економічна активність, економічні цілі та економічні критерії, що домінують у суспільстві в умовах експансії глобалізації.

Відповідно, актуалізується потреба формування універсальної моделі розвитку економічної еліти суспільства, що утворює принципово нову предметну область дослідження.

Незважаючи на той факт, що початкове значення терміну "еліта" (істеблішмент) було застосовано щодо правлячої групи панівного класу і розглядалося, основним чином, у політології та соціології, існує необхідність перенести акцент уваги на використання даної категорії в економіці – для визначення основного суб'єкта суспільно-економічного процесу зростання, що здійснює управління на всіх рівнях.

Загальні питання формування еліти в контексті розвитку світової економіки розглянуто в роботах іноземних авторів: В. Парето, Г. Моска, Л. Бодена, А. Тойнбі, Г. Лассуела, Г. Ашина, Е. Тофлера, Ф. Фукуями, Д. Бела, Дж. Гелбрейта, Л. Едвінсона, Р. Лейна, П. Друкера, Д. Белла, Р. Арона, та вітчизняних – М. Пірен, В. Білецького, С. Вовканича, Х. Копистянської, К. Баранцевої, О. Габовича, О. Куценко, В. Кузнєцова, А. Данилюка, В. Кушерця, М. Ведмедєва, О. Кортунова, А. Чугунова, В. Базилевич, А. Чухно, О. Бутнік-Сіверського та ін.

У той же час недостатнє висвітлення проблем дослідження еліти, що базується на системному аналізі основних чинників розвитку економічної еліти в наукових і професійних економічних джерелах, зумовило актуальність статті, логіку викладу положень та її мету.

Мета статті – розглянути динамічну модель розвитку сучасного економічного істеблішменту на основі системного аналізу домінантних параметрів розвитку останньої як основного джерела економічного зростання в умовах поширення глобалізації.

Для досягнення означеної мети запропоновано вирішити такі завдання: визначити основні фактори, що визначають статус елітарності; на основі системного аналізу основних параметрів розвитку економічного істеблішменту побудувати універсальну динамічну модель розвитку сучасної економічної еліти.

Загальновідомо, що основу трансформації економічної системи до постіндустріального суспільства складають інновації, реалізація яких може бути здійснена за рахунок внутрішніх та зовнішніх факторів. До внутрішніх факторів належить освітній, науково-технічний та інноваційний потенціал, який забезпечує конкурентоспроможність несировинних секторів економіки. До зовнішніх факторів – рівень високих наукових технологій, що є результатом праці у науково-технічному секторі економіки. Це означає, що саме економічна еліта стає тією домінантною рушійною силою, що забезпечує розвиток економіки, а знання – основним фактором, що лежить в основі такого розвитку.

З метою визначення основних чинників, що сприяють розвитку економічної еліти, необхідно визначитись із дефініцією останньої. Можна визначити її як енергійну та ініціативну, найбільш професійну і цілеспрямовану в частині впровадження міжнародного економічного досвіду, соціально активну частину суспільства, яка відчуває його потреби і реалізує їх найбільш ефективним чином [1, с. 103].

На основі такого висновку необхідно провести більш детальний аналіз економічної еліти суспільства. Поклавши в основу розвитку дві основні теорії – теорію раціональної поведінки, що передбачає максимізацію корисності будь-якого суб'єкта господарської діяльності, та теорію еліт як умову ефективного функціонування суспільства, – можна визначити п'ятифакторну модель розвитку економічної еліти. В основі такої моделі слід покласти два основних трикутника – знань та влади. Такий розподіл обумовлений двома основними факторами.

По-перше, у сучасному постіндустріальному суспільстві для отримання статусу еліти необхідне правильне використання інтелектуального потенціалу, який досягається за рахунок трьох основних складових: 1) знань як рушійної сили розвитку конкурентоспроможності економіки, що забезпечують якість людського розвитку та соціалізацію економіки, з одного боку, та можливість для отримання інтелектуальної ренти – з іншого; 2) досліджень як способу для використання знань, що забезпечують інноваційний продуктивний розвиток за рахунок використання креативного людського капіталу; 3) інновацій як необхідності адаптації економічної еліти до постійних змін, що відбуваються в сучасному просторі за рахунок використання знань та інформації в процесі діяльності.

А по-друге, статус елітарності передбачає отримання певної економічної влади, що в контексті з теорією Е. Тоффлера [2] характеризується трьома основними чинниками: 1) знаннями як найдемократичнішим джерелом влади, що в умовах формування та розвитку постіндустріального суспільства досягається за рахунок монополізму знань; 2) силою як засобом, що змушує діяти людей певним чином. Цей фактор із точки зору розвитку економічної еліти слід розглядати як ступінь монополізації ринку; 3) багатством як навмисною владою над людьми, що у контексті розвитку теорії людського капіталу слід розглядати як покращення рівня та якості життя.

Крім того, слід зазначити, що максимізація влади в ринковому середовищі може відбуватися двома основними шляхами [3]: 1) шляхом рентної максимізації прибутків, що виражається у зменшенні цін на одиниці ресурсів, які використовуються у виробництві. Оскільки даний шлях передбачає і зниження витрат на робочу силу, то з позиції використання інтелектуального капіталу не принесе довгоочікуваних результатів; 2) шляхом монополізації новаторської діяльності, тобто технологічно-інноваційним шляхом, що пов'язаний із певними ризиками інвестування в науково-дослідні розробки, з одного боку, а з іншого – надає можливості для отримання додаткової ренти за рахунок використання монопольного становища. Для робітників – це отримання додаткової інтелектуальної ренти за рахунок використання власного інтелектуального капіталу, з одного боку, а з іншого – можливість для творчості, до впровадження ідей, що у сукупності визначають креативно-інтелектуальну еліту суспільства.

Як можна побачити, основним компонентом, що об'єднує ці два трикутника, є знання. Об'єднання цих двох основних трикутників розвитку надає можливості визначити п'ять основних параметрів розвитку сучасної економічної еліти – знання, дослідження та інновації, сила та багатство, – що знаходяться в тісному взаємозв'язку.

Кожний із цих факторів можна розглядати як підсистему складної системи, кожна частина якої є характеристикою більшої системи (фактори елітарності – еліта – високотехнологічне виробництво). Такий взаємозв'язок пояснюється тим, що вхідні фактори елітарності є одночасно і вхідними чинниками розвитку високотехнологічного виробництва. А вихідні параметри, у загальному вигляді, характеризують розвиток економіки.

Отже, слід здійснити більш детальний аналіз зазначених чинників.

Знання (освіта). Останні десятиріччя показали, що основними джерелами прогресу та багатства як окремого суб'єкта господарської діяльності, так і держави в цілому

стають нематеріальні активи, що створені завдяки використанню інтелектуального потенціалу. До складу таких активів належать, перш за все, знання, що становлять запас та потік інформації, яка змінюється з часом.

Загалом знання можна розглядати в декількох основних ракурсах: як здібності, вміння, навички, що набуваються людьми в процесі їхньої життєдіяльності; як результат взаємозв'язку між пізнавальною та практичною діяльністю людини; як індикатор стану освіти та НДДКР (науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт). Зрозуміло, що незважаючи на важливість перших двох визначень, кількісно неможливо визначити ні рівень здібностей індивіда, ні ступінь взаємозв'язку між пізнанням та практикою. У той час як індикатор стану освіти та НДДКР є показником, що не тільки піддається кількісному виміру, а й є основою для формування сучасної меритократії (еліти знань).

Якщо розглянути знання як підсистему складної адаптивної системи економічної еліти, то стає зрозумілим, що, як і будь-яка складна система, знання мають вхідні (ресурсні) показники та вихідні показники (результати).

Загальновідомо, що ресурсні показники будь-якої системи становлять обсяги визначеної характеристики на вході. У контексті знань мова ведеться про акумуляцію інтелектуального капіталу, що в кількісному вимірі визначається як витрати на виробництво знань. Тому як вхідні показники пропонується використовувати систему індикаторів, що була запропонована OECD (Організацією економічного співробітництва та розвитку – ОЕСР) [4]. До складу таких показників належать: 1) фінансові показники – розмір інвестицій у сектор знань. До таких інвестицій належать витрати на освіту та НДДКР; 2) кадрові показники – рівень охоплення вищою освітою. Цей показник може бути визначеним двома шляхами: як частка осіб, що мають вищу освіту, до працездатного населення (цей показник характеризує результати функціонування освітньої системи) або як частка студентів у вищих навчальних закладах до працездатного населення. Визначений показник надає оцінку динаміки розвитку освітньої системи; 3) якісні показники освіти – чисельність зайнятих у сфері науки та високих технологій; 4) інформаційні показники – доступ до Інтернету, розробка та випуск інформаційно-комунікаційного обладнання та програмного продукту; 5) потокові показники, що характеризують потоки знань між країнами й міжнародне співробітництво в науковій та інноваційній сферах.

Як вихідні показники необхідно розглядати обсяг знань на виході, що характеризує розподіл та передачу знань, або ринкову вартість виготовлених знань.

В основі такої оцінки лежить додана вартість високотехнологічних галузей промисловості у ВВП, що свідчить про розвиток галузей підвищеного попиту на знання. Отже, як показник ефективності використання нових знань пропонується застосовувати співвідношення між грошовими засобами, що витрачаються на НДДКР, та обсягом продажу високотехнологічної продукції.

Цей показник визначається, перш за все, попитом на знання. Чим нижчим є попит на знання, тим меншим є їх застосування у виробництві. Зрозуміло, що ефективність споживання знань залежить від ступеня взаємодії ринку знань і ринку матеріальної продукції та послуг. На жаль, у сучасний період в Україні спостерігається низький рівень попиту на знання як із боку держави, так і з боку корпоративного сектору економіки. Такий низький попит на знання пов'язаний, перш за все, з відсутністю попиту на інновації внаслідок недосконалої нормативної бази та податкового законодавства. Сьогодні ця проблема є найбільш актуальною в умовах формування суспільства знань в Україні. Вирішення визначеної проблеми лежить не тільки в площині державного управління, а й в рамках компетенції національної економічної еліти. Це пов'язано з тим, що співвідношення витрат на виході та вході, з одного боку, характеризує збалансованість розвитку економіки знань, а з іншого – визначає рівень та якість життя, що є основою для формування елітарності. З позиції елітарності низький рівень ефективності використання знань означає неефективність роботи економічної еліти суспільства, а з позиції економічного розвитку – неефективність останнього. Така ситуація спостерігається, якщо в країні витрати на розвиток освіти та НДДКР недостатні. У такому випадку мова ведеться про використання раніше накопиченого інтелектуального капіталу (визначена ситуація спостерігається, коли інтелектуально-креативна еліта не розвивається).

Дослідження. В основі розвитку соціально-економічних відносин у суспільстві лежать наукові дослідження, які сприяють створенню нових предметів праці й технологій та є основою для розвитку високотехнологічного виробництва. Якщо розглянути наукові дослідження як систему знань, що розвивається у динаміці, то з позиції системного аналізу можна визначити вхідні та вихідні показники.

Як і у системі знань, вхідні показники розвитку досліджень характеризують ресурсну складову інтелектуального потенціалу. До складу таких показників належать: 1) кадрові показники, а саме: рівень охоплення освітою; рівень розвитку НДДКР (рівень дослідницьких зусиль, якісний показник освіти); якісний показник розвитку НДДКР як співвідношення кількості висококваліфікованих спеціалістів (докторів та кандидатів наук) до кількості вчених, що зайняті у НДДКР; ступінь старіння висококваліфікованих працівників як зворотний показник якісного розвитку НДДКР; 2) показники організаційної структури науки (число та склад організацій, що виконують дослідження та розробки); 3) показники зовнішньої інтелектуальної міграції. Визначений показник є основною характеристикою відтоку інтелектуально-креативної еліти суспільства; 4) фінансові показники, що складаються з двох коефіцієнтів: показника наукоємності виробництва як співвідношення внутрішніх витрат на наукові дослідження й розробки до загального обсягу ВВП у поточному році; показника запозичення технологій, що визначається на основі співвідношення внутрішніх витрат на закупівлю наукоємних технологій до загального обсягу ВВП у поточному році.

Слід зазначити, що якщо на основі перших трьох груп показників можна визначити внесок науки в інноваційний розвиток економіки, то фінансові показники є не тільки характеристикою наукоємності ВВП, але одночасно й фактором результативності інноваційної економіки. З точки зору розвитку наукових досліджень можна визначити три основних шляхи розвитку економіки [5]: 1) інноваційна економіка, що ґрунтується на збалансованому розвитку фундаментальної та прикладної науки, освіти та високотехнологічного виробництва. Таку ситуацію можна спостерігати у країнах ЄС та США. За умов розвитку такої економіки показник наукоємності виробництва перевищує показник запозичення технологій; 2) економіка, що наздоганяє. Така ситуація спостерігається, якщо обсяги фінансування фундаментальних досліджень дорівнюють обсягам фінансування закупівлі технологій; 3) ресурсна економіка, що розвивається за умови, якщо обсяги фінансування фундаментальних досліджень менші, ніж фінансування закупівлі технологій.

Вихідні показники надають оцінку споживання нових знань (досліджень). До їх складу належать: 1) показники публікаційної активності – загальна кількість публікацій; 2) показники створення нових технологій – кількість патентів, ліцензій, зразків нових видів машин і устаткування тощо; 3) показник наукоємності виробництва, що визначається

як співвідношення внутрішніх витрат на наукові дослідження і розробки до ВВП; 4) частка в світовому експорті інформаційного обладнання; 5) частка високотехнологічної продукції в експорті країни.

З точки зору елітарності основними показниками, що визначають рівень досліджень, є показники, які характеризують особистий внесок респондента в розвиток науки. До їх складу належать загальна кількість публікацій (у тому числі й показник цитованості) та кількість отриманих патентів. Ці показники є не тільки правовим захистом дослідника, а й джерелом інформації, що випереджає впровадження науково-технічних розробок у виробництво. У той же час слід підкреслити, що ці показники характеризують більшою частиною потоки знань між країнами та не є досконалим механізмом для визначення інновацій, оскільки деякі дослідження є або чисто теоретичними, або не є запатентованими.

Існує тісний взаємозв'язок між рівнем дослідницьких зусиль та інституціональними умовами для діяльності дослідників. Цей взаємозв'язок знаходить своє відображення в легкості отримання патентів та рівні інтелектуальної ренти, що отримують дослідники. Зрозуміло, що чим меншою є інтелектуальна рента та чим важче отримати патенти, тим меншим є внесок дослідника в розвиток високотехнологічного виробництва.

Отже, місце країни у світовому економічному просторі, з позиції досліджень, визначається двома основними параметрами: вхідними – наукоємністю – та вихідними – науковіддачею, що знов таки визначається на основі доданої вартості високотехнологічних галузей промисловості у ВВП.

Інновації. Згідно з теорією М. Портера [6, с. 549–582], конкурентоспроможність нації залежить від здатності до модернізації й нововведень та усвідомлення того факту, що єдиним джерелом підтримки конкурентної переваги є постійне вдосконалення існуючих та створення нових знань.

Такий висновок підтверджується світовим досвідом. Сучасний світовий розвиток свідчить про необхідність упровадження інновацій, що засновані на використанні власних конкурентоспроможних знань, як безальтернативного шляху збільшення конкурентоспроможності країни.

Зрозуміло, що для отримання інноваційної конкурентоспроможності необхідна детермінація внутрішніх та зовнішніх факторів, що в сукупності створюють інноваційний потенціал. В основі формування такого потенціалу лежать рівень освіти, стан розвитку науково-дослідної сфери та готовність економічної еліти до нововведень. За таких умов головним фактором інноваційного розвитку є монополія знань, оскільки саме за рахунок такої монополії відбуваються пошук і впровадження нових та перспективних ідей. Ця монополія базується або на нових знаннях (радикальних), або на комбінації знань (таких, що базуються на використанні вже існуючої інформації).

Відповідно, інновації, що передбачають використання визначених знань, можна представити як: 1) радикальні, за рахунок яких відбувається зміна техніко-економічної парадигми розвитку, з'являються абсолютно нові види технологій, товарів та послуг. В основі таких інновацій, як правило, лежать нові знання, а результатом упровадження таких інновацій стає трансформація існуючих або поява нових ринків товарів та послуг; 2) інкрементні (поступові) інновації, що приводять до незначного вдосконалення існуючих товарів та бізнес-процесів. Як правило, такі інновації більшим чином базуються на комбінації наявних знань та професійного досвіду; 3) напіврадикальні (поліпшуючі), в основі яких лежить удосконалення технології. Як правило, в основі розвитку таких інновацій лежать як радикальні, так і інкрементні інновації, що супроводжуються організаційними та управлінськими інноваційними рішеннями. Відповідно, в основі розвитку таких інновацій лежить комбінація нових та наявних знань, а самі інновації надають нових властивостей уже існуючим товарам і послугам.

Залежно від типу використання знань формується і стратегія економічного розвитку. Цю стратегію з точки зору інновацій, що базуються на монополізмі знань, необхідно розглядати як стратегію розвитку інноваційно налаштованої економіки, що базується на використанні радикальних і напіврадикальних інновацій, та як стратегію економіки, що наздоганяє, в основі якої лежать поступові та поліпшуючі інновації. Як і для будь-якої складної системи, інноваціям притаманна наявність зворотного зв'язку, що передбачає існування багатоетапної моделі, яка розвивається в концепті динаміки знань та інформації (рисунок).

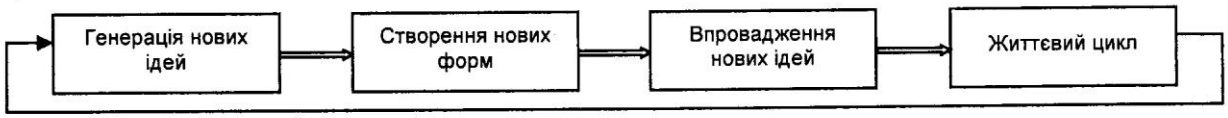


Рис. **Багатоетапна модель інновацій у концепті динаміки знань**
(розроблено автором)

З точки зору розвитку інновацій основою для формування останніх є ініціювання нових ідей, що знаходить своє відображення в розвитку науково-дослідної та конструкторської діяльності. Результатом генерації таких ідей стає створення нових технологічних, економічних та організаційно-управлінських концепцій удосконалення виробництва. Впровадження нових ідей призводить до інтенсифікації процесу виробництва, зниження витрат, освоєння нових ринків. У той же час сучасні темпи розвитку високотехнологічного виробництва визначають граничні значення критеріїв новизни продукції. Сьогодні до нових видів продукції належать такі, виробництво яких не перевищує межі трьох-чотирьох років. Це пояснюється двома основними факторами: динамікою попиту на інноваційні товари, в основі якої лежить зміна доходів та відносна рухомість цін; зниженням еластичності зростання корисного ефекту від витрат на інновацію. Саме тому виникає необхідність до генерації нових ідей.

Таким чином, результатом використання знань стає питома вага нових видів продукції в загальному обсязі виробництва. Цей показник можна розрахувати у відсотках як співвідношення загальної вартості нових видів продукції у діючих цінах до загального обсягу реалізованої продукції.

Іншими словами, у сучасному глобальному просторі, де спостерігається збільшення інтенсивності інноваційних процесів, зменшуються строки створення та впровадження інновацій, в основі будь-якого інноваційного процесу стоїть економічна еліта суспільства, яка разом із політичною елітою визначають вектор економічного розвитку. Основою для формування такої еліти є монополія знань (ступінь освіти та рівень розвитку наукових досліджень) і здатність до впровадження інновацій.

З цієї позиції інновації слід розглядати як складну підсистему складної адаптивної системи економічної еліти з відповідними для її розвитку вхідними та вихідними параметрами. Як вхідні параметри інновацій пропонується розглядати такі: 1) кадрові показники – питома вага інноваційно активних підприємств. Це показник, що характеризує ступінь розвитку інноваційно налаштованої еліти;

2) фінансові показники – витрати на інновації та витрати на придбання технологій. Вихідними параметрами інноваційного розвитку є: 1) питома вага інноваційної продукції в обсязі промислової продукції; 2) експорт наукоємної продукції.

Силу з позиції ринку необхідно розглядати як місце на ринку – ступінь інноваційної монополізації. У даному випадку мова ведеться про монополізм, що виникає внаслідок упровадження інноваційного продукту як результату використання інтелектуального капіталу. Базуючись на підході Й. Шумпетера [7, с. 169–170] до підприємництва як "здійснення нових комбінацій" (інноваційної діяльності), що приводять до п'яти основних змін в економічному розвитку: появи нових товарів із новими якостями; упровадження нових методів виробництва; відкриття нових ринків; застосування нових джерел сировини та появи нових полуфабрикатів; створення нових організаційних структур, можна побачити, що в основі таких змін лежить успішне застосування підприємницьких стратегій, спрямованих на пошук та впровадження нововведень, що забезпечують конкуренті переваги.

Ці переваги забезпечуються за рахунок використання інтелектуальної монополії – монополії знань. Це пояснюється тим, що будь-які інновації є результатом цілеспрямованої праці з пошуку, перевірки та реалізації нових ідей.

Отже, якщо розглянути силу як підсистему формування економічної еліти, то як вхідні параметри визначеної підсистеми необхідно використовувати вхідні параметри двох попередніх підсистем – знань та досліджень. А як вихідні параметри необхідно розглядати ступінь інноваційної монополії, яка може набувати двох основних форм: інформаційна монополія, що заснована на комерційній таємниці [8, с. 177]; монополія на використання патентів, що надає виключного права на використання винаходу [8, с. 282].

Слід зазначити, що ступінь інноваційної монополії можна розрахувати, використовуючи основні показники концентрації, наприклад коефіцієнт Лернера. Визначений коефіцієнт лежить у межах від нуля до одиниці. У випадку відсутності монопольної влади визначений коефіцієнт дорівнює нулю. Для ринку монополістичної конкуренції цей показник коливається в межах від 0,3 до 0,5. В умовах розвитку олігополістичної конкуренції він знаходиться в діапазоні від 0,6 до 0,8. Для інноваційних ринків, де домінантне місце посідає один виробник, зазначений коефіцієнт досягає значення 0,8 – 1.

Автор пропонує визначити ступінь інноваційного розвитку будь-якого суб'єкта господарської діяльності на основі коефіцієнта інноваційного зростання, що характеризує стійкість інноваційного розвитку і визначається як співвідношення витрат на НДДКР до питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП.

Результативність інноваційної монополії з позиції формування економічної еліти необхідно розглядати як величину експорту наукоємної продукції відносно імпорту такої продукції. Якщо обсяги експорту наукоємної продукції перевищують обсяги імпорту останньої, то така ситуація свідчить про наявність дієздатної економічної еліти суспільства.

Багатство. Оскільки результатом діяльності людини є виготовлене за допомогою інтелектуального капіталу матеріальне благо, то можна сказати, що за умов розвитку постіндустріального суспільства основою для формування багатства є монополія знань. Необхідно зазначити, що знання – це основний вид монополії, що надає додаткових переваг у ринковому середовищі за рахунок використання інтелектуального капіталу індивідів [9, с. 83]. Ця монополія надає можливості для отримання додаткового доходу – інтелектуальної ренти. Ця рента (квазірента) є результатом застосування знань, творчої праці, таланта та ініціативи. Саме вона виступає головним стимулом для інноваційної активності, розвитку науки та венчурного бізнесу. За аналогією із загальноприйнятим визначенням ренти, інтелектуальна рента набуває двох основних форм: абсолютна монопольна інтелектуальна рента, що виникає внаслідок монополії знань та знаходить своє відображення у додатковій корисності від покращення технології виробництва, зниження витрат та збільшення якості; диференційована інтелектуальна рента, що є результатом упровадження інновацій.

Отже, якщо розглянути багатство як підсистему складної системи економічної еліти, то вхідними параметрами такої системи є параметри, що характеризують трикутник знань. Такий висновок можна зробити на основі того, що в сучасному постіндустріальному суспільстві все більшого значення набувають такі підприємства, в основі діяльності яких лежать знання, дослідження та інновації. Щодо знань, то, як і в попередньому випадку, мова ведеться про інтелектуальний капітал. Щодо досліджень, то, в даному випадку мова ведеться про використання креативного потенціалу людини, яка застосовує ідеї в результаті власної творчої діяльності. Інновації необхідно розглядати як результати впровадження творчого креативного потенціалу індивіда.

Щодо вихідних параметрів багатства як складної підсистеми, необхідно зазначити, що з позиції національного господарства багатство розглядається як збільшення ВВП, з позиції корпорації – як збільшення прибутків, а з позиції людського капіталу – є тією додатковою інтелектуальною рентою, що отримує індивід. Усі ці показники знаходять своє відображення у показнику ефективності використання нових знань. Цей показник надає можливості визначити переваги кожного суб'єкта господарської діяльності. Так, для держави – це місце у світовому глобальному економічному просторі, що надає певної економічної влади. З точки зору розвитку людського капіталу країни – це, відповідно, можливість формування елітарного суспільства за рахунок покращення якості та рівня життя. Для власників підприємств – це додатковий прибуток, з одного боку, а з іншого – отримання влади у ринковому середовищі, що в сукупності надають можливості для переходу до бізнес-еліти. Для індивіда – це збільшення власних доходів, задоволення власних потреб, а з точки зору влади – це можливість для переходу до вищої страти за рахунок монополізму знань.

Отже, кожний із п'яти визначених факторів здійснює безпосередній вплив на розвиток елітарності. У той же час кожний із вищезазначених факторів здійснює безпосередній вплив на розвиток інших чинників.

Таким чином, модель розвитку сучасної економічної еліти можна задати як динамічну модель за допомогою системи диференціальних рівнянь:

$$\begin{cases} \dfrac{dE}{dt} = k_1\dfrac{dI_K}{dt} + k_2\dfrac{dR_K}{dt} + k_3\dfrac{dQ_E}{dt} \\ \dfrac{dR}{dt} = k_4\dfrac{dP_{AI}}{dt} + k_5\dfrac{dR_{NT}}{dt} + k_6\dfrac{dPI_{KI}}{dt} + k_7\dfrac{dSE_{IE}}{dt} + k_7\dfrac{dSE_{HT}}{dt} \\ \dfrac{dR}{dt} = k_8\dfrac{dQ_{RD}}{dt} + k_9\dfrac{dDA_{RD}}{dt} + k_{10}\dfrac{dC_{RD}}{dt} + k_{11}\dfrac{dC_{HT}}{dt} \\ \dfrac{dI}{dt} = k_{12}\dfrac{dS_{IP}}{dt} + k_{13}\dfrac{dE_{HT}}{dt} = k_{14}\dfrac{dS_{IC}}{dt} + k_{15}\dfrac{dC_{IT}}{dt} \\ \dfrac{dP}{dt} = \dfrac{dE}{dt} + \dfrac{dR}{dt} \\ \dfrac{dW}{dt} = \dfrac{dE}{dt} \end{cases}$$

де k_i – параметр, що визначає швидкість зміни процесу; E – фактор знань – ефективність використання нових знань; I_k – розмір інвестицій у сектор знань; R_k – рівень

охоплення вищою освітою; Q_E – якісний показник освіти; R – фактор досліджень споживання нових знань; P_{AI} – показник публікаційної активності; R_{NT} – показник створення нових технологій; PI_{KI} – показник наукоємності виробництва; SE_{IE} – частка в світовому експорті інформаційного обладнання; SE_{HT} – частка високотехнологічної продукції в експорті країни; Q_{RD} – рівень розвитку НДДКР; DA_{RD} – ступінь старіння висококваліфікованих працівників; C_{RD} – коефіцієнт наукоємності виробництва; C_{HT} – коефіцієнт запозичення технологій; I – фактор інновацій; S_{IP} – питома вага інноваційної продукції в обсязі промислової продукції; E_{HT} – експорт наукоємної продукції; S_{IC} – питома вага інноваційно активних підприємств; C_{IT} – витрати на інновації та витрати на придбання технологій; P – фактор сили; W – фактор багатства.

Отже, рівень знань передбачає можливість досліджень та інновацій, з одного боку, а з іншого – знання та інформація в сучасному суспільстві є основними факторами, що визначають силу (конкурентоспроможність) та багатство (інтелектуальну ренту) індивіда.

Таким чином, в умовах розвитку постіндустріальної економіки елітарність досягається на основі тісного взаємозв'язку між знаннями, дослідженнями та інноваціями, що передбачають силу та багатство.

На основі системного аналізу домінантних параметрів формування та становлення економічного істеблішменту вперше розроблена універсальна динамічна модель розвитку сучасної економічної еліти. Універсальність моделі передбачає її застосування на будь-якому рівні: на макрорівні – для національної еліти (субеліти), на мікрорівні – для формування елітарності на підприємстві.

Література: 1 Шевчук О. А. Еліта як домінанта розвитку людського капіталу : монографія / О. А. Шевчук. – К. : ТОВ "Інтерсервіс", 2012. – 249 с. 2. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер ; пер. с англ. – М. : ООО "Издательство АСТ", 2003. – 669, [3] с. 3. Дементьев В. В. Экономика как система власти / В. В. Дементьев ; Министерство образования и науки Украины ; Донецкий национальный технический университет. – Донецк : Каштан, 2003. – 404 с. 4. The knowledge-based economy. Organisation for economic co-operation and development [Electronic resource]. – Paris, 1996. – 48 p. – Access mode : http://www.oecd.org/science/scienceandtechnologypolicy/1913021.pdf. 5. Иванов В. В. Национальная инновационная система как институциональная основа экономики постиндустриального общества [Электронный ресурс] / В. В. Иванов. – Режим доступа : http://transfer.eltech.ru/innov/archive.nsf/0d592545e5d69ff3c32568fe00319ec1/dd98208bab15b681c3256fa4003b7264?OpenDocument. 6. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с. 7. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 454 с. 8. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 495 с. 9. Шевчук О. А. Монополія знань як основний чинник економічного зростання в умовах розвитку глобалізації / О. А. Шевчук // Економіка розвитку. – 2012. – № 2(62). – С. 81–87.

References: 1. Shevchuk O. A. Elita yak dominanta rozvytku ludskoho kapitalu : monohrafiia / O. A. Shevchuk. – K. : TOV "Interservis", 2012. – 249 p. 2. Toffler E. Metamorfozy vlasti / E. Toffler ; per. s angl. – M. : OOO "Izdatelstvo AST" 2003. – 669, [3] p. 3. Dementyev V. V. Ekonomika kak sistema vlasti / V. V. Dementyev ; Ministerstvo obrazovaniya i nauki Ukrainy ; Donetskiy natsionalnyy tekhnicheskiy universitet. – Donetsk : Kashtan, 2003. – 404 p. 4. The knowledge-based economy. Organisation for economic cooperation and development [Electronic resource]. – Paris, 1996. – 48 p. – Access mode : http://www.oecd.org/science/scienceandtechnologypolicy/1913021.pdf. 5. Ivanov V. V. Natsionalnaya innovatsionnaya sistema kak institutsionalnaya osnova ekonomiki postindustrialnogo obshchestva [Electronic resource] / V. V. Ivanov. – Access mode : http://transfer.eltech.ru/innov/archive.nsf/0d592545e5d69ff3c32568fe00319ec1/dd98208bab15b681c3256fa4003b7264?OpenDocument. 6. Porter M. Mezhdunarodnaya konkurentsiya: Konkurentnye preimushchestva stran / M. Porter. – M. : Mezhdunarodnye otnosheniya, 1993. – 896 p. 7. Shumpeter Y. Teoriya ekonomicheskogo razvitiya / Y. Shumpeter. – M. : Progress, 1982. – 454 p. 8. Raizberg B. A. Sovremennyy ekonomicheskiy slovar / B. A. Raizberg, L. Sh. Lozovskiy, E. B. Starodubtseva. – 5-e izd., pererab. i dop. – M. : INFRA-M, 2006. – 495 p. 9. Shevchuk O. A. Monopoliia znan yak osnovnyi chynnyk ekonomichnoho zrostannia v umovakh rozvytku hlobalizatsii / O. A. Shevchuk // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 2 (62). – Pp. 81–87.

Інформація про автора

Шевчук Олена Анатоліївна – канд. екон. наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут" (03056, Україна, м. Київ, пр. Перемоги, 37, e-mail: shevchuk_oa@mail.ru).

Информация об авторе

Шевчук Елена Анатольевна – канд. экон. наук, доцент кафедры теоретической и прикладной экономики Национального технического университета Украины "Киевский политехнический институт" (03056, Украина, г. Киев, пр. Победы, 37, e-mail: shevchuk_oa@mail.ru).

Information about the author

O. Shevchuk – Ph.D. in Economics, Associate Professor of Theoretical and Applied Economics Department of National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute" (37 Peremohy Ave., 03056, Kyiv, Ukraine, e-mail: shevchuk_oa@mail.ru).

Рецензент
докт. соц. наук,
професор Лисиця Н. М.

Стаття надійшла до ред.
24.01.2013 р.

MEDICAL RESORT MANAGEMENT IN UKRAINE: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

UDC [338.48-6:615.8](477)

N. Dekhtyar

The problems and prospects of medical and health tourism branch operation in Ukraine, historical preconditions of forming the sanatorium-resort infrastructure and outer business environment are studied. The contemporary state of the development of sanatorium-resort activity is described. The basic sources of differences in organization of recreational complexes in Ukraine and abroad due to the peculiarities of functioning of the national health care system are indicated. The examples of regulation of some elements of the sphere of medical and health tourism in legal documents are represented. The data of state financing of medical and rehabilitation establishments by the countries of the world and the dynamics of ratings by absolute and relative indicators are analyzed. The indexes that characterize the profile of Ukraine in the world market of health services are defined.

Keywords: sanatorium-resort business, medical tourism, recreational complexes, government regulation of health care, financing of medical industry.

УПРАВЛІННЯ КУРОРТНОЮ СПРАВОЮ В УКРАЇНІ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

УДК [338.48-6:615.8](477)

Дехтяр Н. А.

Досліджено проблеми і перспективи діяльності сектору медичного та оздоровчого туризму в Україні, історичні передумови формування санаторно-курортної інфраструктури та зовнішнього ділового середовища. Охарактеризовано сучасний стан розвитку санаторно-курортної діяльності, вказано на основні джерела відмінностей в організації рекреаційних комплексів в Україні та за кордоном з огляду на особливості функціонування національної галузі охорони здоров'я. Наведено приклади регулювання окремих складових сфери медичного та оздоровчого туризму в нормативно-правових документах, проаналізовано дані щодо державного фінансування медичних та реабілітаційних закладів за країнами світу і побудовано динаміку рейтингів за абсолютними та відносними показниками. Визначено показники, що характеризують профіль України на світовому ринку оздоровчих послуг.

Ключові слова: санаторно-курортна справа, медичний туризм, рекреаційні комплекси, державне регулювання сфери охорони здоров'я, фінансування медичної галузі.

УПРАВЛЕНИЕ КУРОРТНЫМ ДЕЛОМ В УКРАИНЕ: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

УДК [338.48-6:615.8](477)

Дехтярь Н. А.

Исследованы проблемы и перспективы деятельности сектора медицинского и оздоровительного туризма в Украине, исторические предпосылки формирования санаторно-курортной инфраструктуры и внешней деловой среды. Представлена характеристика современного состояния развития санаторно-курортной деятельности, указаны основные источники отличий в организации рекреационных комплексов в Украине и за рубежом с учетом особенностей функционирования национальной отрасли здравоохранения. Приведены примеры регулирования отдельных составляющих сферы медицинского и оздоровительного

© N. Dekhtyar, "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

туризма в нормативно-правовых документах, проанализированы данные относительно государственного финансирования медицинских и реабилитационных заведений по странам мира и построена динамика рейтингов согласно абсолютным и относительным показателям. Определены показатели, которые характеризуют профиль Украины на мировом рынке оздоровительных услуг.

Ключевые слова: санаторно-курортное дело, медицинский туризм, рекреационные комплексы, государственное регулирование сферы здравоохранения, финансирование медицинской отрасли.

Owing to its geographical, geological structure and hydrogeological conditions, Ukraine possesses traditionally all kinds of resorts. Health and medical tourism may have become the key competitive advantage of the country's tourism economy, but its development was neglected under the conditions of overall recession. Later, when the business environment stabilized and enough funds were accumulated, sluggish regulatory framework of health care could not supply the idea, the concept of a modern product, having resulted in the complete general investment unattractiveness of the sanatorium and resort industry in Ukraine.

The issues of recreation and resort management in the Russian Federation and Ukraine were researched by such scientists as Boyko I. D., Hulych O. I., Ivanunik V. O., Kolesnyk E. O., Kravtsiv V. S., Kuskov A. S., Kyfyak V. F., Lukianova L. H., Preobrazhenskiy V. S., Savranchuk L. A., Smal I. V., Tsybukh V. I., Fomenko N. V., Yarosh M. V., Zakharchenko P. V. and others, but the problem of macroeconomic assessment of the resort sphere and international cooperation in this field should be analysed in connection with the state strategies of foreign and domestic policy.

The scientific novelty of the issue is further development of the analysis of challenges and opportunities of medical resort management in Ukraine based on the experience of some countries.

The main idea is organising management in health tourism branch in Ukraine; the tasks to be solved to achieve this aim are: to define the main contradictions (legal and of the business environment) in the national approach to resort management; to estimate the effectiveness of health protection system in the world; to analyze the indicators of public spending on health by leading countries; to highlight contemporary trends in tourism market forming the demand for rehabilitation services.

In the 1960s of the XXth century, Ukraine had 426 health centres, 154 preventoria, 132 holiday centres and 31 holiday hotels with a total capacity of over 150 thousand seats, and by the end of the 1990s 15 state and 13 local resorts operated in Ukraine. At the beginning of 1994 the resort areas of Ukraine had over 3 600 sanatoria, holiday centres, holiday hotels and other establishments where nearly 700 thousand people could rest.

Intensive resort construction allowed Ukraine to create a system of specialized health centres. In general, their structure is as follows: sanatoria for the treatment of patients with diseases of the cardiovascular system – 22 %; digestive system – 20 %; nervous system – 17 %, respiratory system – 16 %, locomotor system – 17 %, of kidney and urinary tracts – 6.5 %, with diseases of the female breeding organs – 4.5 %; with skin diseases – 0.2 %.

The disintegration of the Soviet Union deteriorated dramatically the situation in sanatorium-resort industry. During the years of Ukraine's independence sanatorium-resort system was hardly paid attention from the state. The lack of budget funding led to a cut in expenditure of government programmes (sanatorium treatment of tuberculosis, traumatic spinal cord disease, postinfarction patients, etc.).

All specialized sanatoria went mainly to seasonal work, many of them minimized their therapeutic base and began to move into the category of recreation facilities with low service quality. Because of the lack of control new establishments (recreation with treatment, health centres, etc.) with a weak medical framework and unskilled staff began to appear.

In general, health-resort system of Ukraine does not form a single system today, although the relevance of spa treatment remains quite high [1]. According to the State Service of Statistics, the number of health centres and health institutions in Ukraine decreased in 2011 comparing with 1990 (only health camps for children totalled 17 703 in 2011 versus 15 687 in 1990) with volatile fluctuations within the researched period (Fig. 1) [2].

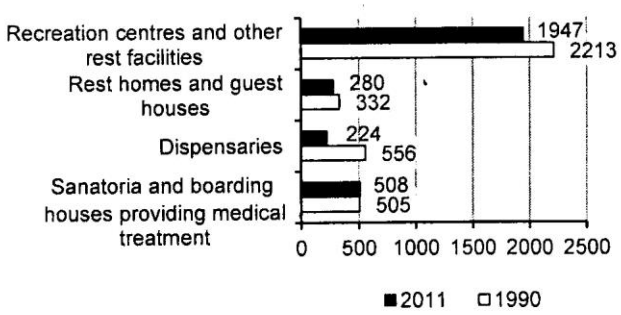


Fig. 1. **Sanatorium-resort and health institutions in Ukraine, total**

The routine which had existed until the late 1980s, has created a situation when the resort "conveyor" had little incentive to develop. The heads of some sanatoria and the industry as a whole faced no task to fill resorts. The demand for recreation was distributed to citizens at regulated prices, excluding the level of service in the world resorts. Since the mid 90s efficient, but obsolete system has lost stability, and many sanatoria faced the classic scenarios of chaos theory. The lack of subsidies from traditional donors – government, authorities, ministries – has led to the cessation of replacement of fixed assets [3].

According to the views of many managers, a resort is a simple set of separate hotels, recreation centres, hotels and travel companies. In their opinion, the problem of a resort is especially the problem of a particular sanatorium. But, in fact, a resort and recreational complex is an integrated system of legal and economic relations; and the resort recreational industry as the object of a national economy is not perceived today by most specialists as an object uniting the efforts of all management units.

Most resorts in Ukraine have several medical factors and are referred to a mixed type: balneo-mud, balneo-climatic, climatic-balneo-mud ones. Ukraine has a rich system of spa services. Spa treatment is held in sanatoria, sanatoria-preventoria (dispensaries), medical centres, holiday hotels with treatment.

Attracting the foreign consumers is restricted by not only the typical problems of undeveloped infrastructure, but also by distinct approaches to the organization of treatment and payment, and, globally, by differences in the fundamentals of medical sciences, the structure and framework of health institutions and supporting facilities. Psychological aspect can also be crucial: a patient prefers to be cured at home, within the common environment, and only extraordinary circumstances may force him or her to go abroad.

Classification and estimation methods of recreational resources sometimes differ a lot, so that it is difficult to compare the potential of several countries and provide permanent hospital and home treatment for a traveller.

For example, when using natural medical factors in Ukraine, the classification of natural and preformed physical factors by Tondiy L. D. and Vasylieva-Lysytska L. Y. is applied (Kharkiv Medical Academy of Graduate Education) [4].

Weather and climate conditions are described by the following indicators: effective temperature (ET), equivalent effective temperature (EET), radiation equivalent effective temperature (REET).

Fedorov-Chubukov weather classification is common in medical climatology in Ukraine and is based on the complex interaction of heliogeophisical and meteorological factors. Classification identifies three main weather groups, which in turn are divided into 16 classes. The scientists of Sechenov I. M. Yalta Research Institute suggested weather assessment scheme of three groups in accordance with the needs of climatotherapy based on the Fedorov-Chubukov classification [4].

Main components, which make the bulk of mineral substances, soluble in water, are not so numerous – in all seven: sodium, calcium, magnesium, potassium, chlorine, sulphates and hydrocarbonates. Quite the contrary, classification criteria can vary from country to country. For example, Directive 2009/54/EC "Of the European Parliament and of the Council of 18 June 2009 on the exploitation and marketing of natural mineral waters" is used in the EU. Sulz C. H. defines 7 groups of artificially prepared mineral waters.

Medical mineral waters, having been explored and used in Ukraine, are aggregated into 6 groups. The main establishment in Ukraine, which studies the influence of mineral waters on human health and asserts recommendations for the usage of these or those springs for medical aims, is the Ukrainian Research Institute of Medical Rehabilitation and Balneology of the Ministry of Health of Ukraine, in Odessa. Chemical composition and uses of mineral drinkable waters are regulated by the state Standard of Ukraine SSU-878-93 "Mineral Potable Waters. Technical Terms" [5].

The main documents of legal character except for the Law "On Resorts" that govern and regulate the issues of resort, natural resources, environmental and land management, are the State cadastre of natural resort areas and the State cadastre of natural medicinal resources. But none of these cadastres has not been consummated till now [6].

The list of resorts in Ukraine and their status (international, national, local) was defined in Annex 3 to the Order on the Procedure of pecuniary valuation of non-agricultural land (except for the lands within settlements) (the Order itself was repealed by the Decree of the State Committee of Land Resources of Ukraine (now the State Agency of Land Resources of Ukraine) No. 19/16/22/11/17/12 dated 27.01.2006), a new version – the Order on the pecuniary valuation of non-agricultural land (except for the lands within settlements) – recognises only the national and local level of resorts, although their list is not given. Obviously international resorts were predisposed to be given the national status [7]. The Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 28 December 1996 No. 1576 "On Approving the List of Settlements Attributed to the Resort Ones", establishes the list of resort settlements [8].

The demand for medicinal resources and health institutions development is defined also by the level of medical care and support of the rehabilitation concept both by state and private sector.

At a high level, health services fall into different categories of health care [9 – 10].

1. Primary health care is usually the first point of contact for a patient.

2. Secondary health care means that a primary care person such as a doctor refers a patient to a specialist.

3. Tertiary health care assumes specialized consultative, often hospital care.

Different parts of the world have used different means for health care. The system provides numerous ways of getting funds:

1) government funded (tax paid) national systems;

2) government funded but user fees to top up (often at point of use);

3) health insurance systems (funded by governments, citizens, or some mixture);

4) decentralized, private systems run for profit or not for profit.

A list of options for countries seeking to increase or diversify domestic sources of funding is provided. Not all the options will be applicable in all settings, and the income-generating potential of those that exist will also vary depending on the country (according to "The World Health Report: Health Systems Financing: the Path to Universal Coverage", 2010) [11].

Even richer countries are being forced to diversify their sources of financing, away from the traditional forms of income tax and wage-based insurance deductions. An ageing population means a lower proportion of people in work and wage-based contributions no longer cover the full costs of health care.

Germany, for example, has recently started to inject money from general tax revenues into the social health insurance system through a new central fund called the Gesundheitsfond. The French national health insurance scheme has been partly funded for 30 years by the Contribution sociale généralisée, which includes taxes levied on real estate and capital gains in addition to more traditional forms of revenue such as income taxes.

Poverty not only increases the risk of poor health and the vulnerability of people, it also has serious implications for the delivery of effective health care, including reduced demand for services, the lack of continuity or compliance in medical treatment, and increased transmission of infectious diseases.

Poverty is not just a lack of money. It generally includes the following elements: inadequate income; lack of education, knowledge, and skills; poor health status and lack of access to health care; poor housing; lack of access to safe water and sanitation; insufficient food and nutrition; and lack of control over the reproductive process [12].

Noncommunicable diseases (NCDs) are the leading global causes of death, causing more deaths than all other causes combined, and they strike hardest at the world's low- and middle-income populations.

Of the 57 million global deaths in 2008, 36 million, or 63 %, were due to NCDs, principally cardiovascular diseases, diabetes, cancers and chronic respiratory diseases. As the

impact of NCDs increases, and as population's age, annual NCD deaths are projected to continue to rise worldwide, and the greatest increase is expected to be seen in low- and middle-income regions.

While popular belief presumes that NCDs afflict mostly high-income populations, the evidence tells a very different story. Nearly 80 % of NCD deaths occur in low- and middle-income countries and NCDs are the most frequent causes of death in most countries, except for African ones. Even in African nations, NCDs are rising rapidly and are projected to exceed communicable, maternal, perinatal, and nutritional diseases as the most common causes of death by 2030 [13].

It is now more than a decade since world leaders adopted the Millennium Development Goals (MDGs) and their associated targets. Although progress in settings with the highest rates of mortality has been accelerated in recent years, large variations in health status persist both between and within countries [14].

In 2010, 2 500 million people did not have access to improved sanitation facilities, with 72 % of these people living in rural areas. The number of people living in urban areas without access to improved sanitation is increasing because of rapid growth in the size of urban populations.

A lack of medicines in the public sector forces patients to purchase medicines from the private sector, where generic medicines cost on average 610 % more than their international reference price. Such low public sector availability and high private sector prices drive many families into catastrophic poverty, particularly those with a family member suffering from a chronic NCD.

The trade union movement in different countries led to the revision of the standards, not only labour, but also recreation and health ones, having resulted in formation of the concept of recreational time and has developed sanatoria and resort sector as a tool for rehabilitation. In the Soviet Union there was a practice of sanatorium vouchers redistribution by trade unions at companies and organisations (almost monopolistic structure was created), so that the employee could receive a substantial discount for a voucher. Such approach is implemented today in Ukraine as well, but in a much smaller scale and mostly by public sector institutions.

Following independence, Ukraine created the Federation of Independent Trade Unions on October 6, 1990, which was the successor of the Ukrainian Republican Council of Trade Unions (since 1992 – the Federation of Trade Unions of Ukraine). In December 2005, the Federation of Trade Unions of Ukraine joined the International Confederation of Free Trade Unions [15].

Private joint-stock company of medical and health institutions of trade Unions of Ukraine "Ukrprofozdorovnytsia", founded by the Federation of Trade Unions of Ukraine and the Social Insurance Fund for temporary disability of Ukraine, is the market leader in sanatoria-resort services in Ukraine and comprises over 80 sanatoria-resort facilities located in different climatic regions of Ukraine.The sanatorium rehabilitation supports about 100 branches in more than 20 areas of disease profile, including those for patients with cerebrovascular pathology, old acute myocardial infarction, diseases and injuries of the musculoskeletal system, the digestive system; diabetes, with burn disease, for pregnant women with complications of pregnancy. The purpose of these units is to provide high-quality medical care at the stage of resort treatment after a hospital stay. One of the priorities for the union resort facilities is treatment and rehabilitation of children [16].

Although economic globalisation demands international consolidation of the trade unions, the modern labour movement is really a network of loosely connected national organisations, which continue to operate in accordance with their national problems [17].

Despite the continuation of the trade union movement in the world, a trend of deterioration of working conditions, developed countries including, is not reflected in the jeopardising of ergonomics, but in the free time reduction of an employee, which is characteristic for the services sector (the optimum resort treatment must be 24 days). Together with a legislative confirmation of the right to leave and to a strict set duration of the working day, employees of many companies are forced to solve production issues in their free time to prove their qualification and professionalism (in other words, the ability to cope with a given amount of work, which does not fit into the standard operating day). In many cases, the division of annual leave for a few short periods is explained not by a desire to diversify the employee's vacation, but fear not to handle information received during the absence or the need to coordinate the implementation of a current project, and even the threat of dismissal.

The term "burnout" was coined in the USA in the 70s of the XXth century. In industrialised countries, public interest in the problem of burnout has increased over the last few years [18].

The United States is one of the few industrialised countries that doesn't have a minimum vacation policy. A survey of six countries by Expedia.com found Americans also start out with fewer vacation days – 12 on average – than workers in any other country surveyed. The same survey, conducted by Harris Interactive and Ipsos-Reid, found the average number of vacation days workers receive in the following countries:

France: 39 days; Great Britain: 23 days;
Germany: 27 days; Canada: 20 days;
the Netherlands: 25 days; the United States: 12 days [19].

These new trends increase the significance of psychological recuperation which is sometimes more demanded that the renewal of physical strengths.

According to the World Health Organization (WHO), a well functioning health system responds in a balanced way to a population's needs and expectations by: improving the health status of individuals, families and communities; defending the population against what threatens its health; protecting people against the financial consequences of ill-health; providing equitable access to people-centred care; making it possible for people to participate in decisions affecting their health and health system [20].

The overall level of funding allocated to health sets the boundaries that determine which services will be available to the population. This overall level is determined partly by a country's wealth, the proportion of national income devoted to health, and inflows of funds for health from external partners [14].

The most revealing indicator demonstrating the quality of population's health is a life interval. Usually it is measured by countries with the life expectancy at birth – the number of years a newborn infant would live if prevailing patterns of mortality at the time of its birth were to stay the same throughout its life.

Since 1961 life expectancy in Ukraine decreased from 70.2 to 68.8 in 2012, the highest peak was in 1965 (70.9 years), the lowest – in 1995 (67.1). In general, there were three considerable periods of downturn in the assessment of life expectancy: 1966 – 1979; 1990 – 1995 (the most dramatic one); and 2011 – 68.7 comparing with 70.3 in 2012.

World average made 70 years in 2012, while the minimal and maximal value made 48.2 (Sierra Leone) and 83.2 (San Marino, the last data from 2010) years respectively.

Table 1 represents the countries' indicators. Note that upper margin is taken with decimals, i.e. a country with either 49.9 or 50.6 years of life expectancy will be included into the 45 – 50 interval, and a country with 51.0 or 51.2 years – to the next one [21].

Total health expenditure is the sum of public and private health expenditures as a ratio of total population. It covers the provision of health services (preventive and curative), family planning activities, nutrition activities, and emergency aid designated for health but does not include provision of water and sanitation [21]. The world average indicator was 950.4 USD in 2010, while in Ukraine this figure made 234.4 USD.

Public health expenditure consists of recurrent and capital spending from government (central and local) budgets, external borrowings and grants (including donations from international agencies and nongovernmental organizations), and social (or compulsory) health insurance funds.

The world average value was 6.5 % in 2010, in Ukraine public health expenditure made 4.4 % of GDP with 3.7 average (1995 – 2010). Top-20 countries are represented in Table 2. Some countries faced slight fluctuations, but the others had definitely worsen or improved their positions. The world average value of public health expenditure (% of government expenditure) makes 14 – 15 %. Top-20 countries are represented in Table 3, the performance of Ukraine – in Fig. 2 [21].

Table 1

Country groups by the life expectancy indicator (2012 or the last available)

Life expectancy in the countries, years	Number
45 – 50: Mozambique; Chad; Zambia; Central African Republic; Afghanistan; Swaziland; Lesotho; Congo, Dem. Rep.; Guinea-Bissau; Sierra Leone	10
51 – 55: Rwanda; Niger; Malawi; Guinea; Uganda; South Africa; Zimbabwe; Botswana; Nigeria; Cameroon; Mali; Somalia; Angola; Equatorial Guinea; Burundi	15
56 – 60: Ethiopia; Senegal; Tanzania; Mauritania; Gambia; Djibouti; Congo, Rep.; Kenya; Togo; Liberia; Benin; Cote d'Ivoire; Burkina Faso	13
61 – 65: Myanmar; India; Pakistan; Marshall Islands; Turkmenistan; Kiribati; Sao Tome and Principe; Ghana; Cambodia; Gabon; Papua New Guinea; Timor-Leste; Namibia; Haiti; Sudan; Eritrea; Comoros; South Sudan	18
66 – 70: Kosovo; Suriname; Azerbaijan; Belarus; Iraq; Guyana; Trinidad and Tobago; Indonesia; Moldova; Fiji; Bangladesh; Micronesia, Fed. Sts.; Philippines; Palau; Nepal; Korea, Dem. Rep.; Russian Federation; **Ukraine;** Mongolia; Solomon Islands; Uzbekistan; Greenland; Kyrgyz Republic; Lao PDR; Bhutan; Tajikistan; Kazakhstan; Bolivia; Madagascar; Yemen	30
71 – 75: Argentina; the Bahamas; Bosnia and Herzegovina; Slovak Republic; Bahrain; Ecuador; Aruba; French Polynesia; Vietnam; Tunisia; Kuwait; Libya; Macedonia, FYR; Sri Lanka; Malaysia; St. Kitts and Nevis; Montenegro; Serbia; Seychelles; Estonia; Hungary; Saudi Arabia; Turkey; Venezuela; St. Lucia; Romania; Thailand; Cape Verde; Oman; Peru; Georgia; Armenia; Jordan; Bulgaria; China; Nicaragua; Egypt; Colombia; Algeria; Latvia; Iran; Brazil; Mauritius; West Bank and Gaza; Honduras; Jamaica; Lebanon; Dominican Republic; Morocco; St. Vincent and the Grenadines; Samoa; Lithuania; Paraguay; Tonga; Vanuatu; El Salvador; Guatemala	57
76 – 80: France; Norway; Austria; Netherlands; Canada; Ireland; Singapore; Germany; New Zealand; Korea, Rep.; Faeroe Islands; Channel Islands; United Kingdom; Finland; Luxembourg; Greece; Cyprus; Belgium; Malta; Portugal; Bermuda; Slovenia; Virgin Islands (U.S.); Costa Rica; Cuba; Denmark; Chile; Puerto Rico; United States; Isle of Man; Qatar; Czech Republic; Maldives; Albania; Brunei Darussalam; Barbados; Uruguay; Dominica; Croatia; Mexico; Guam; United Arab Emirates; Antigua and Barbuda; Panama; New Caledonia; Syrian Arab Republic; Belize; Grenada; Poland	49
81 and more: San Marino; Japan; Hong Kong SAR, China; Switzerland; Iceland; Italy; Australia; Macao SAR, China; Israel; Spain; Sweden	11

Table 2

Public spending on health, % of GDP (selected countries)

Rank	1995		2000		2005		2010		1995 – 2010 average	
	Country	Data	Country	Data	Country	Data	Country	Data	Country	Data
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Marshall Islands	13.38	Marshall Islands	19.85	Marshall Islands	13.22	Marshall Islands	15.02	Marshall Islands	15.28
2	Palau	9.56	Tuvalu	12.34	Timor-Leste	12.37	Tuvalu	14.21	Tuvalu	10.49
3	Kiribati	8.97	Palau	8.50	Micronesia	11.77	Micronesia	12.90	Micronesia	9.51
4	Timor-Leste	8.47	Germany	8.21	Kiribati	10.14	Cuba	9.72	Kiribati	9.17
5	France	8.26	France	8.00	Tuvalu	8.98	Denmark	9.71	Timor-Leste	8.80
6	Germany	8.23	Iceland	7.70	Cuba	8.74	United States	9.49	Palau	8.64

Table 2 (the end)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
7	Micronesia	7.72	Micronesia	7.69	France	8.53	Netherlands	9.45	France	8.45
8	Tuvalu	7.43	Austria	7.64	Palau	8.35	Kiribati	9.26	Germany	8.29
9	Austria	7.04	Kiribati	7.50	Germany	7.95	France	9.25	Austria	7.75
10	Croatia	6.94	Sweden	6.99	Austria	7.92	Germany	8.97	Denmark	7.66
11	Norway	6.93	Denmark	6.81	Iceland	7.68	Austria	8.50	Iceland	7.61
12	Sweden	6.90	Croatia	6.73	Denmark	7.53	Lesotho	8.45	Sweden	7.31
13	Iceland	6.89	San Marino	6.46	Belgium	7.40	New Zealand	8.40	Norway	7.18
14	Uruguay	6.85	Portugal	6.42	Sweden	7.21	United Kingdom	8.08	Cuba	7.07
15	San Marino	6.79	Norway	6.41	Norway	7.07	Belgium	8.00	Canada	6.82
16	Denmark	6.71	Timor-Leste	6.27	Portugal	6.91	Solomon Islands	7.99	Belgium	6.77
17	Canada	6.45	Japan	6.25	New Zealand	6.83	Canada	7.96	United States	6.75
18	Czech Republic	6.36	Canada	6.22	United Kingdom	6.76	Norway	7.95	New Zealand	6.56
19	Hungary	6.13	Slovenia	6.15	United States	6.70	Palau	7.93	Japan	6.46
20	United States	6.09	Uruguay	6.14	Switzerland	6.67	Japan	7.83	San Marino	6.46

Table 3

Public spending on health, % of government expenditure (selected countries)

Rank	1995		2000		2005		2010		1995 – 2010 average	
	Country	Data	Country	Data	Country	Data	Country	Data	Country	Data
1	Nicaragua	27.56	Afghanistan	28.48	Timor-Leste	41.66	Costa Rica	28.99	Costa Rica	23.10
2	Haiti	23.58	Costa Rica	21.67	Andorra	22.01	Samoa	23.44	Andorra	20.63
3	Uruguay	22.24	Panama	21.32	Costa Rica	20.74	Solomon Islands	23.09	Timor-Leste	19.95
4	Costa Rica	20.86	Marshall Islands	21.14	Malawi	19.99	United States	22.35	United States	18.28
5	Bulgaria	19.79	Uruguay	20.47	Switzerland	18.92	Andorra	21.25	Colombia	17.81
6	San Marino	17.84	San Marino	20.44	Honduras	18.76	Uruguay	20.35	Solomon Islands	17.70
7	Montenegro	16.87	Andorra	19.08	Burkina Faso	18.66	Colombia	20.15	Switzerland	17.58
8	United States	16.40	Iceland	18.39	United States	18.48	New Zealand	20.13	Marshall Islands	17.58
9	Suriname	16.15	Germany	18.20	Kiribati	18.40	Rwanda	20.08	Germany	17.49
10	Panama	16.14	Mozambique	17.90	Micronesia	18.25	Micronesia	20.02	Nicaragua	17.32
11	Iceland	16.13	Solomon Islands	17.86	Iceland	18.19	Switzerland	19.90	Iceland	17.19
12	China	15.95	Paraguay	17.51	Rwanda	17.69	Monaco	18.82	Japan	16.93
13	Marshall Islands	15.94	United States	17.10	Colombia	17.68	Germany	18.73	San Marino	16.62
14	Japan	15.66	Montenegro	16.87	New Zealand	17.68	Jordan	18.61	New Zealand	16.48
15	Colombia	15.32	Guatemala	16.65	Mozambique	17.25	Netherlands	18.45	Honduras	16.13
16	Argentina	15.30	Mexico	16.62	Japan	17.21	Japan	18.40	Canada	16.06
17	France	15.18	Colombia	16.44	Ireland	17.00	Vanuatu	18.19	Uruguay	16.01
18	Mexico	15.05	Switzerland	16.03	Germany	16.97	Croatia	17.66	Norway	15.92
19	Germany	15.03	Haiti	16.01	Botswana	16.90	Norway	17.44	France	15.80
20	Kiribati	14.86	Japan	16.00	Norway	16.80	Honduras	17.41	Montenegro	15.74

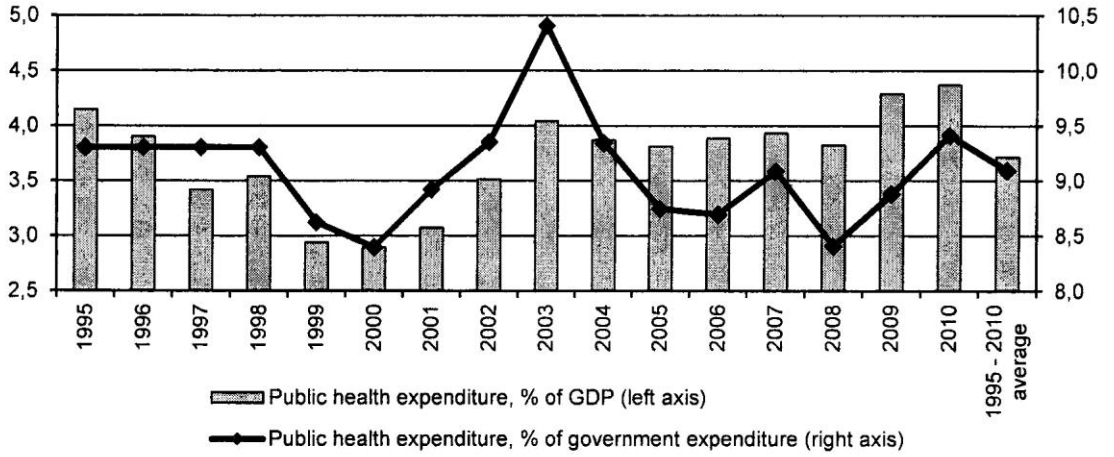


Fig. 2. **Public spending on health in Ukraine**

There are some other indicators which are usually cited at estimation of public health state in a country. They are predominantly processed by the World Health Organization (so-called "global health indicators"). Taken together, these indicators provide a comprehensive summary of the current status of national health and health systems in the following ten areas: 1) life expectancy and mortality; 2) cause-specific mortality and morbidity; 3) selected infectious diseases; 4) health service coverage; 5) risk factors; 6) health workforce, infrastructure and essential medicines; 7) health expenditure; 8) health inequities; 9) demographic and socioeconomic statistics; 10) health information systems and data availability [14].

Increasing numbers of destination countries have enthusiastically marketed themselves as health tourism destinations. The industry is significantly centred in South and Southeast Asia, in India, Malaysia, Singapore and Thailand. Medical tourism has resulted in growing "tourist" numbers and significant income gains in several Asian countries, and widespread enthusiasm from other countries, such as the Philippines and Vietnam, to be involved. The rise of medical tourism raises questions about access to health care in an era of neo-liberal globalization, marked in the health sector by privatisation, deregulation and, especially in the case of medical tourism, commodification and competition. Most ethical debates over medical tourism have centred on such specific procedures as organ transplants, stem cell therapy, reproductive tourism, fertility and surrogacy (some concerns are described in [22 – 26]). All forms of medical tourism raise questions about the appropriate use of skilled health workers, the allocation of financial resources and the distribution of health care. Local population receive less medical services, as specialists prefer to work in private sphere [27].

Definitely new sort of problem emerges when medical tourism is considered just as an additional way of getting income. Patients are attracted by inconsistent, unfounded methods of treatment, often substantiated by reasonable scientific researches. For example, in [28] stem-cell tourism is regarded as ethically problematic because patients receive unproven therapies from untrustworthy sources. Educating patients about the risks of unproven therapies can also help to address the problem of stem-cell tourism. However, education too has significant limitations, since many people will remain ignorant of the dangers of unproven therapies, or they will simply ignore warnings and prudent advice. For many years, cancer patients have travelled to foreign countries to receive unconventional and unproven treatments, despite educational campaigns and media reports discussing the dangers of these therapies. Legal regulations have significant limitations: they apply intranationally, not internationally. If a country passes laws designed to oversee therapy and research, these laws would not apply in another nation. Physicians and investigators who do not want to adhere to these rules can simply move to another country that has a permissive legal environment.

Unfortunately, empirical evidence regarding health and safety risks facing medical tourists is limited. To date, consideration of this issue in the literature is dominated by speculation and reports of individual cases and small case series and lacks meaningful input from clinicians and others with specific expertise in issues of patient health and safety. Much of what is known about the risks potentially faced by medical tourists comes from news media reports. Local research [29] identified five dominant health and safety risks for outbound medical tourists: complications; specific concerns regarding organ transplantation; transmission of antibiotic-resistant organisms; discontinuity of medical documentation and uninformed decision-making.

WHO provides detailed profiles of almost all countries of the world in the sphere of health protection and medical facilities framework, and it is important for a country to possess favourable indicators in order to represent its resort potential. Ukraine should work precisely on its health care system, otherwise it will not gain decent reputation in the market of medical tourism.

References: 1. Фоменко Н. В. Рекреаційні ресурси та курортологія : навч. посібн. / Н. В. Фоменко. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 312 с. 2. The official site of the State Statistics Service of Ukraine. – Access mode : www.ukrstat.gov.ua. 3. Захарченко П. В. Модели экономики курортно-рекреационных систем : монография / П. В. Захарченко. – Бердянск : Ткачук А. В., 2010. – 392 с. 4. Основи курортології : посібник для студентів та лікарів / за ред. М. В. Лободи, Е. О. Колесника. – К. : Видавець Купріянова О. О., 2003. – 512 с. 5. Петранівський В. Л. Туристичне краєзнавство : навч. посібн. / В. Л. Петранівський, М. Й. Рутинський ; за ред. проф. Ф. Д. Заставного. – К. : Знання, 2006. – 575 с. 6. Гулич О. І. Екологічно збалансований розвиток курортно-оздоровчих територій: питання теорії і практики : монографія / О. І. Гулич. – Львів : ІРД НАН України, 2007. – 208 с. 7. Про Порядок нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель у межах населених пунктів) : Наказ Державного комітету України по земельних ресурсах № 19/16/22/11/17/12 від 27.01.2006 р.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon2.rada.gov.ua/laws /show/z0389-06. 8. Про затвердження переліку населених пунктів, віднесених до курортних : Постанова Кабінету Міністрів України № 1576 від 28.12.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1576-96-п. 9. Shah A. Health Care Around the World [Electronic resource] / Anup Shah // Global Issues. – 22 Sep. 2011. – Web. 05 Feb. 2013. – Access mode : www.globalissues.org/article/774/health-care-around-the-world. 10. The world health report 2008 : primary health care now more than ever [Electronic resource] / The World Health Organisation. – Geneva : WHO Press. – 148 p. – Access mode : www.who.int. 11. The official site of the World Health Organisation. – Access mode : www.who.int. 12. Gaydos Laura M. World Health Systems: Challenges and Perspectives / Bruce J. Fried, Laura M. Gaydos. – Second Edition. – Hardbound, 2012. – 780 p. 13. Global status report on noncommunicable diseases 2010 [Electronic resource] / The World Health Organisation. – Geneva : WHO Press. – 176 p. – Access mode : www.who.int. 14. World Health Statistics 2012 [Electronic resource] / The World Health Organisation. – Geneva : WHO Press. – 180 p. – Access mode : www.who.int. 15. Офіційний сайт Федерації профспілок України. – Режим доступу : http://fpsu.pp.ua/pro-fpu/istoriya-fpu. 16. Офіційний сайт АТ "Укрпрофоздоровниця". – Режим доступу : http://ukrzdrav.com/uk/about. 17. Прасолов В. Из истории профсоюзного движения [Электронный ресурс] / В. Прасолов // Хранитель. – 2009. – Режим доступа : www.psj.ru/saver_magazins /detail.php?ID=16579. 18. Weber A. Burnout syndrome: a disease of modern societies? [Electronic resource] / A. Weber, A. Jaekel-Reinhard // Occup. Med. – 2000. – Vol. 50. – No. 7. – Pp. 512–517. – Access mode : occmed.oxfordjournals.org. 19. Lorenz K. Do You Want More Time Off? [Electronic resource] / K. Lorenz. – Access mode : msn.careerbuilder.com/Article/MSN-1439-Flexwork-Freelance-and-PT-Do-You-Want-More-Time-Off/?pf=true. 20. Key components of a well functioning health system [Electronic resource] / The World Health Organization. – Access mode : www.who.int. 21. The official site of the World Bank. – Access mode : www.data.worldbank.org. 22. Crossing borders for fertility treatment: motivations, destinations and outcomes of UK fertility travellers / L. Culley, N. Hudson, F. Rapport et al. // Human Reproduction. – 2011. – Vol. 26. – No. 9. – Pp. 2373–2381. 23. Deonandan R. Ethical concerns for maternal surrogacy and reproductive tourism / R. Deonandan, S. Green, A. Beinum // Journal of Medical Ethics. – 2012. – No. 38. – Pp. 742–745. 24. Levine A. D. The Roles and Responsibilities of Physicians in Patients' Decisions about Unproven Stem Cell Therapies / A. D. Levine, L. E. Wolf // Journal of Law, Medicine & Ethics. – 2012. – No. 40(1). – Pp. 122–134. 25. Moniruzzaman M. "Living Cadavers" in Bangladesh: Bioviolence in the Human Organ Bazaar / M. Moniruzzaman // Medical Antropology Quaterly. – 2012. – Vol. 26. – Issue 1. – Pp. 69–91. 26. A Renal Transplantation Model for Developing Countries / S. A. H. Rizvi, S. A. A. Naqvi, M. N. Zafar et al. // American Journal of Transplantation. – 2011. – No. 11. – Pp. 2302–2307. 27. Connel J. A new inequality? Privatisation, urban bias, migration and medical tourism / J. Connel // Asia Pacific Viewpoint. – 2011. – Vol. 52. – No. 3. – Pp. 260–271. 28. Master Z. Stem-cell tourism and scientific responsibility / Z. Master, D. B. Resnik // European Molecular Biology Organization Reports. – 2011. – Vol. 12. – No. 10. – Pp. 992–995. 29. Ethical and legal implications of the risks of medical tourism for patients: a qualitative study of Canadian health and safety representatives' perspectives [Electronic resource] / V. A. Crooks, L. Turner, G. Cohen et al. // BMJ Open. – 2013. – Vol. 3(2). – Access mode : www.ncbi.nlm.nih.gov /pmc/articles/PMC3586128/.

References: 1. Fomenko N. V. Rekreatsiini resursy ta kurortolohiia : navch. posibn. / N. V. Fomenko [Recreational resources and resort science : textbook] / N. V. Fomenko. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2007. – 312 p. 2. The official site of the State Statistics Service of Ukraine. – Access mode : www.ukrstat.gov.ua. 3. Zakharchenko P. V. Modeli ekonomiki kurortno-rekreatsionnykh sistem : monografiya [Economic model of resort and recreational systems : monograph] / P. V. Zakharchenko. – Berdyansk : Tkachuk A. V., 2010. – 392 p. 4. Osnovy kurortolohii : posibnyk dlia studentiv ta likariv [The fundamentals of resort science : tutorial for students and physicians] / za red. M. V. Lobody, E. O. Kolesnyka. – K. : Vydavets Kupriianova O. O., 2003. – 512 p. 5. Petranivskyi V. L. Turystychne kraieznavstvo : navch. posibn. [Tourism geography and culture : textbook] / V. L. Petranivskyi, M. Y. Rutynskyi ; za red. prof. F. D. Zastavnoho]. – K. : Znannia, 2006. – 575 p. 6. Hulych O. I. Ekolohichno zbalansovanyi rozvytok kurortno-ozdorovchykh terytorii: pytannia teorii i praktyky : monohrafiia [Ecologically balanced development of recreational resort areas: the problems of theory and practice : monograph] / O. I. Hulych. – Lviv : IRD NAN Ukrainy, 2007. – 208 p. 7. Pro Poriadok normatyvnoi hroshovoi otsinky zemel nesilskohospodarskoho pryznachennia (krim zemel u mezhakh naselenykh punktiv) : Nakaz Derzhavnoho komitetu Ukrainy po zemelnykh resursakh [On Procedure of normative evaluation of non-agricultural lands (except for the lands within settlements) : The Decree of State Committee of Ukraine for Land Resources] No. 19/16/22/11/17/12 of 27.01.2006 r. [Electronic resource]. – Access mode : zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0389-06. 8. Pro zatverdzhennia pereliku naselenykh punktiv, vidnesenykh do kurortnykh : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy [On approving the list of settlements considered the resort ones : The Decree of Cabinet of Ministers of Ukraine] No. 1576 of 28.12.1996 r. [Electronic resource]. – Access mode : zakon4.rada.gov.ua/laws /show/1576-96-п. 9. Shah A. Health Care Around the World / Anup Shah // Global Issues. – 22 Sep. 2011. – Web. 05 Feb. 2013 [Electronic resource]. – Access mode : www.globalissues.org/article/774 /health-care-around-the-world. 10. The world health report 2008 : primary health care now more than ever [Electronic resource] / The World Health Organisation. – Geneva : WHO Press. – 148 p. – Access mode : www.who.int. 11. The official site of the World Health Organisation. – Access mode : www.who.int. 12. Gaydos Laura M. World Health Systems: Challenges and Perspectives / Bruce J. Fried, Laura M. Gaydos. – Second Edition. – Hardbound, 2012. – 780 p. 13. Global status report on noncommunicable diseases 2010 [Electronic resource] / The World Health Organisation. – Geneva : WHO Press. – 176 p. – Access mode : www.who.int. 14. World Health Statistics 2012 [Electronic resource] / The World Health Organisation. – Geneva : WHO Press. – 180 p. – Access mode : www.who.int. 15. Ofitsiinyi sait Federatsii profspilok Ukrainy [Official site of the Federation of Trade Unions of Ukraine]. – Access mode : http://fpsu.pp.ua/pro-fpu/istoriya-fpu. 16. Ofitsiinyi sait AT "Ukrprofozdorovnytsia" [Official site of JSC "Ukrprofozdorovnytsia"]. – Access mode : http://ukrzdrav.com/uk/about. 17. Prasolov V. Iz istorii profsoyuznogo dvizheniya [From the history of the trade union movement] [Electronic resource] / V. Prasolov // Khranitel, 2009. – Access mode : www.psj.ru/saver_magazins/detail. php?ID=16579. 18. Weber A. Burnout syndrome: a disease of modern societies? [Electronic resource] / A. Weber, A. Jaekel-Reinhard // Occup. Med. – 2000. – Vol. 50. – No. 7. – Pp. 512–517. – Access mode : occmed.oxfordjournals.org. 19. Lorenz K. Do You Want More Time Off? [Electronic resource] / K. Lorenz. – Access mode : msn.careerbuilder.com/Article/MSN-1439-Flexwork-Freelance-and-PT-Do-You-Want-More-Time-Off/?pf=true. 20. Key components of a well functioning health system [Electronic resource] / The World Health Organisation. – Access mode : www.who.int. 21. The official site of the World Bank. – Access mode : www.data.worldbank.org. 22. Crossing borders for fertility treatment: motivations, destinations and outcomes of UK fertility travellers / L. Culley, N. Hudson, F. Rapport et al. // Human Reproduction. – 2011. – Vol. 26. – No. 9. – Pp. 2373–2381. 23. Deonandan R. Ethical concerns for maternal surrogacy and reproductive tourism / R. Deonandan, S. Green, A. Beinum // Journal of Medical Ethics. – 2012. – No. 38. – Pp. 742–745. 24. Levine A. D. The Roles and Responsibilities of Physicians in Patients' Decisions about Unproven Stem Cell Therapies / A. D. Levine, L. E. Wolf // Journal of Law, Medicine & Ethics. – 2012. – No. 40(1). – Pp. 122 – 134. 25. Moniruzzaman M.

"Living Cadavers" in Bangladesh: Bioviolence in the Human Organ Bazaar / M. Moniruzzaman // Medical Antropology Quaterly. – 2012. – Vol. 26. – Issue 1. – Pp. 69–91. 26. A Renal Transplantation Model for Developing Countries / S. A. H. Rizvi, S. A. A. Naqvi, M. N. Zafar et al. // American Journal of Transplantation. – 2011. – No. 11. – Pp. 2302–2307. 27. Connel J. A new inequality? Privatization, urban bias, migration and medical tourism / J. Connel // Asia Pacific Viewpoint. – 2011. – Vol. 52. – No. 3. – Pp. 260–271. 28. Master Z. Stem-cell tourism and scientific responsibility / Z. Master, D. B. Resnik // European Molecular Biology Organization Reports. – 2011. – Vol. 12. – No. 10. – Pp. 992–995. 29. Ethical and legal implications of the risks of medical tourism for patients: a qualitative study of Canadian health and safety representatives' perspectives [Electronic resource] / V. A. Crooks, L. Turner, G. Cohen et al. // BMJ Open. – 2013. – Vol. 3(2). – Access mode : www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3586128/.

Information about the author

N. Dekhtyar – Ph.D. in Economics, Associate Professor of Tourism Department of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: sephrenia@yandex.ru).

Інформація про автора

Дехтяр Надія Анатоліївна – канд. екон. наук, доцент кафедри туризму Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: sephrenia@yandex.ru).

Информация об авторе

Дехтярь Надежда Анатольевна – канд. экон. наук, доцент кафедры туризма Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: sephrenia@yandex.ru).

A double-blind peer review has been held.

Стаття надійшла до ред. 01.04.2013 р.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ: ГЛОБАЛІСТИЧНИЙ ПІДХІД У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

УДК 378.371

Гаращук О. В.
Куценко В. І.

Розкрито значення зарубіжного досвіду в підвищенні якості підготовки кадрів та забезпеченні сталого розвитку, показано досвід ряду країн і можливості його використання в Україні. Наведено статистичні дані щодо посилення процесів інтернаціоналізації, інтенсифікації науково-технічного та освітнього співробітництва, дані міжнародних рейтингів університетів. Розкрито шляхи підвищення якості підготовки кадрів: форми співробітництва українських і зарубіжних вищих навчальних закладів; застосування моніторингу якості підготовки кадрів; упровадження інформаційно-комунікаційних технологій у навчальний процес; створення технопарків; розвиток взаємодії вищих навчальних закладів із роботодавцями.

Ключові слова: якість освіти, підготовка кадрів, сталий розвиток, глобалізація, модернізація.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ КАДРОВ: ГЛОБАЛИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

УДК 378.371

Гаращук Е. В.
Куценко В. И.

Раскрыто значение зарубежного опыта в повышении качества подготовки кадров и обеспечении устойчивого развития, представлены опыт ряда стран и возможности его использования в Украине. Приведены статистические данные относительно усиления процессов интернационализации, интенсификации научно-технического и образовательного сотрудничества, данные международных рейтингов университетов. Раскрыты пути

повышения качества подготовки кадров: формы сотрудничества украинских и зарубежных высших учебных заведений; применение мониторинга качества подготовки кадров; внедрение информационно-коммуникационных технологий в учебный процесс; создание технопарков; развитие взаимодействия высших учебных заведений с работодателями.

Ключевые слова: качество образования, подготовка кадров, устойчивое развитие, глобализация, модернизация.

THE WAYS OF IMPROVING STAFF TRAINING: GLOBALIST APPROACH IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

UDC 378.371

O. Garashchuk
V. Kutsenko

The article reveals the significance of foreign experience in education upgrading, providing its sustainable development, represents some countries' experience in this sphere and the abilities of its use in Ukraine. It also presents the data on internationalization process strengthening, intensification of scientific-and-technical and educational cooperation, and international universities' rating.

The ways of education upgrading such as the form of Ukrainian and foreign higher educational establishments' cooperation; education upgrading monitoring; information and communication technologies adoption; industrial park creation and development of cooperation between employers and higher educational establishments are also described.

Keywords: quality of education, staff training, sustainable development, globalization, modernization.

Особистістю не народжуються,
особистістю стають.
А. Леонтьєв

Інтенсивно розвивальний процес інтернаціоналізації суспільного життя обумовлює необхідність зближення національних економік, зміцнення соціально-культурних зв'язків між країнами. У забезпеченні цього важлива роль відводиться освіті, у сфері якої, зокрема щодо підвищення її якості, виникає багато проблем, які потребують спільних зусиль для успішного їх розв'язання багатьма країнами. Молодь, шкільна і студентська, має ознайомлюватись не лише із проблемами власної держави, а й глобальними – економічними, соціальними, екологічними тощо.

Тому сучасний розвиток суспільства, його наукового потенціалу вимагає глибокого переосмислення освітнього процесу, результатом якого є підготовка інтелектуала та громадянина, здатного зрозуміти закони розвитку суспільства, його історію, нинішній стан і взяти на себе відповідальність за майбутнє своєї країни. Якщо раніше навчання було спрямоване на набуття знань тими, хто навчаються, у повному обсязі, то зараз обов'язковим елементом освітнього процесу є оволодіння прийомами самостійного набуття знань та їх у практичне застосування у подальшому. Водночас навчальні заклади мають сформувати у молоді практичне мислення, вміння ефективно оцінювати існуючі проблеми з різних точок зору. У процесі навчання відбувається формування загальнолюдських цінностей, що складають основу гуманістичної моралі, без якої не можливими є підвищення якості підготовки кадрів, підвищення ефективності економіки і не може бути реалізований сталий розвиток суспільства.

Дослідженню проблеми підвищення якості підготовки кадрів з урахуванням глобалістичних проблем і підходів присвятили свої дослідження такі вчені, як: Л. Антонюк, Г. Беккер, Дж. Голбрейт, Е. Денісон, П. Дракер, Є. Жильцов, І. Каленюк, Дж. Кендрік, В. Марцинкевич, І. Масуд, Ф. Махлуп, Р. Патора, У. Ростоу, В. Савчук, Ж. Сапір, О. Сидоренко, Д. Тенскотт, Ф. Фукуяма, Т. Шульц, Й. Шумпетер, В. Щетинін, В. Юхименко та багато інших.

Разом із тим залишаються недостатньо розробленими питання щодо пошуку шляхів підвищення якості підготовки кадрів з урахуванням зарубіжного досвіду та глобалістичного підходу. Тому метою даного дослідження є обґрунтування науково-методичних засад підвищення ефективності підготовки кадрів з урахуванням світового досвіду.

Освіта – це процес, направлений на формування загальнолюдських цінностей, що складають основу гуманістичної моралі, без якої не може бути реалізований сталий розвиток суспільства.

Сьогоднішній світ знаходиться на початковому етапі якісно нового періоду свого розвитку. На розвиток людської цивілізації впливають такі чинники:

- держава, її економічна система, яка стає все більш відкритою, ніж це було, наприклад, двадцять років тому;
- посилення інтеграційних процесів. Сьогодні вкрай необхідною є потреба глобального планування в економіці;
- інтернаціоналізація економіки, усіх її ланок, посилення взаємодії країн, у тому числі у сфері освіти, процес взаємної адаптації територіальних господарських структур;
- послаблення тенденцій щодо ізоляції країни, посилення тенденцій "втягування" країн у світове співтовариство;
- активне впровадження інтелектуальних технологій.

Для сучасного глобалізованого розвитку характерними є:

- орієнтація розробки взаємопов'язаної політики у сфері освіти, у тому числі з метою забезпечення рівноваги між прогресом, інтелектуальним розвитком і моральним удосконаленням людства;
- глобальний підхід до освіти на всіх рівнях і в усіх формах, що передбачає пріоритетне вивчення міждисциплінарних тем, присвячених глобальним проблемам;

• гуманітаризація освіти з метою ціннісно орієнтованого усвідомлення досвіду людської цивілізації та розвитку загальнопланетарного мислення;

• орієнтація в стратегії освіти на розвиток духовно багатої особистості як необхідної передумови для всебічного розвитку суспільства, зміцнення поваги до різноманітних національних культур, стимулювання індивідів до усвідомлення не лише права, але й обов'язків відносно іншої особистості, груп і народів;

• орієнтація на неперервність освіти, її розвивальні та громадянські функції;

• діяльність тих, хто навчаються, з метою виховання почуття міжнародної солідарності, соціальної відповідальності за долю розвитку цивілізації [1].

Важливою складовою глобалізації в освітній сфері є Болонська декларація, яка дає право на участь України у формуванні освітньої політики в Європі. Інтеграція освіти нашої країни в європейський простір – це один із принципів державної політики в освітній сфері. У цьому контексті розвиток освіти має бути направлений на забезпечення єдності освіти, досліджень та інноваційну розробку багаторівневих інструментів для досягнення прозорості освіти, пов'язаної, перш за все, із забезпеченням високої якості освіти.

Економіка будь-якої країни потребує відкритості та інтернаціоналізації свого потенціалу, перш за все знань, ринків кадрів та інновацій, інвестицій в освітню сферу. Для розвитку української освіти в умовах євроінтеграції характерною є наявність багатьох позитивних чинників. У числі останніх варто назвати:

• можливість запозичення всього кращого, що є в освітній сфері європейських країн;

• прискорення процесу оновлення вищої освіти, створення реальних можливостей для конкурування з освітніми системами розвинутих країн світу;

• появу додаткових можливостей для демонстрації високих культурно-освітніх традицій України;

• упровадження широкого спектру програм додаткової професійної освіти з присвоєнням кваліфікації тощо.

Європейський та світовий досвід засвідчує, що в умовах, коли знання та технології дуже швидко оновлюються, недоцільно готувати спеціалістів "вузьких" спеціальностей упродовж 5 – 6 років. Практика свідчить, що введення бакалаврської програми з наступною спеціалізацією в магістратурі більш відповідає потребам швидкозмінного ринку праці. На забезпечення цього й направлена Болонська декларація, що передбачає створення єдиного європейського світового простору й підготовку конкурентоспроможних фахівців, здатних адекватно сприймати, передавати та розвивати сучасні знання, які генеруються науковою спільнотою.

Підвищенню якості підготовки кадрів також сприяють співробітництво українських і зарубіжних вищих навчальних закладів (ВНЗ), установлення стійких партнерських зв'язків між ВНЗ, інтенсифікація двостороннього співробітництва, зокрема у сфері інноваційно орієнтованих досліджень. У двосторонньому співробітництві це можуть бути:

• сприяння організації спільних проектів, програм;

• встановлення контактів у науково-технічному співробітництві;

• широкий спектр програм, відкритих для участі в них науковців ВНЗ, наприклад, програма Deutsche Forschungsgemanscha ft, головним завданням якої є фінансування наукових досліджень в університетах тих країн, де є німецьке представництво. Зазначена програма надає можливість ініціювання двостороннього співробітництва, виділення грантів, стипендій, організації спільних конкурсів на основі співфінансування фундаментальних досліджень, забезпечення підтримки міжнародних аспірантських програм, наукових закладів, запрошення кращих викладачів інших ВНЗ, організації навчання аспірантів і молодих спеціалістів. Наприклад, завдяки співробітництву російських ВНЗ із німецькими службами щороку 4 тис. російських студентів, аспірантів, науковців проходять навчання та наукове стажування в Німеччині. На основі надання стипендій і грантів близько 1 600 німецьких викладачів читають лекції в російських ВНЗ.

Для подальшого розвитку та зміцнення двосторонніх наукових зв'язків важливо:

• забезпечити розширення прямих контактів між ВНЗ;

• визначити пріоритети спільних завдань з урахуванням нових тенденцій і потреб, зокрема, інноваційного розвитку та модернізації економіки;

• постійно розширювати практику проведення спільних скоординованих конкурсів, програм;

• забезпечити розширення співробітництва ВНЗ на основі прямих угод, які передбачають інтенсифікацію обміну студентами, аспірантами, спільну підготовку кадрів;

• активізувати участь університетів різних країн у підвищенні темпів розвитку науково-технічного та освітнього співробітництва;

• використовувати можливості для встановлення та розвитку двостороннього співробітництва;

• у регіонах створити інформаційно-консультаційні центри, фонди та програми на базі регіональних університетів, які можуть надавати студентам, слухачам, викладачам комплекс послуг у сфері співробітництва, тощо.

Як свідчить статистика, не лише освітня сфера, а й сучасний соціально-економічний розвиток у цілому характеризуються посиленням процесів інтернаціоналізації, інтенсифікації, перш за все, науково-технічного та освітнього співробітництва. Інтернаціоналізація є необхідною умовою модернізації економіки, інноваційного розвитку суспільства. Глобалізація охоплює всі сфери суспільства. І цьому певною мірою сприяє освіта. Завдяки освіті формується особистість фахівця, система цінностей, ціннісних орієнтирів та орієнтацій. У документах ЮНЕСКО підкреслюється, що освіта сприяє створенню більш досконалого світу, сталому людському розвитку, взаєморозумінню між людьми. Тож не дивно, що останнім часом з'явилося поняття "загальнопланетарний глобалізм" в освіті. Підтвердженням останнього є зростання в Україні числа іноземних студентів. У 2011/2012 н. р. у ВНЗ нашої держави навчалося 43,1 тис. студентів із числа іноземних громадян: 6,9 тис., або 16,0 %, із Туркменістану, 4,3 тис., або 10,1 %, із Китаю, 3,0 тис., або 7,0 %, із Російської Федерації, 2,5 тис., або 5,9 %, із Індії, 2,1 тис., або 4,9 %, із Йорданії, 1,1 тис., або 2,5 %, із Туреччини та 1,0 тис., або 2,4 %, із Марокко.

Основна частина іноземних студентів навчається у ВНЗ III – IV рівнів акредитації. Практично щорічне зростання показника кількості прийнятих на початковий рік навчання порівняно з кількістю випускників спостерігається щодо Туреччини та Туркменістану. Наприклад, у зазначеному навчальному році ВНЗ України випущено після завершення повного циклу навчання 93 студенти, які приїхали в нашу країну на навчання з Туреччини, а прийнято на початковий рік навчання – 245, із Туркменістану ці цифри відповідно склали 217 і 1 295 осіб [2, с. 123].

Останнім часом тісні контакти також встановлюються, зокрема і в освітній сфері, із Китайською Народною Республікою, де велика увага приділяється підвищенню якості освіти. Наприклад, у світі відомий академічний рейтинг, започаткований Інститутом вищої освіти Шанхайського університету (ARWU), в якому враховуються:

• кількість лауреатів Нобелівської премії серед співробітників і випускників ВНЗ;

• число часто цитованих дослідників (21 категорія);

• кількість статей, підготовлених співробітниками ВНЗ та опублікованих у журналах Science чи Nature;

• індекси цитування статей і монографій працівників ВНЗ;

• масштаб університету.

Усі ці дані свідчать про те, що для того щоб потрапити у цей рейтинг, вищому навчальному закладу необхідно мати вагомі характеристики, великі міжнародні досягнення. У 2011 р. серед 500 найкращих університетів світу в інтерпретації зазначеного рейтингу більше 150 належать США, 37 – Великій Британії, 39 – Німеччині, 23 – Японії і немає жодного українського [3, с. 166]. Ці дані підтверджують високий рейтинг ВНЗ зазначених країн. До речі, США, Канада, Австралія та Великобританія входять у першу десятку країн за числом національних університетів, представлених у різних світових рейтингах. Ці країни мають також високий відсоток штатних міжнародних співробітників у загальній чисельності академічних працівників ВНЗ. У Великобританії іноземні викладачі ВНЗ складають 21 %, у Канаді – 16 %, а в Австралії – майже 41 % [4, с 260–261].

Тобто залучення іноземних викладачів у ВНЗ служить важливим чинником підвищення якості підготовки кадрів. А підтвердженням останнього є зростання кількості іноземних студентів. Залучення в українські ВНЗ іноземних студентів сприяє не лише поліпшенню фінансових ресурсів як конкретного ВНЗ, так і країни в цілому, а й підвищенню іміджу країни, освітньої сфери, конкретного ВНЗ.

Тому діяльність вищих навчальних закладів щодо залучення іноземних студентів, установлення партнерських відносин між країнами та ВНЗ залишається однією з актуальних проблем. Сьогодні у цьому контексті активно працюють Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна та багато інших ВНЗ. В основу цієї співпраці покладено такі напрями діяльності:

• підготовчі курси;

• підготовка бакалаврів і магістрів для іншої країни;

• відбір студентів, аспірантів та викладачів українських ВНЗ для проходження навчання та стажування за кордоном;

• запрошення іноземних викладачів для читання лекцій в українських ВНЗ.

Серед української молоді, зокрема студентства, зростає інтерес до вивчення іноземних мов, історії та культури інших держав. Наприклад, близько половини тих студентів, які вивчають китайську мову, мають можливість пройти часткове навчання в Китаї, передусім в університетах-партнерах. Цьому сприяє й ініціатива Міністерства освіти Китайської Народної Республіки надавати щорічно 4 – 5 стипендій для магістерських програм лише студентам Київського національного університету ім. Тараса Шевченка.

Для подальшого розвитку та зміцнення двосторонніх зв'язків між ВНЗ України та інших країн необхідно, як зазначалося раніше, розширювати прямі контакти між ними. Це, у свою чергу, передбачає необхідність:

• уточнення пріоритетних спільних завдань щодо поліпшення підготовки кадрів із урахуванням модернізації економіки;

• розширення практики проведення спільних скоординованих конкурсів, програм, їх співфінансування;

• розширення співробітництва ВНЗ двох країн на основі прямих договорів, що передбачають інтенсифікацію обміну студентами, аспірантами, викладачами;

• забезпечення спільної підготовки кадрів для ВНЗ країн, між якими підписані відповідні угоди;

• більш активного використання можливостей для становлення та розвитку двостороннього співробітництва тощо.

Важливо підтримувати студентів, які їдуть навчатись за кордон, але з України виїздить ще дуже мало. Наприклад, 30 % студентів Китайської Народної Республіки переучується за кордоном [5, с. 220]. Виїзд молодих фахівців на певний час на навчання чи на роботу за кордон, як свідчить китайський досвід, відіграє позитивну роль. Адже за кордоном вони набувають інноваційних знань, а повернувшись назад, працюють у конкурентному середовищі з вітчизняними фахівцями. У ході адаптації іноземних студентів до нової культури відбувається процес активного пристосування студента до нової спільноти, що реалізується, головним чином, у пошуці тих категорій, що відповідають вимогам зовнішнього середовища.

Утім, і зовнішнє, і внутрішнє середовище має сприяти підвищенню якості підготовки кадрів. Багато викладачів для оцінки якості освіти студентів і підвищення ефективності навчального процесу використовують такий новий інструмент, як моніторинг освіти, який дозволяє:

• порівнювати об'єктивні оцінки рівня засвоєння навчального матеріалу та суб'єктивні оцінки викладача на іспиті;

• оперативно вносити зміни в організацію та зміст контролю знань і в сам навчальний процес;

• виявляти студентів із низьким рівнем підготовки та розробляти систему заходів для підтримки їх навчання з метою збереження контингенту.

Водночас система моніторингу якості підготовки кадрів надає можливість:

• враховувати всі види робіт студента протягом семестру (відвідування, залікові роботи, тести тощо);

• забезпечувати єдність вимог відносно кожного студента;

• сприяти реалізації принципу гласності та надійності результатів оцінювання;

• розвивати навички самостійної роботи студентів при виконанні типових розрахунків і стимулювати якість вивчення ними теоретичного матеріалу не лише в процесі проміжного контролю, але й протягом усього навчального семестру на всіх видах занять;

• забезпечувати стимулювання навчально-пізнавальної діяльності студентів із метою формування їх оцінного потенціалу, що впливає на результати проміжної атестації, тощо.

Особливо важливу роль у підвищенні якості підготовки кадрів, як свідчить світовий досвід, відіграє впровадження у навчальний процес сучасних технологій, у тому числі комп'ютерних, інформаційних. На думку Білла Гейтса, саме комп'ютерні технології сьогодні виступають важливим чинником, який впливає на всі зміни у світі, дозволяють людині успішніше та швидше адаптуватись до навколишнього середовища, до тих соціальних змін, які відбуваються у світі [6]. Світова практика свідчить, що там, де сучасні технології активно використовуються, там і ВНЗ мають високий рейтинг (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння рейтингів університетів провідних країн з їх економічним показником [7, с. 121]

Країна	Місце за ВВП	Середній рейтинг університетів
США	1	1
Японія	2	8
Китай	3	22
Німеччина	4	3
Великобританія	6	2
Італія	7	14
Іспанія	9	7
Канада	10	4

Звичайно, без забезпечення практичної підготовки майбутніх фахівців не може йти мова про поліпшення якості підготовки кадрів. Тому автори підтримують тих вчених, які вважають необхідним втручання держави в процес розробки законодавчо закріплених механізмів, які стимулювали б підприємства надавати місця для проведення практики студентів, виділяючи для цього відповідні робочі місця та спеціальних фахівців.

Підвищенню якості підготовки кадрів, зокрема їх практичної підготовки, сприяє поліпшення матеріально-технічної бази ВНЗ, зокрема інноваційного характеру. До неї відносяться технопарки, що виступають фактично посередниками між споживачами технологій і тими, хто їх створює. Цілі та зміст роботи технопарків визначаються інтересами основних партнерів проекту. Їх основними завданнями є:

- забезпечення взаємодії між постачальниками і споживачами технологій;
- пошук технологічних рішень для підвищення ефективності підготовки кадрів;
- комерціалізація накопиченого наукового потенціалу;
- забезпечення комунікації дослідників;
- створення умов для обміну технологіями. Така можливість створюється в технопарках, які виступають сполучною ланкою в інноваційній інфраструктурі, сприяють підвищенню конкурентоспроможності фахівців за рахунок трансферту та впровадження технологічних інновацій.

Сучасні комп'ютерні програми дозволяють забезпечити передачу знань і доступ до різноманітної навчальної інформації, а нові технології – інтерактивні електронні навчальні посібники, мультимедійний контент, мережа Інтернет – сприяють більш активному залученню учнів до процесу навчання. Інтерактивні можливості систем доставки інформації дозволяють налагодити і навіть стимулювати зворотний зв'язок, забезпечити діалог і постійну підтримку, що неможлива в більшості традиційних систем навчання [8, с. 142].

Упровадження інформаційно-комунікаційних технологій підвищує інтерес учнів до навчання, розвиває творче мислення, формує цілісне ставлення до освіти, до самоосвіти з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, до мультимедіа та Інтернет-ресурсу. Сучасні інформаційні технології відкривають учневі у зручний для нього час доступ до величезної кількості інформації, за допомогою якої він зможе підготуватись до навчальних занять без відвідування бібліотек, архівів, дізнатись про щось нове, корисне. У навчальних закладах, де це забезпечено, висока якість навчання. Це підтверджують результати різних рейтингів. Наприклад, за результатами PISO-2009, найвищі бали із 20 країн світу отримали учні, школи яких мають високий рівень технічного оснащення (табл. 2).

Таблиця 2

Країни, учні яких отримали високі бали за результатами PISO-2009 [9, с. 150]

Місце	Країна	Загальний бал за читання	Загальний бал із математики	Загальний бал із природничих наук
1	2	3	4	5
1	Шанхай (Китай)	556	600	575
2	Південна Корея	539	546	538
3	Фінляндія	536	541	554
4	Гонконг	533	555	549
5	Сінгапур	526	562	542
6	Канада	524	527	529
7	Нова Зеландія	521	519	532
8	Японія	520	529	539
9	Австралія	515	514	527
10	Нідерланди	506	515	507
11	Бельгія	503	498	500
12	Норвегія	501	512	528
13	Естонія	501	534	517
14	Швейцарія	500	495	508
15	Польща	500	507	496
16	Ісландія	500	487	502

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5
17	США	499	536	520
18	Ліхтенштейн	499	536	520
19	Швеція	497	494	495
20	Німеччина	497	513	520

У підвищенні якості підготовки кадрів важлива роль належить взаємодії ВНЗ і роботодавців. Останнім часом, на жаль, роботодавці не проявляють активності в цьому. Вони вважають, що для професійного зростання у молодих фахівців не вистачає вузівської бази знань. А тому підприємство не може гарантувати швидке зростання кар'єри молодого фахівця та його зарплати. При цьому роботодавці на перше місце ставлять не професійні здібності та ділові якості фахівців, загальні знання зі спеціальності, а грамотність, виконавську дисципліну, відповідальність. Вони чекають від молоді ерудованості, наявності професійної компетентності, навичок трудової діяльності [10, с. 153].

Таким чином, глобалізаційні процеси, що зумовлюють швидкі зміни в технологіях, непередбачувані зміни економічної ситуації, інформатизацію багатьох сфер людської діяльності, стрімке старіння знань, актуалізують необхідність неперервної освіти, постійного підвищення освітнього рівня населення. Гострими залишаються проблеми розширення диверсифікації освітніх послуг, активізації інтеграції освіти та бізнесу, створення гнучких форм і моделей неперервного навчання. Усе це передбачає:

- удосконалення системи професійної освіти у сфері підготовки конкурентоспроможних кадрів з урахуванням структурних змін, пов'язаних з економічним зростанням і вимогами ринку праці;
- приведення інституціональних змін у сфері освіти у відповідність із потребами роботодавців у спеціалістах, які мають певні навички, вміння та знання;
- удосконалення системи професійної освіти в напрямі розширення освіти із застосуванням прогресивних форм навчання;
- упровадження прогресивних форм навчання (дистанційного, модульного);
- підготовку та впровадження сучасних освітніх стандартів і сертифікатів результатів освіти й навчання;
- реалізацію заходів щодо управління якістю освіти в системі підготовки кадрів, відповідних механізмів щодо її оцінки та моніторингу [11, с. 16].

У кінцевому результаті це сприятиме підвищенню якості підготовки кадрів – важливого чинника забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни.

Література: 1. Сазонова В. В. Изучение языков международного общения в контексте диалога культур и цивилизаций / В. В. Сазонова. – Воронеж : Истоки, 1996. – 237 с. 2. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2011/12 навчального року. Статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – С. 123. 3. Ли Сюй. Развитие негосударственных образовательных учреждений в КНР в годы реформы: некоторые проблемы и перспективы высшего образования / Ли Сюй // Вестник ВГУ. – 2011. – № 2. – С. 166. 4. Меликян А. В. Портрет международного сотрудника российского вуза / А. В. Меликян, Б. В. Железов // Вопросы образования. – 2012. – № 4. – С. 260–261. 5. Образование в 2013 году. Тенденции и вызовы. Сбываются ли прогнозы // Вопросы образования. – 2012. – № 4. – С. 220. 6. Гейтс Б. Дорога в будущее / Б. Гейтс ; пер. с англ. – М. : Русская редакция, 1996. – 250 с. 7. Шапошник В. А. Наука и образование / В. А. Шапошник // Вестник ВГУ. – 2010. – № 1. – С. 121. 8. Музычина А. А. Дистанционная форма обучения при

подготовке врачей-интернов стоматологов / А. А. Музычина // Медико-соціальні проблеми сім'ї. – 2012. – Т. 17. – № 3–4. – С. 142. 9. Барбер М. Океаны инноваций / Майкл Барбер, Кейтлин Донналли, Саад Разви // Вопросы образования. – 2012. – № 4. – С. 150. 10. Шевченко Д. А. Студенты гуманитарного вуза на рынке труда: опыт деятельности службы содействия занятости / Д. А. Шевченко, Д. А. Каплан // СоЦИС. – 2012. – № 11. – С. 153. 11. Мамедов М. Г. Современное состояние непрерывной профессиональной подготовки в Азербайджане / М. Г. Мамедов, Н. И. Ок // Ринок праці та зайнятість населення. – 2012. – № 4. – С. 16.

References: 1. Sazonova V. V. Izucheniye yazykov mezhdunarodnogo obshcheniya v kontekste dialoga kultur i tsivilizatsiy / V. V. Sazonova. – Voronezh : Istoki, 1996. – 237 p. 2. Osnovni pokaznyky diialnosti vyshchykh navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2011/12 navchalnoho roku. Statystychnyi biuleten. – K. : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2012. – P. 123. 3. Li Syuy. Razvitiye negosudarstvennykh obrazovatelnykh uchrezhdeniy v KNR v gody reformy : nekotoryye problemy i perspektivy vysshego obrazovaniya / Li Syuy // Vestnik VGU. – 2011. – No. 2. – P. 166. 4. Melikyan A. V. Portret mezhdunarodnogo sotrudnika rossiyskogo vuza / A. B. Melikyan, B. V. Zhelezov // Voprosy obrazovaniya. – 2012. – No. 4. – Pp. 260–261. 5. Obrazovaniye v 2013 godu. Tendentsii i vyzovy. Sbyvayutsya li prognozy? // Voprosy obrazovaniya. – 2012. – No. 4. – P. 220. 6. Geyts B. Doroga v budushcheye / B. Geyts ; per. s angl. – M. : Russkaya redaktsiya, 1996. – 250 p. 7. Shaposhnik V. A. Nauka i obrazovaniye / V. A. Shaposhnik // Vestnik VGU. – 2010. – No. 1. – P. 121. 8. Muzychina A. A. Distantsionnaya forma obucheniya pri podgotovke vrachey-internov stomatologov / A. A. Muzychina // Medykosotsialni problemy simi. – 2012. – Vol. 17. – No. 3–4. – P. 142. 9. Barber M. Okeany innovatsiy / Maykl Barber, Keytlin Donnalli, Saad Razvi // Voprosy obrazovaniya. – 2012. – No. 4. – Pp. 150. 10. Shevchenko D. A. Studenty gumanitarnogo vuza na rynke truda : opyt deyatelnosti sluzhby sodeystviya zanyatosti / D. A. Shevchenko, D. A. Kaplan // SoTsIS. – 2012. – No. 11. – P. 153. 11. Mamedov M. G. Sovremennoye sostoyaniye nepreryvnoy professionalnoy podgotovki v Azerbaydzhane / M. G. Mamedov, N. I. Ok // Rynok pratsi ta zainiatist naselennia. – 2012. – No. 4. – P. 16.

Інформація про авторів

Гаращук Олена Василівна – докт. екон. наук, доцент, доктор філософії, заступник начальника управління організаційного та інформаційного забезпечення, начальник відділу взаємодії з громадськістю, ЗМІ і міжнародного співробітництва Державної інспекції навчальних закладів України (03065, Україна, м. Київ, вул. Метробудівська, 5а, e-mail: mon7@ukr.net).

Куценко Віра Іванівна – докт. екон. наук, професор, завідувач відділу суспільних проблем сталого розвитку ДУ "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України" (01032, Україна, м. Київ, бул. Шевченка, 60, e-mail: kutcenko_vi@ukr.net).

Информация об авторах

Гаращук Елена Васильевна – докт. экон. наук, доцент, доктор философии, заместитель начальника управления организационного и информационного обеспечения, начальник отдела по взаимодействию с общественностью, СМИ и международного сотрудничества Государственной инспекции учебных заведений Украины (03065, Украина, г. Киев, ул. Метростроевская, 5а, e-mail: mon7@ukr.net).

Куценко Вера Ивановна – докт. экон. наук, профессор, заведующий отделом общественных проблем устойчивого развития ГУ "Институт экономики природопользования и устойчивого развития НАН Украины" (01032, Украина, г. Киев, бул. Шевченко, 60, e-mail: kutcenko_vi@ukr.net).

Information about the authors

O. Garashchuk – Doctor of Science in Economics, Associate Professor, Ph.D., Deputy Head of the Organization and Information Support Department, Head of the Department of Public Relations, Mass Media and International Cooperation of the State Inspection of the Educational Institutions of Ukraine (5a Metrobudivska St., 03065, Kyiv, Ukraine, e-mail: mon7@ukr.net).

V. Kutsenko – Doctor of Science in Economics, Professor, Head of the Department of Social Sustainable Development of the PI "Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine" (60 Shevchenko Blvd., 01032, Kyiv, Ukraine, e-mail: kutcenko_vi@ukr.net).

Рецензент
канд. екон. наук,
професор Афанасьєв М. В.

Стаття надійшла до ред.
24.05.2013 р.

РАЗВИТИЕ ПОДХОДОВ К СИСТЕМАТИЗАЦИИ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

УДК 332:639

Алексахина Л. В.

Представлена систематизация факторов, влияющих на функционирование современного рыбохозяйственного комплекса региона, учитывающая содержательные характеристики рыбохозяйственной деятельности и региональные детерминанты ее осуществления. Исходя из понимания специфики различных элементов современной функционально-

© Алексахина Л. В., "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

компонентной структуры регионального рыбохозяйственного комплекса, обоснован подход к структуризации факторов и сформулированы адекватные критерии для их количественной оценки. Осуществлен выбор показателей для анализа, моделирования данной мезоэкономической системы и прогнозирования ее развития с применением соответствующего инструментария. Предложена система оценочных показателей, которая рассматривается как основа формирования необходимой информационной базы для дальнейших исследований в направлении создания организационно-экономического механизма обеспечения развития отрасли.

Ключевые слова: рыбохозяйственный комплекс, факторы, критерии оценки, показатели оценки, региональные детерминанты.

РОЗВИТОК ПІДХОДІВ ДО СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИБОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

УДК 332:639

Алексахіна Л. В.

Наведено систематизацію факторів, які впливають на функціонування сучасного рибогосподарського комплексу регіону, що враховує змістовні характеристики рибогосподарської діяльності та регіональних детермінант її здійснення. Виходячи з розуміння специфіки різних елементів сучасної функціонально-компонентної структури регіонального рибогосподарського комплексу, обґрунтовано підхід до структуризації факторів та сформульовано адекватні критерії для їх кількісної оцінки. Здійснено вибір показників для аналізу, моделювання даної мезоекономічної системи і прогнозування її розвитку із застосуванням відповідного інструментарію. Запропоновано систему оцінних показників, що розглядається як основа формування необхідної інформаційної бази для подальших досліджень у напрямі створення організаційно-економічного механізму забезпечення розвитку галузі.

Ключові слова: рибогосподарський комплекс, фактори, критерії оцінювання, показники оцінювання, регіональні детермінанти.

THE DEVELOPMENT OF SYSTEMATIC APPROACHES TO THE FACTORS AFFECTING THE OPERATION OF REGION'S FISHING INDUSTRY

UDC 332:639

L. Aleksakhina

The article presents a systematization of factors affecting the operation of modern regional fishing industry, taking into account the substantial characteristics of fishery and regional determinants of its implementation. Based on understanding the specifics of various elements of modern functional components of regional fishing industry, the approach to structuring the factors has been grounded as well as the appropriate criteria for their measurement have been formulated. The analysis and simulation of indicators of this mesoeconomic have been selected in order to predict its development with the appropriate tools. The proposed system of performance indicators is considered as a basis for generating the necessary database for further research and creation of organizational and economic mechanism of industry development.

Keywords: fishing industry, factors, evaluation criteria, indicators or evaluation, regional determinants.

Исходным этапом осуществления интегральной оценки влияния факторов, воздействующих на функционирование рыбохозяйственного комплекса (РХК), является формулировка теоретических положений структуризации как основы формулирования критериев и показателей, способных выступать индикаторами оценки, исходя из их содержательных характеристик. Учитывая многоаспектность рыбохозяйственной деятельности и связанную с ней сложность проблемы формирования адекватной системы критериев оценки, систематизацию факторов следует выполнить путем тщательного логического анализа региональных особенностей современной организации рыбохозяйственной деятельности. Результат проведенного исследования рассматривается автором как необходимая основа для выполнения кор-

реляционно-регрессионного анализа оценки влияния факторов в дальнейших исследованиях и формулирования управляющих воздействий на мезо- и макроуровнях.

Представленные в современной научной литературе [1 – 3] подходы к идентификации и оценке факторов влияния на хозяйственный комплекс вообще и в регионе в частности достаточно хорошо разработаны и разнообразны, однако они не позволяют в должной мере рассматривать современные отраслевые проблемы рыбохозяйственного комплекса с учетом региональных детерминант, поэтому комплекс факторов должен быть дополнен и уточнен с целью обеспечения информационной базы для формирования государственной региональной политики и политики регионов относительно регулирования и поддержки рыбохозяйственной деятельности.

Целью данной статьи является систематизация факторов, влияющих на функционирование современного рыбохозяйственного комплекса региона, обоснование системы показателей их оценки, исходя из их содержательных характеристик и на основе учета отраслевых особенностей рыбного хозяйства.

Учитывая содержательные характеристики рыбохозяйственной деятельности и ее обусловленность спецификой природно-ресурсной базы конкретного региона, основополагающей является группа природных факторов [1; 3; 4]. Комплексно оценить воздействие географического положения региона на функционирование РХК региона можно с помощью таких показателей, как дальность плавания судов добывающего флота, вылов рыбы и добыча других водных живых ресурсов во внутренних водоемах, в исключительной экономической зоне Украины, в исключительных экономических зонах (ИЭЗ) других государств, а также объем товарного выращивания гидробионтов в естественных водоемах.

Гидрогеологические характеристики региона как фактор, воздействующий на функционирование РХК, отражают влияние количественных и качественных характеристик водоемов как среды формирования сырьевой базы рыболовства и осуществления товарного выращивания гидробионтов и представлены показателями, оценивающими количество промысловых объектов и объектов товарного выращивания водных живых ресурсов, а также структуру вылова и товарного выращивания гидробионтов, характеризуемую долей отдельных видов в общем объеме вылова и выращивания.

С целью регламентации технологических особенностей организации промысла и товарного выращивания гидробионтов целесообразно учитывать биологическое разнообразие водоемов в регионе, что предопределяет объекты и специфику воспроизводства гидробионтов (режим зарыбления водоемов), объекты и режим промысла, особенности технологии выращивания, обеспечивающие сохранение целостности экосистемы водных объектов региона.

Важность учета климатических условий как одного из природных факторов, влияющих на функционирование РХК региона, обоснована их ролью в формировании физических особенностей среды осуществления рыбохозяйственной деятельности, которые предопределяют специфику режимов промысла, товарного выращивания гидробионтов и мероприятий по воспроизводству сырьевой базы водных объектов региона. Так, климатические особенности региона (температурный режим, частота возникновения и длительности штормовых ситуаций, продолжительность и толщина ледостава в водоемах и др.) обуславливают число судосуток промысла гидробионтов, выступая естественной причиной вынужденных простоев судов, что можно рассматривать как показатели оценки влияния факторов данной группы.

Необходимость выделения политико-правовых условий как фактора воздействия на функционирование РХК региона связана с ограниченностью запасов гидробионтов в водных объектах, предопределяющей лимитирование доступа к биологическим ресурсам гидросферы в исключительных экономических зонах иностранных государств и открытом океане посредством применения совокупности экономико-правовых методов, в том числе ограничения доступа к инфраструктуре близлежащих к районам промысла портов приморских государств [4]. Поэтому с целью определения характера влияния факторов данной группы следует оценить количество ратифицированных международных соглашений в сфере рыболовства, объем квоты Украины в освоении запасов открытой части мирового океана и степень ее использования, объем квот на вылов в ИЭЗ иностранных государств, размер платы за пользование биоресурсами в ИЭЗ иностранных государств, объемы вылова рыбы и изъятия других водных живых ресурсов в ИЭЗ других государств и др. Вместе с этим следует учитывать воздействие политико-правовых факторов, проявляющееся в создании правового поля осуществления рыбохозяйственной деятельности (РХД) (разнообразие форм собственности и форм хозяйствования в сфере РХД, механизм закрепления прав использования водных объектов в рыбохозяйственных целях и др.), в финансировании рыбохозяйственной науки, в ассигнованиях из государственного бюджета, направленных на выполнение целевых рыбохозяйственных программ (объем государственного заказа на производство продукции из гидробионтов, размер дотаций и льгот), а также в наличии инструментов развития регионов (свободные (специальные) экономические зоны, территории приоритетного развития и др.), которые могут создать экономические предпосылки для развития рыбохозяйственного комплекса.

Также в рамках группы эколого-правовых факторов имеет смысл учитывать характер влияния организационно-управленческих характеристик рыбохозяйственной деятельности на эффективность функционирования комплекса, что позволяет регламентировать обязательные процедуры распределения общегосударственного лимита на изъятие гидробионтов из водной среды, сертификации изъятых гидробионтов и выдачи разрешительных документов на их реализацию. Оценить воздействие данной группы факторов возможно посредством анализа динамики таких показателей, как: штрафные санкции за нарушение правил рыболовства, размеры ущерба от злоупотреблений в данной сфере, размеры квот предприятий на изъятие водных живых ресурсов и степень их освоения, длительность цикла "добыча – реализация" свежих гидробионтов.

Выделение антропогенных факторов, влияющих на функционирование РХК региона, обусловленное необходимостью отражения изменения качественных и количественных характеристик биологических ресурсов гидросферы вследствие ухудшения качества водных объектов региона в связи с их использованием в личных и хозяйственных целях (промышленные стоки и другие источники загрязнения водоемов), особенно актуализируется при возникновении техногенных катастроф, последствия которых не могут быть полностью компенсированы механизмами саморегуляции биоресурсов гидросферы. Поэтому вне учета данного фактора и разработки мер по устранению последствий катастроф происходят мутационные изменения гидробионтов, сокращение сырьевой базы рыболовства, ухудшение условий товарного выращивания гидробионтов, снижение их пищевой ценности и прочее, и, следовательно, снижается эффективность рыбохозяйственной деятельности в регионе. В этой связи с целью оценки воздействия антропогенных

факторов на функционирование РХК региона следует использовать показатели, характеризующие частоту возникновения техногенных катастроф, ущерб от введения запретов на вылов в связи с загрязнением водоемов, ущерб от заморов гидробионтов в рыбоводных хозяйствах, чрезвычайные расходы рыбохозяйственных предприятий и др.

Рассмотрение группы социально-демографических факторов, влияющих на функционирование рыбохозяйственного комплекса региона, автор считает целесообразным в связи с тем, что специализация, особенности организации и направления развития РХК региона должны быть социально ориентированными. Учитывая, что социальная ориентация РХК региона проявляется в целеполагании рыбохозяйственной деятельности (получение качественных продуктов из гидробионтов как источника питательных и полезных веществ для активной и здоровой жизни населения региона), и вместе с этим социальная значимость РХК региона обусловлена его ролью в обеспечении занятости населения, прежде всего, окраинных морских побережий, автор считает необходимым рассматривать в рамках данной группы факторов демографическую и социальную среду. Так, воздействие фактора "демографическая среда", по мнению автора, находит свое выражение в кадровом составе и профессиональных компетенциях персонала рыбохозяйственного комплекса, а влияние социальной среды проявляется в параметрах потребительского рынка продукции из гидробионтов и отношении к ее качеству. В этой связи представляет интерес исследование показателей, характеризующих потребление гидробионтов в целом в регионе и в расчете на душу населения, размер занятости в сфере рыбохозяйственной деятельности, доходы наемных работников от ее осуществления и др.

Обособление группы научно-технических факторов, влияющих на функционирование РХК региона, обусловлено значительной ролью научных исследований в освоении запасов гидробионтов, обосновании объемов рационального изъятия и режимов продуктивного выращивания, а также значимостью технических средств в осуществлении промышленного рыболовства и массового товарного выращивания водных живых ресурсов.

Структурирование данной группы, по мнению автора, следует осуществлять посредством выделения таких факторов, как научно-технический прогресс в рыбохозяйственной сфере (количество научных учреждений в сфере РХД, объемы их финансирования и др.), техническое оснащение РХК региона (характеристики основных производственных фондов комплекса, такие, как стоимость, степень изношенности, фондовооруженность труда и др.), технологический уровень рыбохозяйственного комплекса (уровень эффективности функциональных подсистем комплекса "Рыболовство", "Товарное выращивание гидробионтов" и "Обработка и переработка гидробионтов"), инновационная среда осуществления рыбохозяйственной деятельности (степень новизны биотехнологий в сфере товарного выращивания гидробионтов и уровень инновационности производимой из гидробионтов конечной продукции).

Целесообразность выделения группы экономических факторов обусловлена идентификацией рыбохозяйственного комплекса региона как экономической системы и имманентных ему в связи с этим свойств. В этой связи автором выделены такие основополагающие экономические факторы влияния, как финансово-инвестиционная среда, маркетинговая среда и финансово-хозяйственные характеристики РХК региона. При этом влияние финансово-инвестиционной среды функционирования рыбохозяйственного комплекса проявляется в уровне инвестиционной привлекательности и уровне эффективности рыбохозяйственной деятельности в регионе, количественно оценить которые можно на основе исследования абсолютных и относительных финансовых результатов РХК региона.

Маркетинговая среда РХК региона в большей мере воздействует на подсистемы обработки/переработки гидробионтов и логистики, формируя потребительский спрос, каналы товародвижения, способы реализации продукции из гидробионтов, конкуренцию на рынке продукции из гидробионтов, прежде всего, со стороны импортируемой рыбной и нерыбной продукции. Поэтому оценка влияния факторов данной группы может быть выполнена на основе ряда количественных и качественных показателей, таких, как среднедушевой доход населения региона, калорийность его питания, структура производства продукции из гидробионтов и др. Воздействие фактора "Финансово-хозяйственные характеристики" на рыбохозяйственный комплекс региона выражается в обеспеченности РХК собственными и заемными финансовыми ресурсами, а также в уровне развития рыбохозяйственного комплекса региона, что может быть оценено такими параметрами, как количество предприятий, занимающихся рыбохозяйственной деятельностью, объем продукции рыбохозяйственных предприятий, операционные затраты на осуществление рыбохозяйственной деятельности, доля прибыльных и убыточных предприятий и др.

Учитывая, что на процесс достижения целей, поставленных перед рыбохозяйственным комплексом региона, влияет не только внешняя среда, представляется актуальным выделять по отношению к объекту исследования экзогенные (тенденции изменения структурных компонентов природно-ресурсной базы региона, мировые и государственные экологические стандарты, экономические параметры в регионе, изменение демосоциальных характеристик региона и др.) и эндогенные факторы (уровень предпринимательских способностей кадрового состава РХК региона, адекватность организационных структур управления комплекса современным экономическим реалиям, уровень адаптивности и конкурентоспособности, достаточность информационного обеспечения комплекса и др.).

Целесообразность обоснования инструментов повышения эффективности функционирования рыбохозяйственного комплекса региона обусловливает разделение факторов на стимулирующие (освоение запасов гидробионтов в мировом океане, формирование целевых государственных программ поддержки рыбохозяйственной деятельности и др.) и сдерживающие (лимитирование объемов изъятия гидробионтов, недостаточное финансирование рыбохозяйственной науки, несоответствие технологического уровня производственных мощностей по переработке гидробионтов мировым стандартам качества, неадекватность организационно-правовых форм хозяйствования современным экономическим реалиям и др.).

Вместе с этим целесообразно идентифицировать факторы по признаку продолжительности воздействия, выделяя долгосрочные (скорость возобновления популяций гидробионтов, объемы и структура запасов гидробионтов в водных объектах, тенденции мирового промысла и товарного выращивания водных живых ресурсов и др.) и краткосрочные факторы (возникновение стихийных бедствий, катастроф и других источников сокращения запасов гидробионтов, ухудшения их качества или ограничения доступности), что позволит акцентировать внимание на изучении сформированных тенденций изменения параметров внешней среды комплекса и будет способствовать созданию эффективной системы ее мониторинга для выявления предпосылок появления новых угроз и возможностей.

Таким образом, структуризация совокупности факторов, воздействующих на функционирование рыбохозяйствен-

ного комплекса, выполненная путем тщательного логического анализа региональных особенностей современной организации рыбохозяйственной деятельности, необходима для создания информационной базы и формулирования организационно-экономического механизма обеспечения развития отрасли в дальнейших исследованиях.

Литература: 1. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : навч. посібн. / Д. М. Стеченко. – К. : Вікар, 2001. – 377 с. – С. 174. 2. Серегин С. С. Факторы повышения конкурентоспособности рыбной отрасли / С. С. Серегин // Рибне господарство України. – 2009. – № 4. – С. 68–74. 3. Кавер И. К. Креативный императив рыбной отрасли / И. К. Кавер, В. Г. Верходанов, С. В. Изотов. – Севастополь : Изд. "Украинский морской институт", 2008. – 190 с. 4. Вдовенко Н. М. Сучасний стан та напрями розвитку рибного господарства в Україні / Н. М. Вдовенко // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 15–20.

References: 1. Stechenko D. M. Rozmishchennia produktyvnykh syl i rehionalistyka : navch. posibn. [Distribution of productive forces and regionalism] / D. M. Stechenko. – K. : Vikar, 2001. – 377 p. – P. 174. 2. Seregin S. S. Faktory povysheniya konkurentosposobnosti rybnoy otrasli [Factors of increasing fishing industry competitiveness] / S. S. Seregin // Rybne hospodarstvo Ukrainy. – 2009. – No. 4. – Pp. 68–74. 3. Kaver I. K. Kreativnyy imperativ rybnoy otrasli [Creative imperative of fishing industry] / I. K. Kaver, V. G. Verkhodanov, S. V. Izotov. – Sevastopol : Izd. "Ukrainskiy morskoy institut", 2008. – 190 p. 4. Vdovenko N. M. Suchasnyi stan ta napriamy rozvytku rybnoho hospodarstva v Ukraini [Current status and trends of fisheries in Ukraine] / N. M. Vdovenko // Ekonomika APK. – 2010. – No. 3. – Pp. 15–20.

Информация об авторе

Алексахина Людмила Викторовна – старший преподаватель кафедры экономики предприятия Керченского государственного морского технологического университета (98309, Украина, г. Керчь, ул. Орджоникидзе, 82, e-mail: l.alexahina@mail.ru).

Інформація про автора

Алексахіна Людмила Вікторівна – старший викладач кафедри економіки підприємства Керченського державного морського технологічного університету (98309, Україна, м. Керч, вул. Орджонікідзе, 82, e-mail: l.alexahina@mail.ru).

Information about the author

L. Aleksakhina – senior lecturer of Enterprise Economics Department of Kerch State Maritime Technological University (82 Ordzhonikidze St., 98309, Kerch, Ukraine, e-mail: l.alexahina@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Клебанова Т. С.

Стаття надійшла до ред.
06.03.2013 р.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОНОВЛЕННЯ ПОНЯТЬ ЩОДО РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ

УДК 331.101.262:316.422(477)

Никифоренко В. Г.

Досліджено підходи сучасних вчених до сутнісного визначення понять і категорій "людські ресурси", "людський потенціал", "трудові ресурси", "трудовий потенціал", "людський капітал", "інтелектуальний капітал" тощо, які пов'язані з людським розвитком у контексті системного бачення необхідних трансформацій у суспільному виробництві. Для оновлення підходів до вивчення й розвитку людських ресурсів в умовах трансформації технологічних укладів в економіці запропоновано формування та впровадження таких моделей, як: багаторівнева система управління розвитком людських ресурсів, моніторинг відповідних показників з урахуванням рівнів суспільного виробництва та прогнозування розвитку людських ресурсів на макро-, мезо- і мікрорівнях.

Ключові слова: людські ресурси, трудові ресурси, трудовий потенціал, людський капітал.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОБНОВЛЕНИЮ ПОНЯТИЙ ОТНОСИТЕЛЬНО РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

УДК 331.101.262:316.422(477)

Никифоренко В. Г.

Исследованы подходы современных ученых к сущностному определению понятий и категорий "человеческие ресурсы", "человеческий потенциал", "трудовые ресурсы", "трудовой потенциал", "человеческий капитал", "интеллектуальный капитал" и прочих, связанных с

человеческим развитием в контексте системного видения необходимых трансформаций в общественном производстве. Для обновления подходов к изучению и развитию человеческих ресурсов в условиях трансформации технологических укладов в экономике предложены формирование и внедрение таких моделей, как: многоуровневая система управления развитием человеческих ресурсов, мониторинг соответствующих показателей с учетом уровней общественного производства и прогнозирование развития человеческих ресурсов на макро-, мезо- и микроуровнях.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, трудовые ресурсы, трудовой потенциал, человеческий капитал.

MODERN APPROACHES TO UPGRADING THE CONCEPTS CONCERNING THE DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES

UDC 331.101.262:316.422(477)

V. Nykyforenko

The approaches of modern scientists concerning the essential definition of such concepts and categories of "human resources", "human potential", "labour potential", "human capital", "intellectual capital", etc., connected with human development in the context of system vision of necessary transformations in social production have been studied. In order to renew the approaches concerning the development of human resources under the conditions of transformation of technological modes in economics the formation and introduction of models, namely: a multilevel control system of development of human resources, monitoring of corresponding indicators taking into account levels of social production and forecasting of the development of human resources at macro-, meso- and microlevels are offered.

Keywords: human resources, manpower resources, labour potential, human capital.

В умовах трансформації глобальної світової економіки на тлі інноваційного розвитку економіки знань стабільність розвитку соціально-економічних систем визначається здатністю до генерації інноваційних і якісних змін. Це означає безпрецедентне зростання ролі людини у відтворювальних процесах, висування на перший план проблеми розвитку людських ресурсів.

Як зауважують автори "Доповіді про розвиток людини 2010", "переосмислення концептуальної основи досліджень в області розвитку й вивчення того, як концепція розвитку людини може зробити людину центральною фігурою розвитку, – це не просто інтелектуальна вправа, це означає зробити прогрес слушним і всеосяжним, що дозволяє людям стати активними учасниками змін і є гарантією того, що прогрес не буде досягатися за рахунок наступних поколінь, ефективніше формувати наше розуміння більш загальних вимірів, життєво важливих для нашого розуміння розвитку людини" [1].

Отже, сучасний стан розвитку людства потребує більш чіткого і впорядкованого прогнозування кінцевих цілей в умовах прискорених змін і непередбачуваності, що викликає нагальну потребу розробки й використання сучасних підходів до розвитку людських ресурсів.

У зарубіжній і вітчизняній економічній літературі теоретико-методологічним питанням дослідження проблем розвитку людських ресурсів приділяється чимало уваги. З різних точок зору проблема розвитку людини й задоволення її потреб розглядалася в роботах А. Сміта, У. Петі, Д. Мілля, А. Маршала, Ж. Сіючі, Дж. М. Кейнса, Г. Мюрдаля, С. Коваля, А. Льюіса, Т. Шульца, А. Сена, С. Фішера, М. Хака, К. Гриффіна, Т. Маккінлі, М. Д. Морріса, М. Десай та ін. Велике значення мають роботи таких російських вчених: Басова В. І., Бистрякова І. К., Гапоненко А. Л., Дятлова С. А., Захарова Н. І., Зюзіна Д. І., Іллінського І. В., Климова С. М., Корицького А. В., Уколова В. Ф., Щетиніна В. П. та ін. Проблеми, що стосуються тих чи інших аспектів розвитку людських ресурсів в Україні, а саме формування і використання трудового потенціалу, стратегії людського розвитку, освітнього, демографічного, працересурсного потенціалів, перетворення у людський капітал тощо, досліджувались у працях вітчизняних вчених, зокрема Амоші О. І., Антонюк В. П., Бандури С. І., Безтелесної Л. І., Близнюка В. В., Борецької Н. П., Богині Д. П., Власенка Н. С., Вовканича С. Й., Гальчинського А. С., Гейця В. М., Грішнової О. А., Данилишина Б. М., Долішнього М. І., Заяць Т. А., Згуровського М. З., Злупка С. М., Колота А. М., Колпакова В. М., Кузьміна О. Є., Куценко В. І., В. Лагутіна, Лібанової Е. М., Лукінова І. І., Льовочкіна С. В., Мікловди В. М., Новікової О. Ф., Онікієнка В. В., Павловського М. А., Пітюлича М. П., Пирожкова С. І., Писаренко С. М., Ревенка А. П., Семів Л. К., Стешенко В. С., Федулової Л. І., Хомри О. У., Чумаченка М. Г., Шаульської Л. В., Шевченко Л. С. та інших вчених.

Цими авторами розглянуто проблеми теоретико-методологічних засад управління людськими ресурсами та їх розвитком, з'ясування їх ролі й місця в сучасних соціально-економічних системах.

Розмаїття понять і визначень, що стосуються людини як суб'єкта соціально-економічних відносин, мають великий обсяг думок щодо їхнього сутнісного змісту, який, з одного

боку, свідчить про безперечний науковий і практичний інтерес, з іншого – про деякі прогалини у системному дослідженні відповідних категорій. Незважаючи на широту й різнобічність розгляду проблем розвитку людського потенціалу, залишається безліч невирішених питань, що потребують серйозної уваги як із теоретичного, так і з практичного боку. Дискусії викликає ціла низка теоретико-методологічних і прикладних проблем, у тому числі тих, що стосуються соціально-економічної сутності й розвитку людських ресурсів та їхньої трансформації в людський капітал, співвідношення основних понять щодо людини як суб'єкта економічного життя, а саме: людських ресурсів, людського потенціалу, трудових ресурсів, трудового потенціалу, людського капіталу, інтелектуального капіталу тощо, методів оцінювання рівня розвитку людських ресурсів і конкурентоспроможності.

Отже, деяка обмеженість належних системних підходів до управління розвитком людських ресурсів стає однією з актуальних проблем науки і практики. Отже, існує визначена потреба у більш чіткому визначенні понятійного апарату і, відповідно, належних дій щодо практичної реалізації завдання розвитку людських ресурсів.

Таким чином, метою статті є надання оновленого системного бачення основних категорій і понять, що мають слугувати розбудові сучасної парадигми розвитку людських ресурсів.

У науковій літературі існують різноманітні підходи до визначення самої категорії людських ресурсів. Це здебільшого пов'язано з потребами вирішення тих або інших проблем. Категорія "людські ресурси" (від фр. *ressource* – резерви, запаси) аж до кінця XX століття найчастіше ототожнювалася з категорією "трудові ресурси" і трактувалася як людські запаси (резерви), що є в наявності, з їхніми професійними й фізичними здібностями, призначеними для забезпечення процесів суспільного відтворення [2, с. 33].

Очевидно, що такому трактуванні превалює економіко-матеріалізований наголос, який зближує цю категорію із традиційною категорією "робоча сила". Разом із тим в останні роки, завдяки якісним змінам поглядів на роль людини в системі суспільного виробництва, сутнісне навантаження поняття "людські ресурси" наповнюється новим змістом, акценти в якому зміщуються у бік більш повного використання всіх потенційних (і, насамперед, інтелектуальних) можливостей людини, тобто людського потенціалу економіки.

Згідно з тлумаченням економічного енциклопедичного словника, людські ресурси – це поняття, яке відображає головне багатство будь-якого суспільства, процвітання якого є можливим при створенні умов для відтворення, використання і розвитку цього ресурсу з урахуванням інтересів кожної людини [3]. Зрозуміло, що таке визначення не може суттєво наблизити до сутнісного розуміння цієї категорії.

Публікації Світового банку трактують людські ресурси як сумарну цінність трудових ресурсів і людського капіталу [4], що, на думку автора, також не може надати повноти їх сутнісному визначенню.

Серед сучасних українських дослідників потрібно зазначити Семів Л. К. і Шевченко Л. С., у працях яких найбільш повне відображення знайшли саме сутнісні характеристики людських ресурсів. Так, під поняттям "людські ресурси" Семів Л. К. розуміє сукупність якостей людей, а саме: соціально-демографічних, освітньо-професійних, мотиваційних, ментальних, інтелектуальних, духовно-інформаційних, інноваційних, креативних, культурних, етносоціальних, соціалізаційних тощо, які визначають здатність людини до праці, споживання матеріальних і духовних благ, саморозвитку, творення інновацій, примноження знань в усіх сферах людської діяльності [5, с. 11].

Сутнісна характеристика людських ресурсів, зауважує вчена, розкривається у постійній взаємодії між людьми шляхом удосконалення їх власної соціалізації, взаємодії людини і природи, адаптації до нових соціально-економічних умов.

Якщо узагальнювати підходи до тлумачення сутності людських ресурсів, то можна зробити висновок, що йдеться про розгляд людських ресурсів із позицій теорії людського капіталу, яку досліджували Г. Беккер, М. Блаут, Т. Шульц, Л. Туроу, Дятлов С. А., Критський М. М., Антонюк В. П., Грішнова О. А., Євтушенко Г. І., М. Курносова, Зінов В. Г., В. Щетинін та інші, а також про концепції людського розвитку, які розглядали А. Сена, М. Уль-Хак, К. Гріфінн, Д. Найт, Семів Л. К., Шевченко Л. С. Можна погодитися з Шевченко Л. С., яка стверджує, що теорія людського капіталу відбиває ресурсний підхід до людини, розглядаючи її як фактор виробництва, людину-ресурс, у той час як теорія людського розвитку обґрунтовує можливості розвитку людини – мети суспільства. Перша концепція більш відповідає індустріальному суспільству, друга – відображає загальну цивілізаційну тенденцію, але фактично реалізується в умовах переходу до постіндустріальної (інформаційної) економіки [6, с. 19].

У той же час сутнісні характеристики власне людських ресурсів не розрізняються у кожній із теорій, оскільки їх носієм є людина. Різними залишаються мета, умови та форми реалізації. На думку автора, глобальне суспільство поступово, але дедалі швидше наближається до розуміння головної мети суспільства – якісного розвитку і найбільш повної самореалізації людини.

Якщо відштовхуватися від цієї мети і спробувати визначити взаємозв'язок категорій, що використовуються обома зазначеними теоріями, то можна піти таким шляхом логічних міркувань.

Теорія людського капіталу розглядає розвиток людини як фактора виробництва, а саме поняття людського капіталу розглядається як запас (ресурс) здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, якими володіє людина і які сприяють зростанню продуктивності праці й впливають на зростання доходів. З іншого боку, людський капітал розглядається як потік доходів протягом усього життя людини. Слід зауважити лише одну з важливих особливостей, на яку звертають увагу більшість науковців, а саме – людські ресурси можуть стати капіталом у тому випадку, коли вони даватимуть дохід та створюватимуть багатство, тобто тоді, коли людина має можливість знайти себе у суспільному виробництві. Аби бути конкурентоспроможною, якісні характеристики людини повинні відповідати вимогам, які передбачає відповідний технологічний уклад на відповідному етапі соціально-економічного розвитку суспільства.

Антонюк В. П. уважає, що за своїми якісними рисами людський капітал не відрізняється від людського та трудового потенціалів. У той же час він відрізняється за формою його реалізації та тією часткою населення, яке є його носієм [7, с. 30–31].

Варто звернутися до теорії людського розвитку, яка головним елементом вважає людський потенціал. За визначенням Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) людський потенціал – це сукупна можливість певної людської спільноти, тобто народу, територіальної громади, трудового колективу, а також окремої людини до економічної і соціальної діяльності та розвитку [1]. Тобто категорія "людський потенціал" характеризує відносини стосовно його самореалізації як у трудовому процесі, так і за його межами.

Категорія "людський потенціал" базується на розумінні сутності людини як унікального біосоціального джерела життєдіяльності, що поєднує одночасно фізіологічний (фізичний), емоційний (духовний) і раціональний (інтелектуальний) потенціали. Тому людський потенціал економіки подається як накопичений запас професійної й загальнокультурної компетентності, здоров'я, творчої активності в різних галузях життєдіяльності й сфері споживання. Структурну схему категорії "людські ресурси" у загальному вигляді можна подати як сукупність людського потенціалу і трудових ресурсів.

Такий підхід дозволяє по-новому розглядати людину в системі суспільного виробництва. Розгляд людини тільки як носія трудового ресурсу (робоча сила) відповідав переважно потребам індустріальної економіки, її екстенсивному зростанню. Якщо ж розглядати людину у складі людського ресурсу як сукупність трудового ресурсу й людського потенціалу, то стає очевидним певний міждисциплінарний підхід, що дозволяє більш повно використовувати й у науці, і на практиці всі потенційні можливості людини, насамперед, її інтелектуальний і творчий потенціали. Основу останніх становить рівень знань і культури, здатних радикально змінювати процеси розвитку економіки в напрямі підвищення ефективності, якості й конкурентоспроможності на базі перетворення знань у провідну продуктивну силу суспільного виробництва.

Сьогодні стає все більш очевидним, що в конкурентній боротьбі буде вигравати та економіка, організації якої прагнуть перевести свій людський ресурс у людський капітал.

До основних елементів людського капіталу, як правило, відносять: капітал освіти (знання – загальні й спеціальні); капітал підготовки на виробництві (кваліфікація, навички, досвід); капітал здоров'я; володіння економічно значущою інформацією; капітал міграції (забезпечує мобільність працівників); мотивацію економічної діяльності.

Протягом останніх десятиліть у ланцюжку виробничих ресурсів "людські ресурси – матеріальні ресурси – фінансові ресурси" змінювалося стратегічне значення кожної складової залежно від оточення, цілей і завдань економічного розвитку. У сучасних умовах інтелектуалізації бізнесу головним джерелом продуктивності праці й процвітання організації виступають саме людські ресурси, що приймають форму людського капіталу (табл. 1).

Таблиця 1

Зміни структури сукупного капіталу в розвинених країнах, в % до підсумку [8, с. 17]

Вид капіталу	1913 рік	1950 рік	1998 рік
Фізичний капітал	67 – 69	52 – 53	31 – 33
Людський капітал	31 – 33	47 – 48	67 – 69

Таким чином, узагальнення підходів щодо визначення взаємозв'язку вказаних категорій дозволяє зробити висновки щодо сутності поняття "людські ресурси", а саме те, що вони виступають як:

- елемент процесу суспільного виробництва;
- носій економічних відносин;
- джерело економічних результатів;
- особистість із потребами, мотивами, цінностями, відносинами.

Для остаточного визначення системного зв'язку вказаних понять треба звернутися до одного з останніх досліджень представників донецької наукової школи, яке можна вважати таким, що найбільш повно відображає системний підхід до дослідження категорії "трудовий потенціал". У монографії Шаульської Л. В. "Стратегія розвитку трудового потенціалу України" трудовий потенціал визначається як ресурси праці, які визначають сукупність можливостей населення до активної трудової, підприємницької, інноваційної діяльності в комплексі з умовами та якістю їх використання у сфері праці [9, с. 103].

У цьому визначенні ключовими словами є "ресурси" і "можливості". Великий тлумачний словник сучасної української мови надає таку етимологію цих слів. Отже, ресурси – це: 1) запаси чого-небудь, які можна використати в разі потреби; 2) засіб, можливість, якими можна скористатися в разі необхідності [10, с. 1216]. У той же час можливості визначаються, як: 1) внутрішні сили, ресурси, здатності; 2) наявність умов, сприятливих для чого-небудь; обставин, які допомагають чомусь [10, с. 684].

Очевидно, що це не синоніми, хоча й близькі за тлумаченням слова. Головне, що як у першому, так і в іншому випадку мова йде про ресурси, які можуть бути задіяні в разі потреби або за наявності сприятливих умов. Тобто у будь-якому разі мова йде про складові, що утворюють системну характеристику зазначених понять.

Вивчення великої кількості досліджень щодо людського розвитку надає підстави зробити узагальнюючий висновок, що при розгляді сутнісних характеристик указаних понять практично всі дослідники наголошують на обов'язковому характері перманентного розвитку складових людських ресурсів, людського потенціалу, трудового потенціалу, людського капіталу та, урешті-решт, самої людини. Тобто умовно можна визначити відповідний ланцюг взаємозв'язку цих категорій у спрощеному вигляді: людина – ресурс – потенціал – капітал – людський розвиток.

Слід розглянути детальніше взаємозв'язок основних понять щодо людини як об'єкта соціально-економічного розвитку суспільства.

Необхідно зауважити, що кожна людина як біосоціальна істота тільки тоді стає життєздатною у соціально-економічній системі, коли володіє відповідними сукупними якостями, такими, як: соціально-демографічні, освітньо-професійні, мотиваційні, ментальні, інтелектуальні, духовно-інформаційні, інноваційні, креативні, соціальні тощо. Узагальнюючи, можна надати таке визначення людських ресурсів у системі соціально-економічного розвитку суспільства. Людські ресурси – це сукупність якостей людей, що зумовлюють їх життє- та працездатність і перманентний розвиток у всіх сферах людської діяльності.

Очевидно, що людські здібності й можливості (ресурси) у цій системі мають бути такими кількісно та якісно визначеними, щоб створювати здатність населення до економічної та соціальної діяльності, тобто формувати людський потенціал. У той же час лише визначена частка сукупності різноманітних здібностей дійсно необхідна для кожного конкретного виду праці. Інші здібності людини, які не знаходять свого застосування у даному виді праці, можуть бути реалізованими за його межами як творчість у вільний час або у формі індивідуальної трудової діяльності.

У той же час для економічної теорії і практики важливого значення набувають три основні закономірності, що мають місце у трансформації форм особистого фактора виробництва:

1) між його економічними формами немає жорстких меж, що якісно відрізняються. Сам перехід з однієї форми до іншої є еластичним;

2) потенції, набуті особистим фактором виробництва в одній з його економічних форм, утримуються і примножуються в наступних;

3) чим більшою мірою елементи наступної економічної форми особистого фактора виробництва закладаються у процесі розвитку його попередніх форм, тим більш ефек-

тивно функціонує особистий фактор виробництва в цілому, що виражається у збільшенні трудового потенціалу.

Ця обставина приводить до важливого методологічного висновку, а саме: головним і визначальним серед всіх фаз відтворювальних циклів є розвиток усіх складових, що визначають змістовне наповнення кожного з указаних понять. Отже, трансформація управління цими процесами має відбуватися у бік стратегічного управління розвитком, яке передбачає цілеспрямований якісний розвиток саме людини, особистості як основної мети суспільства. У то й же час, як зауважує Семів Л. К., здійснювана впродовж більше десяти років української незалежності багатовимірна трансформація усіх сфер життя суспільства спрямовувалася на перетворення традиційних соціально-регулятивних механізмів у сфері формування ринкових відносин, зміцнення демократичних прав і свобод особистості, побудови громадянського суспільства та правової держави. Така полівекторність процесу трансформації вказує на відсутність визначеного загального напряму руху українського суспільства, на несформованість цільової ідеальної моделі таких змін [5, с. 18].

Тому стає очевидною проблема визначення не декларативних, а реальних перетворень і цільової визначеності щодо розвитку українського суспільства. У сучасних умовах особливо зростає значущість якісних характеристик людських ресурсів, які істотно впливають на соціально-економічну система, а також є пов'язаними з людським капіталом.

У свою чергу, оцінка людського капіталу є досить складним процесом, оскільки ця категорія має цілісний характер. За структурними складовими людського капіталу можна охарактеризувати й окремого індивіда, соціальну групу і країну в цілому.

Для оцінювання рівня соціально-економічного становища різних країн використовується індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Наочне уявлення щодо стану і динаміки цього показника надають дані табл. 2.

Таблиця 2

Основні показники ІРЛП по Україні за 2005 – 2011 рр. [11]

Показники	2005 рік	2007 рік	2009 рік	2011 рік
Ранг за ІРЛП	78	76	77	76
Рейтинг за ІРЛП	0,766	0,788	0,72	0,729
Тривалість життя, років	66,1	67,7	68,6	68,5
Освіченість, %	99,4	99,4	99,7	99,7
Охоплення освітою, %	86,0	86,5	88,6	88,5
ВВП на душу населення (ПКС US$)	5,491	6,848	6,535	6,175

Головною умовою досягнення сталого розвитку економіки є нагромадження й збереження людського капіталу, втілення в життя стратегій, що спонукають людей удосконалювати свої навички та вміння протягом усього життя за допомогою безперервного навчання й професійної підготовки.

Автор вважає необхідним виділити деякі універсальні риси (принципи), що відрізняють оновлений підхід до розвитку людських ресурсів у сучасних умовах. До них належить:

а) трактування людей як цінного ресурсу суспільного виробництва, що потребує перманентного розвитку;

б) стратегічна орієнтація, що виражається в поєднанні цілей і політики у сфері управління людськими ресурсами на макро-, мезо- і мікрорівнях;

в) створення необхідних умов (якості трудового життя й якості життя людини взагалі) задля забезпечення постійного розвитку людини у будь-якому віці.

Виходячи з викладеного, варто надати авторське визначення поняття "розвиток людських ресурсів". Під розвитком людських ресурсів розуміється процес цілеспрямованого перманентного кількісного та якісного накопичення і примноження якостей людей, що за відповідної мотивації та умов можуть бути реалізовані задля особистого і суспільного прогресу. У цьому авторському визначенні, на відміну від інших, присутні змістовні процесна та ресурсна складові системної трансформації управління розвитком людських ресурсів. Характеристиками процесної складової у цьому визначенні виступають цільова спрямованість, перманентність (безперервність) процесу накопичення та збагачення якостей людей, мотивація та створення умов для реалізації накопичених ресурсів. Ресурсна складова полягає в якісних і кількісних характеристиках людських ресурсів, що мають накопичуватися і примножуватися згідно з визначеною метою особистості та суспільства.

Розгляд питань розвитку людських ресурсів у сучасних умовах дозволяє зробити такі висновки.

Людський ресурс, що капіталізується, становить економічну сутність суспільства і є системоутворювальною основою розвитку нової економіки – економіки знань. В основі останньої лежать знання і їх інформаційне забезпечення, тому що саме вони у все більшому ступені збільшують додану вартість створюваного валового продукту й національного багатства в цілому.

Для оновлення підходів до вивчення й розвитку людських ресурсів автор вважає доцільним:

- сформувати модель багаторівневої системи управління розвитком людських ресурсів, яка б забезпечила системний підхід до вирішення цієї проблеми;
- створити модель моніторингу показників розвитку людських ресурсів з урахуванням відповідних рівнів суспільного виробництва;
- розробити і впровадити відповідні моделі прогнозування розвитку людських ресурсів на макро-, мезо- і мікрорівні.

Опрацювання наукової літератури дозволяє зробити висновок, що теорія й методологія подальшого вивчення проблем розвитку людських ресурсів буде концентруватися у таких напрямах: людський капітал і інтелектуальний капітал, шляхи їх подальшого розвитку й зміцнення; трансформація людських ресурсів у людський та інтелектуальний капітал, їх взаємозв'язки та активізація в умовах трансформації технологічних укладів в економіці.

Література: 1. Доклад ООН о развитии человека 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/ru/development/hdr/2010/hdr_2010_ch1.pdf. 2. Автономов В. С. Модель человека в экономической науке / В. С. Автономов. – СПб. : Экономическая школа, 1998. – 286 с. 3. Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/misc/enc3p.nsf/ListW. 4. Адаптированная версия книги "Более чем экономический рост" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.worldbanc.org.ru. 5. Семів Л. К. Регіональна політика розвитку людських ресурсів в умовах трансформації економіки України : автореф. дис. … д-ра екон. наук / Л. К. Семів. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2004. – 37 с. 6. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с. 7. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : монографія / В. П. Антонюк ; НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2007. – 348 с. 8. Артамонов А. Д. Технические университеты в информационном обществе / А. Д. Артамонов, Г. И. Ловецкий. – М. : МГТУ им. Баумана, 2004. – 116 с. 9. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : монографія / Л. В. Шаульська ; НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2005. – 502 с. 10. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : ВТФ "Перун", 2007. – 1736 с. 11. Доклад ООН о развитии человека 2004 – 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.undp.org/.

References: 1. Doklad OON o razvitii cheloveka 2010 [The report of the United Nations on development of a person 2010] [Electronic resource]. – Access mode : http://www.un.org/ru/development /hdr/2010. 2. Avtonomov V. S. Model cheloveka v economicheskoy nauke [Model of a person in the economic science] / V. S. Avtonomov. – SPb. : Ekonomicheskaya shkola, 1998. – 286 p. 3. Bolshoy entsiklopedicheskiy slovar [Great encyclopedic dictionary] [Electronic resource]. – Access mode : http://dic.academic.ru/misc/enc3p.nsf/ListW. 4. Adaptirovannaya versiya knigi "Bolee chem ekonomicheskiy rost" [The adapted version of the book "More than economic growth"] [Electronic resource]. – Access mode : www.worldbanc.org.ru. 5. Semiv L. K. Rehionalna polityka rozvytku liudskykh resursiv v umovakh transformatsii ekonomiky Ukrainy : avtoref. dys. … d-ra ekon. nauk [Regional policy of the development of human resources under the conditions of transformation of the economy of Ukraine] / L. K. Semiv. – Lviv : In-t regionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2004. – 37 p. 6. Bezpeka liudskoho rozvytku: ekonomiko-teoretychnyi analiz : monohrafiia [Safety of human development: economic and theoretical analysis : monograph] / S. L. Schevchenko, A. O. Hrytsenko, M. T. Kaminska et al. ; za red. d-ra ekon. nauk, prof. L. S. Shevchenko. – Kh. : Pravo, 2010. – 448 p. 7. Antoniuk V. P. Formuvannia ta vykorystannia liudskoho kapitalu v Ukraini: sotsialno-ekonomichna otsinka i zabespechennia rozvytku [Formation and use of the human capital in Ukraine: social and economic estimation and development maintenance] : monohrafiia / V. P. Antoniuk / NAN Ukrainy. In-t ekonomiky promyslovosti. – Donetsk, 2007. – 348 p. 8. Artamonov A. D. Technicheskye universitety v informatsionnom obshchestve [Technical universities in information society] / A. D. Artamonov, G. I. Lovetskiy. – M. : MGTU im. Baumana, 2004. – 116 p. 9. Shaulska L. V. Stratehiia rozvytku trudovoho potentsialu Ukrainy [Strategy of the development of labour potential of Ukraine] : monohrafiia / L. V. Shaulska ; NAN Ukrainy. In-t ekonomiky promyslovosti. – Donetsk, 2005. – 502 p. 10. Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy / uklad. i golov. red V. T. Busel. – K. ; Irpin : VTF "Perun", 2007. – 1736 p. 11. Doklad OON o razvitii cheloveka 2004 – 2011 [The report of the United Nations on the development of a person 2004 – 2011] [Electronic resource]. – Access mode : http://undp.org/.

Інформація про автора

Никифоренко Валерій Григорович – докт. екон. наук, завідувач кафедри управління персоналом і економіки праці Одеського національного економічного університету (65082, Україна, м. Одеса, вул. Преображенська, 8, e-mail: nikiforenko@te.net.ua).

Информация об авторе

Никифоренко Валерий Григорьевич – докт. экон. наук, заведующий кафедрой управления персоналом и экономики труда Одесского национального экономического университета (65082, Украина, г. Одесса, ул. Преображенская, 8, e-mail: nikiforenko@te.net.ua).

Information about the author

V. Nykyforenko – Doctor of Science in Economics, Head of Personnel Management and Labour Economics Department of Odessa National Economic University (8 Preobrazhenska St., 65082, Odesa, Ukraine, e-mail: nikiforenko@te.net.ua).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Назарова Г. В.

Стаття надійшла до ред.
28.03.2013 р.

THE OBJECTIVE LAWS OF ENTERPRISE INNOVATIVE AND INVESTMENT ECONOMIC DEVELOPMENT UNDER CONDITIONS OF FORMING THE NEW TECHNOLOGICAL MODE

UDC 330.341.2

O. Popov
Y. Kalinina

The theoretical approaches to determining the key factors of providing the innovative development are generalized. The conceptual features of linear and nonlinear theories of innovative development are defined. The sequence of the stages of innovative cycle of economic development is proved. The role and importance of explicit and implicit knowledge in the process of innovative development are determined. The interconnection between the system of explicit and implicit knowledge and forms of scientific and technical progress (evolutionary and revolutionary) is considered. The objective laws inherent to different stages of innovative cycle of economic development are determined. The peculiarities of making innovative decisions by innovative entrepreneurs are substantiated.

Keywords: innovation, investment, linear theories, innovative cycle, economic development.

© O. Popov, Y. Kalinina, "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

ЗАКОНОМІРНОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ НОВОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ

УДК 330.341.2

Попов О. Є.
Калініна Я. В.

Узагальнено теоретичні підходи до визначення ключових факторів забезпечення інноваційного розвитку. Визначено концептуальні особливості лінійних та нелінійних теорій інноваційного розвитку. Обґрунтовано послідовність етапів інноваційного циклу економічного розвитку. Встановлено роль і значення знань експліцитного та імпліцитного походження в процесі інноваційного розвитку. Розглянуто зв'язок між формуванням системи знань експліцитного та імпліцитного походження і формами науково-технічного прогресу (еволюційною та революційною). Визначено закономірності, притаманні різним етапам інноваційного циклу економічного розвитку. Обґрунтовано особливості прийняття інноваційних рішень підприємцями-новаторами.

Ключові слова: інновації, інвестиції, лінійні теорії, інноваційний цикл, економічний розвиток.

ЗАКОНОМЕРНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА

УДК 330.341.2

Попов А. Е.
Калинина Я. В.

Обобщены теоретические подходы к определению ключевых факторов обеспечения инновационного развития. Определены концептуальные особенности линейных и нелинейных теорий инновационного развития. Дано обоснование последовательности этапов инновационного цикла экономического развития. Установлены роль и значение знаний эксплицитного и имплицитного происхождения в процессе инновационного развития. Рассмотрена связь между формированием системы знаний эксплицитного и имплицитного происхождения и формами научно-технического прогресса (эволюционной и революционной). Определены закономерности, присущие разным этапам инновационного цикла экономического развития. Обоснованы особенности принятия инновационных решений предпринимателями-новаторами.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, линейные теории, инновационный цикл, экономическое развитие.

Activating the processes of structural and innovative transformations is a necessary prerequisite for rapid integration of the national economy into the global world economy and ensuring sustainable economic growth in Ukraine. Implementing the chosen strategy of intensification of national economy innovative development primarily involves the arrangement of favourable organizational and economic conditions for the intensification of innovative and investment activities of domestic manufacturers, forming a perfect mechanism for strategic changes management. Therefore, developing modern complex economic tools for intensification of innovative development nowadays is one of the most important theoretical and practical problems, the successful solution of which requires examinating the assumptions and factors of deployment of dynamic processes of innovation generation, selection and implementation.

The study of theoretical and practical aspects of innovative development management was carried out in the works of many domestic and foreign scientists such as O. Annenkova [1], V. Heets [2; 3], A. Hrynov [4], S. Illiashenko [5], M. Kyzym [6], A. Kinakh [2], I. Matiushenko [6], I. Nikolaieva [7], Ye. Ponomarenko [1], V. Seminozhenko [2], V. Cherednik [6], N. Chukhray [8], F. Yansen [9] and others. However, some important questions, in particular connected with coordinating concordance and providing the optimal combination of enormous variety of factors and forces of innovative development of an enterprise under market conditions, as well as with determining the tools of activating the innovative and investment processes, by this time have not been properly covered in scientific researches.

The purpose of the research in this paper is the theoretical substantiation and development of recommendations in

relation to the improvement of innovative processes management basing on the principles of generalization of the objective laws of interrelation of factors of innovative and investment development of enterprises.

Innovative development (ID) is a difficult socioeconomic process during which present productive forces are improved on the basis of principles of mastering and practical application of the latest scientific and technical achievements. So, in S. Illiashenko's opinion [5, p.18], the innovative activity itself affects all the aspects of society's development, changing even the environment of life and activity of a person.

The leading role of innovations in the process of socioeconomic development of enterprises and the enormous variety of factors of innovative activity stipulate the origin of numerous views and ideas concerning the determination of economic essence and objective laws of innovation introduction, among which one should mark out two main approaches, the difference between which is the indicator of recognizing the cause and effect character of objective laws of ID (Table).

The conceptions of linear type proceed from marking the objective dependence of the dynamics of ID on the process of transformation of certain range of relevant preconditions, factors and forces objectively existing in management environment [9, pp. 26–35]. In accordance with the dependence of this type, the trajectory of ID is considered to be the almost linear derivative from the changes of manufacturer's needs in updating the worn-out and out-of-date capital assets, economic interests of entrepreneurs, market demand fluctuations, scientific and technical advance and so on. The supporters of nonlinear theories of innovative development, on the contrary, insist on the existance of more complicated connections between the dynamics of innovative processes and the changes of management environment.

Table

The description of basic conceptions of innovative development

The group of conceptions	The theory (conception)	The essence of theory (conceptions)	Key factors of providing the innovative development
Linear	Industrial cycles theory	The dynamics of innovative and investment activity is a derivative from the objective processes of updating the fixed assets in industry	The efficiency of using the fixed assets
			Moral and physical wear of the fixed assets
			The dynamics of market demand for goods and services
	Entrepreneurial theory	Innovative and investment activity (IIA) is the process of creating new scientific and organizational combinations of existing and the latest productive factors, which is motivated by an innovative entrepeneurial spirit	The dynamics of scientific and technical advance
			The dynamics of market demand for goods and services
			Economic interests, motives and personal qualities ("force of personality") of an innovative entrepreneur
	Market theory ("causing the demand")	Modern competition implies competition for implementing the innovation (unlike a rivalry for material resources, inherent to pre-industrial and to the primary industrial stages of production development)	The dynamics of scientific and technical advance
			The level of scientific researches and innovative activity development
			The perception of innovation of a certain type by enterprise personnel
			The scale of influence of innovation on the competitive edges of an enterprise
	Scientific and technological theory	Innovative activity is one of the major stages of a complex cycle "science technique production", and the dynamics of innovative development is determined mainly by scientific and technical advance	The dynamics of scientific and technical advance
			The level of development of infrastructure of scientific researches and innovative and investment activity
			The scientific and technical and organizational levels of production at an enterprise
	Intellectual theory ("the economy of knowledge")	The motive force of ID is interpersonal intellectual cooperation, an exchange of integral informative and sign models between separate individuals	The level of informative exchange ("circulations of knowledge") infrastructure development
			The inclination and ability of the personnel of an enterprise in relation to the perception of innovation of a certain type
			The dynamics of scientific and technical advance
Nonlinear	The theory of dynamic development	While choosing the ways of ID the enterprises have considerable freedom the limits of which are determined by the unique combination of their individual differences. The process of ID does not have conscious character, and the choice of innovations is made on the basis of casual combinations of participants' interests	Organizational routines which determine the individual features of choosing innovations at the enterprises
			The perception of certain innovations by top management and personnel of an enterprise
			Technological perfection and degree of accordance of innovation with the state of certain factors of internal environment of an enterprise
			The dynamics of scientific and technical advance (it is considered to be almost unforeseeable)
	"United" (coupling) theory of innovations	The innovative dynamics is the reflection of different combinations of market needs and technological possibilities (separated according to the stages of innovative process), the combination of which takes place within the limits of "innovative firm"	The dynamics of scientific and technical advance
			The level of development of infrastructure of scientific researches
			The level of development of infrastructure of innovative and investment activity
			The perception of innovations of a certain type by the personnel of an enterprise
	Integration theory	The choice of innovations is dictated both by the unique internal features and difficult system of cooperation relations of business entities with other (external) participants of innovative process	The level of development of infrastructure of financial and investment activity
			The state of financial market and the loan capital availability
			The perception of certain innovations by top management and personnel of an enterprise
			The competition strategy and special purpose competitive edges of an enterprise

The demonstrations of such complicated connections are, on the one hand, the establishment of the existence of the internal objective laws of development, inherent only to the innovative processes, and, on the other hand, the recognition of considerable degree of freedom of entrepreneurs while choosing certain variants of innovative decisions among the enormous amount of accessible strategic alternatives.

However, despite the existing differences in determining of preconditions of ID, most linear and nonlinear conceptions proceed from recognizing some cyclicality in the origin, selection, perception, introduction and distribution of innovations. The nature and objective laws of cyclic innovative transformations are usually explained by complication and changeability of combining the influence of numerous factors of ID, namely: scientific and technical advance the development of which serves as a source of generating and accumulating the possible variants of innovations; changes of public needs in producing qualitatively new goods and services, supported by effectual demand; the emergence of an innovative entrepreneur, inclined to implement innovations, to share his innovative activity experience with less initiative businessmen ("clustering innovators"); existence at the financial market of large amount of free capital which can be invested in the development of production ("free capital pressure") and others.

In authors' opinion, the development of the process of innovative transformations under modern market conditions has the following sequence (Figure).

Scientific and technical advance as a primary motive force of innovative development, continuous spread of scientific and technological advance allowing to determine the perspective lines of improving the subjects of labour, forms and methods of organization of production and labour. As an obligatory basis for such expansion fundamental (exposure, study and systematization of the objective phenomena and laws of nature and society development) and applied (working out the ways of practical use of the results of fundamental investigation in the certain area of scientific knowledge) scientific researches serve [10; 11]. The primary objective of the scientific search is first of all acquiring new knowledge: for fundamental researches it is the scientific information (opening the laws and common factors categories and phenomena effects, substantiating the theories, principles and ways of their practical use), and for applied ones it is the branch information (developing the process regulations, technical requirements, methods and recipes, projects and so on).

However, research activity is not only the means of creating certain advanced technical and technological achievements but also the powerful source of the emergence and spread of new knowledge, that is the basis for forming the intellectual and cultural space, favourable in relation to the generation and perception of any innovations (not only economic or technical but also social, cultural, political and other).

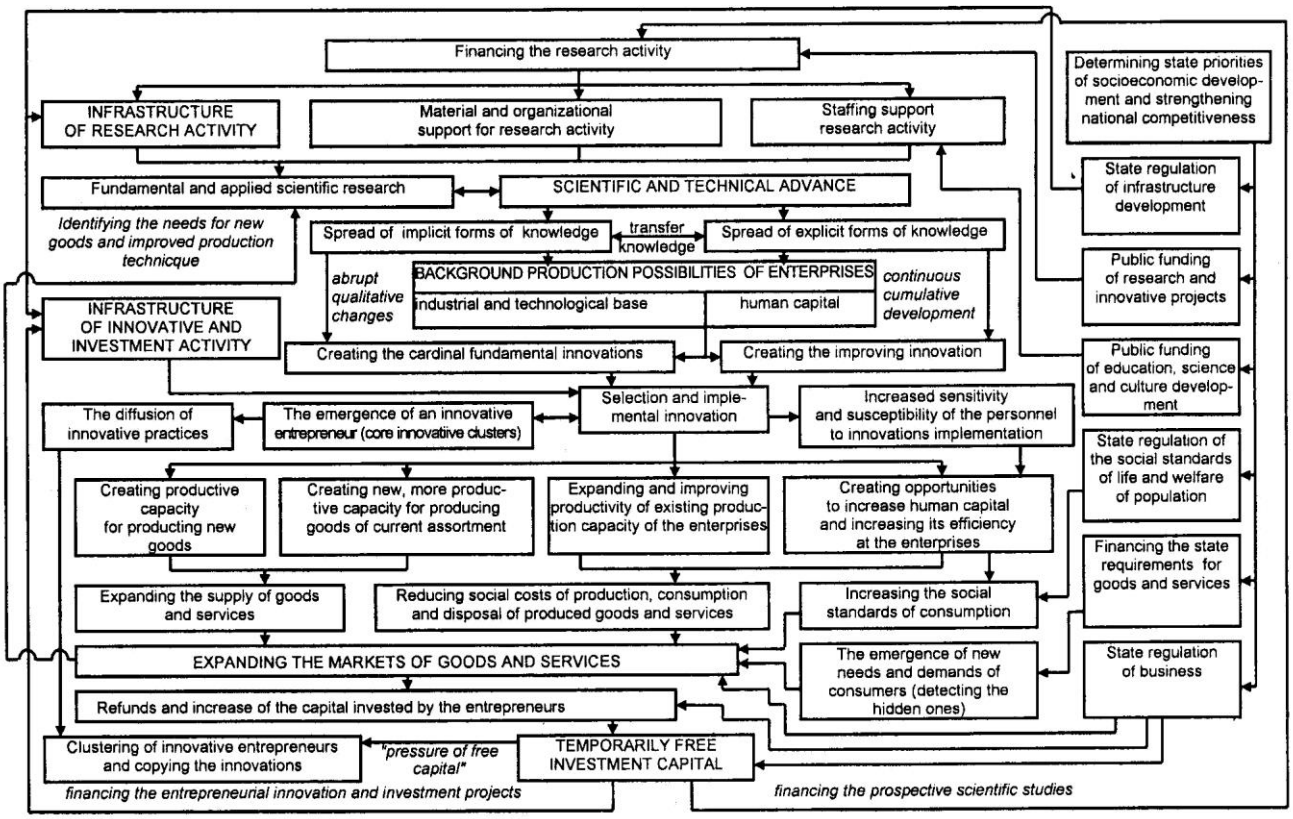


Fig. **Innovative cycle of economic development**

Knowledge can take explicit (easily transmitted in communications, formalized, without considerable losses of sence) and implicit (based mainly on the experience and personal values, difficult to formalize) forms. Knowledge can transfer from implicit form into explicit one and vice versa, but the implicit knowledge is usually less suitable for any codification. The existence of implicit knowledge is the fundamental peculiarity of human capital, which determines the impossibility of its complete appropriation by the entrepreneur, corporation or government, and which is the source of many difficulties arising while copying or reproducing [11].

The development of scientific and technological advance can take two main forms: evolutionary (gradual and continuous process of improving the traditional techniques and technologies, accumulation of these improvements) and revolutionary (the emergence of a revolutionary situation to achieve qualitatively new, higher productivity of social labour and qualitative changes in material and technical basis of production). Evolutionary form of scientific and technical advance is rather time-consuming process, the implementation of which ensures continuous improvement of production economic results (especially at the early stages). The reason of the revolutionary situation is the accumulation of technical innovations, which, on the one hand, is not quite effective, and, on the other hand, form the necessary resource base for implementing the fundamental transformations of the productive forces.

The evolutionary form of scientific and technological advance is usually a source of expanding the explicit knowledge that is the basis for routine search of "improving" the innovation primarily aimed aimed at increasing the efficiency of economic management in a short period of time due to making minor changes in equipment, technology, organization, management and others. The revolutionary form of scientific and technological advance leads to expanding the implicit knowledge, which, on the one hand, allows the scientists (due to some changes in their outlook) to come to new fundamental conclusions as for the nature of the phenomena studied, and, on the other hand, forms a prerequisite for the perception of some radical innovation by the entrepreneurs basing on the rethinking of traditional technologies and methods of production, i.e. the basic fundamental innovation. Thus, both forms of knowledge during the process of their fruitful cooperation and mutual enrichment to some extent determine the changing ability of the society as a whole and its individual members, concerning the perception of new ideas, principles, concepts, approaches, etc. An important factor of the expansion of this capacity on the basis of integration of implicit and explicit forms of knowledge is first of all the educational system, the functioning of which should be directed not only to ensuring the acquiring by people who study a system of formal knowledge, but also to the formation of creative abilities, enabling the flexible perception of any innovations.

The other primary factor of innovative transformations is the material base of public production, the embodiment of which in the economic sphere is the initial productive possibilities (productive potential) of domestic enterprises. The productive and technological base of an enterprise as an existing complex of operations of transforming of the subjects of labour on the basis of the use of certain technological knowledge and practical skills of workers (accumulated explicit and implicit knowledge) and accumulated human capital can serve as the basic elements of initial productive possibilities [12].

The development of scientific and technical advance produces double effect on productive potential of enterprises: continuous cumulative development (the basis of which is new explicit knowledge) results in gradual creation and introduction of improving innovations; saltatory qualitative transformations of implicit knowledge form the range of possibilities in relation to the cardinal basic innovations. Thus, the process of innovative development is determined by the steady and continuous character, however the speed and intensity of its running directly depend on the state of investment factor's, i.e. the existing possibilities concerning the financing of innovative and entrepreneurial projects i.e. personal motivation and individual features of a property owner and entrepreneur or the person authorized by him), that stipulates quite possible nonlinearity of innovative transformations of the enterprises.

The introduction of innovations is quite expensive and risky process, that is why making a decision in relation to the choice of innovations for practical realization directly depends on the proper complicated motivational complex of the investors, who assume most risks of investing in realization of innovations. The given motivational complex is divided into two basic constituents: the complex of portfolio investors and creditors reasons (external crediting of innovative process) and the complex of entrepreneurs reasons (reinvestment, internal self-finance of the development).

In the first case of decision-making concerning the expedience of financing (introducing) the innovations corresponds to the subjective idea of a potential investor about the comparable profitability of investments, the estimation of which is carried out taking into account an alternative profitability, to the risk of investments, the level of competition in the financial market, subjective expectations of the investors. Eventually an integral factor, reflecting its state is so-called "pressure" of free investment capital, which is in the financial market and must prove the acceptable level of profit for its owners.

The innovative decision-making by an entrepreneur is usually to a great extent based on the personal qualities of an innovator (one's strength of fortitude, risk perceptive capability, intuition, resolution etc.), whose individual features predetermine the choice of concrete variants of ID. The ability of a businessman to provide susceptibility of internal environment of an enterprise to innovations, as well as to give an example for other, less skilled businessmen, and to stimulate them to copy for intensification of innovative processes most successful innovation ("clustering innovators") is of great importance. Thus it should be noted that possible innovations in most cases can occur and be accumulated during the objective process of science and technology development, regardless of innovative entrepreneurs (while the functions of an inventor and an entrepreneur are radically different). Therefore, the function of an innovative entrepreneur is the selection and purposeful realization of existing poşsibilities of improving the production.

The result of complex influence of the mentioned internal factors is made by an enterprise choice of a market potential development for increasing the competitiveness of an enterprise: creation of new efficient capacities for manufacturing new goods; creation of new, more productive production capacity for manufacturing goods of the current range; the expansion and increase of current production facilities and so on.

The expansion of market outlets and, as a result, increase of producers' income are the top (having a special purpose) incentive factors of innovative development. Such increase, on the one hand, becomes the source of rewarding the efforts of investors and indemnificating the risks of investment accepted by them, and, on the other hand, assists the formation of more optimistic vision of the expedience of the further financing of innovative projects. The market outlets expansion creates also considerable possibilities for exposing and realizing by the market players the existence of new (recent) requirements for goods and new improved production technique. The increase of social wealth owing to successful realization of innovative projects, in its turn, creates favourable preconditions for initiating the next cycle of innovative transformations, the motive forces of which can be the change of state priorities of socioeconomic development, the expansion of the market for goods and services, the emergence of new achievements of scientific and technological advance and others like that.

Innovative development is the difficult sequence of different phenomena and processes, related to the generating, selecting and introducing the innovations. An innovative cycle embraces the numerous spheres of public life (research, economic, socio-cultural, political and legal), within the limits of which the basic stages of innovative process are developing, namely: fundamental and applied scientific researches; forming of favourable sociocultural environment of innovative and investment activity;

forming the infrastructure of research activity; forming the infrastructure of IIA; forming the proper government control of IIA; the transfer of knowledge; the optimization of structure of initial production capabilities (potential) of enterprises; generating and selecting innovations; the introduction of innovations; the exposure and realization of new market opportunities; financing the innovation; the diffusion of innovations and the clusterization of innovative entrepreneurs. Each of these inherent stages is characterized by its own objective law stipulating the dynamics of corresponding organizational and economic, as well as socio-cultural processes which accompany ID, in the same way the cooperation and fruitful integration of various factors serving as motive forces of innovative process at its different stages are determined by the only individual character.

The peculiarities of forming the motivational mechanism of innovative and investment activity of enterprises at each stage of innovative development require additional cycle research.

References: 1. Пономаренко Є. В. Теоретичний підхід до вибору моделей інноваційного розвитку країн світу / Є. В. Пономаренко, О. В. Анненкова // Економіка розвитку. – 2012. – № 1(61). – С. 35–41. 2. Геєць В. Інноваційні перспективи України : монографія / В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семіноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с. 3. Геєць В. Характер перехідних процесів до економіки знання / В. Геєць // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 4–14. 4. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А. В. Гриньов. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 308 с. 5. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2003. – 278 с. 6. Кизим М. О. Високотехнологічний сектор економіки України і країн світу / О. М. Кизим, І. Ю. Матюшенко, В. І. Чередник // Проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 3–18. 7. Ресурсы инноваций: организационный, финансовый, административный / под ред. проф. И. П. Николаевой. – М. : Юнити-Дана, 2003. – 318 с. 8. Chukhray N. Forming an ecosystem of innovation / N. I. Chukhray // Економіка розвитку. – 2012. – No. 1(61). – С. 12–18. 9. Янсен Ф. Эпоха инноваций / Ф. Янсен. – М. : ИНФРА-М, 2002. – XII, 308 с. 10. Ganuschak-Efimenko L. M. The systems approach to the study of the transformation of models of innovation systems / L. M. Ganuschak-Efimenko // Actual Problems of Economics. – 2011. – No. 11(137). – P 19. 11. Vishnevsky V. P. Study ways of development of tax systems: neoclassical, institutional and evolutionary paradigm / V. P. Vishnevsky, O. V. Gournac, E. M. Vishnevskaya // Actual Problems of Economics. – 2011. – No. 11(137). – P. 9. 12. Sydorova A. V. Process innovations within the contemporary theory of innovations / A. V. Sydorova, O. A. Kurnosova // Actual Problems of Economics. – 2012. – No. 11(137). – Pp. 49–57.

References: 1. Ponomarenko Ye. V. Teoretychnyi pidkhid do vyboru modelei innovatsiinoho rozvytku krain svitu [Theoretical approach to selecting the models of innovative development of the world countries] / Ye. V. Ponomarenko, O. A. Annenkova // Economika rozvytku. – 2012. – No. 1(61). – Pp. 35–41. 2. Heets V. Innovatsiini perspektyvy Ukrainy [Innovative Perspectives of Ukraine] : monohrafiia / V. M. Heets, A. K. Kinakh, V. P. Seminozhenko. – Kh. : Konstanta, 2006. – 272 p. 3. Heets V. Kharakter perekhidnykh protsesiv do ekonomiky znannia [The nature of transition to the knowledge economy] / V. Heets // Ekonomika Ukrainy. – 2004. – No. 4. – Pp. 4–14. 4. Hrynov A. V. Innovatsiinyi rozvytok promyslovykh pidpryiemstv: kontseptsiia, metodolohiia stratehichne upravlinnia [Innovative development of industrial enterprises: concept, methodology, strategic management] / A. V. Hrynov. – Kh. : VD "INZHEK", 2003. – 308 p. 5. Illiashenko S. M. Upravlinnia innovatsiinym rozvytkom: problemy, kontseptsii, metody [Management of innovation development: problems, concepts, methods] / S. Illiashenko. – Sumy : VTD "Universytetska knyha", 2003. – 278 p. 6. Kyzym M. O. Vysokotekhnolohichnyi sektor ekonomiky Ukrainy i krain svity [The high-tech sector of Ukraine and world countries / M. O. Kyzym, I. Yu. Matiushenko, V. I. Cherednik // Problemy ekonomiky. – 2009. – No. 3. – Pp. 3–18. 7. Resursy innovatsiy: organizatsionnyy, finansovyy, administrativnyy [Resources of innovation: organizational, financial, administrative] / pod red. I. P. Nikolaevoy. – M. : Uniti-Dana, 2003. – 318 p. 8. Chukhray N. Forming an ecosystem of innovation / N. I. Chukhray // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1(61). – C. 12–18. 9. Yansen F. Epokha innovatsiy [Innovation Epoch] / F. Yansen. – M. : INFRA-M, 2002. – 308 p. 10. Ganuschak-Efimenko L. M. The systems approach to the study of the transformation of models of innovation systems / L. M. Ganuschak-Efimenko // Actual Problems of Economics. – 2011. – No. 11(137). – P 19. 11. Vishnevsky V. P. Study ways of development of tax systems: neoclassical, institutional and evolutionary paradigm / V. P. Vishnevsky, O. V. Gournac, E. M. Vishnevskaya // Actual Problems of Economics. – 2011. – No. 11(137). – P. 9. 12. Sydorova A. V. Process innovations within the contemporary theory of innovations / A. V. Sydorova, O. A. Kurnosova // Actual Problems of Economics. – 2012. – No. 11(137). – Pp. 49–57.

Information about the authors

O. Popov – Doctor of Science in Economics, Professor of Political Economy Department of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: kafpeco@hneu.edu.ua).

Y. Kalinina – graduate student of Political Economy Department of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: beautyyanakalinina@mail.ru).

Інформація про авторів

Попов Олександр Євгенович – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: kafpeco@hneu.edu.ua).

Калініна Яна Вікторівна – аспірант кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: beautyyanakalinina@mail.ru).

Информация об авторах

Попов Александр Евгеньевич – докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: kafpeco@hneu.edu.ua).

Калинина Яна Викторовна – аспирант кафедры политической экономии Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: beautyyanakalinina@mail.ru).

A double-blind peer review has been held.

Стаття надійшла до ред. 22.02.2013 р.

Чем более точна наука, тем больше можно из нее извлечь точных предсказаний.
А. Франс

Економіка підприємства та управління виробництвом

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 658.81:005.346

Пилипенко А. А.
Березовський К. М.

Визначено роль маркетингового управління в життєдіяльності промислового підприємства. Запропоновано етапи побудови системи маркетингового управління підприємством, адаптовані до умов промислових ринків. Обґрунтовано систему концептуальних положень синтезу маркетингового управління підприємством. Визначено склад та структуру елементів системи маркетингового управління промисловим підприємством (СМУПП) через їх співвіднесення з архітектурним описом підприємства та виконуваними підприємством практиками діяльності. Обґрунтовано складові забезпечення життєздатності СМУПП із виділенням як головної складової консолідованої інформації. Подано підхід до формування й узгодженого застосування динамічної, структурної та функціональної моделей системи маркетингового управління.

Ключові слова: система маркетингового управління, промислові ринки, архітектурний опис, практики діяльності.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

УДК 658.81:005.346

Пилипенко А. А.
Березовский К. М.

Определена роль маркетингового управления в жизнедеятельности промышленного предприятия. Предложены этапы построения системы маркетингового управления предприятием, адаптированные к условиям промышленных рынков. Обоснована система концептуальных положений синтеза маркетингового управления предприятием. Разработаны состав и структура элементов системы маркетингового управления промышленным предприятием (СМУПП) через их соотнесение с архитектурным описанием предприятия и выполняемыми предприятием практиками деятельности. Обоснованы элементы обеспечения жизнеспособности СМУПП через выделение в качестве главной

© Пилипенко А. А., Березовський К. М., "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

составляющей консолидированной информации. Представлен подход к формированию и согласованному применению динамической, структурной и функциональной моделей системы маркетингового управления.

Ключевые слова: система маркетингового управления, промышленные рынки, архитектурное описание, практики деятельности.

THE CONCEPTUAL FRAMEWORK OF ORGANIZING MARKETING MANAGEMENT FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES

UDC 658.81:005.346

A. Pylypenko
K. Berezovskyi

The role of marketing management in the activity of an industrial enterprise is determined. The stages of building a system of enterprise marketing management are proposed. The authors' proposals are adapted to the conditions of industrial markets. The conceptual framework of organizing marketing management for industrial enterprises is developed. The composition and structure of elements in the system of industrial enterprises marketing management (SIEMM) are developed through the elements of the SIEMM related to the enterprise's architectural descriptions and to the enterprise's practices. The components of the SIEMM's viability are justified. Consolidated information is selected as the main component of the SIEMM. The approach to the development and consistent application of dynamic, structural and functional models of marketing management system is presented.

Keywords: marketing management, industrial markets, architectural representation, practices.

В останні роки майже всі наукові дослідження розглядають діяльність промислових підприємств у контексті подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи. Як правило, при цьому аспекти маркетингової діяльності представлялися через призму адаптування до ускладнення умов господарювання. Це не є цілком правильним підходом. Саме маркетинг слід розглядати як головний інструмент антикризового управління підприємства, оскільки прогнозування та управління виведеною на ринок споживчою цінністю дозволяють підприємству не потрапити на траєкторію кризового розвитку. Зрозуміло, що подібний підхід до розуміння маркетингу вимагає зміни в його організації та підпорядкуванні всіх підсистем підприємства маркетинговій парадигмі.

Для забезпечення доведеності авторських розробок формування системи маркетингового управління промисловим підприємством (СМУПП) було використано широкий пласт наукових дисциплін, таких, як: теорія управління та маркетингу [1; 2] (обґрунтування переліку й змістовного наповнення функцій СМУПП), системний аналіз [3] (визначення складових елементів СМУПП та їх синтезу), теорія організації [4] (обґрунтування зв'язку між відібраними елементами СМУПП), синергетика [5] (для досягнення взаємоузгодженого розвитку підприємства в розрізі різних областей виникнення стратегічної відповідності), кібернетика (для розробки контурів і моделей управлінського циклу), стратегічний маркетинг-менеджмент [1; 6] (для ідентифікації цільової орієнтованості СМУПП), консолідація інформації [7; 8] (для моніторингу відхилень від траєкторії розвиту та відслідковування впливу потоку подій на реалізацію маркетингової функції підприємства), економіко-математичне та імітаційне моделювання [9] (для прогнозування динаміки реалізації окремих функцій СМУПП, категорування форм її організації та формалізацій предметної області маркетингового управління), логістика [10] (для динамічного опису бізнес-процесів виведення на ринок споживчої цінності) тощо.

Метою статті є розвиток теоретико-методичних та концептуальних основ організації маркетингового управління промисловим підприємством. Означене формулювання мети статті дозволяє визначити гіпотезу даного дослідження, доведеність якої враховує превалюючу зараз концепцію ринкової орієнтації діяльності промислових підприємств та будується на сучасних здобутках теорії стратегічного маркетингу й суміжних із нею наукових дисциплін. Змістовно авторська гіпотеза полягає в тому, що оскільки глобалізація ринкового середовища вимагає належної трансформації систем управління суб'єктів господарювання, то таку трансформацію слід ґрунтувати на орієнтації всіх використовуваних та розподілених у рамках сервісно-архітектурного подання практик діяльності на засади маркетингу та додаванні до формованих систем управління властивостей рекурсивності (циклічності), нелінійності, синергійності, орієнтованості на максимізацію рівня стратегічної відповідності підприємства запитам ринку та проактивного врахування впливу системних подій. Реалізація означеної гіпотези вимагає формування нових і вдосконалення існуючих інструментів маркетингової діяльності, що відображено у запропонованій системі концептуальних положень.

Положення 1. Для забезпечення високої ефективності діяльності промислового підприємства та підтримки обраної траєкторії його розвитку необхідно враховувати зростаюче значення та об'єктивну трансформацію змісту

функції маркетингу, яка відбувається під впливом тенденцій інтернаціоналізації середовища господарювання та відповідного підсилення прояву особливих параметрів організації глобалізованих ринків B2B взаємодії.

Об'єктивно існуючий прояв глобалізаційних процесів протікає з одночасним удосконаленням використовуваних підприємством концепцій менеджменту та прийняттям нових правил присутності на ринку. Оскільки предметом дослідження обрано промислові підприємства, слід зробити наголос на необхідності обов'язкового врахування відмітних рис та особливостей промислового маркетингу (маркетингу присутніх на B2B ринках підприємств), які значно підсилюються під час глобалізації. Необхідно здійснити агрегацію цих особливостей до таких: технічна складність продукту, наявність значної взаємозалежності у відносинах "продавець – покупець", складність реалізації бізнес-процесів (процесів постачання та закупівель), залежність маркетингу від змістовного наповнення інших функцій управління. Оскільки ж означені трансформації умов присутності на B2B ринках мають вплив на господарську діяльність підприємства в цілому, стає доречним говорити про переорієнтацію підприємств на засади маркетингового управління.

Положення 2. Для визначення особливостей розуміння змісту поняття "маркетингове управління" пропонується використовувати підхід, коли діяльність кожного підприємства представляється як сукупність різних груп описів (такий підхід відповідає дисципліні "Системна інженерія" [3; 11; 12]). Отже, орієнтування на маркетингові принципи відбувається в розрізі елементів кожного такого опису підприємства: процесного, функціонального, структурного, організаційного, інституціонального, логістичного тощо. Відповідно, можна стверджувати про доцільність застосування "архітектурних" стандартів ISO 42010 [13] і ISO 15288 [14] до синтезу системи маркетингового управління.

Зараз набуває розповсюдження підхід, коли моделювання діяльності підприємства будується не навколо виконуваних ним процесів, а в межах опису певних груп стандартизованих дій, які відповідно до ISO 15288 [14] трактуються як практики діяльності чи як практики життєвого циклу. У такому випадку будь-який процес створення споживчої цінності розглядається як узгоджена сукупність практик (оскільки референтний перелік таких практик наведено в ISO 15288, їх детальний розгляд винесено за рамки статті) як видів діяльності, що виконуються з певного роду вимогами. Отже, орієнтація підприємства на формування системи маркетингового управління передбачає, що вимоги до реалізації означених видів діяльності формуватимуться з використанням маркетингових принципів. Відповідно, всі виділені на підприємстві практики при їхньому розподілі за рівнями архітектурного опису (інструментарій такого розподілу формалізований в ISO 42010) повинні підкорятися маркетинговому підходу. Оскільки процес створення цінності за такого підходу розглядається як діяльність, розподілена на практики, а практики будуються з оглядом на засади маркетингу, відбувається формування саме маркетингового управління.

Слід звернути увагу, що використання "архітектурного підходу" не є розповсюдженою практикою у дослідженнях національних вчених-економістів, хоча в закордонній науковій думці [8; 15] існує доволі широкий пласт досліджень і стандартів, які оперують поняттями "архітектура підприємства", "бізнес-архітектура", "архітектура діяльності" тощо. У загальному вигляді під архітектурою розуміють "фундаментальну організацію системи, закладену в її компоненти, та принципів її дизайну та еволюції" [3]. Існує певна кількість підходів до опису архітектури підприємства, які узагальнені у "зводі знань з архітектури підприємства" [12], який виступає у статусі признаного на міжнародному рівні стандарту. При цьому найбільш вживаними за кількістю згадувань (метою є не детальний розгляд наявних архітектурних нотацій, а визначення доречності їх використання при синтезі СМУПП) є подані в табл. 1.

Таблиця 1

Складові елементи архітектурного опису підприємства

Нотація	Агреговані групи описів (структурні елементи множини *{AP}*)
Strategic Architecture Model [12]	Бізнес-функції. Дані. Бізнес-компоненти. Проекти. Технології. Прикладні системи. Бізнес-процеси. Організація. Цілі та задачі. Інфраструктура
Business Architecture Body of Knowledge	Бізнес-процеси. Можливості (спроможності ведення бізнесу). Контекст. Технології та концепції. Дані. Організаційні підрозділи та ролі. Бізнес-правила
Архітектурна схема підриємства Дж. Захмана [12]	Активи. Хід робіт як трансформаційний процес. Розподільні мережі. Відповідальність та повноваження (ролі та робочі продукти). Часові цикли (замінено з життєвих циклів). Наміри діяльності та мотивація. Інформація (у старій версії стандарту – дані)
Бізнес-модель А. Остервальдера [9]	Споживчі сегменти. Ціннісні пропозиції. Канали збуту. Взаємовідносини з клієнтами. Потоки надходження доходів. Ключові ресурси. Ключові види діяльності. Ключові партнери. Структура витрат
Value Delivery Modeling Language (VDML)	Компетенції, можливості та ключові бізнес-процеси. Мережа взаємовідносин із субконтракторами та партнерами. Споживачі цінності та клієнти. Дистрибуційні потоки. Логістичні потоки (потоки створення цінності). Формула визначення прибутку та структура витрат. Споживчі сегменти. Потоки надходження доходів
Функціональна інфраструктура TOGAF [16]	Цілі та задачі. Продукти та бізнес-сервіси. Система процесів та функцій. Актори та їх ролі. Організаційні одиниці. Події. Географічне місце розташування
ISO 42010 [13]	Набір інструментальних засобів та правил їх використання. Стейкхолдери (зацікавлені в роботі системи особи). Інтерес. Угоди з конструювання (правила інтерпретації запитів стейкхолдерів та втілення цих запитів у конструкції системи). Правила узгодження суперечностей у запитах стейкхолдерів. Формалізація предметної області за допомогою різних груп описів

Положення 3. Розширення проявів і впливів глобалізації вимагає переходу до нелінійного маркетингового управління промисловими підприємствами, що можливо шляхом накладання на всі виконувані підприємством практики життєвого циклу (види діяльності за ISO 15288) параметрів конфігурування та складових його архітектурного опису маркетингової орієнтації.

Переорієнтація діяльності підприємства на засади маркетингового управління вимагає визначення чіткого розуміння змісту такого управління та особливостей його впровадження (переходу до такого управління) на підприємстві. При усвідомленні змісту маркетингового управління деякі автори співвідносять його з окремими складовими чи параметрами функціонування підприємства, не

здійснюючи при цьому (або не роблячи акцент) підпорядкування всіх процесів підприємства маркетинговому підходу. Тому слід звернутися до розробок Клейнера Б. Г. [2], в яких вводиться поняття "мінімальний склад соціально-економічної системи", до якого відносять основні змістовні складові опису підприємства. Сутнісно цю розробку можна розглядати як архітектурний опис підприємства, подібний до поданого в табл. 1 (хоча вона й не оформлена у вигляді відповідного стандарту). Орієнтуючись на означену пропозицію, на рис. 1 наведено варіант реалізації пропозицій щодо "накладення" маркетингових принципів на діяльність підприємства (при цьому передбачено, що визначені стандартом ISO 15288 практики життєвого циклу підприємства співвідносяться/розподіляються в рамках означених складових мінімальної конфігурації підприємства).

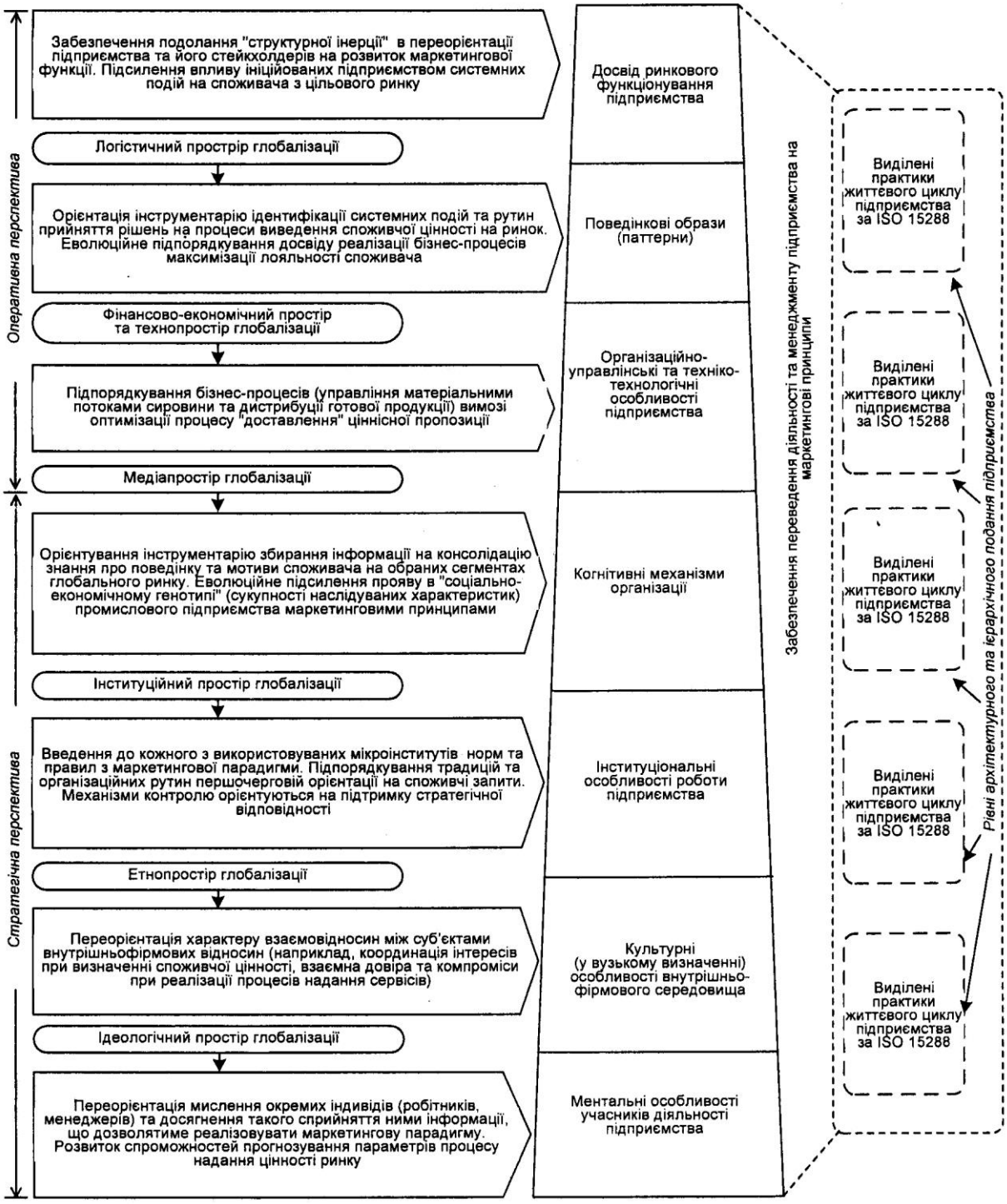


Рис. 1. **Напрями забезпечення маркетингової орієнтації діяльності та менеджменту промислового підприємства**

Означений підхід до забезпечення маркетингової орієнтації діяльності та менеджменту підприємства обов'язково повинен розглядатися в динамічному контексті. Отже, оскільки реалізація означених на рис. 1 напрямів трансформації елементів конфігурування підприємства відбувається не в певний момент часу, а в еволюційному (а за необхідністю – революційному) режимі, то й "накладення" маркетингових принципів має відповідати нелінійності розвитку підприємства, коли змістовне наповнення практик діяльності та складових конфігурації підприємства визначається ступенем досягнення стратегічної відповідності підприємства.

Положення 4. Досягнення маркетингової орієнтації діяльності та менеджменту підприємства реалізується через формування відповідної системи маркетингового управління, основу впровадження якої становить узгоджене застосування динамічної, структурної та функціональної моделей.

З огляду на доволі широке теоретичне підґрунтя для створення й використання СМУПП в агрегованому вигляді слід представити її в розрізі трьох вимірів, кожен з яких трактуватиметься як певна модель СМУПП. До таких вимірів пропонується віднести: динамічний (динамічна модель СМУПП базуватиметься на кібернетичних принципах і розкриватиме логіку розробки й реалізації керівних впливів), структурний (структурна модель СМУПП розкриватиме перелік елементів формованої системи та зв'язки між ними за умови співвіднесення таких елементів з одним зі стандартів архітектурного опису підприємства, що поданий у табл. 1) та функціональний (функціональна модель СМУПП відображатиме особливості трансформації змісту та логіку реалізації функцій управлінського циклу). Зрозуміло, що комплексність СМУПП вимагає узгодженого використання означених моделей. Тому, перш за все, слід визначитись зі складом елементів СМУПП та відмінностями їх змістовного наповнення, які висуваються маркетинговою організацією підприємства. Запропонований перелік елементів СМУПП, формування якого ґрунтувалось на монографічному методі дослідження відносно наведеного переліку наукових дисциплін, подано в табл. 2.

Таблиця 2

Характеристика елементів та процесів синтезу системи маркетингового управління підприємством

Елемент СМУПП	Позначення	Характеристика елементу в умовах глобалізації та відмінності авторських пропозицій	Особливості формування елементу в процесі синтезу СМУПП
1	2	3	4
1. Відображення структурного зрізу системи маркетингового управління промисловим підприємством			
1.1. Суб'єкт управління	*СУ*	Виділені відповідно до ISO 9000 "хазяїва" процесів виведення споживчої цінності на ринок (суб'єкти реалізації сервісу) та управлінський персонал, який відповідає за реалізацію практик життєвого циклу підприємства, виділених у рамках ISO 15288	На стратегічному рівні перегляд суб'єкта СМУПП здійснює вище керівництво підприємства при залученні консультантів
1.2. Забезпечення СМУПП	*ЗБ*	Реалізація керівних впливів вимагає вироблення різного роду забезпечення: фінансового (обґрунтування витрат на маркетинг), соціального (трансляція настанов маркетингового управління за рівнями корпоративної культури), інформаційного (консолідація маркетингової інформації), нормативно-правового (фіксація мікроінститутів підприємства), організаційного (опис форми реалізації СМУПП)	Обґрунтування складу та характеристик окремих елементів забезпечення СМУПП відбувається в рамках відбору з переліку елементів, які дозволяють ідентифікувати підприємство в ринковому середовищі (макроінститутів)
2. Сервісно-орієнтоване подання об'єкта маркетингового управління			
2.1. Об'єкт управління	*ОУ*	Діяльність підприємства, виражена через систему бізнес-процесів надання цінності, які за своєю сутністю трактуються як сервіси (*ОУ = <ПР, АР, БП>*)	
2.1.1. Практики життєвого циклу підприємства	*ПЖ*	Визначений відповідно до вимог ISO 15288 перелік конкретних видів діяльності (системи діяльності різного роду стратегічних бізнес-одиниць у складі підприємства)	Змістовне трансформування вимог щодо корисного результату реалізації певної практики
2.1.2. Бізнес-процеси надання сервісів	*БП*	Мета будь-якого бізнес-процесу зводиться до надання цінності споживачу. Безпосередньо бізнес-процес розглядається як сукупність практик, які виконують певні економічні об'єкти в межах системи ролей (ролі в рамках *{ЗБ}* як інституціональне забезпечення)	Перегляд параметрів бізнес-процесів через трансформацію настанов і елементів архітектурного опису підприємства
2.1.3. Архітектурна модель підприємства	*АР*	Деталізація високорівневого опису концепції та бачення підприємства в глобальному ринковому оточенні. В умовах конкретного підприємства реалізується через змістовне наповнення елементів одного з "архітектурних стандартів", що наведені в табл. 1	Синтез СМУПП має забезпечувати постійний перегляд бачення підприємства та корегування його під впливом тенденцій глобалізації
3. Імперативи реалізації та досягнення цільової орієнтованості маркетингового управління промисловим підприємством			
3. Імперативи реалізації	*ІР*	Реалізація маркетингового управління відбувається в рамках визначення певного концептуального підґрунтя (переліку нормативів, які не підлягають обговоренню, та "рецептів поведінки"), яке дозволяє досягти бажаних характеристик підприємства та його ринкового позиціонування при мінімальній кількості керівних впливів (*ІР = <Ц, ПР, ФН>*)	
3.1. Цілі та задачі	*Ц*	Система стратегічних та оперативних цілей підприємства, які характеризують траєкторії його функціонування та розвитку	Циклічний перегляд дерева цілей відповідно до нового аттрактора
3.2. Принципи реалізації маркетингового управління	*ПР*	Принципи, правила та політики досягнення маркетингової орієнтації підприємства, розширені принципом ізоморфізму, нелінійності та синергійності (обрані настанови маркетингової парадигми, які поширюються між практиками життєвого циклу та за рівнями архітектури)	Синтез СМУПП передбачає рекурсивне фіксування вимог до неї. Відбір вимог здійснюється через циклічний відбір кращих практик життєвого циклу
3.3. Функції	*ФН*	Види управлінської діяльності, спрямовані на маркетингово-орієнтовані практики життєвого циклу	
4. Динамічні характеристики реалізації керівних впливів			
4.1. Інструменти впливу	*ІУ*	Управлінський інструментарій, який забезпечує розробку й реалізацію рішень щодо впливу суб'єкта управління на об'єкт управління	Відбір управлінських інструментів у кожному циклі синтезу СМУПП

Закінчення табл. 2

1	2	3	4
4.2. Модельний базис	*МБ*	Різного роду моделі об'єкта управління чи перебігу процесу реалізації керівного впливу, в яких описується взаємодія важелів та інструментів реалізації управлінського впливу (через відображення *МБ: ІУ → ВУ*)	
4.3. Важелі спрямування керівних впливів			
4.3. Важелі управлінського впливу	*ВУ*	Розуміються як перелік показників, вплив на рівень та динаміку яких приводить до корегування траєкторії розвитку підприємства (*ВУ = <СВ, МП, ПП>*)	Корегування відібраних для реалізації управлінських впливів показників та критеріїв
4.3.1. Напрями та ступінь досягнення стратегічної відповідності	*СВ*	Реалізація контуру управління за відхиленнями (різниця між бажаним та фактичним рівнем стратегічної відповідності визначається як стратегічний розрив, що включається до контурів від'ємних зворотних зв'язків), коли діяльність СМУПП орієнтована на досягнення запланованого стану	Синтез СМУПП передбачає визначення напрямів виникнення стратегічної відповідності, у рамках дотримання яких оптимізується розподіл ресурсів між сервісами
4.3.2. Потенціал маркетингу	*МП*	Рівень розвитку маркетингового потенціалу розглядається як критерій доречності прийняття певних управлінських рішень та як критерій якості організації й роботи СМУПП	
4.3.3. Елементи потоку подій	*ПП*	Реалізація в СМУПП контуру управління за збудженнями, коли кожна зафіксована системна подія спричиняє розробку певного роду реакції та дії з корегування траєкторії розвитку	У кожному циклі синтезу СМУПП відбувається перегляд складу системних подій для моніторингу
5. Характеристики ефективності та якості організації СМУПП			
5.1. Критерій ефективності СМУПП	–	Максимізація співвідношення між сукупними доходами й витратами від реалізації процесів надання сервісу за всіма рівнями архітектурного опису підприємства	Оцінка ідеальності методом SLCA (максимізація співвідношення корисних і шкідливих факторів розплати за виконання корисних функцій) до й після організації
5.2. Критерій якості організації	–	Розкриваються в рамках адаптивності, гнучкості, надійності та економічності реалізації функції управління в СМУПП	

Особливістю табл. 2 є врахування процесів формування (синтезу) та використання СМУПП. Це зроблено для врахування нелінійності маркетингового управління та рекурентного підходу до синтезу СМУПП. Для отримання більш формалізованого подання СМУПП слід визначити її у вигляді кортежів (1) та (2), які складатимуться з наведених у табл. 2 елементів. Означені кортежі розглядатимуться як структурна модель СМУПП.

Оскільки елементи даної моделі, як буде показано далі, входитимуть до динамічної та функціональної моделі СМУПП, то й буде виконуватися умова взаємоузгодженості моделей СМУПП.

$$СМУПП = < СУ, ОУ, ЗБ, ІР, ІУ, МБ, ВУ >; \quad (1)$$

$$СМУПП = < СУ, ГЖ, АР, БП, ЗБ, Ц, ПР, ФН, ІУ, МБ, СВ, МП, ПП >. \quad (2)$$

Змістовно означений формулою (1) кортеж відповідає загальноприйнятому трактуванню управління через цілеспрямований вплив суб'єкта управління на об'єкт управління. Відмінність авторських пропозицій міститься не у визначенні чи структуруванні елементів СМУПП, а в підході щодо їх змістовного наповнення та визначення особливостей процесу синтезу СМУПП відносно кожного елементу кортежу (1).

Положення 5. Упровадження системи маркетингового управління в практику діяльності промислового підприємства потребує належної її організації, яка реалізується через відповідний контур синтезу системи маркетингового управління. Такий процес організації СМУПП реалізується у вигляді встановленої й циклічно виконуваної послідовності дій, у рамках яких відбувається змістовна ідентифікація функцій маркетингового управління (у рамках формування функціональної моделі СМУПП).

Послідовне й ефективне об'єднання означених у розроблених концептуальних положеннях складових в єдиний процес утворює комплексну систему маркетингового управління діяльністю підприємства. Дана система здійснюватиме цілеспрямований вплив на логістичні потоки й забезпечуватиме міжфункціональне координування бізнес-процесів підприємства. У процесі синтезу СМУПП відбувається змістовна ідентифікація функцій маркетингового управління та проводиться їх співвіднесення з практиками життєвого циклу підприємства, сукупність яких утворює систему бізнес-процесів надання сервісів із виведення на ринок споживчої цінності. При цьому утворюється процесно-функціональне подання діяльності підприємства, яке пропонується трактувати як функціональну модель СМУПП.

Положення 6. Основу конкурентного позиціонування підприємства та цільове підґрунтя для СМУПП становить рівень стратегічної відповідності підприємства, яка диференціюється в рамках континууму "локальність – глобальність" та розподіляється на внутрішню й зовнішню. Упровадження до СМУПП системи оцінювання стратегічної відповідності дозволить забезпечити проактивне реагування на системні виклики та відобразити позицію підприємства в карті проблем маркетингового управління.

Досягнення підприємством стратегічної відповідності, яка в кортежі (2) формалізована множиною *{СВ}*, є відображенням його конкурентної позиції. У рамках напрямів виникнення стратегічної відповідності потрібно формувати гілки дерева цілей підприємства та визначати можливі фактори загрози як для діяльності підприємства, так і для реалізації маркетингової функції (тут можна говорити про доречність подання негативних факторів у вигляді карти проблем маркетингового управління). У загальному розумінні стратегічну відповідність можна трактувати як дотримання балансу між стратегічними цілями фірми й можливостями у сфері маркетингу, як відповідність управлінських дій стратегічним цілям компанії та як відповідність можливостей підприємства вимогам ринку.

Положення 7. Урахування параметрів потоку подій та нелінійності ринку вимагає розробки динамічної моделі СМУПП, яка базуватиметься на кібернетичних принципах реалізації керівних впливів суб'єкта управління на об'єкт управління. Визначення контурів управління як динамічну модель дозволяє ввести до таких контурів параметри стратегічної відповідності та складові архітектурного опису підприємства.

Надаючи характеристику даного положення, слід прийняти доречним введення критерію мінімізації обсягів керівних впливів для досягнення бажаного цільового стану

підприємства. Відповідно, у розрізі запропонованого формулою (1) структурованого подання СМУПП на рис. 2 подано схему процесу маркетингового управління. Необхідно відзначити, що виділяються контури безпосередньо маркетингового управління, яке розподіляється на тактичне/оперативне та стратегічне, та контур рекурсивного синтезу системи маркетингового управління. Окрему увагу слід звернути на виділення субконтуру консолідації маркетингової інформації, який має вплив на використання трьох означених контурів.

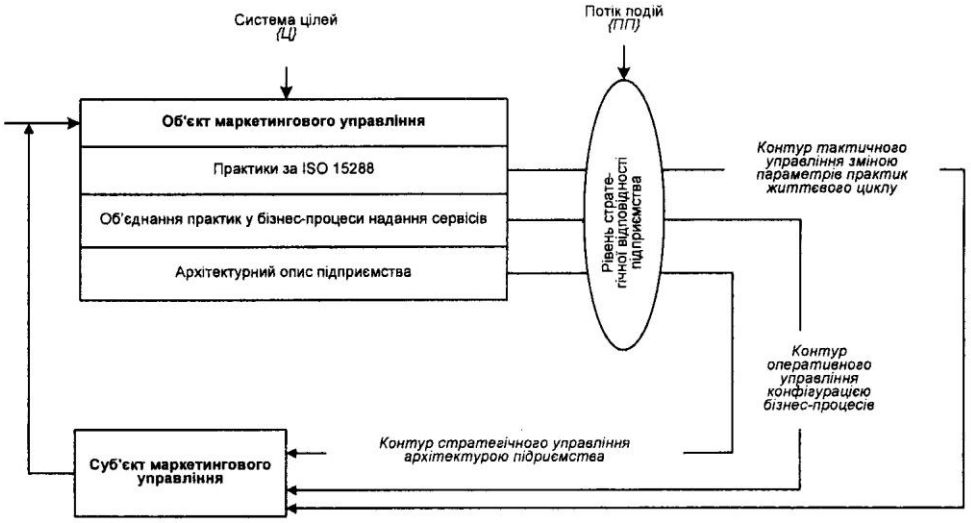


Рис. 2. **Кібернетична схема подання СМУПП**

Положення 8. Для забезпечення роботи СМУПП необхідне впровадження контуру консолідації маркетингової інформації, призначеного для фіксування потоку подій та оцінювання рівня стратегічної відповідності.

Цілком природно, що функціонування СМУПП потребує належного інформаційного забезпечення, яке пропонується базувати на процедурах консолідації інформації (на використанні методології Business Intelligence та її поданні як процесу перетворення даних у знання про бізнес для підтримки прийняття неформалізованих рішень). Упровадження процедур консолідації має давати певні переваги в конкурентній боротьбі саме через покращення якості ідентифікації рівня стратегічної відповідності.

Таким чином, у статті висвітлено підхід до синтезу системи маркетингового управління промисловим підприємством, орієнтований на накладення маркетингових принципів на всі виконувані підприємством практики діяльності та організаційні рутини. Реалізацію означеного підходу здійснено на підґрунті проведення семантичного аналізу поняття "маркетингове управління" та доведення доречності використання архітектурного підходу при організації управління діяльністю підприємства. Окрім цього, було розглянуто особливості використання сервісно-орієнтованого підходу відносно промислового підприємства на глобальному ринку та запропоновано розглядати діяльність контурів маркетингового управління як перерозподіл ресурсів, що забезпечують реалізацію сервісів. Разом із тим потребує проведення подальших досліджень створення референтних переліків таких практик та визначення особливостей трансформації їх змісту в умовах маркетингової парадигми.

References: 1. Kotler P. Marketing Management / P. Kotler, K. Lane. – 14th edition. – London : Prentice Hall, 2011. – 812 p. 2. Kleiner G. B. A new theory of economic systems and its application to economic policy studies / G. B. Kleiner. – Токуо : Hitotsubashi University, 2009. – 30 p. 3. Dickerson C. Architecture and principles of systems engineering / C. Dickerson, D. N. Mavris. – New York : CRC Press, 2010. – 498 p. 4. Chase R. B. Operations management for competitive advantage / R. B. Chase, N. J. Aquilano, F. R. Jacobs. – Baston : McGraw-Hill Irwin, 2001. – 764 p. 5. Ruth M. Dynamic Modeling Systems for Business Management / M. Ruth, B. Hannon. – New York : Springer, 2004. – 324 p. 6. Korzh M. V. Globalization and internationalization as preconditions for transformation of enterprise marketing management / M. V. Korzh, S. A. Zhukov // Actual Problems of Economics. – 2012. – No. 129(3). – Pp. 64–71. 7. Bhansali N. Strategic data warehousing: achieving alignment with business / N. Bhansali. – London : Taylor and Francis Group, 2010. – 200 p. 8. Using enterprise architecture analysis and interview data to estimate service response time / P. Närman, H. Holm, M. Ekstedt et al. // Journal of Strategic Information Systems. – 2013. – No. 22(1). – Pp. 70–85. 9. Osterwalder A. Business Model Generation / A. Osterwalder, Y. Pigneur. – New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2010. – 288 p. 10. Applied SOA. Service-Oriented Architecture and Design Strategies / M. Rosen, B. Lublinsky, K. T. Smith et al. – Greenwich : Wiley Publishing, Inc., 2008. – 600 p. 11. Chitu I. B. Consultancy services in marketing and management – Growth factor of competitiveness for small and medium enterprises / I. B. Chitu, A. S. Tecău // Journal of Applied Economic Sciences. – 2012. – No. 7(4). – Pp. 373–379. 12. Finkelstein C. Enterprise Architecture for Integration: Rapid Delivery Methods and Technologies / C. Finkelstein. – Boston : Artech House, 2006. – 540 p. 13. ISO 42010 "Systems and software engineering – Architecture description" [Electronic resource]. – Access mode : http://www.isoarchitecture.org/ieee-1471/. 14. ISO/IEC 15288:2008 Systems and software engineering – System life cycle processes [Electronic resource]. – Access mode : http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=43564. 15. Wu X. A marketing management model based on enterprise resource theory / X. Wu // Journal of Theoretical and Applied Information Technology. – 2012. – No. 46(2). – Pp. 910–914. 16. TOGAF 9 Foundation Study Guide / prepared by R. Harrison of Stratton Edge Consulting. – Amsterdam : The Open Group, 2009. – 265 p.

Інформація про авторів

Пилипенко Андрій Анатолійович – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: aapil@ukr.net).

Березовський Кирило Михайлович – аспірант кафедри бухгалтерського обліку Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: kafacco@hneu.edu.ua).

Информация об авторах

Пилипенко Андрей Анатольевич – докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: aapil@ukr.net).

Березовский Кирилл Михайлович – аспирант кафедры бухгалтерского учета Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: kafacco@hneu.edu.ua).

Information about the authors

A. Pylypenko – Doctor of Science in Economics, Professor, Head of Accounting Department of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: aapil@ukr.net).

K. Berezovskyi – postgraduate student of Accounting Department of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: kafacco@hneu.edu.ua).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Орлов П. А.

Стаття надійшла до ред.
27.02.2013 р.

THE ROLE OF BEHAVIORAL FINANCE IN ENTERPRISE MANAGEMENT

UDC 330.16

A. Dioba

The definition of the concept of "behavioral finance" has been given, the historical development of theoretical approaches to its definition has been represented. It has been emphasized that studying the concepts of behavioral finance, traditional finance is still the centerpiece, though the behavioral aspects of psychology and sociology are the integral catalysts within this field of study. It has been mentioned that the foundation of behavioral finance can be considered as the prospect theory, which states that managers are risk-seeking in the domain of losses and risk-averse in the domain of gains. The use of decomposition methods of prospect theory and the theory of expected utility, intended for decision analysis under uncertainty at Ukrainian enterprises have been proved to be reasonable.

Keywords: financial psychology, prospect theory, behavioral economics, irrational behavior, industrial enterprises.

РОЛЬ ПОВЕДІНКОВИХ ФІНАНСІВ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 330.16

Діоба А. В.

Наведено визначення поняття "поведінкові фінанси" та показано історичний розвиток теоретичних підходів до його визначення. Підкреслено, що поняття традиційних фінансів є центральним у цій галузі досліджень, при цьому поведінкові аспекти психології та соціології є невід'ємними складовими та слугують каталізаторами її розвитку. Зазначено, що теорія перспектив розглядається як основа поведінкових фінансів. Доведено, що на українських підприємствах доцільним є використання декомпозиційних методів теорії очікуваної корисності та теорії перспектив, які призначені для вирішення завдань обґрунтування та прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності.

Ключові слова: фінансова психологія, теорія перспектив, поведінкова економіка, ірраціональна поведінка, промислові підприємства.

© A. Dioba, "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

РОЛЬ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

УДК 330.16

Диоба А. В.

Дано определение понятия "поведенческие финансы" и представлено историческое развитие теоретических подходов к его определению. Подчеркнуто, что понятие традиционных финансов является центральным в этой области исследований, при этом поведенческие аспекты психологии и социологии являются неотъемлемыми составляющими и служат катализаторами ее развития. Доказано, что теория перспектив рассматривается как основа поведенческих финансов. Обосновано, что на украинских предприятиях целесообразно использование декомпозиционных методов теории ожидаемой полезности и теории перспектив, предназначенных для решения задач принятия управленческих решений в условиях неопределенности.

Ключевые слова: финансовая психология, теория перспектив, поведенческая экономика, иррациональное поведение, промышленные предприятия.

Taking into account the overcoming of the global financial crisis consequences the management of industrial enterprises needs to apply the behavioral concepts. Behavioral economics studies the psychological and sociological factors that influence the decision-making process of individuals, groups, and organizations. Today's enterprise management needs to focus more acutely on why a manager makes this or that decision and whether behavior needs to be modified or adapted. If they can successfully accomplish this task, the company's planned results will be achieved. This determines the urgency of applying the behavioral methods in the finance decision-making processes at the industrial enterprises in Ukraine.

The results of complex analysis of the scientific literature suggest that many scholars and authors have given their own interpretation and definition of the behavioral economics. The works of researchers who have begun to examine the issue of behavioral finance include the ones by Ricciardi V. H., K. Simon, H. Shefrin, Thaler R. H., S. Mullainathan, M. Pompian, B. Bruce, Wakker P. P., D. Kahneman and others. However, despite the attained level of the scientific research of the field, the unique approach to decision-making providing productive enterprise activity on the basis of behavioral finance's methods is absent so far [1 – 11].

The purpose of the article is in theoretical and methodical justification of feasibility of using the methods of behavioral finance in enterprise management.

The emerging field of behavioral finance investigates the psychological and sociological issues that influence the decision-making process of individuals, groups, and organizations [1]. Discussions of behavioral finance appear in the literature in various forms and viewpoints. In the literature written on behavioral finance there are many different interpretations and meanings of the term. The selection process for discussing the specific viewpoints and definitions of behavioral finance is based on the professional background of the scholar [1].

Behavioral finance burgeoned when the advances made by psychologists came to the attention of economists [2]. H. Shefrin defines the concept of behavioral finance as the study of how psychology affects finance. Psychology is the basis for human desires, goals, and motivations [2]. However, it should be noted when studying the concepts of behavioral finance that traditional finance is still the centerpiece, though the behavioral aspects of psychology and sociology are the integral catalysts within this field of study. Therefore, applying the behavioral finance principles in the enterprise management should be based on the understanding of the concepts of psychology, sociology, and finance in order to become acquainted with overall concepts of behavioral finance [1]. As V. Ricciardi and Simon H. K. noted in their paper, behavioral finance attempts to explain and increase understanding of the reasoning patterns of managers, including the emotional processes and the degree to which they influence the decision-making process. Essentially, behavioral finance makes an attempt to explain the what, why, and how of finance, from a human perspective [1]. Thus behavioral finance can be commonly defined as "the application of psychology to finance". It studies the human side of financial decision-making.

From the very beginning, behavioral finance has benefited mainly from experimental research questioning the existence of the rational economic man. Economics traditionally conceptualizes a world populated by calculating, unemotional maximizers that have been dubbed Homo economicus. Thaler R. H. observes, that the standard economic framework ignores or rules out virtually all the behavior studied by cognitive and social psychologists [3]. M. Pompian emphasizes, that stemming from neoclassical economies, Homo economicus is a simple model of human economic behavior, which assumes that principles of perfect self-interest, perfect rationality, and perfect information govern economic decisions by individuals. Like the efficient market hypothesis these versions share the core assumption that humans are "rational maximizers" who are purely self-interested and make perfectly rational economic decisions [1; 3].

Thus it can be concluded that the benefits of using the concept of rational economics are the following: it makes economic analysis relatively simple; it allows economists to quantify their findings, making their work more elegant and easier to digest. If humans are perfectly rational, possessing perfect information and perfect self-interest, then perhaps their behavior can be quantified [4].

Nobel Memorial Prize winner H. Simon was an early critic of the idea that people have unlimited information-processing capabilities. He suggested the term "bounded rationality" to describe a more realistic conception of human problem-solving ability [1; 3]. Thaler R. H. marks two factors contributed to the success of behavioral finance: financial economics generated sharp, testable predictions about observable phenomena;

high-quality data are readily available to test these sharp predictions [3].

Behavioral finance is now represented in almost every leading academic department of finance. Some universities, such as the University of Mannheim in Germany, have established institutes dedicated to the subject [5]. The Social Science Research Network has a separate newsgroup devoted to behavioral and experimental finance. Behavioral papers are now routinely presented at every major academic finance meeting. The articles devoted to behavioral topics are winning Best Paper awards. Two notable examples are the Smith Breeden Prize and the William F. Sharpe Award [2].

E. Elgar noted in his paper that the foundation of behavioral finance can be considered as the prospect theory [6]. It deals with the idea that people do not always behave rationally. This theory holds that there are persistent biases motivated by psychological factors that influence managers' choices under conditions of uncertainty. Prospect theory considers preferences as a function of "decision weights", and it assumes that these weights do not always match with probabilities. Specifically, the prospect theory suggests that decision weights tend to overestimate small probabilities and underestimate moderate and high probabilities [1]. It was the first descriptive theory that explicitly incorporated irrational behavior in an empirically realistic manner, at the same time being systematic and tractable. It was the first rational theory of irrational behavior. A theory combined empirical realism with theoretical soundness and instability [7].

Contemporary enterprises are increasingly applying behavioral concepts. In recent years the list of international financial services firms that incorporate behavioral finance has grown a lot. Enterprise activity is associated with uncertainty and risk. Therefore, it is reasonable to use decomposition methods of the prospect theory and the theory of expected utility, intended for decision analysis under uncertainty. Prospect theory demonstrates that if managers are faced with the possibility of losing money, they often take on riskier decisions aimed at loss aversion (though they may sometimes refrain from investing altogether). They tend to reverse or substantially alter their revealed disposition toward risk [1].

One of the main methods of measuring individual exposure to risk is to build a utility function. Utility theory is one of the most important elements of a general risk theory. It allows to evaluate options for management decision for further development and implementation at the industrial enterprise. For the application of utility theory there should be methods needed for establishing a quantitative relationships between the factors that affect the results, and having expert information for constructing the utility function. These conditions are not always carried out, that imposes certain restrictions on the utility theory using.

The design process is complex and almost always includes multiple interactions with the target system, to understand what the requirements really are. Utility functions can be specified at various levels of detail, from qualitative graphs to precise quantitative functions. The right level of detail is generally obtained at the end of an iterative process, in which utility functions are successively refined. The construction of utility function is made by a specialist in theories of decision-making based on the knowledge of the person who makes decisions as well as experts, and qualified professionals. Management decision will affect business income, so the analysis should apply utility function of income. The main and most time-consuming utility theory procedure is the construction of utility functions, which allows evaluating alternatives.

Based on the analysis results of the main theoretical approaches to expect utility industrial enterprises income for building its schedule the Friedman – Savage utility function should be used, its general form according to the utility theory axioms can be represented as follows [8 – 10]:

$$\max_{A_i \in A}\left[\bar{u}(A) = \int_K u(K) f\left(\frac{K}{A}\right) dK\right],$$

where $u(K)$ is a multidimensional utility function;

K is a dot in the criteria space;

$f\left(\frac{K}{A}\right)$ is a density function conditional distribution of criterion evaluations of A alternatives.

It states that people are risk-seeking in the domain of losses and risk-averse in the domain of gains. While decisions motivated by loss aversion and non-constant risk aversion are consistent with rationality, the observation that very rare events are overweighed is irrational since it violates the linearity of probabilities and hence the independence axiom. Moreover, overestimating small probabilities can lead to a violation of state dominance [9; 11].

This paper states that behavioral finance makes an attempt to explain and improve people's awareness regarding the emotional factors and psychological processes of individuals and entities that invest in financial markets. Behavioral finance scholars and investment professionals are developing an appreciation for the interdisciplinary research that is the underlying foundation of this evolving discipline. The needs in computer system design of the utility function in a multidimensional space are designated in this paper. The directions for further research are developed by finance academicians and practitioners in order that industrial enterprises management could use these principles in practice.

References: 1. Ricciardi V. What is Behavioral Finance? / V. Ricciardi, H. K. Simon // Business, Education & Technology Journal. – 2000. – Vol. 2. – No. 2. – Pp. 1–9. 2. Shefrin H. Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing / H. Shefrin. – Oxford : Oxford University Press, 2002. – 408 p. 3. Benartzi S. Behavioral economics and the retirement savings crises / S. Benartzi, R. H. Thaler // Science. – 2013. – No. 339(6124). – Pp. 1152–1153. 4. Pompian M. Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios That Account for Investor Biases / M. Pompian. – New Jersey : John Wiley & Sons, 2011. – 384 p. 5. Дегтярьова Н. В. Раціональне та ірраціональне у прийнятті інвестиційних рішень на фінансовому ринку / Н. В. Дегтярьова, О. А. Завора // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – Вип. 16. – С. 59–66. 6. Bruce B. Handbook of Behavioral Finance / B. Bruce. – Oxford : Edward Elgar Publishing, 2010. – 435 p. 7. Wakker P. P. Prospect Theory: For Risk and Ambiguity / P. P. Wakker. – Cambridge : Cambridge University Press, 2010. – 518 p. 8. Діоба А. В. Теоретичні аспекти поведінкової теорії прийняття господарських рішень // А. В. Діоба. – Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – 2012. – С. 179 – 181. 9. Stjepcevic J. The evolution of research of rational economic behavior // J. Stjepcevic. – Економіка розвитку. – 2012. – № 2 (62). – С. 13–18. 10. Kahneman D. Prospect Theory : An Analysis of Decision Making Under Risk / D. Kahneman, A. Tverski //Econometrica. – 1979. – Vol. 47. – No. 2. – 263 p. 11. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Д. Ариели. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 296 с.

References: 1. Ricciardi V. What is Behavioral Finance? / V. Ricciardi, H. K. Simon // Business, Education & Technology Journal. – 2000. – Vol. 2. – No. 2. – Pp. 1–9. 2. Shefrin H. Beyond Greed and Fear:

Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing / H. Shefrin. – Oxford : Oxford University Press, 2002. – 408 p. 3. Benartzi S. Behavioral economics and the retirement savings crises / S. Bernartzi, R. H. Thaler // Science. – 2013. – No. 339(6124). – Pp. 1152–1153. 4. Pompian M. Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios That Account for Investor Biases / M. Pompian. – New Jersey : John Wiley & Sons, 2011. – 384 p. 5. Dehtiariova N. V. Ratsionalne ta irratsionalne u pryiniatti investytsiinykh rishen na finansovomu rynku [Rational and irrational in investment decision-making in the financial market] / N. V. Dehtiariova, O. A. Zavora // Finansy, oblik i audyt. – 2010. – Issue 16. – Pp. 59–66. 6. Bruce B. Handbook of Behavioral Finance / B. Bruce. – Oxford : Edward Elgar Publishing, 2010. – 435 p. 7. Wakker P. P. Prospect Theory: For Risk and Ambiguity / P. P. Wakker. – Cambridge : Cambridge University Press, 2010. – 518 p. 8. Dioba A. V. Teoretychni aspekty povedinkovoi teorii pryiniattia hospodarskykh rishen [The theoretical aspects of the behavioral theory in decision-making] / A. V. Dioba // Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu ekonomiky i torhivli imeni Mykhaila Tuhan-Baranovskoho. – 2012. – Pp. 179–181. 9. Stjepcevic J. The evolution of research of rational economic behavior // J. Stjepcevic. – Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 2 (62). – Pp. 13 – 18. 10. Kahneman D. Prospect Theory : An Analysis of Decision Making Under Risk / D. Kahneman, A. Tverski //Econometrica. – 1979. – Vol. 47. – No. 2. – 263 p. 11. Arieli D. Predskazuemaya irratsionalnost. Skrytyye sily, opredelyayushchiye nashi resheniya [Predictable irrationality. Hidden forces that shape our decisions] / D. Arieli. – M. : Mann, Ivanov i Ferber, 2010. – 296 p.

Information about the author

A. Dioba – Ph.D. in Economics, lecturer of Enterprise Economics and Management Department of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: dio.albina@gmail.com).

Інформація про автора

Діоба Альбіна Валентинівна – канд. екон. наук, викладач кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: dio.albina@gmail.com).

Информация об авторе

Диоба Альбина Валентиновна – канд. экон. наук, преподаватель кафедры экономики предприятия и менеджмента Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: dio.albina@gmail.com).

A double-blind peer review has been held.

Стаття надійшла до ред. 28.03.2013 р.

ОЦІНКА ІНТЕРФЕЙСНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 336.22:338.45

Ваганова Л. В.

Проаналізовано зміст оцінки інтерфейсної складової економічної безпеки машинобудівних підприємств з огляду на: вибір постачальників, управління вхідними поставками та визначення ризикових операцій платника податків. Оцінено рівень інтерфейсної складової ЕБП з урахуванням показників управління вхідними поставками підприємства і надійності власних контрагентів, що дозволить мінімізувати ризикові операції та застерегти підприємство від використання у своїй діяльності типових схем ухиляння від оподаткування, забезпечуючи при цьому високий рівень не тільки інтерфейсної, а й фінансової та податкової складових економічної безпеки машинобудівних підприємств.

Ключові слова: постачальник, платоспроможність покупця, вхідні поставки, ризикові операції.

ОЦЕНКА ИНТЕРФЕЙСНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 336.22:338.45

Ваганова Л. В.

Проанализировано содержание оценки интерфейсной составляющей экономической безопасности машиностроительных предприятий в разрезе: выбора поставщика, управления входящими поставками и определения рисковых операций плательщика налогов.

© Ваганова Л. В., "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

Оценен уровень интерфейсной составляющей экономической безопасности с учетом показателей управления входящими поставками предприятия и надежности собственных контрагентов, что позволит минимизировать рисковые операции и предостеречь предприятие от использования в своей деятельности типичных схем уклонения от налогообложения, обеспечивая при этом высокий уровень не только интерфейсной, но и финансовой и налоговой составляющих экономической безопасности машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: поставщик, платежеспособность покупателя, входящие поставки, рисковые операции.

THE ESTIMATION OF AN INTERFACE CONSTITUENT OF ECONOMIC SECURITY AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

UDC 336.22:338.45

L. Vaganova

The content of the estimation of an interface constituent of economic security at machine-building enterprises has been analyzed in terms of: choosing the purveyors, management of incoming supply and determining the risky operations of taxpayers. An interface constituent level of economic security has been estimated taking into account the indexes of management of enterprises incoming supply and reliability of their counterparties, that allows to minimize the risk of operations and to prevent the enterprises from using in their activities typical of tax avoidance schemes, providing a high level of not only the interface, but also financial and tax constituents of economic security at machine-building enterprises.

Keywords: supplier, customer creditworthiness, incoming supply, risky operations.

У сучасних умовах господарювання машинобудівних підприємств, коли стан їх взаєморозрахунку з дебіторами і кредиторами формує вхідні та вихідні фінансові потоки підприємства, накопичує розмір податків, зборів і впливає на його кінцеві фінансові результати, доцільно виділяти інтерфейсну складову економічної безпеки підприємства (ЕБП), яка включає у себе сукупність відносин підприємства з постачальниками і збутовими посередниками, інвесторами, споживачами, державними органами влади та кредитними установами. Інтерфейсна складова економічної безпеки машинобудівних підприємств характеризується надійністю взаємодії з його економічними контрагентами та постійним моніторингом за появою непередбачених змін в умовах взаємодії із підприємством. Важливою ознакою надійності суб'єкта господарювання з його контрагентами виступає мінімізація ризикованих операцій на основі оцінки якості управління вхідними поставками підприємства і надійності власних контрагентів, у тому числі й вибору постачальника та оцінки платоспроможності покупців.

Проблемам надійності контрагентів підприємства присвячені роботи таких науковців: А. Гаджинського, І. Луценка, О. Карпенка, Л. Лігоненка, Н. Пагуніної, В. Лапідуса. Проте більшість із них базується на підходах обґрунтування вибору лише постачальників, нехтуючи при цьому іншими учасниками ланцюга постачання товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ) та кінцевої продукції підприємств машинобудування.

Мета даної статті – аналіз методичних підходів до вибору постачальника та оцінки платоспроможності покупців, виділення показників якості управління вхідними поставками для оцінки інтерфейсної складової економічної безпеки машинобудівних підприємств.

Рівень надійності взаємовідносин підприємства з його контрагентами не тільки відображається в оцінці інтерфейсної безпеки підприємства, але й вказує на зміни рівня його фінансової та податкової складових ЕБП. Надійність контрагентів підприємства дозволяє, з одного боку, задовольняти власні інтереси підприємства, а саме: якість товарів, обсяги постачань, рівень ціни на товари, рівень обслуговування, надійності, а з іншого – маніпулювати рівнем власного прибутку.

У роботі розглянуто підходи до вибору постачальників, які дозволяють машинобудівним підприємствам зменшити загальні витрати, що становить підґрунтя забезпечення ефективності їх діяльності. Найбільш розповсюдженим є метод оцінювання з виділенням основних і додаткових критеріїв вибору [1; 2].

Деякі автори під час пошуку резервів скорочення загальних витрат машинобудівних підприємств, що пов'язані з процесом закупівлі, пропонують одночасне використання методу оцінювання витрат і методу домінуючих характеристик, вказуючи їх переваги та недоліки [3]. Інші автори розглядають поетапність та критерії вибору постачальників без конкретизації методів.

Обґрунтування вибору постачальників за багаторівневою системою логістичних критеріїв [4] може бути проведено методом попарних порівнянь з використанням середовища Microsoft Office Excel. Цей метод має як переваги, так і недоліки, однак він дозволяє враховувати реальну ситуацію для узгодження різних проблем шляхом визначення пріоритетів. Крім того, метод дає можливість ураховувати "людський фактор", що є найважливішою його перевагою.

Інтерфейсна складова ЕБП ґрунтується на методах оцінки платоспроможності покупців як одного з напрямів аналізу контрагентів. Інтегральний графічний підхід, запропонований Ведерніковим Л. Ю. [5], базується на взаємопов'язаній оцінці трьох рівнів платоспроможності, це коефіцієнти абсолютної платоспроможності, проміжного і загального покриття та середнього строку погашення кредиторської заборгованості. Результатом оцінки є визначення якісного стану підприємства в межах "графа спроможності" – точок, які відповідають вказаним рівням платоспроможності.

У роботі [6] запропоновано оптимізаційну модель вибору постачальників для складських приміщень, у якій головними критеріями відбору виступають надійність і своєчасність поставок та ціна виробів. Згідно з цією моделлю, потрібно знайти такі значення невідомих x_k^t,

для яких досягає найменшого значення функція, що відображає загальну вартість ТМЦ:

$$\Theta = \sum_{k=1} a_k^t \cdot p_k^t \cdot x_k^t \to \min, \quad (1)$$

де a_k^t – обсяг поставок ТМЦ k-м постачальником у періоді (визначається умовами договору поставок);

p_k^t – ціна за одиницю ТМЦ k-го постачальника в період t;

x_k^t – змінна, що приймає значення 0 або 1 залежно від того, чи бере участь k-й постачальник у поставках ТМЦ у період t.

У розглянутій моделі не враховуються, перш за все, якість продукції, що поставляється, потенційні можливості та багато інших аспектів діяльності потенційного партнера, а саме: виробничі, фінансові, пов'язані з персоналом тощо. Основна увага приділяється мінімізації витрат складського підприємства на закупівлю ТМЦ, що явно недостатньо для вибору найкращого постачальника при наявності альтернатив.

У роботі [7] пропонується система показників, яка включає в себе п'ять груп таких показників: виробничі, фінансові, сервісні, іміджеві та транспортні. Для отримання багатокритеріальної оцінки постачальника слід використовувати метод порівняльного аналізу, що реалізований у три етапи: 1) вибираються найкращі (максимальні) показники за всіма постачальниками в кожній групі показників; 2) визначається ступінь відповідності характеристик кожного з постачальників найкращим показникам; 3) методом згортки розраховується інтегральний показник за всіма групами (ранжування постачальників). Перевагою даного методу є те, що інтегральний індекс не залежить від суб'єктивних факторів, при його розрахунку задаються коефіцієнти вагомості. Недолік методу полягає в обмеженні: всі показники повинні бути прямими, тобто показники мають відповідати умові "чим більше значення показника, тим кінцевий результат кращий". Модель не дозволяє одночасно враховувати різноспрямовані показники.

При вирішенні питань закупівель і поставок часто використовують метод бальної оцінки, розкритий, зокрема, в роботі [8]. Згідно з рекомендаціями, значення кожного показника в натуральних одиницях виміру ранжуються для всіх постачальників. Гіршому значенню показника присвоюється один бал, кращому – десять балів. Потім методом інтерполяції визначається бальне значення показника для інших претендентів.

Існує методика, що призначена для оцінки діяльності постачальників підприємства на основі трьох складових [9]: а) якості та конкурентоспроможності продукції, що поставляється; б) ресурсів постачальника для виробництва такої продукції; в) репутації постачальника. Але дана методика, так само, як і оптимізаційна модель вибору постачальників, не передбачає розрахунок інтегрального показника, за яким можна було б зробити висновок про перевагу того чи іншого постачальника.

Для оцінки ресурсів постачальника використовуються чотири групи показників: виробничо-технічна база, потенціал менеджерів вищого рівня, фінансова стабільність і можливості персоналу. Репутація постачальника оцінюється за такими групами показників, як організованість, партнерство і перспективність. Групові показники розраховуються на основі первинних показників за формулою середньозваженої оцінки, а потім формуються у загальний показник.

Широку популярність здобула система оцінки постачальників, суть якої полягає в розрахунку інтегральної бальної оцінки кожного з постачальників. Кожна окрема оцінка, у свою чергу, визначається за формулою:

$$B_j = 100 - \sum_{i=1}^{k} b_{ij}, \quad (2)$$

де j – номер окремої оцінки:

b_{ij} – оцінка i-го показника j-ї окремої оцінки, бал;

k – число елементарних показників за даною окремою оцінкою.

Чим гірша діяльність постачальника за будь-яким елементарним показником, тим більше балів йому присвоюється [10].

Можна зробити висновок, що дана методика оцінки постачальників має ряд особливостей, пов'язаних із номенклатурою виробів, які надходять на підприємство, різних за значущістю та вартістю, що дозволяють забезпечити порівняння оцінок. Перевагою методики є її комплексність і гнучкість, тобто можливість пристосування до умов конкретного підприємства, недоліками – складність визначення науково обґрунтованих коефіцієнтів вагомості окремих оцінок і суб'єктивність оцінки елементарних показників, що не мають кількісного виміру.

З метою оцінки рівня інтерфейсної складової економічної безпеки підприємства необхідно зосередити увагу на якості управління вхідними поставками як індикатора їх ефективності, результативності та гнучкості, виділяючи при цьому три групи:

- I група: 1) коефіцієнт ефективності зберігання запасів (частка витрат, пов'язана із зберіганням запасів, від загальних витрат виробництва підприємства); 2) коефіцієнт довговічності взаємодії з постачальниками (частка постачальників, з якими встановлені довготривалі взаємовідносини, від загальної кількості постачальників); 3) коефіцієнт рівня браку вхідних поставок (частка бракованих ТМЦ, які надійшли, від загального розміру поставок); 4) коефіцієнт надійності виробника (частка договорів, виконаних підприємством-виробником у повній відповідності до встановлених умов за певний період, у загальній кількості укладених договорів);
- II група: 1) коефіцієнт якості вхідних поставок (частка поставок, виконаних у повній відповідності до необхідних якісних характеристик за певний період, у загальній кількості виконаних вхідних поставок за той самий період); 2) коефіцієнт безвідмовності вхідних поставок (частка вхідних поставок, виконаних у повній відповідності до необхідних тимчасових характеристик за певний період часу, в загальній кількості вхідних поставок за той самий період); 3) коефіцієнт правильності вхідних поставок (частка вхідних поставок, виконаних у повній відповідності до необхідної комплектації за певний період, у загальній кількості виконаних вхідних поставок); 4) коефіцієнт надійності вхідних поставок (частка виконаних замовлень на поставку продукції за певний період часу від їхньої загальної кількості за той самий період);
- III група: 1) коефіцієнт гнучкості постачальника (частка вхідних поставок, виконаних із необхідними змінами за певний період, від загальної кількості вхідних поставок, які потребували змін, за той самий період поставок); 2) коефіцієнт гнучкості використання ресурсів сировини (частка фактичних витрат, пов'язаних із недопостачаннями за певний період, до максимально можливих витрат, пов'язаних з цими самими недопостачаннями за той самий період).

Дані групи показників характеризують рівень інтерфейсної складової економічної безпеки машинобудівних підприємств. На основі методу нечітких множин доцільно трансформувати зазначені групи показників спочатку для оцінки інтерфейсної складової ЕБП; а згодом отриманий результат слід використати для обґрунтування комплексної системи оцінювання рівня ЕБП машинобудування. Метод нечітких множин дозволяє усунути недоліки традиційних підходів до інтерпретації значень інтегрального показника ЕБП, якщо до його складу входять різнойменні за економічною суттю індивідуальні показники.

Слід зважати на той факт, що стан розрахунку за отримані ТМЦ залежить від рівня його платоспроможності. Зокрема, власники підприємства зацікавлені, перш за все, в тому, щоб забезпечити ефективне та надійне управління кредиторською заборгованістю, убезпечити підприємство від судових позовів і штрафних санкцій за несвоєчасну оплату. Незалежні аудитори цікавляться достовірністю

суми кредиторської заборгованості та її впливом на фінансовий стан підприємства, а органи ОДПС зацікавлені, перш за все, у своєчасних і повних розрахунках підприємства з бюджетом, тому їх увагу привертають ті фактори, які можуть цьому зашкодити. Першочергова увага приділяється визначенню тих факторів, які спричиняють суттєві податкові ризики, зокрема в розрахунках із контрагентами. До них належить використання нетипових або ризикованих каналів постачання сировини, матеріалів або комплектуючих. Те ж саме стосується і каналів збуту.

З метою виявлення кола ризикованих операцій платника податків на основі Наказу ДПАУ від 11.09.2008 р. № 584 [11] слід проаналізувати проблеми взаємодії підприємства з контрагентами, в першу чергу дебіторами та кредиторами. Для цього складається перелік основних постачальників підприємства із зазначенням питомої ваги у загальній сумі кредиторської заборгованості (в першу чергу виділяються постачальники, питома вага яких перевищує 10 %, а також пов'язані особи), стану заборгованості (прострочена чи ні), предмета поставок, форм розрахунків (готівкова, безготівкова, вексельна, бартерна, поступка права вимоги або ін.). Аналізується також доцільність закупівель підприємства з точки зору їх відповідності моделі бізнесу та номенклатурі продукції, яка випускається. Визначається вид транспорту, особливості включення до ціни товару транспортних послуг, вантажно-розвантажувальних і експедиційних послуг, митних та інших посередницьких витрат. Звертається увага на стабільність господарських зв'язків і загальну репутацію постачальника, в тому числі в податкових органах за місцем знаходження. Оцінюються умови укладених угод із точки зору відповідності прийнятій господарській практиці та вигоді підприємства. У деяких випадках виникає проблема визначення звичайних цін. На цій основі визначаються сумнівні постачальники, за якими відстежується весь ланцюжок постачання ТМЦ.

Слід зазначити, що досить вагомий вплив негативного характеру на рівень інтерфейсної складової зокрема та економічної безпеки машинобудівних підприємств загалом має факт застосування у практичній діяльності підприємства тієї чи іншої схеми ухилення від оподаткування. На основі роботи [12] можна розглянути найбільш поширені схеми ухилення від оподаткування на машинобудівних підприємствах (таблиця).

Вихідним елементом при дослідженні інтерфейсної складової ЕБП машинобудування як основного виробника продукції для суміжних галузей вітчизняної економіки та однієї із її найбільших галузей-експортерів за кордон є якісна оцінка вибору контрагентів, адже від їх надійності та довговічності договорів залежить не лише якість управління вхідними поставками, рівень прибутку на підприємстві, а й повнота і своєчасність сплати податків та зборів до державного бюджету.

Таблиця

Поширені схеми ухилення від оподаткування на машинобудівних підприємствах

№ п/п	Характеристика схеми
1	Назва: мінімізація доходів підприємства через штучне завищення валових витрат або зменшення податкових ПДВ через завищення податкового кредиту за допомогою використання підприємств з ознаками "фіктивності". Результат: завищення валових витрат і податкового кредиту шляхом проведення у бухгалтерському та податковому обліках фінансових документів від суб'єктів підприємницької діяльності з ознаками "фіктивності"
2. Ухилення від сплати ПДВ та його відшкодування з бюджету при проведенні операцій на території України	
2.1	Назва: реалізація ТМЦ за цінами, нижчими за вартість придбання. Результат: збитки, що сформувалися, СГД компенсує шляхом передачі за номіналом та одержання з дисконтною ставкою власних векселів на адресу "фіктивних" підприємств або підприємств, які не є платниками податку на прибуток
2.2	Назва: проведення безтоварних операцій. Результат: необґрунтоване формування від'ємного значення з ПДВ, що дає змогу СГД претендувати на відшкодування з бюджету ПДВ або ж мінімізувати власні податкові зобов'язання
3. При проведенні експортних операцій	
3.1	Назва: проведення псевдоекспортних операцій. Результат: підприємство-експортер мінімізує власні податкові зобов'язання або претендує на відшкодування ПДВ з бюджету
3.2	Назва: придбання ТМЦ у "транзитних" і "фіктивних" підприємств за значно завищеними цінами з наступним їх експортом за кордон. Результат: підприємство-експортер мінімізує власні податкові зобов'язання або ж претендує на відшкодування ПДВ з бюджету в розмірі, що дорівнює 1/6 частини від придбаних та надалі експортованих ТМЦ
3.3	Назва: проведення експорту ТМЦ за штучно завищеними цінами з використанням у ланцюжку офіційного виробника. Результат: далі товар відвантажується іншому нерезиденту, але вже за реальною його вартістю, і знову експортується в Україну для повторного використання у схемах безпідставного формування податкового кредиту з ПДВ
3.4	Назва: проведення експортних операцій за штучно завищеними цінами із застосуванням штучного виробництва товарів, які експортуються. Результат: розрахунки за придбані комплектуючі та реалізовану готову продукцію здійснюються з підприємством-виробником, як правило, за допомогою векселів. Незначні грошові кошти таке підприємство отримує тільки в оплату виконаної роботи
4	Назва: механізм ухилення від сплати ПДВ при проведенні імпортних операцій з ТМЦ за значно заниженими цінами. Результат: імпортер, який одержує ТМЦ, далі реалізує їх на адресу кінцевого споживача через низку "фіктивних" та "транзитних" підприємств, які завищують їх вартість до рівня ціни, що сформувалася на внутрішньому ринку України за цією групою товарів
5	Назва: ухилення від сплати податків шляхом безпідставного застосування нульової ставки ПДВ при проведенні зовнішньоекономічних операцій. Результат: отриманий товар тільки за документами, тобто без фактичного проведення експортної операції, експортується за кордон на адресу підприємства-нерезидента, а фактично залишається та реалізується на території України
6	Назва: використання документів "фіктивних" фірм з метою незаконного формування валових витрат та податкового кредиту при придбанні робіт, послуг (фіктивний субпідряд). Суть: формування службовими особами СГД валових витрат та податкового кредиту з ПДВ шляхом віднесення до їх складу робіт або послуг, які фактично виконані власними силами, або іншим підприємством з меншими матеріальними витратами, при цьому у бухгалтерському та податковому обліках використовуються документи "фіктивних" фірм, що ускладнює встановлення реального виконавця робіт або послуг

Таким чином, оцінювати рівень інтерфейсної складової ЕБП машинобудування необхідно з урахуванням показників управління вхідними поставками підприємства і надійності власних контрагентів, що дозволить мінімізувати ризикові операції та застерегти підприємство від використання у своїй діяльності типових схем ухилення від оподаткування, забезпечуючи при цьому високий рівень не тільки інтерфейсної, а й фінансової та податкової складових економічної безпеки машинобудівних підприємств.

Література: 1. Гаджинский А. М. Логистика : [учебник] / А. М. Гаджинский. – М. : Дашков и Ко., 2005. – 432 с. 2. Луценко І. Концептуальні засади та функції логістики / І. Луценко // Вісник КНЕУ. – 2003. – № 4. – С. 29–34. 3. Линдерс М. Управление снабжением и запасами. Логистика : [учебник] / М. Линдерс, Р. Харольд, Е. Фирон ; [пер. с англ.]. – СПб. : Виктория плюс, 2002. – 768 с. 4. Саати Т. Принятие решений: метод анализа иерархий : [учебник] / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1993. – 287 с. 5. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : [монографія] / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 580 с. 6. Хмельницкая С. Моделирование кооперационных связей в маркетинговых исследованиях / С. Хмельницкая, Ю. Михалицина, Л. Истомин // Маркетинг. – 2002. – № 3. – С. 38–43. 7. Пакугина Н. А. Повышение эффективности функционирования производственных систем на основе процессно-ориентированного управления : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.04. "Экономика и управление предприятиями" / Н. А. Пакугина ; УНЦ РАН. – Уфа : УНЦ РАН, 2003. – 21 с. 8. Методические рекомендации по балльной оценке конкурсных заявок и квалификации поставщиков, участвующих в конкурсах на размещение заявок на поставки товаров для государственных нужд, разработанных Министерством экономики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://tria/newmail.ru/laws/. 9. Методика оценки состояния TQM на предприятии. – М. : Трек, 2000. – 60 с. 10. Лапидус В. А. Общее качество (TQM) в российских компаниях : [учебник] / В. А. Лапидус. – М. : ОАО "Типография" Новости", 2000. – 432 с. 11. Про затвердження зразків форм актів перевірок та Методичних рекомендацій щодо їх оформлення : Наказ Державної податкової адміністрації України № 584 від 11.09.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : news.yurist-online.com›laws/13177/. 12. Найбільш характерні схеми ухилення від оподаткування, виявлені при здійсненні невиїзних документальних (камеральних) і виїзних документальних перевірок : Наказ Державної податкової адміністрації України № 891/7/16-1417 від 14.06.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1008.8390.0.

References: 1. Gadzhynskiy A. M. Logistika [Logistics] : [uchebnik] / A. M. Gadzhynskyi. – M. : Dashkov i Ko., 2005. – 432 p. 2. Lutsenko I. Kontseptualni zasady ta funktsii lohistyky: [Conceptual framework and functions of logistics] / I. Lutsenko // Visnyk KNEU. – 2003. No. 4. – Pp. 29–34. 3. Linders M. Upravneniye snabzheniyem i zapasami. Logistika [Supply and inventory management. Logistics] : [uchebnik] / M. Linders, R. Harold, E. Firon ; [per s angl.] – SPb. : Viktoriya plyus, 2002. – 768 p. 4. Saaty T. Prinyatiye resheniy: metod analiza ierarkhiy [Decision-making: method of hierarchies analysis] / T. Saati. – M. : Radio i svyaz, 1993. – 287 p. 5. Lihonenko L. O. Antykryzove upravlinnia pidpriyemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktuchnyi instrumentarii [Crisis management: Theoretical and methodological principles and practical tools] : [monohrafiia] / L. O. Lihonenko. – K. : KNTEU, 2001. – 580 p. 6. Khmelnitskaya S. Modelirovaniye kooperatsionnykh svysazey v marketingovykh issledovaniyakh [Modeling of cooperative relations in marketing research] / S. Khmelnitskaya, Yu. Mikhalitsyna, L. Istomin // Marketing. – 2002. – No. 3. – Pp. 38–43. 7. Pakugina N. A. Povyshenie effektivnosti funktsionirovaniya proizvodstvennykh sistem na osnove protsessno-orientirovannogo upravleniya [Increasing the efficiency of production systems based on process-oriented management] : avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 "Ekonomika i upravlenie predpriyatiyami" / N. A. Pakugina ; UNTs RAN. – Ufa : UNTs RAN, 2003. – 21 p. 8. Metodicheskie rekomendatsii po ballnoi otsentke konkursnykh zayavok i kvalifikatsii postavshchikov, uchastvuyushchikh v konkursakh na razmeshchenie zayavok na postavki tovarov dlya josudarstvennykh nuzhd, razgrabotannykh Ministerstvom ekonomiki RF [Methodical recommendations on point evaluation of competition's application and qualification of purveyors, taking part in competitions for placing product supply applications for state needs elaborated by the Ministry of Economy of the Russion Federation] [Electronic resource]. – Access mode : http://tria/newmail.ru/laws/. 9. Metodika otsenki sostoyaniya TQM na predpriyatii [Methods of evaluation of TQM in the company]. – M. : Trek, 2000. – 60 p. 10. Lapidus V. A. Obshchee kachestvo (TQM) v russkikh kompaniyakh [Total quality (TQM) in Russian companies] : [uchebnik] / V. A. Lapidus. – M. : OAO "Tipografiya "Novosti", 2000. – 432 p. 11. Pro zatverdzhennia zrazkiv form aktiv perevirok ta Metodychnykh rekomendatsii shchodo yikh oformlennia : Nakaz Derzhavnoi podatkovoi administratsii Ukrainy No. 584 vid 11.09.2008 r. [On the Confirmation of Samples of Audit's Statement and Methodical Recommendation for Their Registration : The Order of Government Tax Administration of Ukraine, No. 584 dated 11.09.2008] [Electronic resource]. – Access mode : news.yurist-online.com›laws/13177/. 12. Naibilsh kharakterni skhemy ukhylennia vid opodatkuvannia, vyiavleni pry zdiisnenni nevyiznykh dokumentalnykh (kameralnykh) i vyiznykh dokumentalnykh perevirok : Nakaz Dervavnoi podatkovoi administratsii Ukrainy No. 891/7/16-1417 vid 14.06.2007 r. [The Most Typical Tax Avoidance Schemes, Revealed in the Process of Documentary (In-office) and Visiting Documentary Inspection : The Order of Government Tax Administration of Ukraine No. 891/7/16-1417 dated 14.06.2007] [Electronic resource]. – Access mode : http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1008.8390.0.

Інформація про автора

Ваганова Людмила Василівна – аспірант кафедри обліку та аудиту Хмельницького національного університету (29000, Україна, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, e-mail: lyuda_vaqanova@mail.ru).

Информация об авторе

Ваганова Людмила Васильевна – аспирант кафедры учета и аудита Хмельницкого национального университета (29000, Украина, г. Хмельницкий, ул. Институтская, 11, e-mail: lyuda_vaqanova@mail.ru).

Information about the author

L. Vaganova – postgraduate student of Accounting and Audit Department of Khmelnytskyi National University (11 Instytutska St., 29000, Khmelnytskyi, Ukraine, e-mail: lyuda_vaqanova@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Отенко І. П.

Стаття надійшла до ред.
06.02.2013 р.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ВИРОБНИЦТВА ЯК ОСНОВНОГО ЕТАПУ КРУГООБОРОТУ КАПІТАЛУ

УДК 657:339.142:330.142.27

Камінська Т. Г.

Розглянуто процес виробництва та його облік з позицій обертання вкладеного в нього капіталу. Вивчено думки вчених щодо стану та перспектив розвитку обліку виробництва. Доведено, що процес кругообороту капіталу є основою для функціонування підприємства та джерелом створення прибутку, а виробництво – головною стадією цього процесу. Досліджено порядок обліку складових капіталу, що вкладені у виробництво, а також готовий продукт. Розкрито можливості розвитку обліку витрат виробництва та калькулювання собівартості продукції. Визначено основні проблеми розвитку обліку виробництва в Україні.

Ключові слова: кругооборот капіталу, виробництво, бухгалтерський облік, витрати, калькуляція.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРОИЗВОДСТВА КАК ОСНОВНОГО ЭТАПА КРУГООБОРОТА КАПИТАЛА

УДК 657:339.142:330.142.27

Каминская Т. Г.

Рассмотрены процесс производства и его учет с позиций оборотности вложенного в него капитала. Изучены мнения ученых о состоянии и перспективах развития учета производства. Доказано, что процесс кругооборота капитала является основой для функционирования предприятия и источником создания прибыли, а производство – главной стадией в этом процессе. Исследован порядок учета составляющих капитала, вложенных в производство, а также готовый продукт. Раскрыты возможности развития учета расходов производства и калькуляции себестоимости продукции. Определены основные проблемы развития учета производства в Украине.

Ключевые слова: кругооборот капитала, производство, бухгалтерский учет, расходы, калькуляция.

ACCOUNTING OF PRODUCTION AS THE MAIN STAGE OF CAPITAL TURNOVER

UDC 657:339.142:330.142.27

T. Kaminska

This article describes the process of production and its accounting from a position of capital turnover invested in it. The views of scientists on the state and prospects of developing accounting of production have been studied. The process of capital turnover has been proved to be the basis for the operation of the business and a source of profit-making with the production as the main stage of this process. The accounting of components of the capital invested in production and finished product have been examined. The possibility of development of accounting of production costs and calculation of cost value have been discovered. The basic problems of accounting of production in Ukraine have been determined.

Keywords: capital turnover, production, accounting, costs, calculation.

© Камінська Т. Г., "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

Головною стадією кругообороту капіталу, заради якої і створюються підприємства, є процес виробництва, який слідує за процесом придбання. Він є сукупністю операцій з виготовлення продукції, виконання робіт і надання послуг. Важливість стадії виробництва визначається тим, що саме тут відбувається створення матеріальних благ для особистого і виробничого споживання.

Майбутній прибуток підприємства закладається, в основному, на етапі виробництва. Бухгалтерський облік дає змогу управлінському персоналу контролювати доцільність і необхідність витрат на виготовлення продукції, виконання робіт і надання послуг, порівнюючи їх з нормативними або плановими. Також облік надає матеріали для аналізу та оптимізації витрат виробництва, що дозволяє довести собівартість створюваного продукту до економічно обґрунтованого рівня, а отже, і підвищити прибутковість виробництва.

Моссаковський В. Б. стверджує, що сучасна система обліку більш придатна для контролю за виконанням планових показників, аналітична ж частина не повною мірою відповідає запитам управління. Облік витрат за окремими підрозділами відсутній, а там, де він налагоджений, ведеться тільки за основними прямими витратами. І тому, на думку Моссаковського В. Б., необхідно прагнути до більшого охоплення обліком витрат виробництва, у тому числі трансакційних витрат. Необхідно організувати облік так, щоб була можливість за кожним підрозділом визначити вплив величини витрат, яка від нього не залежить [1].

Професор Пушкар М. С. з цього приводу стверджує, що потрібно робити рішучі кроки до подолання традиціоналізму в розвитку системи обліку, зруйнувати стіну, якою відгородилися бухгалтери від технічних, економічних, соціальних та гуманітарних наук, зрозуміти запити бізнесу та вміти організувати роботу щодо збирання фактів та їх опрацювання на запити користувачів. Без переосмислення значення теорії та практики в сучасному світі неможливо підняти інтелектуальний рівень системи обліку і розширити обсяги інформації для менеджменту. Не контроль майна, а генерування різноманітних видів інформації для менеджменту повинно бути основним завданням облікової системи [2, с. 3].

А. Афанасьєв, висвітлюючи питання натурального відтворення, визначав капітал як "недоторканий фонд підприємства, що забезпечує збереження виробництва на стабільному рівні" [3, с. 19].

Метою статті є дослідження особливостей та проблем обліку процесу виробництва як етапу кругообороту капіталу.

На практиці капітал підприємства розглядається як дещо похідне, як показник, що відіграє другорядну роль, а при цьому на перше місце, як правило, виноситься безпосередньо сам процес діяльності підприємства. У зв'язку з цим принижується роль капіталу, хоча саме він і є об'єктивною основою виникнення і подальшої діяльності підприємства. Адже дохід, прибуток приносить саме використання капіталу, а не діяльність підприємства як така.

Тільки капітал, що вкладено у виробництво, приносить прибуток або приріст на авансований та інвестований капітал, здійснюючи процес самовідтворення і приносячи додану вартість.

На стадії виробництва відбувається створення нового товару і нової вартості, тобто процес відтворення капіталу, що розділяється при цьому на два основних напрями:

- відтворення вартості капіталу (ціннісне відтворення);
- відтворення капіталу як фактора виробництва (натуральне відтворення).

У процесі розширеного відтворення додаткова вартість поділяється власником засобів виробництва на капітал, який направляється на оновлення і підтримання засобів виробництва, і дохід, який використовується для споживання або накопичення, а не для цілей відтворення капіталу.

Слід зауважити, що прискорення кругообороту вивільняє кошти, що дозволяє збільшувати прибуток підприємства. При цьому між обсягом капіталу і часом його обороту існує пряма залежність. Чим довше триває період обороту, тим більша сума знаходиться в обороті.

Проте в ході процесу виробництва постійно виникають аспекти, які знижують швидкість руху капіталу, – це витрати обігу, витрати зі зберігання і транспортування, трансакційні витрати, а також періодично відбувається накопичення запасів продукції. Всі названі витрати, що виникають у процесі обороту, сприяють зміні форми товару і не несуть в собі додаткової вартості, а навпаки знижують її. У часових рамках період кругообороту капіталу визначається як сума часу виробництва і часу обороту.

На другій стадії кругообороту капіталу відбувається створення вартості товару. Методологічною основою обліку цієї стадії є розкриття суті перетворення вартості засобів виробництва у вартість готової продукції. Бухгалтерський облік має на меті здійснення обліку витрат, матеріалів, трудових та фінансових ресурсів на виробництво продукції, визначення обсягів отриманої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), розрахунки витрат на продукцію, виробництво якої не завершено, розрахунок вартості готової продукції та калькулювання собівартості одиниці продукції.

Виробничий процес носить подвійний характер: по-перше, це цілеспрямована діяльністю людини, направлена на споживання предметів праці і створення нової споживчої вартості, а по-друге, вартість готового продукту є єдністю перенесеної та заново створеної вартості. Праця, поєднана в процесі виробництва із засобами виробництва, створює новий товар. Під дією живої праці предмети праці або змінюють свої властивості споживчої вартості, або зникають. Засоби праці не змінюють у виробництві своїх речових властивостей, вони переносять частину своєї вартості на готовий продукт. Як зміна речових ознак предметів праці або їх зникнення, так і перенесення частини вартості засобів праці вимагають відповідної облікової реєстрації, котра зводиться до того, що повна вартість предметів праці і частина вартості засобів праці разом із витратами на оплату праці переносяться як затрати на рахунки виробництва. Ці затрати складають собівартість виготовленої продукції.

Як наслідок, на другій стадії кругообороту до витрат виробництва включають:

1) витрати сировини і матеріалів на виготовлення продукції (відображаються на бухгалтерських рахунках 2 класу: 20 "Сировина і матеріали", 22 "Малоцінні та швидкозношувані предмети");

2) амортизацію засобів праці зайнятих у виробництві (рахунок 13 "Знос необоротних активів");

3) заробітну плату, нараховану працівникам, та інші витрати, пов'язані з організацією та управлінням процесом виробництва (рахунки 66 "Розрахунки за виплатами працівникам", 91 "Загальновиробничі витрати", 65 "Розрахунки за страхуванням").

Таким чином, витрати на виробництво є сукупністю затрат живої та уречевленої праці. У вигляді останньої праці виступають предмети і засоби праці. Затрати живої праці є працею робітників, вкладеною в готову продукцію.

Однак власне *праця* носить капітальний характер – це прояв у дії капітальної здатності людини, працездатність робітників, реалізована у виробництві, тобто здатність створювати нові об'єкти благ і нову вартість, а також характер праці в суспільстві. Феномен капітальності праці полягає в тому, що він нерозривно пов'язаний з носієм працездатності – із живою людиною. І цей капітал є накопиченим багажем знань, вмінь і досвіду. Він також вимагає підтримання, оновлення і розвитку. З позиції явища працю можна розглядати як реалізацію здатності людини створювати нові цінності, блага, товари за участю машин.

Як процес праця є витратою енергії людини при дії на предмети праці засобами праці. Цей процес характеризується цілеспрямованістю на створення блага і результатом – створеним продуктом, який має вартість.

Засоби праці в кожному циклі виробництва використовуються лише частково, тому і витрати засобів праці включаються у затрати виробництва в кожному виробничому циклі також не повною мірою, а в межах їх спожитої частини – суми зносу та амортизації. Знос та амортизація – протилежності, що оцінюються в одній і тій же величині, відносяться до однієї сутності – економічного об'єкта, що втрачає і відновлює вартість. Розраховується вона за нормами, виходячи з первісної вартості об'єкта та строку його корисного використання. Знос – це втрата вартості капітальним об'єктом у зв'язку з його використанням у процесі виробництва, старінням, втратою технічних та інших корисних якостей. Амортизація (від гр. *amort* – заперечення смерті, безсмертя) – це відновлення втраченої вартості (зносу) капітального об'єкта шляхом формування амортизаційного фонду для здійснення затрат з відновлення зношених об'єктів або їх частин. Єдність протилежностей зносу та амортизації передбачає суворе балансове рівняння між цими елементами процесу виробництва (рис. 1).

Засоби праці (необоротні активи)	
Знос	Амортизація
втрата якості та вартості	відновлення якості та вартості
включення до витрат	вирахування з доходу
втрата прибутку	формування цільового фонду

Рис. 1. **Знос та амортизація як елементи виробничого процесу**

Предмети праці беруть участь у виробничому процесі як споживчі вартості. Продукція, що надійшла від виробництва, володіє тими ж властивостями, звідси і спільність в методиці їх обліку за кількістю, якістю і сумою. Предмети праці споживаються повністю в кожному виробничому циклі, тому їх вартість повністю включається у вартість готової продукції. Створена в процесі виробництва готова продукція обліковується за кількістю, якістю та сумою. Використані на виробництво запаси повинні в обліку списуватися за кількістю, так само, як і отримана від виробництва готова продукція також повинна оприбутковуватися за кількістю, адже споживча вартість характеризується кількісною визначеністю.

Слід зазначити, що західна класична політична економія нерідко плутала оборотний капітал з капіталом, що функціонує у сфері обігу. Зокрема, А. Сміт вважав обіговим капіталом фонд життєвих засобів робітників, а оборотним капіталом – торговий, товарний капітал. У Д. Рікардо були відсутні критерії поділу капіталу на основний і оборотний. Така ж картина і в сучасних західних обліково-фінансових підходах, що вважають головним не весь капітал підприємства, а лише тільки частину його – оборотний капітал, що знаходить відображення і в балансі підприємства, де на перше місце ставляться оборотні активи і в останню чергу відображається основний капітал. У результаті цього основна увага приділяється процесу отримання додаткової вартості, а не створенню умов для підприємницької діяльності і відтворення капіталу [3].

Оскільки виробництво – це витратний процес, в якому споживаються елементи праці, то в реальному секторі економіки діє два взаємопов'язаних і суперечливих процеси: виробництво і споживання. У цій двоїстості процесу виробництва виявляються два аспекти, які підлягають самостійному вивченню: перший – це процес використання різних речовин та сил природи (виробниче споживання), другий – це процес виготовлення нового продукту виробництва. Кожний аспект є самостійним об'єктом вивчення. У самостійності проявляється їхня протилежність, і як результат – індивідуальність.

Кожний аспект обліковується одночасно і в натуральному, і у вартісному вираженнях, формах. Як самостійні об'єкти обліку процеси споживання ресурсів і виготовлення нового продукту праці протистоять один одному як сукупності, спільності та об'єкти пізнання.

Разом із тим між цими об'єктами є діалектичний взаємозв'язок та взаємообумовленість, яка одночасно характеризує їх як єдність. Ця єдність виявляється у тому, що обидва аспекти вивчаються як сукупність у своїх технологічних та організаційних параметрах. У цій єдності аспекти втрачають свою індивідуальність та виступають як сукупність. Як спільність два аспекти процесу виробництва формують третій аспект – процес трансформації ресурсів на новий продукт праці, який виступає як третій об'єкт обліку.

Таким чином, процес виробництва як єдність і предмет вивчення розподіляється на три самостійні об'єкти вивчення:

- речовини та сила природи (ресурси), які використовують;
- новий продукт праці (виріб, послуга);
- перетворення речовини та сил природи на новий продукт праці.

Наведені три ознаки характерні для кожного виробництва, тому що у будь-якому виробництві незалежно від його технології, організації та майбутнього продукту праці для здійснення процесу виробництва необхідно використовувати різні ресурси, речовини та сили природи. Вивчення їх натуральних та вартісних характеристик – завдання бухгалтерського обліку. Таким чином, на початковій стадії будь-якого виробництва обліковуються процеси використання речовини та сил природи, які й виступають як об'єкти пізнання та обліку.

Крім того, процес виробництва обліковується як процес поєднання праці, предметів праці та засобів праці, тобто різних речовин та сил природи, з метою одержання нового продукту праці. Це поєднання відбувається залежно від характеру технології та організації виробництва. При цьому не має значення характер продукту праці – центнер цукру, пара взуття, трактор чи робота або послуга. Вивченню та обліку підлягають процеси поєднання, видозмінювання, розміру, якості використовуваних ресурсів, їх натуральні та вартісні параметри. Іншими словами, у бухгалтерському обліку має відобразитися хід технологічного процесу – перетворення ресурсів на готовий продукт. Не має також значення характер технології – механічна або органічна, тип виробництва – індивідуальний, серійний або масовий, чи якась інша ознака виробництва. Вивченню у будь-якому разі підлягають процеси трансформації ресурсів у новий продукт праці, їх натуральні та вартісні характеристики. Об'єктами вивчення у цьому аспекті виступають натуральні та вартісні характеристики переданих у виробничий процес ресурсів до моменту їх повного перетворення у новий продукт праці. Цей процес становить комерційну таємницю підприємства та є змістом внутрішньогосподарського обліку.

Загальний порядок обліку процесу виробництва зображено на рис. 2.

Засоби праці 13 "Знос необоротних активів"	*Предмети праці* 20 "Сировина і матеріали", 22 "Малоцінні швидкозношувані предмети"	*Праця* 66 "Розрахунки за виплатами працівникам", 91 "Загальновиробничі витрати", 65 "Розрахунки за страхуванням"
23 "Виробництво"		
26 "Готова продукція", 27 "Продукція сільськогосподарського виробництва"		

Рис. 2. **Схема обліку процесу виробництва**

Витрати на виробництво в бухгалтерському обліку відображаються в єдиному вимірнику – у грошовій формі, що необхідно для отримання синтетичного показника – собівартості готової продукції, але разом з цим витрати відображаються в матеріальних і трудових вимірниках, які є основою для їх грошового вираження і використовуються для контролю їх об'єму.

Результатом виробництва є створення нової вартості. Вартість створюється капіталом при взаємодії не лише елементів виробництва, але й інтересів власників у підтриманні їх добробуту. Слід зазначити, що вартість створеного продукту, з одного боку, вимірюється затраченими на його виробництво ресурсами, що проявляється як собівартість, а з іншого – його суспільною цінністю, що проявляється як ціна товару. Їх різниця і складає додатковий продукт, що проявляється як прибуток і є результатом синергії елементів виробництва.

Облік виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції є найважливішою ланкою бухгалтерського обліку підприємства, а собівартість – одним із найважливіших показників діяльності підприємства, який впливає на рентабельність і самоокупність підприємства. Крім того, собівартість продукції визначає ступінь досягнення стратегії зниження витрат у зміцненні конкурентоспроможності підприємства. Управління виробничими витратами та собівартістю неможливе без наявності достовірної бухгалтерської інформації. Слід більш чітко розрізняти методи обліку витрат на виробництво й методи калькулювання собівартості продукції [4].

Бухгалтерський облік забезпечує підготовку й аналіз бухгалтерської інформації, щоб допомогти керівництву в управлінні, плануванні й контролі діяльності підприємства, оскільки він надає інформацію про формування собівартості, забезпечує даними про відхилення фактичних показників від прогнозних значень в оперативному порядку. Традиційні підходи до поняття того, що система обліку повинна включати лише внутрішню інформацію, а діяльність розглядається як одна головна стаття витрат підприємства, на сьогоднішній день є неприпустимими. Система вітчизняного обліку повинна бути орієнтована не лише на виробництво, а й на ринок. Мислення, зорієнтоване на продукцію, повинно змінюватися на мислення, зорієнтоване на вирішення проблем клієнтів.

Традиційна модель обліку виробничих витрат та визначення собівартості готової продукції базується на національних і міжнародних стандартах обліку та звітності, стандартах GAAP (General Accepted Accounting Principles – загальноприйняті принципи обліку; ця система найбільш широко використовується у США). За цією схемою виробничі витрати поділяють на витрати, пов'язані з виробництвом або придбанням товарів для реалізації, і витрати періоду – витрати, що не включаються до собівартості запасів і розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені [5].

Виробничі витрати – це витрати на продукцію, які можуть бути віднесені до певного об'єкта обліку витрат економічно доцільним методом [6]. Аналіз галузевих інструкцій із планування, обліку й калькулювання собівартості продукції дає змогу виділити такі методи обліку виробничих витрат: за деталями, виробами, групами виробів, замовленнями, процесами і виробництвами.

Відповідно до запропонованого розподілу методів обліку витрат можна виділити способи калькулювання: розрахунки за прямим принципом, підсумовування витрат, виключення витрат, коефіцієнтний, пропорційний і комбінований [7]. Метод калькулювання на основі діяльності – це прийом, який полягає в узагальненні комплексних витрат за центрами діяльності, а потім у розподілі цих витрат на обсяг випуску виробів або послуг, на які були використані ці витрати. Наприклад, для проведення в дію виробничого пристосування необхідні комплексні витрати, які можуть включати вартість електрики, витрати на утримання, капітальні витрати і поставки. Ці витрати після цього підсумовують і розподіляють пропорційно до кількості годин, які використовувались для його створення [8].

Розрізняють два спеціальні методи калькулювання: кайдзен-костинг і таргет-костинг (цільове калькулювання). Система калькулювання кайдзен-костинг, яка виникла на підприємствах Японії, набуває все більшого поширення в США та країнах Європи. Кайдзен означає вдосконалення і включає процес безперервного вдосконалення особистого, сімейного, суспільного і трудового життя. Щодо виробництва, то тут кайдзен означає постійне вдосконалення, до якого причетні всі – як менеджери, так і робітники. Отже, кайдзен не має прямого відношення до калькулювання, а є унікальним підходом, що може застосовуватися в усіх проявах діяльності людини.

Таргет-костинг (цільове калькулювання) – це метод визначення собівартості виробу або послуги, оснований на ціні, яку покупці бажають платити. Таку процедуру називають також калькулюванням собівартості на основі ціни. Таким чином, цільове калькулювання – це стратегія, за якою компанія спочатку визначає прийнятну ціну нового виробу і його граничну собівартість, а вже потім проектує сам виріб, реалізація якого забезпечить досягнення певної мети. Цей підхід застосовують японські компанії, а останніми роками йому приділяють усе більше уваги в США та Західній Європі [9].

Досвід підприємств України свідчить, що практичне застосування згаданих методик ще не набуло належного поширення. На думку автора, основною причиною є те, що облік виробничих витрат та калькулювання собівартості продукції залежать від розвиненості системи управлінського обліку на підприємстві, а українські підприємства не приділяють йому належної уваги. В Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" з управлінського обліку передбачено індивідуальні підходи до організації роботи на цій ділянці у кожному конкретному підприємстві [10]. Практичний бік застосування управлінського обліку ставить перед керівництвом підприємства конкретні завдання організаційного характеру, а саме: чи доцільне використання цього виду обліку; чи створювати управлінську бухгалтерію; який має бути порядок формування інформації про витрати, обсяг виробництва та систему контролю за цими показниками тощо [11]. Величезний вплив на вирішення цих проблем мають галузеві організаційні та інші особливості конкретного підприємства, наявність внутрішньої й зовнішньої звітностей тощо.

Отже, на сучасному етапі бухгалтерський облік, по-перше, не задовольняє повною мірою потреб користувачів і, по-друге, не відповідає економічним відносинам, які формуються. Крім того, сучасна система бухгалтерського обліку не дає змоги створити надійну інформаційну основу для розвитку ринків капіталу, приватизації, збільшення інвестицій та оцінки ефективності функціонування приватного сектору; для використання ресурсів міжнародних фінансових ринків та розвитку міжнародних економічних відносин. До того ж ситуація ускладнюється тим, що Україна має свої особливості, зокрема:

• по-перше, на відміну від країн Америки та Західної Європи, в яких формування та розвиток економіки і системи

бухгалтерського обліку відбувалися природним шляхом протягом двох останніх десятиліть, в Україні проходить прискорена економічна реформа, що вимагає відповідної зміни системи бухгалтерського обліку;

• по-друге, проблема полягає в тому, що через тривалу відірваність від світових господарських процесів система обліку перебуває у гіршій ситуації, від якої, з огляду на брак часу для здійснення економічних трансформацій та суспільно-господарських реформ, потрібно перейти безпосередньо до оптимальної.

На підставі проведеного дослідження можна стверджувати, що на етапі виробництва закладається основа для одержання прибутку від основної діяльності. Тут здійснюється основна частина витрат підприємства, задіяна більша частина ресурсів. Тому виробництво займає чільне місце в кругообороті капіталу, а чітка організація його обліку необхідна для успішної діяльності підприємства. Цим обґрунтовується необхідність подальших досліджень у цій сфері.

Література: 1. Моссаковський В. Б. Удосконалення обліку та контролю витрат в сільськогосподарських підприємствах / В. Б. Моссаковський // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 42–46. 2. Пушкар М. С. Створення інтелектуальної системи обліку для економіки України [Текст] / М. С. Пушкар // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції "Створення інтелектуальної системи обліку для економіки України", 21–22 листопада 2007 р. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – С. 48–50. 3. Бутинець Ф. Ф. Історія бухгалтерського обліку : в 2-х ч. Ч. 1 : [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит"] / Ф. Ф. Бутинець. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП "Рута", 2005. – 512 с. 4. Нападовська Л. В. Управлінський облік : [підручник для студентів вищих навч. закладів] / Л. В. Нападовська. – К. : Книга, 2004. – 544 с. 5. Пушкар М. С. Розробка системи обліку : [навч. посібн.] / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 198 с. 6. Ягмур К. А. Еволюція категорії "витрати на виробництво" : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 35-річчю кафедри бухгалтерського обліку і аудиту (Ч. 1) / К. А. Ягмур. – Полтава : Полтавський університет споживчої кооперації України, 2006. – С. 175. 7. Белоусова І. Проблеми обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції в промисловості / І. Белоусова, М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 4. – С. 3–11. 8. Голов С. Ф. Класифікація витрат і методи калькулювання собівартості в управлінському обліку / С. Ф. Голов // Податкове планування. – 2007. – № 2(64). – С. 25–30. 9. Белоусова І. Дискусійні проблеми обліку витрат і калькулювання собівартості продукції / І. Белоусова, М. Чумаченко // Облік: теорія і практика. – 2008. – № 10. – С. 3–7. 10. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні (зі змінами і доповненнями) : Закон України № 996-XI від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ligazakon.ua. 11. Голов С. Ф. Проблеми та перспективи реформування бухгалтерського обліку в Україні / С. Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 11. – С. 15–23.

References: 1. Mossakovskyi V. B. Udoskonalennia obliku ta kontroliu vytrat v silskohospodarskykh pidpryiemstvakh / V. B. Mossakovskyi // Ekonomika APK. – 2007. – No. 3. – Pp. 42–46. 2. Pushkar M. S. Stvorennia intelektualnoi systemy obliku dlia ekonomiky Ukrainy [Creation of intellectual accounting system for economics of Ukraine] [Text] / M. S. Pushkar // Materialy mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii "Stvorennia intelektualnoi systemy obliku dlia ekonomiky Ukrainy" [Materials of international scientific and practical conference "Creation of intellectual Accounting system for economics of Ukraine"], 21 – 22 lystopada, 2007 r. – Ternopil : Ekonomichna dumka, 2007. – Pp. 48–50. 3. Butynets F. F. Istoriia bukhhalterskoho obliku [History of Accounting] : in 2 parts. Part 1 : [navchalnyi posibnyk dlia studentiv vyshchykh navchalnikh zakladiv spetsialnosti 7.050106 "Oblik i audyt"] [textbook for university students of the speciality 7.050106 "Accounting and Audit"] / F. F. Butynets. – 2-he vyd., dop. i pererob. – Zhytomyr : PP "Ruta", 2005. – 512 p. 4. Napadovska L. V. Upravlinskyi oblik [Managerial accounting] : [pidruchnyk dlia studentiv vyshchykh navch. zakladiv] [textbook for university students] / L. V. Napadovska. – K. : Knyha, 2004. – 544 p. 5. Pushkar M. S. Rozrobka systemy obliku [Accounting system creation] : [navch. posibn.] [textbook] / M. S. Pushkar. – Ternopil : Kart-blansh, 2003. – 198 p. 6. Yahmur K. A. Evoliutsiia katehorii "vytraty na vyrobnytstvo" : materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, prysviachenoi 35-richchiu kafedry bukhhalterskoho obliku i audytu (Ch. 1) / K. A. Yahmur. – Poltava : Poltavskyi universytet spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy, 2006. – P. 175. 7. Belousova I. Problemy obliku vyrobnychykh vytrat i kalkuliuvannia sobivartosti produktsii v promyslovosti / I. Belousova, M. Chumachenko // Bukhhalterskyi oblik i audyt. – 2009. – No. 4. – Pp. 3–11. 8. Holov S. F. Klasyfikatsiia vytrat i metody kalkuliuvannia sobivartosti v upravlinskomu obliku / S. F. Holov // Podatkove planuvannia. – 2007. – No. 2(64). – Pp. 25–30. 9. Belousova I. Dyskusiini problemy obliku vytrat i kalkuliuvannia sobivartosti produktsii / I. Belousova, M. Chumachenko // Oblik : teoria i proktyka [Accounting : theory and practice]. – 2008. – No. 10. – Pp. 3–7. 10. Pro bukhhalterskyi oblik i finansovu zvitnist v Ukraini (zi zminamy i dopovnenniamy) : Zakon Ukrainy No. 996-XI vid 16.07.99 r. [Electronic resource]. – Access mode : http://www.ligazakon.ua. 11. Holov S. F. Problemy ta perspektyvy reformuvannia bukhhalterskoho obliku v Ukraini / S. F. Holov // Bukhhalterskyi oblik i audyt. – 2009. – No. 11. – Pp. 15–23.

Інформація про автора

Камінська Тетяна Григорівна – канд. екон. наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природокористування України (03041, Україна, м. Київ, вул. Героїв Оборони, 15, e-mail: Ktg8@yandex.ru).

Информация об авторе

Каминская Татьяна Григорьевна – канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Национального университета биоресурсов и природопользования Украины (03041, Украина, г. Киев, ул. Героев Обороны, 15, e-mail: Ktg8@yandex.ru).

Information about the author

T. Kaminska – Ph.D. in Economics, Associate Professor of Accounting and Audit Department of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (15 Heroiv Oborony St., 03041, Kyiv, Ukraine, e-mail: Ktg8@yandex.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Попов О. Є.

Стаття надійшла до ред.
11.02.2013 р.

THE ESTIMATION OF TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL SAFETY OF AN ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF MODERNIZATION SAFETY OF AN ORE-DRESSING ENTERPRISE FUNCTIONING

UDC 65.012.8

V. Nusinov
K. Astafieva

The methodological approaches to determining and estimating the technical and technological safety of ore-dressing enterprises are examined. It has been noted, that the existing procedures of the estimation do not give complete and complex understanding of the state of technical and technological safety of an enterprise. Therefore, it is proposed to determine the technical and technological safety of an enterprise in the context of modernization safety and to consider its guarantees by calculating the increase in the break-even point, which takes into account additional expenditures for the modernization of the basic means, necessary for the achievement of their normative value. As a standard the average coefficient of basic means modernization in the industry is taken. The use the proposed technique will provide the opportunity to determine the state of technical and technological safety considering the development of an enterprise.

Keywords: economic safety, technical and technological safety, modernization safety, basic means, the coefficient of basic means modernization, break-even point, investments.

ОЦІНКА ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ БЕЗПЕКИ ОНОВЛЕННЯ НА ЕТАПАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

УДК 65.012.8

Нусінов В. Я.
Астаф'єва К. О.

Розглянуто методичні підходи до визначення та оцінки техніко-технологічної безпеки підприємств гірничо-збагачувальної галузі. Було зазначено, що наявні методики оцінки не дають повного та комплексного розуміння стану техніко-технологічної безпеки підприємства. Тому запропоновано визначати техніко-технологічну безпеку підприємства в контексті безпеки оновлення та брати до уваги її забезпечення через точку беззбитковості, яка враховує додаткові витрати на оновлення основних засобів, необхідних для досягнення їх нормативного значення. За норматив приймається середньогалузевий рівень коефіцієнта оновлення основних засобів. Використання запропонованої методики дасть можливість визначити стан техніко-технологічно безпеки, враховуючи розвиток підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, техніко-технологічна безпека, безпека оновлення, основні засоби, коефіцієнт оновлення основних засобів, точка беззбитковості, інвестиції.

© V. Nusinov, K. Astafieva, "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

ОЦЕНКА ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ БЕЗОПАСНОСТИ ОБНОВЛЕНИЯ НА ЭТАПАХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

УДК 65.012.8

Нусинов В. Я.
Астафьева Е. А.

Рассмотрены методические подходы к определению и оценке технико-технологической безопасности предприятий горно-обогатительной отрасли. Было отмечено, что существующие методики оценки не дают полного и комплексного понимания состояния технико-технологической безопасности предприятия. Поэтому предлагается определять технико-технологическую безопасность предприятия в контексте безопасности обновления и принимать во внимание ее обеспечение путем расчета точки безубыточности, которая учитывает дополнительные расходы на обновление основных средств, необходимых для достижения их нормативного значения. В качестве норматива принимается среднеотраслевой уровень коэффициента обновления основных средств. Использование предлагаемой методики позволит определить состояние технико-технологически безопасности, учитывая развитие предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, технико-технологическая безопасность, безопасность обновления, основные средства, коэффициент обновления основных средств, точка безубыточности, инвестиции.

Today the integration of Ukraine into the world economic space plays an important role for the high-speed and successful development of the country. The entrance to the world markets, the guarantee of the necessary level of the competitive ability of production, the use of the contemporary technologies, which ensure the reduction in the prime cost of production and ecological safety are the primary purposes of the activity of high-technology domestic enterprises. Therefore, providing modernization safety as the part of the technical and technological safety is the basic component of the development of the country's industry.

The process of modernization at domestic enterprises in the ore-dressing field is of great importance due to the high share of the worn basic means. The coefficient of the depreciation is expressed both in the physical and in the moral values. A great number of scientists are occupied by the problem of modernization and providing the technical and technological safety of an enterprise, namely Shkarlet S. M., Molodetska E. N., Ilschenko S. N., Evdokimov Ph. I., Belozubenko V. S., etc.

According to the basic indices of the state of technical and technological safety the scientists differentiate the effectiveness ratios of the basic means' use, but do not examine the state of modernization and the level of the use of energy resources with respect to the general tendency in the country. Besides the formation of technical and technological safety at the development stage of an enterprise has been examined.

In accordance with the theory of an enterprise development, the entity as a living organism passes the appropriate stages of the development, each of them is characterized by specific features of functioning. Therefore, the formation of economic safety, namely the technical and technological safety features should include functioning of an enterprise at the appropriate stage of development.

According to the researches, the development of enterprises in the ore-dressing field passes the following stages: "Establishing", "Infancy", "Infantile stage", "Bulge", "Constancy" and "Declining stage". Conditionally, these stages can be divided into "Layout" and "Establishing" periods. To the "Layout" period it is necessary to refer the "Establishing" stage, which provides for the creation and the realization of the business plan. Other stages should be taken to the "Functioning" period, i.e., the stages of the continuous economic activity. Based on this, it is expedient to examine the level of technical and technological safety in the "Functioning" period of an enterprise as in the period of the direct production.

The safety modernization reflects the state of the replacement of worn-out equipment to the new, more contemporary one. The need for modernization is caused by the obsoleteness of basic means at ore-dressing enterprises. At the same time, the safety evaluation of modernization must be conducted taking into account the branch-wide tendencies.

For the more detailed characteristics of the state of basic means, it is proposed to examine a change in the index of modernization of basic means during 2007 – 2011 in comparison with the industry average value. The dynamics of a change in this index is shown in the Figure.

According to the Figure, a significant drop in the coefficient of modernization is observed in 2009. It means the decrease of the rates of the enterprise's development that is an objective phenomenon in the situation of the world economic crisis.

According to the results of 2011, in the structure of the noncurrent assets of PJSC "Ingulets mining-and-processing integrated works" of 31.12.2011 basic means and low-valued objects in the tax calculation compose 4,361,040.000 UAH (the first cost of the basic means in the accounting period composes 5,334,401.000 UAH, the accumulated depreciation is 973,361.000 UAH), that is by 15,54 % higher compared to the previous period. The coefficient of the depreciation of basic means composes 48.94 % (it is calculated on the basis of the planned and deadline of the beneficial use). The general index of modernization of basic means, in comparison with 2010, was increased by 87 %. In comparison with the industry average value, the state of basic means modernization is less than a general index by 4.31 %.

OJSC "Southern mining-and-processing integrated works" according to the results of 2011 shows an increase of the

modernization coefficient compared to 2010 by 37.28 %. In 2011 the introduction of the fixed funds composed 7,719,498.000 UAH including the input of fixed funds for a capital construction in the amount of 20,958.000 UAH. By the results of 2011, the rate of fixed assets modernization is less than the industry average value by 0.09.

In OJSC "Southern mining-and-processing integrated works" the total residual cost of the basic means of production designation compose 99.94 %; non-production designation is 0.06 %. In 2011 basic means for the total sum were 35,180.000 UAH, including the following: the liquidated total first cost in the amount of 27,150.000 UAH; the residual cost of 2,984.000 UAH; transferred into the category of goods for sale in the amount of 6,519.000 UAH; copied after the deficiency according to the results of conducting the annual inventory on the total first cost in the amount of 49.000 UAH. Totally in 2011 717,927.000 UAH were entered, 35,180.000 UAH were retired, including: 474,873.000 UAH put into the use of new basic means, 243,054.000 UAH of modernized (reconstructed) basic means. The coefficient of basic means modernization in 2011 in comparison with 2010 increased by 58.7 %, and in comparison with average branch value increased by 0.09.

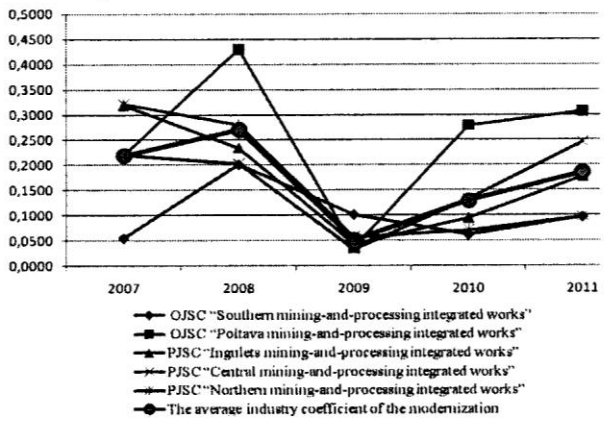


Figure. **The dynamics of index of basic means modernization in ore-dressing enterprises in 2007 – 2011**

Basic means in OJSC "Poltava mining-and-processing integrated works" according to their use in the technological process are divided into: production designation (97.93 %) and non-production designation (2,07 %). The means on exploitation and maintenance of objects of social and cultural life, tourist center, and medical service belong to the basic means of non-production designation at an enterprise. The sum of total first cost of basic means (including the low-valued irreversible material assets, investment real estate) of 31.12.2011 was 5,046,011.000 UAH, the depreciation was 1,828,196 UAH. According to the balance data in 2011 the residual cost of basic means in OJSC "Poltava mining-and-processing integrated works" in comparison with the previous year increased by 680,6 m UAH (27 %). The coefficient of basic means modernization in 2011 in comparison with 2010 increased by 10 %, and in comparison with the industry average value increased by 22.43 %. This tendency testifies the stable development of an enterprise.

PJSC "Central mining-and-processing integrated works" according to the results of 2011 showed the coefficient of the depreciation of basic structures and construction, transmitting devices equal to 16.7 %, machines and equipment equal to 24.7 %, transportation means equal to 26.8 %, tools, instruments, inventory (furniture) equal to 26.0 %, other basic means and low-valued objects in the tax calculation equal to 55.4 %. During the accounting period the amount of basic means was 792.280 UAH. At an enterprise during the accounting period the object of basic means was withdrawn from the active assets as a result of sale and the liquidation, in connection with the nonconformity to the criteria and as a consequence in 2011 the first cost of basic means decreased by 9,509.000 UAH; the sum of the overcharged depreciation decreased by 7,279.000 UAH. At the same time, the rate of increase in the coefficient of modernization composed 45.9 % compared to 2010. In comparison with industry average value, the coefficient of a modernization is 0.06 higher.

It should be noted that there are enterprises, the modernization coefficient of which is less than industry average value; it is indicated as the insufficient level of modernization. According to this, the enterprises must draw additional resources for financing the basic means. It is also necessary to note that the source of financial resources must not be external in order not to lose the financial independence of an enterprise.

Therefore, as the source of funds it is proposed to accept the profit of the enterprise, the calculated value of which will be produced by means of the determination of the additional total break-even condition [1], according to the formula:

$$\Delta V_O = \frac{\Delta I_H}{cm}, \quad (1)$$

where ΔV_O is the increase in the point of break-even condition, which will ensure the necessary level of the process of modernization, UAH;

cm is the relative contribution margin.

The numerator of formula (1) should be considered as a profit, which is not sufficient for the enterprise to guarantee the normal level of modernization. The calculation of an additional profit must be conducted taking into account the depreciation allowances and measure of the effectiveness of capital investments [2].

Calculation is done according to the formula:

$$\Delta ko = (\Delta ko_H \cdot oz_{NP.}) - oz_b,$$
$$\Delta I_H = \frac{\Delta kO}{A_M + E_H}; \quad (2)$$
$$\Delta ko_H = \begin{cases} ko_H - ko_f, ko_H > ko_f \\ 0, ko_H - KO_f \le 0 \end{cases},$$

where ΔI_H is a deficiency in the investment resources, UAH;

ko is the normative expenditures in the process of modernization, UAH;

ko_f is the actual investment outlay in the process of modernization, UAH;

A_M is the average annual depreciation allowances, UAH;

E_H is the normative effectiveness ratio of the capital investments, UAH.

The shortage of investment resources at ore-dressing enterprises is designed as the difference between the normative investments into the process of modernization and their actual value. As a standard one must set the industry average value.

If the normative expenditures are less than the actual ones, an enterprise doesn't need additional investments for the modernization, and increase in the point of a break-even condition is not calculated.

The new level of the point of break-even condition, taking into account providing safety modernization, is calculated as the sum of the actual point of break-even condition and the additional one. The estimation of safety level is proposed to

conduct modernization with the help of the absolute and relative indices according to the formula:

$$\Delta V = \frac{V_{bb} - V_{bf}}{V_{bb}}, \qquad \Delta V = \frac{V_{bb} - V_f}{V_{bb}}, \tag{3}$$

where V_f is an actual volume of realization, UAH;

V_{bb} is the new level of break-even condition taking into account safety of modernization, UAH;

V_{bf} is the actual level of the point of the break-even condition, UAH.

The scale of safety level of modernization is represented in Table 1.

Table 1

The scale of safety level of modernization

Increase of the break-even point	Safety level of modernization
$\Delta V > 0$	high
$0 \le \Delta V \le 0.05$	average
$\Delta V > 0.05$	low

According to these data, let us determine, what level of technical and technological safety, precisely, of safety modernization, has the enterprises mentioned above (Table 2).

Table 2

The safety level of modernization at the ore-dressing enterprises in 2007 – 2011

The enterprise	2007	2008	2009	2010	2011
PJSC "Central mining-and-processing integrated works"	high	average	low	average	average
OJSC "Poltava mining-and-processing integrated works"	high	high	average	high	high
OJSC "Southern mining-and-processing integrated works"	low	low	high	low	average
PJSC "Northern mining-and-processing integrated works"	high	average	average	average	average
PJSC "Ingulets mining-and-processing integrated works"	high	average	low	low	average

The further research of the formation of technical and technological safety of ore-dressing enterprises must assume the estimation of energy safety at the stages of the enterprises functioning.

References: 1. Дубицький Д. П. Оцінка економічної безпеки підприємства при зовнішньоекономічній діяльності (на прикладі гірничо-добувних підприємств) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04. – Економіка та управління підприємствами / Д. П. Дубицький. – Кривий Ріг, 2010. – 22 с. 2. Лукашенко О. В. Удосконалення методів оцінки ефективності функціонування підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 – Економіка, організація і управління підприємствами / О. В. Лукашенко. – Кривий Ріг, 2004. – 19 с. 3. Фінансові звітності за 2007 – 2011 рр. підприємств гірничо-збагачувальної галузі Дніпропетровщини [Електронний ресурс] : за даними "SMIDA review – новий інформаційний сервіс Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку". – Режим доступу : www.smida.gov.ua.

References: 1. Dubytskyi D. P. Otsinka ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva pry zovnishnioekonomichnii diialnosti (na prykladi hirnycho-dobuvnykh pidpryiemstv : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 – Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy / D. P. Dubytskyi. – Kryvyi Rih, 2010. – 22 p. 2. Lukashenko O. V. Udoskonalennia metodiv otsinky efektyvnosti funktsionuvannia pidpryiemstv : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 – Ekonomika, orhanizatsiia i upravlinnia pidpryiemstvamy / O. V. Lukashenko. – Kryvyi Rih, 2004. – 19 p. 3. Finansovi zvitnosti za 2007 – 2011 rr. pidpryiemstv hirnycho-zbahachuvalnoi haluzi Dnipropetrovshchyny [Electronic resource] : za danymy "SMIDA reiew – novyi informatsiinyi servis Ahentstva z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku". – Access mode : www.smida.gov.ua.

Information about the authors

V. Nusinov – Doctor of Science in Economics, Professor of the Department of Accounting, Audit and Financial Analysis of Kryvyi Rih National University (11, XXII Partzizdu St., 50027, Kryvyi Rih, Ukraine, e-mail: ksantiy@i.ua).

K. Astafieva – assistant lecturer of the Department of the Economy, Organization and Management of Enterprises of Kryvyi Rih National University (11, XXII Partzizdu St., 50027, Kryvyi Rih, Ukraine, e-mail: ksantiy@i.ua).

Інформація про авторів

Нусінов Володимир Яковлевич – докт. екон. наук, професор кафедри обліку, аудиту та фінансового аналізу Криворізького національного університету (50027, Україна, м. Кривий Ріг, вул. XXII Партз'їзду, 11, e-mail: ksantiy@i.ua).

Астаф'єва Катерина Олександрівна – асистент кафедри економіки, організації та управління підприємствами Криворізького національного університету (50027, Україна, м. Кривий Ріг, вул. XXII Партз'їзду, 11, e-mail: ksantiy@i.ua).

Информация об авторах

Нусинов Владимир Яковлевич – докт. экон. наук, профессор кафедры учета, аудита и финансового анализа Криворожского национального университета (50027, Украина, г. Кривой Рог, ул. XXII Партсъезда, 11, e-mail: ksantiy@i.ua).

Астафьева Екатерина Александровна – ассистент кафедры экономики, организации и управления предприятиями Криворожского национального университета (50027, Украина, г. Кривой Рог, ул. XXII Партсъезда, 11, e-mail: ksantiy@i.ua).

A double-blind peer review has been held.

Стаття надійшла до ред. 04.03.2013 р.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ КРУИЗНОГО БИЗНЕСА

УДК 379.857:65.01

Логунова Н. А.

Обоснована необходимость в повышении инновационной активности предприятий круизного бизнеса, выявлены факторы, препятствующие успешному развитию их инновационной деятельности. Учитывая, что основными элементами развития круизного бизнеса являются круизные операторы, морские порты, судостроительные и судоходные компании, рекомендовано принятие комплекса мер, базирующихся на инновационной составляющей именно этих предприятий. Акцентировано внимание на государственной поддержке отрасли, обозначены основные направления, способствующие росту инновационной активности предприятий круизного сектора. Установлено, что инновационное развитие предприятия предполагает разработку определенного механизма, основными элементами которого являются цели, критерии, факторы управления, методы воздействия на данные факторы и ресурсы управления. Представлена модель управления инновационным развитием предприятий круизной индустрии, которая позволит выявить и формализовать основные взаимосвязи между управляющим звеном, направлением и объектом управления.

Ключевые слова: круизный бизнес, круизная индустрия, инновационное развитие, инновационная деятельность.

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ КРУЇЗНОГО БІЗНЕСУ

УДК 379.857:65.01

Логунова Н. А.

Обґрунтовано необхідність у підвищенні інноваційної активності підприємств круїзного бізнесу, виявлено чинники, що перешкоджають успішному розвитку їх інноваційної діяльності. Враховуючи, що основними елементами розвитку круїзного бізнесу є круїзні оператори, морські порти, суднобудівні та судноплавні компанії, рекомендовано прийняття комплексу заходів, що базуються на інноваційній складовій саме цих підприємств. Акцентовано увагу на державній підтримці галузі, позначено основні напрями, що сприяють зростанню інноваційної активності підприємств круїзного сектору. Встановлено, що інноваційний розвиток підприємства передбачає розробку певного механізму, основними елементами якого є цілі, критерії, фактори управління, методи впливу на дані фактори й ресурси управління. Наведено модель управління інноваційним розвитком підприємств круїзної індустрії, яка дозволить виявити і формалізувати основні взаємозв'язки між керуючою ланкою, напрямом, об'єктом управління.

Ключові слова: круїзний бізнес, круїзна індустрія, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність.

MANAGING THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF CRUISE BUSINESS COMPANIES

UDC 379.857:65.01

N. Logunova

The necessity to improve innovative activity of cruise companies has been grounded, as well as some factors preventing their success in this field have been defined. Considering cruise operators, ports and shipping companies as the main elements of cruise business, the set of measures based on the innovative component of these particular companies has been proposed. Special attention has been paid to the government support for this sector to define the basic trends promoting the growth of cruise business companies' innovative activity. It has been

© Логунова Н. А., "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

stipulated that innovative development involves a definite mechanism, comprising aims, criteria, management factors and resources. The model of cruise industry innovative development that makes it possible to identify and formalize the key relations between control links, direction and control objects has been proposed.

Keywords: cruise business, cruise industry, innovative development, innovative activity.

Современные экономические реалии функционирования хозяйствующих субъектов свидетельствуют о возрастании роли инновационности предприятия в обеспечении его конкурентоспособности. Особенно актуально повышение инновационной активности для предприятий, принимающих участие в развитии новых или возрождении ранее существующих перспективных секторов экономики. Именно к такому сектору относится круизный бизнес, потенциал которого практически безграничен, как и безграничен его вклад в экономику страны, региона и предприятия в частности.

Однако, несмотря на уникальное сочетание климатических и геополитических условий, наличие оздоровительного, историко-культурного, эмоционально-эстетического и прочих потенциалов, в Украине круизный туризм своего развития не получил; имеющийся ресурсный потенциал практически не используется, а состояние и результативность развития предприятий круизного бизнеса не только отстают от передовых стран мира, но и не соответствуют требованиям современного общества, являющегося потенциальным равноправным членом европейского и мирового сообществ.

В последнее время проблеме управления инновационным развитием предприятия уделяли внимание многие ученые, такие, как: Василенко В. А., Вертакова Ю. В., Жариков В. В., Зинов В. Г., Йохна М. А., Стадник В. В., Кузовлева И. А., Масленникова Н. Л., Павленко И. А., Соколова Л. В., Трифилова А. А. [1 – 10], однако, несмотря на свою актуальность, в публикациях, посвященных развитию круизной индустрии, данная проблема не нашла своего отражения.

Целью статьи является выявление основных факторов, препятствующих успешному развитию инновационной составляющей предприятий круизного бизнеса, и разработка практических рекомендаций по управлению их инновационным развитием.

Круизная индустрия является высокоструктурированной отраслью, которая наряду со значительным экономическим потенциалом соединяет прямой и косвенный эффекты и является фактором роста результативности всех предприятий, принимающих участие в круизном бизнесе, что создает высокий мультипликационный эффект от ее развития. Круизная индустрия вовлекает в орбиту своей деятельности сопутствующие сектора – портовое хозяйство, судостроение, транспорт, сферу размещения туристов, связь, общественное питание, торговлю, банки и финансовое обслуживание, индустрию развлечений и аттракции, музеи и иные культурные объекты – и оказывает стимулирующее влияние на их развитие [11].

Динамичное развитие отрасли предопределяет необходимость в выявлении новых источников удовлетворения потребностей потребителей и постоянном совершенствовании процесса предоставления круизных туристских услуг; акцентирует внимание на формировании спроса на новый продукт (услугу) у потенциальных покупателей, что, в свою очередь, стимулирует инвестиционную активность предприятий и активизирует поиск инновационных идей как по созданию нового продукта, так и по привлечению необходимых финансовых средств для его реализации [12].

Факторы, сдерживающие осуществление инноваций в круизной индустрии, можно условно разделить на две основные группы – экономические и производственные (рис. 1).

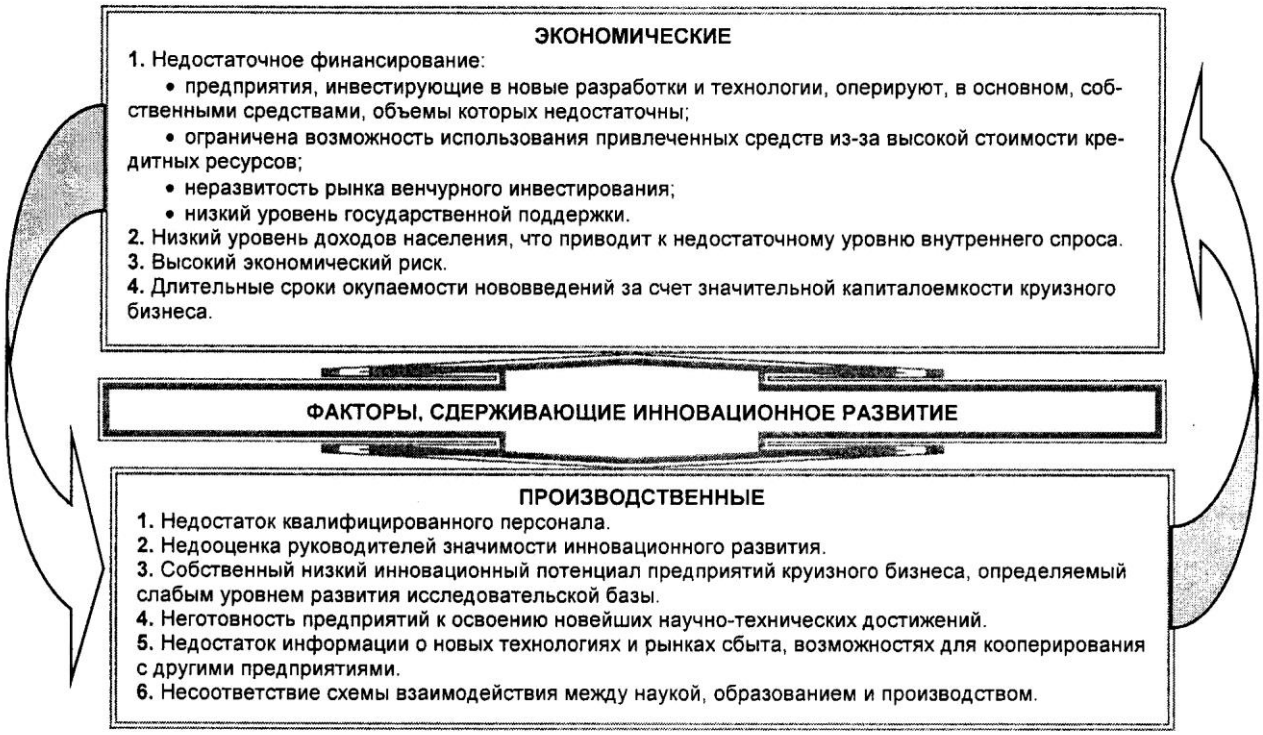


Рис. 1. **Основные факторы, препятствующие инновационному развитию предприятий круизного бизнеса**

На пути реализации нововведений предприятия круизного бизнеса сталкиваются, прежде всего, с экономическими трудностями, наиболее весомыми из которых на протяжении всех последних лет являются недостаточное финансирование и отсутствие государственной поддержки. В составе факторов производственного характера, препятствующих инновационному развитию предприятий круизного бизнеса, наибольшее беспокойство вызывает недостаток квалифицированного персонала (гидов-переводчиков, судоводителей и команды, специалистов-маркетологов, менеджеров и т. д.), обусловленный практически полной деградацией круизной индустрии как таковой, ввиду как затяжного экономического кризиса, в котором оказалась Украина после приобретения своей независимости, так и неэффективного управления отраслью, что повлияло на значительный отток квалифицированных кадров.

Принимая во внимание факторы, сдерживающие внедрение инноваций предприятиями круизного бизнеса, автором были выделены основные направления их инновационного развития, к наиболее значимым из которых относятся: повышение безопасности и уровня комфорта пассажиров при одновременном снижении негативного воздействия на окружающую среду, что подразумевает применение новых инновационных технологий, проведения мероприятий по энерго- и ресурсосбережению, использование современных электронных систем управления технологическими и информационными процессами, укрепления отраслевого кадрового потенциала.

Учитывая, что основными элементами развития круизного бизнеса являются круизные операторы, морские порты, судостроительные и судоходные компании, необходимо принятие комплекса мер, базирующихся на инновационной составляющей именно этих предприятий. При этом создание инновационного базиса невозможно без участия государства, что определяется многогранностью требующих решения задач, многоотраслевым характером мероприятий по инновационному развитию предприятий круизного туризма, затрагивающим вопросы правового и организационно-структурного обеспечения (таблица).

Таблица

Основные направления инновационного развития участников круизного бизнеса

Участники круизного бизнеса	Основные направления развития
Морские порты	• создание технологических платформ и формирование региональных территориальных кластеров на базе морских портов; • создание современного пассажирского терминала в каждом крупном приморском городе
Судостроительные и судоходные компании	• строительство новых судов (преимущественно малотоннажных); • ускоренное техническое переоснащение имеющихся пассажирских судов; • создание системы стабилизации качки с целью достижения максимального комфорта пассажиров в море в любую погоду; • использование технологичных спутниковых систем навигации, которые позволят капитану и команде полностью контролировать любую ситуацию и принимать своевременные решения
Круизные компании	• организация уникального отдыха с множеством различных вариантов и мест питания, разнообразных развлечений, сервисом, а также полным набором активного отдыха на борту; • сочетание беспроводных мобильных и цифровых мультимедийных технологий с различными профессиональными сервисами
Государство	Создание благоприятных нормативных правовых и финансово-экономических условий для деятельности хозяйствующих субъектов, включающих: • развитие системы эффективного кредитования (предоставление государственных гарантий на привлечение кредитов и отсрочек по расчетам для постройки современных судов и модернизации терминалов и другие меры); • развитие системы лизинга круизных судов, построенных отечественными верфями, путем создания специальных лизинговых фондов с государственным капиталом; • изучение международной практики и внедрение современных механизмов (само) регулирования рынка морских пассажироперевозок; • создание системы подготовки кадров, привлечение высококвалифицированных кадров, в том числе зарубежных; • разработка программ по продвижению национальных круизных туров

Следует отметить, что инновационное развитие предприятия круизного бизнеса предполагает разработку определенного механизма, неразрывно связанного со следующими основными элементами:

1) цели управления – перспективы инновационного развития;

2) критерии управления – количественный аналог целей;

3) факторы управления – элементы объекта управления и их связи, на которые осуществляется воздействие в интересах достижения поставленных целей;

4) методы воздействия на данные факторы управления;

5) ресурсы управления – потенциал предприятия, при использовании которого реализуется избранный метод управления и обеспечивается достижение поставленных целей.

Модель механизма управления инновационной деятельностью предприятий круизного бизнеса приведена на рис. 2.

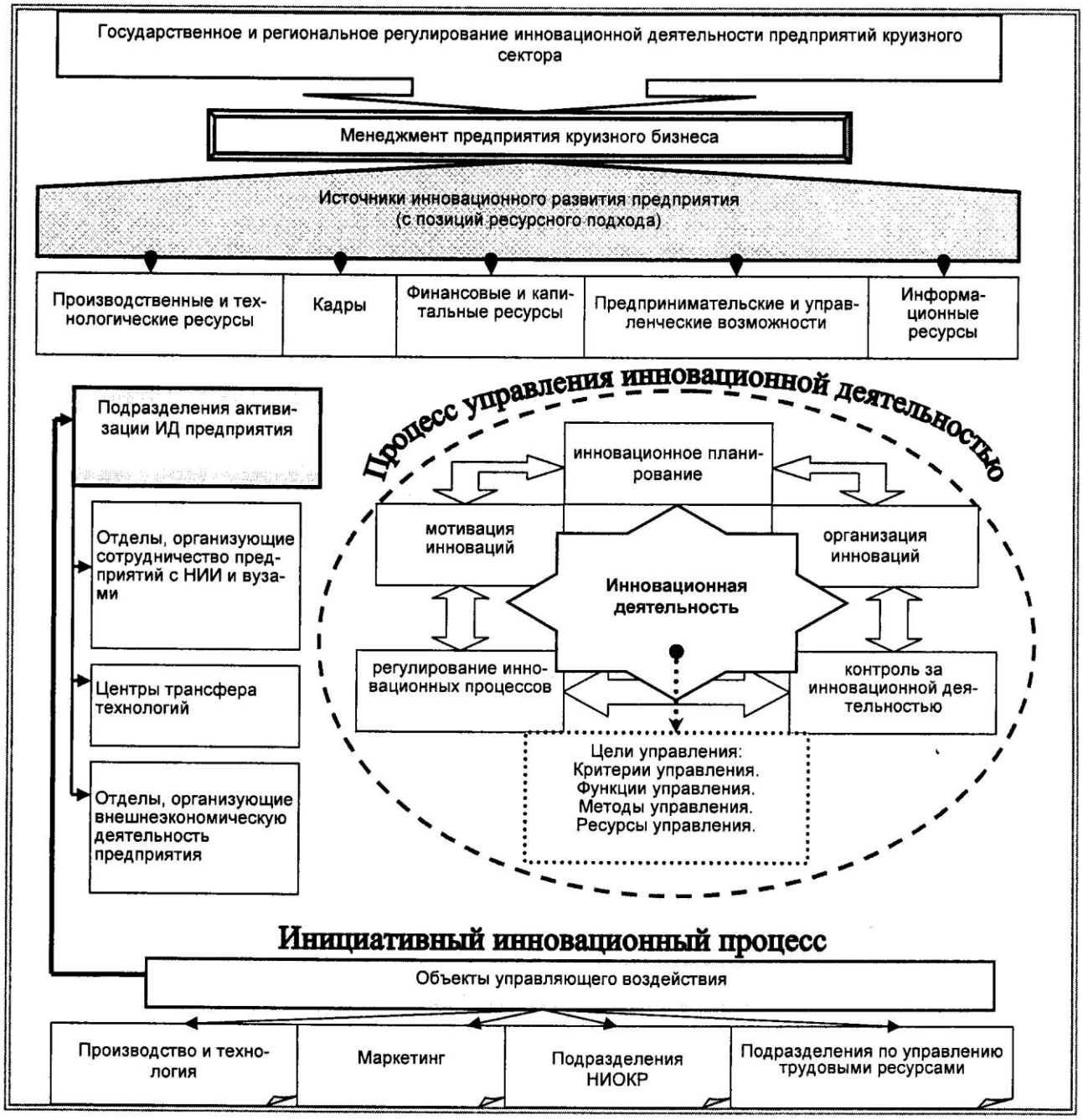


Рис. 2. **Модель управления инновационным развитием предприятия круизного бизнеса**

Представленная модель позволяет выявить и формализовать основные взаимосвязи между управляющим звеном, направлением и объектом управления. В модели учтена инициативная составляющая инновационного развития предприятия, предполагающая, что если в рамках государственной и региональной политики создаются стимулы развития инновационной деятельности на предприятиях, то сами предприятия, ориентируясь на инновационный путь развития, более инициативно участвуют во всех инновационных программах, поощряя инновационную активность участников инновационного процесса внутри самого предприятия [3].

Важным звеном формирования механизма инновационного развития предприятий является организация взаимодействий подразделений и служб предприятия, непосредственно задействованных в ходе инновационного процесса, с внешними инновационно активными субъектами, в частности, НИИ и вузами, которые зачастую являются авторами инноваций и заинтересованы в их коммерционализации, внедрении на предприятиях.

В то же время сами предприятия, выступая также центрами создания инноваций, могут не только внедрить их в собственный процесс производства и управления, но и использовать как продукт реализации для достижения целей внешнеэкономической деятельности, повышения конкурентоспособности при отраслевой интеграции и кооперации.

Установлено, что эффективное функционирование и развитие совокупности предприятий круизного бизнеса в значительной мере зависят от совершенства внутренней среды отдельно взятого субъекта хозяйствования, которое

обеспечивается взаимным соответствием системы внутренних элементов и их рациональным взаимодействием, базирующихся на принципе динамического равновесия. Данный принцип предусматривает движение вперед и основан на постоянном совершенствовании ключевых элементов организации и приведении в соответствие с ними других, что формирует производственно-технический потенциал предприятия, обеспечивает его способность стабильно функционировать в пределах избранной стратегии, несмотря на изменения во внешней среде [5; 6].

Специфика круизного бизнеса такова, что пассажирские порты, судостроительный и судоходные компании, рекреационно-культурная и историческая сфера приобретают характер "взаимодополняющих товаров", следовательно, для успешного развития необходимо обеспечить взаимодействие между всеми его участниками, что предопределяет ориентацию каждого хозяйствующего субъекта на повышение внимания к эффективности организации исследований и разработок, в том числе маркетинговых, с целью наиболее полного удовлетворения запросов потребителей данного сегмента рынка. При этом необходимо учитывать двойственную природу инноваций: с одной стороны, инновации дают предприятию возможность выиграть в конкурентной борьбе, вытеснить конкурентов с рынка, получить конкурентное преимущество; а с другой – инновационная деятельность, инновационные технологии производства и управления служат инструментом обмена опытом, налаживания деловых связей и формирования имиджа предприятия как инновационно активного участника рынка [10].

Таким образом, эффективность предприятий круизного бизнеса напрямую зависит от их инновационной составляющей, которая является основой для получения конкурентных преимуществ, улучшения количественных и качественных показателей деятельности предприятия, укрепления его рыночных позиций и создания условия для прогрессивного развития.

Література: 1. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент : навч. посібн. / В. О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2005. – 440 с. 2. Вертакова Ю. В. Управление инновациями: теория и практика : учебн. пособ. / Ю. В. Вертакова, Е. С. Симоненко. – М. : Эксмо, 2008. – 432 с. 3. Управление инновационными процессами : учебн. пособ. / [В. В. Жариков, И. А. Жариков, В. Г. Однолько и др]. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 180 с. 4. Зинов В. Г. Менеджмент инноваций / В. Г. Зинов. – М. : Дело, 2005. – 496 с. 5. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посібн. / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К. : Видавничий центр "Академія", 2005. – 400 с. 6. Кузовлева И. А. Механизм управления инновационным развитием предприятий промышленности [Электронный ресурс] / И. А. Кузовлева // Управление экономическими системами. – 2012. – Режим доступа : http://uecs.ru/uecs-33-332011/item/611-2011-09-14-07-14-40. 7. Масленникова Н. Л. Менеджмент в инновационной сфере / Н. Л. Масленникова, А. В. Желтенков. – М. : ИД ФБК-Пресс, 2005. – 536 с. 8. Павленко І. А. Економіка та організація інноваційної діяльності : навч. посібн. / І. А. Павленко. – К. : КНЕУ, 2002. – 150 с. 9. Соколова Л. В. Теорія і практика адаптації підприємств до мінливого бізнес-середовища / Л. В. Соколова. – Х. : ХНУРЕ, 2004. – 288 с. 10. Трифилова А. А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А. А. Трифилова. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 304 с. 11. Логунова Н. А. Тенденции развития европейского рынка круизной индустрии / Н. А. Логунова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 1. – С. 217–220. 12. Логунова Н. А. Инновационное развитие предприятия – вектор современной экономической политики государства / Н. А. Логунова, Н. А. Красовская // Экономика: проблемы теории и практики. – 2010. – Т. 256. – № 2. – С. 317–328.

References: 1. Vasylenko V. O. Innovatsiinyi menedzhment [Innovative management] : navch. posibn. / V. O. Vasylenko. – K. : TsuL, 2005. – 440 p. 2. Vertakova Yu. V. Upravleniye innovatsiyami: teoriya i praktika : uchebn. posob. [Innovation Management: theory and practice] / Yu. V. Vertakova, E. S. Simonenko. – M. : Eksmo, 2008. – 432 p. 3. Upravleniye innovatsionnymi protsessami : uchebn. posob. [Management of innovative processes] / [V. V. Zharikov, I. A. Zharikov, V. G. Odnolko et al]. – Tambov : Izd-vo Tamb. gos. tekhn. un-ta, 2009. – 180 p. 4. Zinov V. G. Menedzhment innovatsiy [Management of innovations] / V. G. Zinov. – M. : Delo, 2005. – 496 p. 5. Yokhna M. A. Ekonomika i orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti [Economics and innovative activity organization] : navch. posibn. / M. A. Yokhna, V. V. Stadnyk. – K. : Vydavnychyi tsentr "Akademiia", 2005. – 400 p. 6. Kuzovleva I. A. Mekhanizm upravleniya innovatsionnym razvitiyem predpriyatiy promyshlennosti [Electronic resource] [The mechanism of innovative development of the industrial enterprises] / I. A. Kuzovleva // Upravlenie ekonomicheskimi sistemami. – 2012. – Access mode : http://uecs.ru/uecs-33-332011/item/611-2011-09-14-07-14-40. 7. Maslennikova N. L. Menedzhment v innovatsionnoy sfere [Management in innovative sphere] / N. L. Maslennikova, A. V. Zheltenkov. – M. : ID FBK-Press, 2005. – 536 p. 8. Pavlenko I. A. Ekonomika ta orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti [Economics and organization of the innovation] : navch. posibn. / I. A. Pavlenko. – K. : KNEU, 2002. – 150 p. 9. Sokolova L. V. Teoriia i praktyka adaptatsii pidpryiemstv do minlyvoho biznes-seredovyshcha [Theory and practice of adaptation of enterprises to changeable business environment] / L. V. Sokolova. – Kh. : KhNURE, 2004. – 288 p. 10. Trifilova A. A. Otsenka effektivnosti innovatsionnogo razvitiya predpriyatiya [Evaluating the effectiveness of innovative development] / A. A. Trifilova. – M. : Finansy i statistika, 2005. – 304 p. 11. Logunova N. A. Tendentsii razvitiya evropeyskogo rynka kruiznoy industrii [Trends in the development of the European market cruise industry] / N. A. Logunova // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universitetu. – 2012. – No. 1. – Pp. 217–220. 12. Logunova N. A. Innovatsionnoe razvitie predpriyatiya – vektor sovremennoy ekonomicheskoy politiki gosudarstva [Innovative development of a company is a vector of the modern economic policy] / N. A. Logunova, N. A. Krasovskaya // Ekonomika: problemy teorii i praktiki. – 2010. – Vol. 256. – No. 2. – Pp. 317–328.

Информация об авторе

Логунова Наталья Анатольевна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия Керченского государственного морского технологического университета (98309, Украина, г. Керчь, ул. Орджоникидзе, 82, e-mail: natalya_logunova@mail.ru).

Інформація про автора

Логунова Наталя Анатоліївна – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства Керченського державного морського технологічного університету (98309, Україна, м. Керч, вул. Орджонікідзе, 82, e-mail: natalya_logunova@mail.ru).

Information about the author

N. Logunova – Ph.D. in Economics, Associate Professor of Economics Department of Kerch State Maritime Technological University (82 Ordzhonikidze St., 98309, Kerch, Ukraine, e-mail: natalya_logunova@mail.ru).

Рецензент
докт. экон. наук,
профессор Ястремская Е. Н.

Стаття надійшла до ред.
26.02.2013 р.

МАРКЕТИНГ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 658.8:005.4

Яхкінд В. П.

Розглянуто взаємовідносини між підприємствами як бізнес-партнерами, які разом формують ланцюг чи мережу та сприяють досягненню підприємством конкурентних переваг. Показано об'єктивну необхідність організації стратегічної взаємодії підприємств та перспективи застосування партнерських відносин. Показано переваги застосування маркетингового підходу до формування стратегічних партнерських відносин із зазначенням схеми взаємозв'язку бізнес-партнерів. Подано концептуальний підхід до формування портфеля відносин із бізнес-партнерами, надано рекомендації з оптимізації маркетингових зусиль щодо формування партнерства та оптимального управління потоковими процесами контрагентів. Зазначено, що об'єктивно необхідним є формування стратегічного партнерства як довгострокових відносин співробітництва в ланцюгах поставок, заснованих на тісному взаємозв'язку, довірі, загальному несенні ризику й відкритому обміні інформацією між підприємствами з метою забезпечення більш високих результатів діяльності.

Ключові слова: маркетинг, партнерство, взаємодія, стратегічне управління, портфель стратегій.

МАРКЕТИНГ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

УДК 658.8:005.4

Яхкинд В. П.

Рассмотрены взаимоотношения между предприятиями как бизнес-партнерами, которые вместе формируют цепь или сеть и способствуют достижению предприятием конкурентных преимуществ. Показана объективная необходимость организации стратегического взаимодействия предприятий и перспективы применения партнерских отношений. Показаны преимущества применения маркетингового подхода к формированию стратегических партнерских отношений с указанием схемы взаимосвязи бизнес-партнеров. Представлен концептуальный подход к формированию портфеля отношений с бизнес-партнерами, даны рекомендации по оптимизации маркетинговых усилий относительно формирования партнерства и оптимального управления потоковыми процессами контрагентов. Показано, что объективно необходимым является формирование стратегического партнерства как долгосрочных отношений сотрудничества в цепях поставок, основанных на тесной взаимосвязи, доверии, общем несении риска и открытом обмене информацией между предприятиями с целью обеспечения более высоких результатов деятельности.

Ключевые слова: маркетинг, партнерство, взаимодействие, стратегическое управление, портфель стратегий.

MARKETING PARTNERSHIP AS A TOOL FOR STRATEGIC MANAGEMENT

UDC 658.8:005.4

V. Yakhkind

The article deals with the relationship between companies as business partners, that form a chain or network and contribute to the enterprise competitive advantage. The objective necessity of strategic interaction of businesses and prospects of partnership are described. The advantages of applying marketing approach to forming strategic partnerships indicating circuit interconnection of business partners are shown. The conceptual approach to forming the portfolio of relationships with business partners, and recommendations to optimize marketing efforts on forming partnerships and optimal control of flow processes of counterparties are given. It is objectively necessary to

© Яхкінд В. П., "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

form the strategic partnerships as long-term cooperative relations in supply chains based on close relationships, trust, overall risk bearing and open exchange of information between the companies in order to provide higher performance.

Keywords: marketing, partnership, cooperation, strategic management, strategies portfolio.

Трансформаційні процеси в економіці України висувають нові вимоги до організації та управління діяльністю суб'єктів господарювання під впливом процесів глобалізації та інтернаціоналізації. Діяльність вітчизняних промислових підприємств не обмежується локальними ринками, і все більше супроводжується необхідністю інтеграції у господарські комплекси, що сприяють вирішенню питань їх життєдіяльності. На сучасному етапі розвитку економічних систем різних рівнів розгортаються якісно нові процеси, засновані на ідеології активної взаємодії з бізнес-партнерами.

Загальні та прикладні проблеми інтеграційних процесів у менеджменті і маркетингу розглянуто в дослідженнях Багієва Г. Л., Дорошенко Ю. А., Фатхутдінова Р. А. [1] та ін. [2 – 4].

Разом з тим для комплексного вирішення проблем і перспектив взаємодії бізнес-партнерів необхідне не тільки досконале опанування існуючими концепціями, а й обґрунтування нових теоретичних підходів до розглядання маркетингу партнерської взаємодії як єдиної системи з певними інтеграційними властивостями.

Метою статті є теоретичне обґрунтування концептуального підходу до формування системи маркетингової партнерської взаємодії.

Для досягнення поставленої мети необхідно розкрити сутність категорій "партнерство", "взаємодія", "співробітництво", "інтеграція" та обґрунтувати необхідність застосування партнерської взаємодії.

В умовах поширення процесів глобалізації активно використовуються різні форми партнерства. Тенденція постійного зростання міжфірмової кооперації спостерігається у значному переліку досліджень. Так, Третяк О. А. й Лазарев І. А. зробили певний внесок у поширення уявлень про сітьові форми взаємодії та координації підприємств, розвиток яких може призвести до виникнення цілих співтовариств створення вартості [5; 6]. Автори у своїх роботах [7; 8] зазначають про необхідність використання нових концепцій управління, таких, як маркетинг партнерських відносин та кооперaційна логістика. Дослідження Парінова С. І. зорієнтовані на побудову механізму управління новими об'єднаннями підприємств шляхом побудови мультиагентських систем [9].

Організація діяльності за принципом сітьової структури передбачає спеціалізацію на виконанні певних функцій та їх подальше об'єднання, що сприяє зростанню компетенцій і знижує вартість за умови партнерства їх виконавців у певній структурі.

Взагалі термін "партнерство" – це юридична форма організації спільної економічної діяльності декількох фізичних або юридичних осіб; термін "взаємодія" – це взаємний зв'язок між предметами в дії, а також погоджена дія між ким-небудь, чим-небудь [10].

Узагальнення визначень сукупності понять, що аналізуються в рамках поставленої мети, наведені на рис. 1.

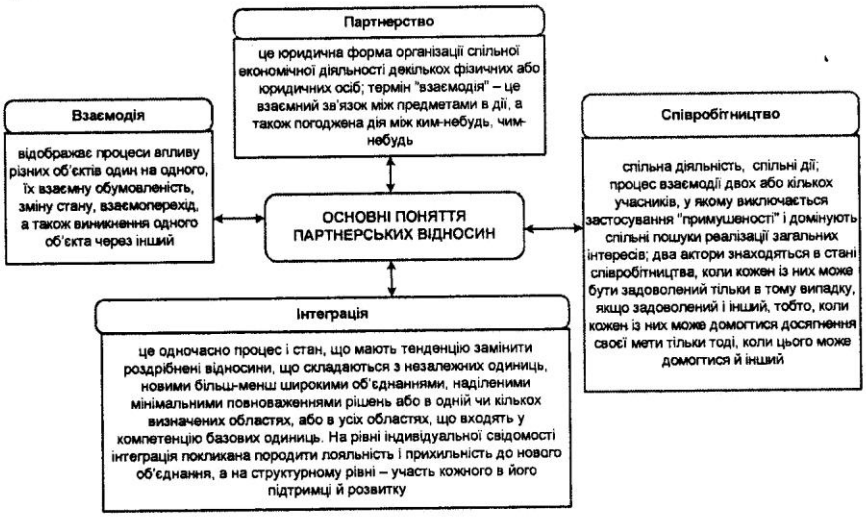


Рис. 1. **Основні поняття, що розкривають зміст партнерських відносин**

Термін "взаємодія" використовують у різних галузях науки, і його тлумачення залежить від предмета й напряму дослідження. Так, словник [11] визначає "взаємодію" як "філософську категорію, яка відображає процеси впливу різних об'єктів один на одного, їх взаємну обумовленість, зміну стану, взаємоперехід, а також виникнення одного об'єкта через інший".

Дослідник А. Авер'янов зазначає, що взаємодія з філософського погляду – це динамічний зв'язок, у процесі якого змінюються один або всі пов'язані елементи [12]. Отже, для поняття "взаємодія" характерна наявність фактичних, дієвих і відносно стійких зв'язків, які дозволяють об'єктам впливати один на одного, а також наявність самого впливу, результатом якого є взаємна зміна об'єктів.

Водночас паралельно використовують терміни "співробітництво" та "співпраця". У тлумачному словнику української мови співробітництво трактується як спільна діяльність, спільні дії, а співпраця – як спільна з ким-небудь діяльність [10].

"Співробітництво" можна трактувати як процес взаємодії двох або кількох учасників, у якому виключається застосування "примушеності" і домінують спільні пошуки реалізації загальних інтересів.

У цьому контексті необхідно проаналізувати термін "партнерство" як один із видів взаємодії, що ґрунтується на очікуванні того, що партнер під час взаємодії поводитиметься відповідно до умов співробітництва.

В етимологічному словнику української мови зазначено, що слово "партнер" в українську мову запозичене із французької, у свою чергу, французьке "partenaire" походить від англійського "partner", яке має кілька значень, зокрема, "співспадкоємець", "поділ", "частина" тощо [10]. Партнерство в сучасному розумінні – це вид взаємин між різними

суб'єктами, який полягає у формуванні єдиної позиції з певних питань та організації спільних дій. Специфікою партнерства є збереження кожним із партнерів відносної самостійності в основних аспектах діяльності. Тож партнерство як вид спільної діяльності полягає в рівноправності її учасників, що передбачає рівні права й обов'язки кожної зі сторін, а відтак, і взаємну відповідальність. Отже, партнерство – це ідеальний варіант стосунків рівноправних суб'єктів, які усвідомлюють значення своїх дій для партнера і свою діяльність будують так, щоб виправдати сподівання партнера і досягти спільної мети. Партнерство можливе лише за умови взаємної довіри, впевненості та спільної діяльності, спрямованої на досягнення спільного результату. Порівняння традиційних відносин із партнерськими наведено в табл. 1 [13].

Таблиця 1

Порівняння типів взаємовідносин підприємства

Критерії порівняння	Традиційні відносини	Партнерські відносини
1	2	3
Форма взаємовідносин	Конкуренція	Співробітництво
Урахування інтересів постачальника й покупця	Акцент на власних інтересах постачальника й покупця	Акцент на спільних інтересах постачальника й покупця
Політика цін	Акцент на "ціну за одиницю продукції", основна мета покупця – найнижча ціна	Акцент на загальну вартість закупівлі
Тривалість бізнес-відносин	Короткочасні бізнес-відносини	Тривалі бізнес-відносини
Політика у сфері контролю якості	Здійснення вхідного контролю якості	Гарантована якість на основі концепції TQM (Total Quality Management)

Закінчення табл. 1

1	2	3
Кількість постачальників	Робота з великою кількістю постачальників	Робота з 1 або 2 надійними постачальниками
Взаємовідносини з постачальниками	Відносини невизначеності між постачальником і покупцем	Відносини довіри між постачальником і покупцем

Отже, розгляд партнерських відносин передбачає взаємодію суб'єктів господарювання. Розуміючи той факт, що установлення партнерських відносин забезпечує конкурентоспроможність всіх учасників взаємодії, на рис. 2 наочно подано підґрунтя для інтеграції інтересів.

Як можна бачити з рис. 2, стратегічне управління взаємовідносинами підприємства з постачальниками та споживачами дозволить, у кінцевому підсумку, досягти синергетичного ефекту. При цьому для забезпечення довгострокової ефективності відносин із постачальниками та споживачами підприємству доцільно розроблювати набір стратегій взаємодії. Зрозуміло, що бізнес-партнери як повноправні учасники ланцюга створення цінності, безпосередньо впливають на стратегію підприємства-інтегратора взаємодії. До того ж ускладнення факторів зовнішнього середовища детермінує необхідність розробки механізму управління відносинами із бізнес-партнерами, спрямованого на оптимізацію маркетингових зусиль всіх учасників партнерської взаємодії.

Оскільки партнерство передбачає тривалі відносини, розраховані на перспективу, є надійним джерелом довгострокових конкурентних переваг промислового підприємства, то можна погодитися з Германчук А. М. [13] і надалі говорити про стратегічне партнерство, яке поряд із розглянутими характеристиками партнерства передбачає також спільні інвестиції в реалізацію загальних проектів і проведення маркетингових заходів, розподіл ризиків між учасниками партнерських відносин (табл. 2).

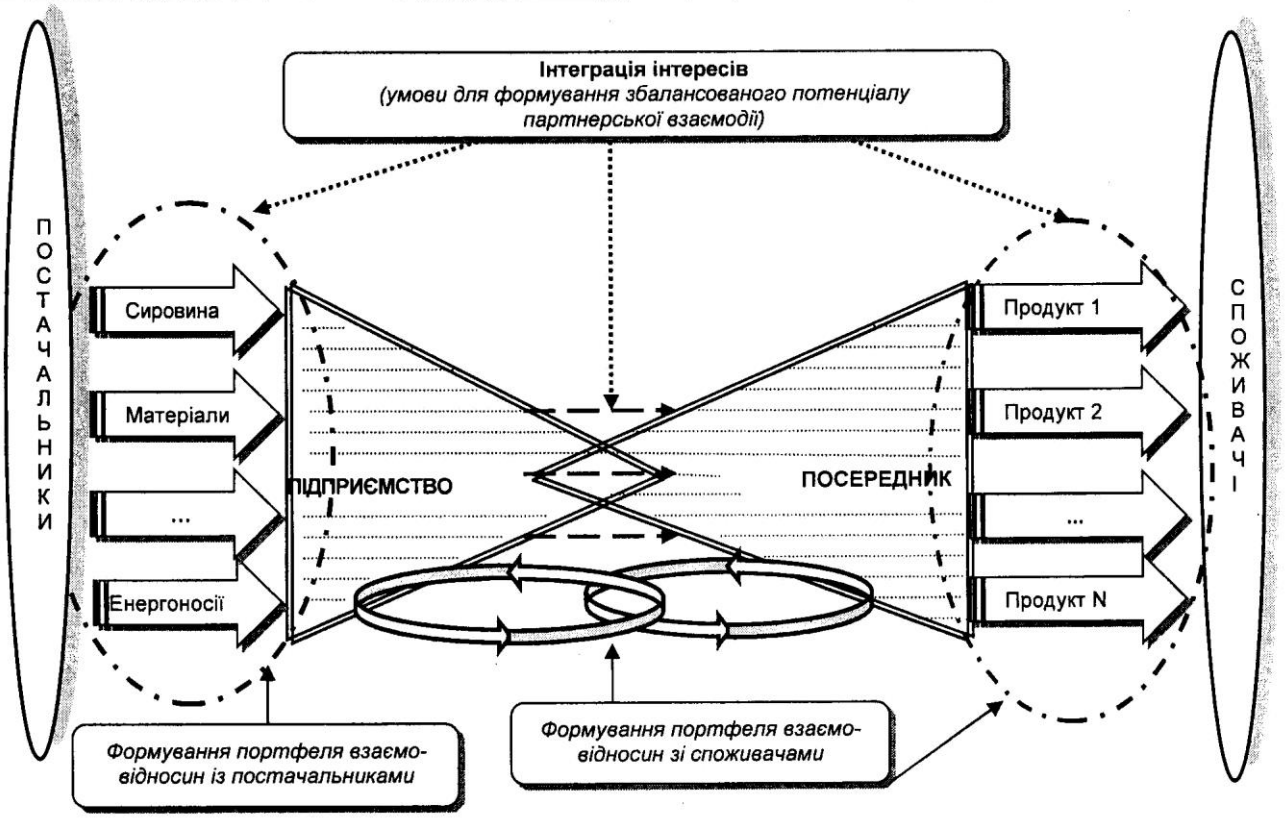


Рис. 2. **Логіка формування потенціалу партнерської взаємодії**

Таблиця 2

Переваги стратегічного партнерства

Переваги для продавця	Переваги для покупця
Загальні переваги	
Стабільність, гарантована довгостроковими відносинами; велика частка розміщених замовлень; можливість планування та інвестування; робота з ключовими покупцями щодо конкретних продуктів та послуг; збільшення продажу без зростання накладних витрат на закупівельну діяльність	Гарантія якості; скорочення бази постачальників; гарантування довгостроковими угодами поставок; постачання "точно в строк"; підвищення якості
Зниження витрат	
Спільні програми зниження витрат; участь у проектах покупців; зниження запасів у покупців завдяки ефективному плануванню; покращення логістики; оптимізація бізнес-процесів	Програма зниження витрат; участь постачальників у нових проектах; зниження запасів; удосконалення логістичних процесів; зменшення кількості прострочених замовлень
Стратегічні переваги	
Доступ до технологій покупця; спільне управління та вирішення проблем	Доступ до технологій постачальника; спільне управління та вирішення проблем

Тобто стратегічне партнерство – це довгострокові відносини співробітництва в ланцюгах поставок, засновані на тісному взаємозв'язку, довірі, відкритому обміні інформацією й загальному несенні ризику між підприємствами з метою забезпечення більш високих результатів діяльності [14]. Основою стратегічного партнерства є використання переваг, пов'язаних з основною компетенцією кожного підприємства в ланцюжку поставок.

Таким чином, дослідження довело, що формування передумов стійкого розвитку промислових підприємств на основі встановлення партнерських відносин стає все більш поширеними. Використання запропонованої моделі напрямів розвитку партнерських відносин дозволить підприємству посилити конкурентні переваги на підставі раціонального використання власного потенціалу та можливостей. Формування відносин з партнерами сприяють адаптації промислових підприємств до умов сучасного конкурентного середовища.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розробка програми стратегічних змін як основи реалізації процесу інтеграції та оптимізації потокових процесів бізнес-партнерів.

Література: 1. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с. 2. Mortensen M. H. Understanding attractiveness in business relationships – A complete literature review / M. H. Mortensen // Industrial Marketing Management. – 2012. – Vol. 41. – Issue 8. – November. – Pp. 1206–1218. 3. Schiele H. Customer attractiveness, supplier satisfaction and preferred customer status: Introduction, definitions and an overarching framework / H. Schiele, R. Calvi, M. Gibbert // Industrial Marketing Management. – 2012. – Vol. 41. – Issue 8. – November. – Pp. 1178–1185. 4. Gounaris S. P. The relationships of customer-perceived value, satisfaction, loyalty and behavioral intentions / S. P. Gounaris, N. A. Tzempelikos, K. Chatzipanagiotou // Journal of Relationship Marketing. – 2007. – Vol. 6. – Issue 1. – Pp. 63–87. 5. Третьяк О. А. Сетевые формы межфирменной кооперации / О. А. Третьяк, М. А. Румянцева // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 2. – Т. 1. – С. 25–50. 6. Лазарев И. А. Новая информационная экономика и сетевые механизмы развития / И. А. Лазарев, Г. С. Хижа, К. И. Лазарев. – М. : Дашков и Ко, 2005. – 240 с. 7. Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений / Ян Гордон ; пер. с англ. под ред. О. А. Третьяк. – СПб. : Питер, 2001. – 384 с. 8. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / [под общ. и научн. ред. Сергеева В. И.]. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 976 с. 9. Паринов С. И. К теории сетевой экономики / С. И. Паринов. – Новосибирск : РАН, 2002. – 168 с. 10. Етимологічний словник української мови : у 7 т. / ред. кол. : О. С. Мельничук та ін. – К. : Наукова думка, 1983. – Т. 4. – 656 с. 11. Философский энциклопедический словарь. – М. : Советская энциклопедия, 1983. – 840 с. 12. Аверьянов А. Н. О природе взаимодействия / А. Н. Аверьянов. – М. : Знание, 1984. – 64 с. 13. Германчук А. М. Стратегічне партнерство в системі маркетингової логістики [Електронний ресурс] / А. М. Германчук. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2011_32/German.pdf. 14. Балабаниць А. В. Управління маркетинговою взаємодією як ключова функція маркетингового менеджменту підприємства [Електронний ресурс] / А. В. Балабаниць. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ekupr/2010_1/a4.pdf.

References: 1. Fatkhutdinov R. A. Strategicheskiy marketing : uchebnik / R. A. Fatkhutdinov. – 2-e izd., pererab. i dop. – SPb. : Piter, 2002. – 448 p. 2. Mortensen M. H. Understanding attractiveness in business relationships – A complete literature review / M. H. Mortensen // Industrial Marketing Management. – 2012. – Vol. 41. – Issue 8. – November. – Pp. 1206–1218. 3. Schiele H. Customer attractiveness, supplier satisfaction and preferred customer status: Introduction, definitions and an overarching framework / H. Schiele, R. Calvi, M. Gibbert // Industrial Marketing Management. – 2012. – Vol. 41. – Issue 8. – November. – Pp. 1178–1185. 4. Gounaris S. P. The relationships of customer-perceived value, satisfaction, loyalty and behavioral intentions / S. P. Gounaris, N. A. Tzempelikos, K. Chatzipanagiotou // Journal of Relationship Marketing. – 2007. – Vol. 6. – Issue 1. – Pp. 63–87. 5. Tretyak O. A. Setevye formy mezhfirmennoy kooperatsii / O. A. Tretyak, M. A. Rumyantseva // Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta. – 2003. – No. 2. – Vol. 1. – Pp. 25–50. 6. Lazarev I. A. Novaya informatsionnaya ekonomika i setevye mehanizmy razvitiya / I. A. Lazarev, G. S. Hizha, K. I. Lazarev. – M. : Dashkov i Ko, 2005. – 240 p. 7. Gordon Ya. Marketing partnerskikh otnosheniy / Ya. Gordon ; per. s angl. pod red. O. A. Tretyak. – SPb. : Piter, 2001. – 384 p. 8. Korporativnaya logistika. 300 otvetov na voprosy professionalov / [pod obshch. i nauchn. red. Sergeeva V. I.]. – M. : INFRA-M, 2005. – 976 p. 9. Parinov S. I. K teorii setevoy ekonomiki / S. I. Parinov. – Novosibirsk : RAN, 2002. – 168 p. 10. Etymolohichnyi slovnyk ukrainskoi movy : u 7 t. / red. kol. : O. S. Melnychuk et al. – K. : Naukova dumka, 1983. – Vol. 4. – 656 p. 11. Filosofskiy entsiklopedicheskiy slovar. – M. : Sovetskaya entsiklopediya, 1983. – 840 p. 12. Averyanov A. N. O prirode vzaimodeystviya / A. N. Averyanov. – M. : Znanie, 1984. – 64 p. 13. Hermanchuk A. M. Stratehichne partnerstvo v systemi marketynhovoi lohistyky [Electronic resource] / A. M. Hermanchuk. – Access mode : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2011_32/German.pdf. 14. Balabanyts A. V. Upravlinnia marketynhovoiu vzaiemodiieiu yak kliuchova funktsiia marketynhovoho menedzhmentu

pidpryiemstva [Electronic resource] / A. V. Balabanyts. – Access mode : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ekupr/2010_1/a4.pdf.

Інформація про автора

Яхкінд Вікторія Павлівна – канд. екон. наук, викладач кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: kafpeco@hneu.edu.ua).

Информация об авторе

Яхкинд Виктория Павловна – канд. экон. наук, преподаватель кафедры политической экономии Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: kafpeco@hneu.edu.ua).

Information about the author

V. Yakhkind – Ph.D. in Economics, lecturer of Political Economy Department of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: kafpeco@hneu.edu.ua).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Орлов П. А.

Стаття надійшла до ред.
22.02.2013 р.

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658.012.122"313":658.155

Романенко О. В.

Узагальнено основні підходи до аналізу використання ресурсного потенціалу, сформульовано основні етапи цього процесу в умовах інтегрованого виробництва. Розроблено на основі систематизації показників комплексної оцінки ресурсного потенціалу підприємства методику аналізу ресурсного потенціалу інтегрованих підприємств, яка базується на застосуванні методу відстаней. Проведено апробацію запропонованої методики аналізу на прикладі показників вітчизняних та зарубіжних підприємств, визначено рівень ресурсного забезпечення досліджуваних підприємств із позицій можливості реалізації стратегічного підходу. Наведено графічну інтерпретацію отриманих результатів аналізу, що дає можливість визначити стратегічні позиції підприємств за ознакою ресурсного забезпечення.

Ключові слова: стратегічний аналіз, ресурсний потенціал, інтегроване підприємство, система показників.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 658.012.122"313":658.155

Романенко О. В.

Обобщены основные подходы к анализу использования ресурсного потенциала, сформулированы основные этапы этого процесса в условиях интегрированного производства. Разработана на основе систематизации показателей комплексной оценки ресурсного потенциала интегрированных предприятий методика анализа ресурсного потенциала, которая базируется на использовании метода расстояний. Проведена апробация разработанной методики анализа на примере показателей отечественных и зарубежных предприятий, определен уровень ресурсного обеспечения исследуемых предприятий с позиции возможностей реализации стратегического подхода. Приведена графическая интерпретация полученных результатов анализа, позволяющая определить стратегические позиции предприятия в соответствии с признаком ресурсного обеспечения.

Ключевые слова: стратегический анализ, ресурсный потенциал, интегрированное предприятие, система показателей.

© Романенко О. В., "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

STRATEGIC ANALYSIS OF USING THE RESOURCE POTENTIAL OF INTEGRATED ENTERPRISES

UDC 658.012.122"313":658.155

O. Romanenko

This article summarizes the main approaches to the resource potential usage analysis, formulates the basic stages of this process in terms of integrated production. On the basis of systematization of integrated assessment indicators of the resource potential of integrated enterprises the methodology for analyzing the resource potential, which is based on the method of distance was developed. Testing of the proposed methods of analysis was conducted using the domestic and foreign enterprises' indicators. The resource level of observable enterprises from a position of the strategic approach feasibility was defined. The graphical interpretation of analysis results that enables to determine the strategic position of the company on the basis of resources was presented.

Keywords: strategic analysis, resource potential, integrated enterprise, metrics.

Стратегічний аналіз як сучасний напрям розвитку класичного економічного аналізу в даний час перебуває на етапі динамічного розвитку як у теоретичному, так і в методичному плані. Ідентифікуючи методи стратегічного аналізу, традиційно вчені [1] більше уваги приділяють вивченню тих, які забезпечують дослідження взаємозв'язків між стратегією та зовнішнім середовищем підприємства, що належить більше до проблематики стратегічного менеджменту. Однак для вітчизняних підприємств більш важливим є дослідження реального стану та ефективності використання внутрішніх ресурсів, які формують основу для реалізації конкурентних стратегій.

Пояснення дещо різних акцентів у дослідженнях наведено далі. Зарубіжні підприємства не мають суттєвих проблем із ресурсним забезпеченням та черпають джерела нових ідей розвитку переважно у зовнішньому середовищі. Для вітчизняних підприємств обмеженість ресурсних можливостей стає перешкодою для забезпечення відповідності зовнішнім вимогам. Саме тому для впровадження стратегічних підходів у поточну діяльність вітчизняних підприємств, які базувалися б на комплексному дослідженні, в тому числі ресурсної бази, необхідно розробити методичне забезпечення для проведення такого аналізу.

Як теоретичну основу для розробки методики стратегічного аналізу ресурсного потенціалу підприємства необхідно використати ресурсну теорію конкурентних переваг, яка обґрунтована в роботах Дж. Барнея і Гранта Р. М. [2 – 4]. Грант Р. М. наголосив на тому, що ресурси та здібності є основою довгострокової стратегії підприємства, а також навів на підтвердження цього висновку два основних аргументи: по-перше, ресурси та здібності визначають головний напрям стратегії підприємства; по-друге, ресурси та здібності є основним джерелом прибутку підприємства. Дж. Барней у своїх роботах визначив склад ресурсів та загалом місце ресурсної теорії конкурентних переваг у загальній системі наукових концепцій розвитку підприємства.

Критичні аргументи ресурсно-орієнтованих поглядів на підприємство наведено в роботі О. Труєнса [5]. Основний аргумент полягає в тому, що конкурентні переваги формуються не за рахунок окремих ресурсів, а на основі їх взаємодії. Тобто одиницею аналізу повинні бути не лише окремі ресурси, а їх загальний стан.

У роботі [6] піднімається питання оцінки стратегічно значущих активів та наголошується на тому, що стратегічна цінність ресурсів фірми посилюється, якщо їх важче придбати, наслідувати або замінити. Наявність стратегічних ресурсів, які б відповідали галузевим стратегічним факторам, створює умови для формування конкурентних переваг підприємства.

Вітчизняні вчені також приділяють увагу дослідженню економічного, ресурсного потенціалу, а зокрема: Василевський Д. М., Міщенко Н. Г., Ялдін І. В. та ін. [7 – 9]. Однак дослідження щодо використання теоретичних положень ресурсної теорії в якості основи для проведення стратегічного аналізу ресурсів інтегрованих підприємств фактично відсутні. Окремі питання аналізу діяльності промислових підприємств у процесах інтеграції розкрито в роботах Ендовицького Д. А., Селіверстової Л. Л., Скопенко Н. С. [10 – 12].

Практичне втілення теоретичних положень ресурсної теорії повинне, на думку автора, полягати в розробці методики стратегічного аналізу ресурсів, що дасть можливість узагальнено оцінити рівень ресурсного забезпечення підприємства в цілому та підрозділів інтегрованого підприємства, порівняти його з підприємствами-конкурентами. Саме таке завдання поставлене в даному дослідженні.

У даний час інтегровані підприємства формують інституційну основу національного господарства та знаходяться на вістрі сучасних методів господарювання, планування, аналізу. Інтегровані підприємства – це підприємства, які утворилися в результаті процесів поглинання, злиття тощо, мають складну організаційну структуру та активно застосовують стратегічні підходи щодо визначення змісту своєї діяльності в майбутньому. Крім того, процеси інтеграції підприємства здійснювали заради збільшення масштабів діяльності, розширення присутності на ринку тощо. Інтегровані підприємства – це структури, які мають диверсифіковане виробництво, складну організаційну та виробничу структуру. Для інтегрованих підприємств питання аналізу використання ресурсів має значення не лише з позицій розподілу ресурсів між напрямами діяльності та підрозділами, а й з позицій визначення перспектив розвитку стратегічного потенціалу.

Стратегічний потенціал – це здатність господарської системи використовувати ресурси та зовнішні можливості

для досягнення стратегічної мети [1]. До принципових положень, які обумовлюють реальну оцінку стратегічного потенціалу з позицій аналізу, у роботі [1] віднесено:

• системність, яка свідчить про необхідність урахування в ході аналізу взаємозалежності та взаємовпливу елементів господарської системи в русі для досягнення стратегічної мети;

• збалансованість складових потенціалу, що забезпечує ефективність використання всіх наявних ресурсів.

Узагальнюючи існуючі підходи до стратегічного аналізу, які викладені в науковій літературі [1; 7; 10], та на підставі вивчення річних звітів та практики застосування стратегічних підходів до оцінки ресурсного забезпечення діяльності підприємств, необхідно визначити основні етапи стратегічного аналізу ресурсів інтегрованого підприємства:

1 етап. Аналіз динаміки вартості стратегічних ресурсів підприємства та його конкурентів. Дослідження абсолютних показників ресурсного забезпечення підприємств має на меті проведення порівняння існуючих масштабів діяльності підприємств та їх потенційних можливостей на ринках. Оскільки реалізація стратегії значною мірою залежить від ресурсного забезпечення, поточна оцінка величини ресурсів підприємства дає можливість визначити перспективи втілення розробленої стратегії у життя. Стратегічні орієнтири розвитку підприємств, які функціонують в певній галузі, визначають підприємства-лідери. Для окремого підприємства, розробляючи стратегію розвитку, в тому ж сегменті ринку не можна не брати до уваги показники діяльності підприємств-конкурентів.

2 етап. Аналіз питомих показників рівня ресурсного забезпечення підприємства в цілому та його підрозділів. Для того щоб використовувати в процесі аналізу порівнювані показники ресурсного забезпечення, треба визначити обсяги наявних ресурсів у розрахунку на одного працівника. На цьому етапі доцільно також використати метод відстані до еталону, який полягає в порівнянні показників аналізованих підприємств (підрозділів) з еталонними показниками [13, с. 72]. Застосування методу відстаней є доцільним у двох ситуаціях: для стратегічного аналізу рівня ресурсного забезпечення підприємств, які функціонують в певній галузі, оскільки дає можливість визначити відмінності у ресурсному забезпеченні підприємств та цільові орієнтири для стратегії подальшого розвитку з позиції підвищення рівня забезпеченості підприємства ресурсами; для стратегічного аналізу відмінностей у рівнях ресурсного забезпечення стратегічних підрозділів підприємства. Зважаючи на предмет дослідження, треба прийняти найбільше значення тих чи інших показників за еталонні. Вихідні дані необхідно стандартизувати у відношенні відповідного еталонного значення певного показника та визначити комплексний ранговий показник.

3 етап. Аналіз ефективності використання ресурсів підприємства та його підрозділів. Оцінку ефективності використання ресурсів доцільно побудувати на основі традиційного підходу – дослідження втілення витрат ресурсів у результативних показниках (доходу, прибутку).

У процесі проведення внутрішнього стратегічного аналізу ресурсного забезпечення інтегрованого підприємства можна використати два підходи: у розрізі підрозділів та у розрізі географічних регіонів, де підприємство здійснює свою діяльність.

Запропоновані етапи можуть бути використані в практиці підприємств різних видів, оскільки загалом така послідовність дослідження дає можливість провести порівняння рівня ресурсного забезпечення підприємства з його конкурентами та забезпечить поєднання зовнішнього та внутрішнього напрямів стратегічного аналізу.

Що стосується інтегрованих підприємств, то рівнем дослідження може бути обране як підприємством в цілому, так і окремі його підрозділи, види діяльності. Дослідження рівня ресурсного забезпечення окремих підрозділів дасть можливість визначити існуючі відмінності як у забезпеченні виробничих одиниць ресурсами, так і у напрямах найбільш ефективного перерозподілу ресурсів всередині корпорацій.

Для конкретизації загальних етапів аналізу в практичні процедури на основі врахування принципів системності та комплексності слід провести поділ ресурсів на чотири групи: матеріальні, нематеріальні, фінансові та людські. Систематизація характеристик окремих видів ресурсів складає підґрунтя для визначення переліку основних кількісно-вимірюваних показників (табл. 1). У таблиці зібрано основні показники, які традиційно використовуються в процесі аналізу використання того чи іншого виду ресурсу. Їх перелік не є повним та може бути розширений з урахуванням специфіки діяльності підприємства та потреб аналізу.

Таблиця 1

Перелік характеристик та кількісно-вимірюваних показників ресурсів підприємства
(складено автором)

Ресурси	Характеристики	Показники
Матеріальні	Фізичні	Вартість основних засобів
		Вартість спожитих матеріальних ресурсів
Нематеріальні	Технології	Технологічна та інтелектуальна власність. Кількість патентів, авторських прав, секретів виробництва
	Репутація	Бренди (кількість, вартість)
		Дилерська мережа і зв'язки з клієнтами
		Сприятливі контракти
Фінансові	Внутрішні	Обсяг інвестицій
		Обсяг інвестицій у НДДКР
		Чистий грошовий потік
	Зовнішні	Кредитоспроможність підприємства
Людські	Рівень забезпечення	Чисельність працівників
		Чисельність працівників у сфері НДДКР
	Досвід, рівень підготовки	Обсяг витрат на перепідготовку та підвищення кваліфікації персоналу

Для практичної апробації запропонованої методики в якості досліджуваних об'єктів необхідно обрати підприємства: ХК "АвтоКрАЗ" як одне з небагатьох вітчизняних підприємств автомобільної галузі, а також ГО ВАТ "Камаз" (Російська Федерація), яке є конкурентом вітчизняного підприємства на ринку великотоннажних автомобілів. З метою забезпечення порівняння рівня ресурсного забезпечення вітчизняного підприємства для світової практики

також треба використати дані підприємств-лідерів автомобілебудування, які входять до Global-100 та визначають розвиток галузі в цілому. Обрані підприємства є інтегрованими структурами, а тому за наведеною схемою можна провести аналіз як у межах галузі, так і в межах підприємства, оцінивши рівень ресурсного забезпечення окремих підрозділів.

Для узагальненої характеристики ресурсного забезпечення досліджуваних підприємств необхідно використати показники, що наведені в табл. 1. Крім того, з метою забезпечення співставності досліджуваних показників треба взяти не абсолютні їх значення, а питомі – показники з розрахунку на одного зайнятого працівника, що є більш показовими (табл. 2).

Таблиця 2

Показники ресурсного забезпечення автомобільних підприємств у 2011 р.
(складено автором за даними робіт [14 – 18])

Показники	ХК "АвтоКрАЗ"	ГО ВАТ "Камаз"	Тойота	Дженерал Моторз	Фольксваген
1. Матеріальні ресурси					
Вартість ОЗ з розрахунку на одного працюючого, дол. США	9 155	13 776	238 820	111 000	98 420
Вартість виробничих запасів із розрахунку на одного працівника, дол. США	1 796	8 978	49 367	69 198	84 959
2. Нематеріальні ресурси					
Вартість нематеріальних активів із розрахунку на одного працюючого, дол. США	168	1 149	0	48 371	67 816
Вартість гудвілу з розрахунку на одного працюючого, дол. США	0	0	0	134 014	0
Обсяг витрат на ННДКР із розрахунку на одного працюючого, дол. США	53	93	27 643	39 246	22 211
3. Фінансові ресурси					
Обсяг інвестицій із розрахунку на одного працюючого, дол. США	191	1 841	23 820	55 603	23 491
Грошові кошти та їх еквіваленти із розрахунку на одного працюючого, дол. США	493	1 760	78 762	74 874	56 403
4. Людські ресурси					
Чисельність працівників, осіб	5 000	63 000	317 716	207 000	454 000
Чисельність науково-технічних працівників НДДКР, осіб	дані відсутні	дані відсутні	дані відсутні	дані відсутні	34 749
Результативні показники діяльності та показники ефективності використання ресурсного потенціалу					
Дохід від реалізації продукції, млн дол. США	89,7	3 338,4	228 247	150 276	223 072
Чистий прибуток, млн дол. США	(-21,9)	55,6	4909	9287	22118
Продуктивність праці (дохід із розрахунку на одного працюючого), дол. США	17 940	52 990	718 399	725 971	491 348
Рівень інвестиційного спрямування доходів, %	1,1	3,5	10,4	7,6	4,8
Інтенсивність НДДКР, % від доходу	0,3	2,8	3,8	5,4	4,5
Обсяг витрат на ННДКР із розрахунку на одного працюючого, дол. США	53	93	27 643	39 246	22 211
Чисельність працівників, осіб	5 000	63 000	317 716	207 000	45 4000
Обсяг інвестицій із розрахунку на одного працюючого, дол. США	191	1 841	23 820	157 004	23 491

Наведені в табл. 2 дані свідчать про принципові відмінності в рівнях ресурсного забезпечення вітчизняного та зарубіжних підприємств. І якщо відмінності в обсягах матеріальних ресурсів можна пояснити обсягами виробництва, вартістю матеріальних ресурсів, то відставання у рівнях фондоозброєності праці, рівнях інвестиційної активності, рівнях витрат на ННДКР вже слід віднести до стратегічного відставання. Наведені показники, на думку автора, доцільно обробити шляхом застосування методу відстаней, що дасть можливість визначити відмінності у ресурсному забезпеченні окремих підприємств загалом та з позицій оцінки окремих складових ресурсного потенціалу. ХК "АвтоКрАЗ" та ГО ВАТ "Камаз" з подальших розрахунків необхідно виключити, оскільки вони мають на порядок нижчі значення у ресурсному забезпеченні порівняно з галузевими лідерами. В якості еталонного треба прийняти умовне підприємство з найбільшими значеннями наведених показників. Значення вартості виробничих запасів на еталонному підприємстві необхідно прийняти найбільше, оскільки машинобудівні підприємства (особливо японські) намагаються з метою здешевлення продукції використовувати більш дешеві штучні матеріали, тоді коли, наприклад, німецький виробник традиційно використовує високоякісні матеріали, комплектуючі, що, урешті-решт, позначається на даному показнику та на ціні продукції. Результати проведених розрахунків та їх графічну інтерпретацію наведено в табл. 3 та на рисунку.

Таблиця 3

Результати комплексного аналізу ресурсів підприємств із застосуванням методу відстаней
(складено автором)

Показники (наведено з розрахунку на одного працівника)	Абсолютні показники, дол. США			Показники після обробки методом відстаней			Еталонне підприємство
	Дженерал Моторз	Фольксваген	Тойота	Дженерал Моторз	Фольксваген	Тойота	
Вартість ОЗ	111 000	98 420	238 820	0,46	0,41	1,0	238 820
Вартість виробничих запасів	69 198	84 959	49 367	0,81	1,0	0,58	84 959
Обсяг інвестицій	55 603	23 491	23 820	1,0	0,42	0,43	55 603
Грошові кошти та їх еквіваленти	74 874	56 403	78 762	0,95	0,72	1	78 762
Вартість нематеріальних активів	48 371	67 816	22 450	0,71	1,0	0,33	67 816
Обсяг витрат на ННДКР	39 246	22 211	27 643	1,0	0,57	0,7	39 246
Ранговий показник (місце)	–	–	–	0,64 (1)	0,97 (2)	1,02 (3)	

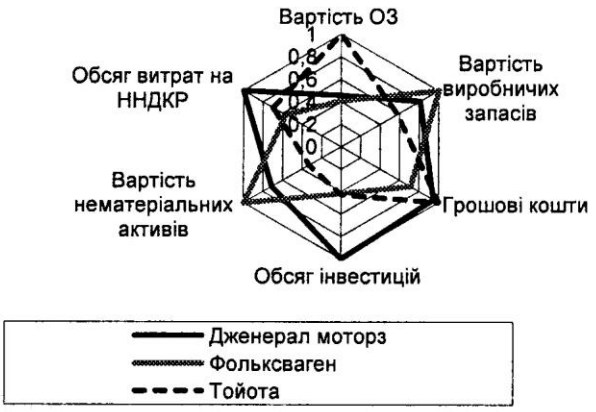


Рис. **Графічна інтерпретація результатів стратегічного аналізу ресурсів**

Аналіз показав, що "Дженерал Моторз" має найменший рівень відхилення за комплексним показником ресурсного забезпечення від еталонного підприємства.

Загалом такий підхід до аналізу ресурсного потенціалу дає можливість:

по-перше, визначати значущість та ефективність використання окремих видів ресурсів на підприємстві в цілому та проводити порівняння всіх основних показників ресурсного потенціалу досліджуваного підприємства з підприємствами-конкурентами;

по-друге, проводити порівняння показників ресурсного забезпечення окремих підрозділів інтегрованих підприємств, а також визначати необхідність перерозподілу стратегічно важливих ресурсів між окремими підрозділами з метою забезпечення їх найбільш ефективного використання.

Основою процесів розробки стратегії повинен бути фаховий аналіз ресурсного потенціалу, який доцільно проводити не лише як внутрішньоорієнтований, а і, як запропоновано в статті, для великих інтегрованих структур, тобто зовнішній. Запропонований алгоритм проведення стратегічного аналізу використання ресурсів дасть можливість, наприклад, вітчизняним підприємствам визначити цільові орієнтири ресурсного забезпечення, стандарти ресурсного забезпечення конкурентоспроможних підприємств галузі та кількісно-якісні стратегії подолання відставання від галузевих лідерів. Перспективними, на думку автора, є дослідження досвіду, наприклад, китайських автомобільних підприємств, саме в питаннях ресурсного забезпечення та подолання відставання в кількісних та якісних характеристиках.

Література: 1. Кубіній Н. Ю. Стратегічний аналіз та його місце в системі управління. Стандарти ресурсного забезпечення конкурентоспроможних підприємств галузі [Електронний ресурс] / Н. Ю. Кубіній, Р. І. Завадяк, О. А. Федрович. – Режим доступу : http:www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2008_26/statti/1_4.htm. 2. Barney Jay B. Resource-based theories of competitive advantage: A ten-year retrospective on the resource-based view / B. Jay Barney // Journal of Management. – 2001. – Vol. 27. – Pp. 643–650. 3. Barney Jay B. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage / B. Jay Barney // Journal of Management. – 1991. – Vol. 17. – No. 1. – Pp. 99–120. 4. Grant R. M. The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implication for Strategy Formulation / R. M. Grant // California Management Review. – 1991. – Vol. 33. – No. 3. – Pp. 114–135. 5. Truijens O. A Critical Review of the Resource-based View of the Firm / O. Truijens ; University of Amsterdam, Netherlands. Spouts: Working Papers on Information Systems, 3(6) [Electronic resource]. – Access mode : http://strouts.aisnet.org/3-6. 6. Raphel A. Strategic Assets and Organizational Rent Strategic / A. Raphel, J. H. Paul Schoemaker // Management Journal. – 1993. – Vol. 14. – Pp. 33–46. 7. Васильківський Д. М. Формування стратегічних рішень щодо управління процесом підвищення економічного потенціалу підприємства [Текст] / Д. М. Васильківський // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4(130). – С. 162–167. 8. Міщенко Н. Г. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання [Текст] / Н. Г. Міщенко, О. І. Кумечко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 193–198. 9. Ялдін І. В. Ресурсно-компетентнісний підхід до організації управління життєдіяльністю інтегрованих структур бізнесу [Електронний ресурс] / І. В. Ялдін. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc...2/.../6.pdf. 10. Ендовицкий Д. А. Экономический анализ слияний/поглощений компаний [Текст] / Д. А. Ендовицкий, В. Е. Соболева. – М. : КНОРУС, 2008 – 448 с. 11. Селіверстова Л. С. Методологічні основи оцінки ефективності корпоративних структур [Текст] / Л. С. Селіверстова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2(104). – С. 28–32. 12. Скопенко Н. С. Актуальные поблемы анализа интеграционных процессов [Текст] / Н. С. Скопенко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 2(2). – С. 140–142. 13. Мних Є. В. Економічний аналіз : [підручник] [Текст] / Є. В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с. 14. General Motors Official Site. – Access mode : http://www.gm.com/. 15. Toyota motor corporation global website. – Access mode : http://www.toyota-global.com/. 16. Volkswagen Group Homepage. – Access mode : http://www.volkswagenag.com/content/vwcorp/content/en/homepage.html/. 17. Офіційний сайт компанії КАМАЗ. – Режим доступу : http://www.kamaz.ru. 18. Система розкриття інформації на фондовому ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://smida.gov.ua/.

References: 1. Kubinii N. Yu. Stratehichnyi analiz ta yoho mistse v systemi upravlinnia. Standarty resursnoho zabezpechennia konkurentospromozhnych pidpryiemstv haluzi [Electronic resource] / N. Yu. Kubinii, R. I. Zavadiak, O. A. Fedrovych. – Access mode : http:www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2008_26/statti/1_4.htm. 2. Barney Jay B. Resource-based theories of competitive advantage: A ten-year retrospective on the resource-based view / B. Jay Barney // Journal of Management. – 2001. – Vol. 27. – Pp. 643–650. 3. Barney Jay B. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage / B. Jay Barney // Journal of Management. – 1991. – Vol. 17. – No. 1. – Pp. 99–120. 4. Grant R. M. The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implication for Strategy Formulation / R. M. Grant // California Management Review. – 1991. – Vol. 33. – No. 3. – Pp. 114–135. 5. Truijens O. A Critical Review of the Resource-based View of the Firm / O. Truijens ; University of Amsterdam, Netherlands. Spouts: Working Papers on Information Systems, 3(6). [Electronic resource]. – Access mode : http://strouts.aisnet.org/3-6. 6. Raphel A. Strategic Assets and Organizational Rent Strategic / A. Raphel, J. H. Paul Schoemaker // Management Journal. – 1993. – Vol. 14. – Pp. 33–46. 7. Vasylkivskyi D. M. Formuvannia stratehichnykh rishen shchodo upravlinnia protsesom pidvyshchennia ekonomichnoho potentsialu pidpryiemstva [Tekst] / D. M. Vasylkivskyi // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – No. 4(130). – Pp. 162–167. 8. Mishchenko N. H. Resursnyi potentsial pidpryiemstva: sutnist, struktura, stratehiia vykorustannia [Tekst] / N. H. Mishchenko, O. I. Kumechko // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2010. – Issue 20.9. – Pp. 193–198. 9. Yaldin I. V. Resursno-kompetentnisnyi pidkhid do orhanizatsii upravlinnia zhyttiediialnistiu intehrovanykh struktur biznesu [Electronic resource] / I. V. Yaldin. – Access mode : www.nbuv.gov.ua/portal/soc...2/.../6.pdf. 10. Endovitskiy D. A. Ekonomicheskiy analiz sliyaniy / pogloshcheniy kompaniy [Tekst] / D. A. Endovitskiy, V. E. Soboleva. – M. : KNORUS, 2008. – 448 p. 11. Seliverstova L. S. Metodolohichni osnovy otsinky efektyvnosti korporatyvnykh struktur [Tekst] / L. S. Seliverstova // Aktualni

problemy ekonomiky. – 2010. – No. 2(104). – Pp. 28–32. 12. Skopenko N. S. Aktualnye problemy analiza integratsionnykh protsessov [Tekst] / N. S. Skopenko // Biznes Inform. – 2011. – No. 2(2). – Pp. 140–142. 13. Mnykh Ye. V. Ekonomichnyi analiz : [pidruchnyk] [Tekst] / Ye. V. Mnykh. – K. : Tsentr navchalnoyi literatury, 2003. – 412 p. 14. General Motors Official Site. – Access mode : http://www.gm.com/. 15. Toyota motor corporation global website. – Access mode : http://www.toyota-global.com/. 16. Volkswagen Group Homepage. – Access mode : http://www.volkswagenag.com /content/vwcorp/content/en/homepage.html/. 17. Ofitsiinyi sait KAMAZ. – Access mode : http://www.kamaz.ru. 18. Systema rozkryttia informatsii na fondovomu rynku [Electronic resource]. – Access mode : http: // smida.gov.ua/.

Інформація про автора

Романенко Олеся Валеріївна – аспірант кафедри міжнародного обліку і аудиту Державного вищого навчального закладу "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана" (03068, Україна, м. Київ, пр. Перемоги, 54/1, e-mail: lesya_romanenko@inbox.ru).

Информация об авторе

Романенко Олеся Валерьевна – аспирант кафедры международного учета и аудита Государственного высшего учебного заведения "Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана" (03068, Украина, г. Киев, пр. Победы, 54/1, e-mail: lesya_romanenko@inbox.ru).

Information about the author

O. Romanenko – postgraduate student of International Accounting and Audit Department of the State Higher Educational Institution "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman" (54/1 Peremohy Ave., 03068, Kyiv, Ukraine, e-mail: lesya_romanenko@inbox.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Отенко І. П.

Стаття надійшла до ред.
20.03.2013 р.

РОЗВИТОК КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР ЯКІСНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

УДК 331.1

Гармідер Л. Д.

Обґрунтовано необхідність якісних змін у сфері надання торговельних послуг. Подано ретроспективний аналіз визначень поняття "якість" і наведено аналіз визначення поняття "торговельне обслуговування". Обґрунтовано розробку моделі управління розвитком кадрового потенціалу підприємства на основі взаємодії всіх зацікавлених сторін його розвитку з метою забезпечення якісного торговельного обслуговування. Описано комплекс збалансованих взаємних переваг зацікавлених сторін процесу розвитку кадрового потенціалу. Запропоновано схему управління процесом розвитку кадрового потенціалу підприємства з метою забезпечення якісного торговельного обслуговування.

Ключові слова: кадровий потенціал, якість, торговельне обслуговування, управління, розвиток.

РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР КАЧЕСТВЕННОГО ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

УДК 331.1

Гармидер Л. Д.

Обоснована необходимость качественных изменений в области предоставления торговых услуг. Представлен ретроспективный анализ определений понятия "качество" и приведен анализ определения понятия "торговое обслуживание". Обоснована разработка модели управления развитием кадрового потенциала предприятия на основе взаимодействия всех заинтересованных сторон его развития с целью обеспечения качественного торгового обслуживания. Описан комплекс сбалансированных взаимных преимуществ заинтересованных сторон процесса развития кадрового потенциала. Предложена схема управления процессом развития кадрового потенциала предприятия с целью обеспечения качественного торгового обслуживания.

Ключевые слова: кадровый потенциал, качество, торговое обслуживание, управление, развитие.

THE DEVELOPMENT OF STAFF POTENTIAL OF AN ENTERPRISE AS A FACTOR OF QUALIFIED COMMERCIAL SERVICES

UDC 331.1

L. Garmider

In the article, the necessity of qualitative changes in the field of providing commercial services is discussed. The retrospective analysis of the definition of "quality" is submitted and the analysis of the definition of the "commercial services" concept is given. The creation of a model for managing the development of staff potential of an enterprise based on cooperation between the concerned parties of its development for ensuring qualified commercial services is substantiated. The complex of balanced mutual benefits of the interested parties in the process of the development of staff potential is described. The scheme for managing the development of staff potential for ensuring the qualified commercial services is offered.

Keywords: staff potential, quality, commercial services, management, development.

Сучасний розвиток роздрібної торгівлі в Україні визначається, передусім, удосконаленням організації торговельно-технологічних процесів, появою нових, ефективних форм і методів продажу товарів, активним зростанням торговельних площ, формуванням і розвитком великих торговельних мереж, що неминуче приводить до якісних змін у сфері надання торговельних послуг. Проте для більшості сучасних торговельних підприємств роздрібної торгівлі характерний мінімальний облік побажань споживачів і застосування стандартного рівня обслуговування. Проблема формування якості послуг у системі роздрібної торгівлі актуальна і як ніколи затребувана в сучасному суспільстві. На сучасному етапі розвитку економіки саме "сервіс", "якість торговельних послуг" є найбільш складними і малодослідженими елементами господарської діяльності торговельних підприємств, що пов'язано з деякими особливостями торговельної діяльності: мається на увазі одночасний продаж товарів і паралельне надання послуг. Ключову роль у формуванні якості торговельного обслуговування виконує кадровий потенціал підприємства, який є безпосереднім учасником процесу надання споживачам якісних послуг у процесі реалізації товарів. У зв'язку з цим виникає потреба в розробці нового підходу до розвитку кадрового потенціалу, заснованого на забезпеченні якісного торговельного обслуговування і поєднуючого в собі баланс інтересів і відповідальності підприємства, співробітників та споживачів.

Метою статті є розробка моделі управління розвитком кадрового потенціалу підприємства на основі взаємодії всіх зацікавлених сторін його розвитку з метою забезпечення якісного торговельного обслуговування.

Для ґрунтовного дослідження сутності процесу розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства з метою забезпечення якості торговельного обслуговування доцільно надати трактування категорій "якість", якого додержується автор. Уявленням автора про якість відносно процесу розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства, можна визнати такі формулювання: "якість – порівняльний рівень задоволеності суб'єкта встановленою та втіленою градацією (сорт, клас, категорія) властивостей об'єкта (чи суб'єкта)" та "якість – мета діяльності зі стандартизації і сертифікації" [1].

У системі торговельного обслуговування населення в роздрібній торгівлі важливе місце посідає оцінка якості обслуговування, на основі якої керівники торговельних підприємств повинні приймати рішення про її покращення за рахунок розвитку кадрового потенціалу. Під якістю торговельного обслуговування більшість науковців розуміють "...створення на конкретному торговельному підприємстві найбільш сприятливих умов для вибору і купівлі населенням потрібних товарів і надання передбачених послуг" [2].

Аналіз визначення термінів "система управління якістю торговельного обслуговування" та "якість торговельного обслуговування" наведено в таблиці.

Таблиця

Перелік визначень термінів "система управління якістю торговельного обслуговування" та "якість торговельного обслуговування" [3]

Автори	Визначення
"Система управління якістю торговельного обслуговування"	
Моргун А. Ф. [4]	наукове забезпечення комплексного впливу на фактори, що визначають якість функціонування торговельних організацій і підприємств
Голошубова Н. О. [5]	цілісна єдність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують здійснення торговельного обслуговування в об'єктах торгівлі
Курак С. В. [6]	механізм управління, спрямований на оптимальну розробку і реалізацію взаємопов'язаного, погодженого комплексу заходів, що забезпечують необхідне поліпшення якості наданих населенню торговельних послуг із задоволення попиту на товари народного споживання
Панченко В. А. [3]	відносно самостійні та взаємозалежні техніко-технологічні, соціально-психологічні та інформаційні елементи цілого, які за рахунок упровадження та постійного вдосконалення організаційно-економічних заходів спрямовуються суб'єктом управління торговельним обслуговуванням на досягнення мети системи через специфічні особливості, що притаманні кожній із підсистем
"Якість торговельного обслуговування"	
Самсонов Л. А. [6]	такий його рівень, який забезпечує "повну відповідність потребам в ньому населення"; сукупність таких компонентів, як якість товарів і послуг; асортимент товарів і послуг; система надання споживчих послуг
Кунаєв О. І. [7]	сукупність таких чинників, як якість товарів; раціональність торговельно-технологічного процесу; якість матеріально-технічної бази торгівлі; якість трудової діяльності торговельних працівників і умови торговельного обслуговування
Ніколаєва Т. І. [2]	... створення на конкретному торговельному підприємстві найбільш сприятливих умов для вибору і купівлі населенням потрібних товарів і надання передбачених послуг

Як видно з таблиці, сучасними економістами так і не був вироблений єдиний підхід до визначення суті соціально-економічної категорії "якість торговельного обслуговування". При цьому більшість авторів часто ототожнюють якість торговельного обслуговування з культурою торгівлі, рівнем торговельного обслуговування і деякими іншими, зовні схожими, явищами.

Підводячи попередні підсумки, можна зробити такі висновки:

більшість вчених, визначаючи проблему якості торговельного обслуговування, в основному намагаються висвітлити її через перелік певних, багато в чому ідентичних чинників, які в сукупності визначають ступінь задоволення покупців від здійснення купівлі товарів або послуг роздрібної торгівлі;

терміни "культура торговельного обслуговування", "культура торгівлі", "якість торговельного обслуговування" і тому подібне використовуються більшістю сучасних вітчизняних економістів, як правило, в довільному значенні поза зв'язком зі змістом цих понять, що історично склався;

подібні "розбіжності в поглядах" важко вирішити в процесі наукової дискусії, оскільки більшість вчених-економістів або в ті ж самі поняття довільно вкладають різний зміст, або, знову-таки довільно, одне й те ж коло явищ визначають різними поняттями.

Таким чином, традиційне визначення поняття "якість торговельного обслуговування" оперує терміном "кінцевий споживач". У той же час факт придбання товару ще не свідчить про наміри людини спожити його особисто, наприклад, при купівлі подарунка переслідується інша мета, і в цьому випадку покупець формально не є кінцевим споживачем. З такої точки зору, як "кінцева мета торговельного обслуговування", можна розглядати сам процес надання послуги, а не задоволення потреб покупця.

Інший момент, на який варто звернути увагу, полягає в тому, що продаж товару в роздрібній торгівлі є цілим комплексом операцій, який не завжди завершується саме наданням послуги. Адже в більшості випадків продавець – суб'єкт праці – реалізує свій потенціал як найнятий робітник, що пропонує свої послуги працедавцеві – суб'єктові власності. При цьому фактично здійснюється обмін кваліфікації і робочого часу працівника на заробітну плату і прибуток.

На думку автора, у більшості підходів до визначення якості торговельного обслуговування враховані лише потреби споживачів, що й створює певну незацікавленість у процесі розвитку інших учасників процесу розвитку кадрового потенціалу. У своєму дослідженні автор виходить з положення про те, що якість послуг невід'ємна від якості постачальника послуг (від співробітників торговельного підприємства). Одночасно співробітники розглядаються як споживачі специфічної послуги (роботи), отже, підприємство повинне застосовувати відповідні інструменти розвитку кадрового потенціалу відносно цієї послуги (роботи) для задоволення її внутрішніх споживачів (співробітників). Основою цього підходу є залежність якості послуг, що надаються, і задоволення зовнішніх клієнтів від якості роботи і задоволення співробітників, що надають ці послуги [8].

Автор вважає, що всупереч сталій традиції, в даному науковому дослідженні не слід приділяти багато уваги подібного роду дискусіям про зміст того або іншого поняття в досліджуваній автором сфері торговельного менеджменту. Прагматичнішим варіантом є просте формулювання сенсу і змісту кожного терміна, в контексті якого вони і використовуватимуться далі в роботі. Основним поняттям тут є "якість торговельного обслуговування населення (покупців)", під яким автор розуміє відповідність рівня сервісу зовнішнім або внутрішнім стандартам обслуговування торговельного підприємства. При цьому зовнішні стандарти обслуговування формуються спільними зусиллями всіх суб'єктів споживчого ринку і коригуються державними органами й організаціями та є обов'язковими до виконання всіма суб'єктами роздрібної торговельної діяльності. Внутрішні стандарти встановлюються керівниками торговельної фірми (підприємства) з урахуванням наявних зовнішніх і є зазвичай значно вищими від них.

Потреба у стандартизації як діяльності виникає в разі необхідності оптимального упорядкування вимог, котрі формуються у процесі розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства між підприємством, керівниками, співробітниками, клієнтами під впливом таких чинників, як науково-технічний прогрес, безпека, захист прав споживачів, глобалізація ринку, міжнародне співробітництво, набутий досвід тощо (рис. 1). Соціально відповідальна поведінка підприємств торгівлі передбачає дотримання спектра прав споживачів, а також низки прав власників майна та персоналу. Можливість реалізації цих прав має бути заздалегідь закладена у процес розвитку кадрового потенціалу підприємства через розробку і впровадження стандартів цього процесу.

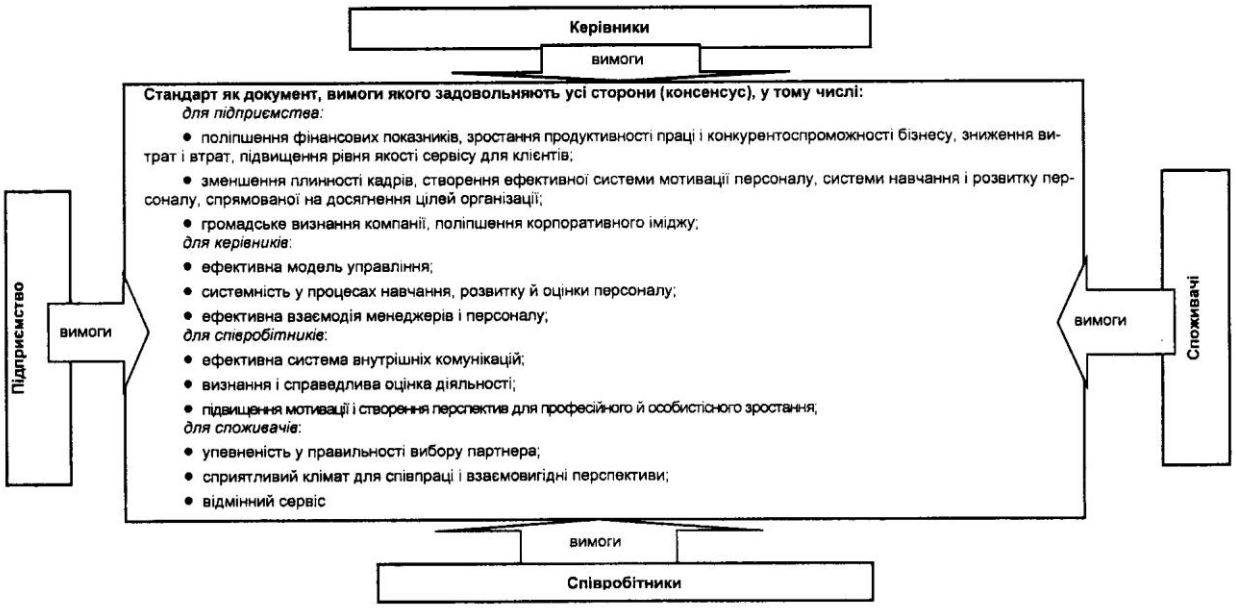


Рис. 1. **Комплекс взаємних переваг зацікавлених сторін стандартизації процесу розвитку кадрового потенціалу підприємства** (розроблено автором за роботами [1; 3; 6; 9 –12])

Таким чином, високий рівень розвитку кадрового потенціалу може бути досягнутий лише в результаті тісної взаємодії всіх зацікавлених сторін розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства.

За результатами наведеного дослідження автором були визначені такі вимоги *споживачів* до якості послуг з точки зору розвитку кадрового потенціалу: швидкість надання послуги; якість послуги; рівень комунікації; *для підприємства:* цінності, особистісні якості, клієнтоорієнтована поведінка працівників; *для співробітників:* знання, вміння, навички, мотивація [9; 10].

Враховуючи отримані результати дослідження доцільно обґрунтувати управління процесом розвитку кадрового потенціалу підприємств торгівлі, ґрунтуючись на необхідності забезпечення якісного торговельного обслуговування через розроблену автором схему управління процесом розвитку кадрового потенціалу підприємства (рис. 2).

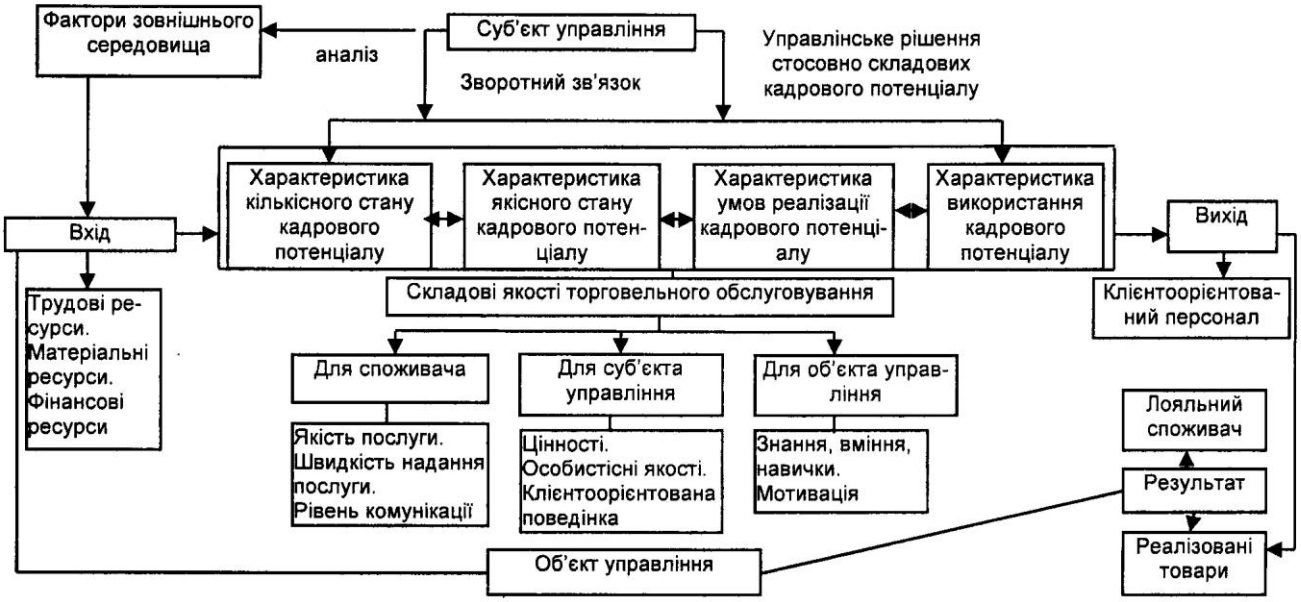


Рис. 2. **Схема управління процесом розвитку кадрового потенціалу підприємства з метою забезпечення якісного торговельного обслуговування** (розроблено автором)

Суб'єкт управління, або керуюча підсистема, – це сукупність структурних підрозділів на всіх рівнях управління, працівники апарату управління, які здійснюють управлінські функції для досягнення спільної мети. Об'єкт управління, або керована підсистема, – це кадровий потенціал підприємства, яким управляє керуюча підсистема.

Процес управління розвитком кадрового потенціалу повинен розпочинатися з формування параметрів "виходу" (клієнтоорієнтований персонал), який, в свою чергу, повинен забезпечувати конкурентоспроможність підприємства. На наступному етапі за результатами обстеження системи та параметрів зовнішнього середовища доцільно визначити параметри "входу". Зворотний зв'язок є комунікаційним каналом, що дозволяє "входу" системи, системі в цілому реагувати на зміни, які зумовлюються факторами внутрішнього та зовнішнього середовища, і вносити відповідні корективи у параметри функціонування. Для забезпечення високої якості "виходу" системи необхідно забезпечити високу якість "входу", а потім високу якість процесів у підсистемах і високий рівень управління можливостями та загрозами зовнішнього середовища.

Таким чином, у даному дослідженні автором запропонований процес управління розвитком клієнтоорієнтованого кадрового потенціалу, який побудований на концепції соціальної відповідальності підприємств торгівлі перед споживачами та працівниками, що передбачає розробку підприємствами комплексів заходів стосовно стимулювання працівників до соціально відповідальної поведінки щодо покупців товарів та послуг. З метою покращення якості торговельного обслуговування, автором виділені її складові з точки зору розвитку кадрового потенціалу для споживачів, працівників, керівників, підприємства, що надає можливість при розробці стандарту розвитку кадрового потенціалу враховувати інтереси всіх учасників процесу розвитку кадрового потенціалу в якісному торговельному обслуговуванні.

У даній роботі з метою подальших досліджень поставлено завдання створення методологічної основи для впровадження на торговельному підприємстві стандарту розвитку кадрового потенціалу з метою оптимального упорядкування вимог, котрі формуються у процесі розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства між підприємством, керівниками, співробітниками, клієнтами, з розширенням переліку чинників, що визначають ефективність процесу розвитку кадрового потенціалу з метою забезпечення високої якості торговельного обслуговування.

Література: 1. Давыдович А. Р. Разработка механизма управления качеством услуг на предприятиях розничной торговли : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством [Электронный ресурс] / А. Р. Давыдович. – Сочи : РГБ, 2006. – 150 с. 2. Николаева Т. И. Менеджмент в торговле / Т. И. Николаева. – М. : Кнорус, 2006. – 320 с. 3. Панченко В. А. Теоретичні аспекти управління якістю торговельного обслуговування на засадах системного підходу [Електронний ресурс] / В. А. Панченко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua. 4. Моргун А. Ф. Технология торговых процессов / А. Ф. Моргун. – М. : Экономика, 2004. – 283 с. 5. Голошубова Н. О. Організація торгівлі / Н. О. Голошубова. – К. : Книга, 2004. – 560 с. 6. Самсонов Л. А. Качество

обслуживания (социально-экономический аспект) / Л. А. Самсонов. – М. : Московский рабочий, 2002. – 78 с. 7. Кунаев А. И. Теоретико-методологические аспекты конкурентоспособности предприятий и организаций розничной торговли : дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством / А. И. Кунаев. – М. : РГБ, 1996. – 264 с. 8. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер ; пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 456 с. 9. Шавровская М. Н. Клиентоориентированность персонала: формирование и оценка [Текст] : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством / М. Н. Шавровская. – Омск, 2011. – 23 с. 10. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2007. – 512 с. 11. Олексин І. І. Система торгового обслуговування та шляхи її вдосконалення в умовах формування ринкових відносин [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.05 – Економіка торгівлі та послуг / І. І. Олексин ; Львівська комерційна академія. – Львів, 1997. – 22 с. 12. Карх Д. А. Формирование услуг розничной торговли : автореф. дис... канд. экон. наук : специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством / Д. А. Карх. – Екатеринбург : УрГЭИ, 2003. – 20 с. 13. Пичурин И. И. О правомерности использования некоторых терминов, относящихся к качеству, в трактовке стандарта ИСО 9000:2000: Серия "Все о качестве. Отечественные разработки" / И. И. Пичурин. – М. : НТК "Трек", 2003. – Вып. 27. – 116 с. 14. Антология русского качества / под ред. Б. В. Бойцова, Ю. В. Крянева. – 3-е изд., доп. – М. : РИА "Стандарты и качество", 2000. – 432 с. 15. Мишин В. М. Управление качеством / В. М. Мишин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 303 с. 16. Апопій В. В. Організація торгівлі / В. В. Апопій. – К. : ЦНЛ, 2005. – 324 с. 17. Організація торгівлі / [В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький та ін.] ; за ред. В. В. Апопія. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 632 с.

References: 1. Davydovich A. R. Razrabotka mekhanizma upravleniya kachestvom uslug na predpriyatiyakh roznichnoy torgovli [The development of a mechanism for management of quality services at trade enterprises] : dis. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.05 – Ekonomika i upravlenie narodnym khozyaystvom [Electronic resource] / A. R. Davydovich. – Sochi : RGB, 2006 – 150 p. 2. Nikolaeva T. I. Menedzhment v torgovle [Management in the trade] / T. I. Nikolaeva. – M. : Knorus, 2006. – 320 p. 3. Panchenko V. A. Teoretychni aspekty upravlinnia yakistiu torhovelnoho obsluhovuvannia na zasadakh systemnoho pidkhodu [The theoretical aspects of the management of trade service quality on the basis of system approach] [Electronic resource] / V. A. Panchenko. – Access mode : http://www.nbuv.gov.ua. 4. Morgun A. F. Tekhnologiya torgovykh protsessov [The technology of trade processes] / A. F. Morgun. – M. : Ekonomika, 2004. – 238 p. 5. Holoshubova N. O. Orhanizatsiia torhivli [Trade Organization] / N. O. Holoshubova. – K. : Knyha, 2004. – 560 p. 6. Samsonov L. A. Kachestvo obsluzhivaniya (sotsialno-ekonomicheskiy aspekt) [Service Quality (social and economic aspect)] / L. A. Samsonov. – M. : Moskovskiy rabochiy, 2002. – 78 p. 7. Kunaev A. I. Teoretiko-metodologicheskie aspekty konkurentosposobnosti predpriyatiy i organizatsiy roznichnoy torgovli [The methodological aspects of competitiveness of enterprises and the organization of retail trade] : dis. ... dokt. ekon. nauk : spets. 08.00.05 – Ekonomika i upravleniye narodnym khozyaystvom / A. I. Kunaev. – M. : RGB, 1996. – 264 p. 8. Kotler F. Marketing menedzhment. Ekspress-kurs [Marketing Management. Express course] / F. Kotler ; per. s angl. pod. red. S. G. Bozhuk. – 2-e izd. – SPb. : Piter, 2005. – 456 p. 9. Shavrovskaya M. N. Klientoorientirovannost personala: formirovanie i otsenka [Staff orientation to the customer: the formation and evaluation] : avtoref. dis. na soiskaniye uchenoy stepeni kand. ekon. nauk : spets. 08.07.05 – Ekonomika i upravleniye narodnym khozyaystvom / M. N. Shavrovskaya. – Omsk, 2011. – 23 p. 10. Kaplan R. Strategicheskie karty. Transformatsiya nematerialnykh aktivov v materialnye rezultaty [Strategy maps. Converting intangible assets into tangible outcomes] / R. Kaplan, D. Norton. – M. : Olimp-Biznes, 2007. – 512 p. 11. Oleksyn I. I. Systema torhovoho obsluhovuvannia ta shliakhy yii vdoskonalennia v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn [The system of trade service and the ways of its improvement under the conditions of market relations formation] [Tekst] : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.07.05 – Ekonomika torhivli ta posluh / I. I. Oleksyn ; Lvivska komertsiina akademiia. – Lviv, 1997. – 22 p. 12. Karkh D. A. Formirovanie uslug roznichnoy torgovli [Forming the services of retail trade] : avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.05 – Ekonomika i upravleniye narodnym khozyaystvom / D. A. Karkh. – Ekaterinburg : UrGE, 2003. – 20 p. 13. Pichurin I. I. O pravomernosti ispolzovaniia nekotorykh terminov, otnosyashchikhsya k kachestvu, v traktovke standarta ISO 9000:2000: Seriya "Vse o kachestve. Otechestvennye razrabotki" [On the legality of the use of some of the terms relating to the quality, in the interpretation of the standard ISO 9000:2000: Series : "All of the quality. Domestic development"] / I. I. Pichurin – M. : NKT "Trek", 2003. – Issue 27. – 116 p. 14. Antologiya russkogo kachestva [Anthology of Russian quality] / pod. red. B. V. Boytsova, Yu. V. Kryaneva. – 3-e izd., dop. – M. : RIA "Standarty i kachestvo", 2000. – 432 p. 15. Mishin V. M. Upravlenie kachestvom [Quality Management] / V. M. Mishin. – M. : UNITY-DANA, 2000. – 303 p. 16. Apopii V. V. Orhanizatsiia torhivli [Trade Organization] / V. V. Apopii. – K. : TsNL, 2005. – 324 p. 17. Orhanizatsiia torhivli [Trade Organization] / V. V. Apopii, I. P. Mishchuk, V. M. Rebytskyi et al. ; za red. V. V. Apopiia. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2008. – 632 p.

Інформація про автора

Гармідер Лариса Дмитрівна – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства Дніпропетровського університету ім. Альфреда Нобеля (49000, Україна, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна Леніна, 18, e-mail: garm@ukr.net; garm2006@mail.ru).

Информация об авторе

Гармидер Лариса Дмитриевна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия Днепропетровского университета им. Альфреда Нобеля (49000, Украина, г. Днепропетровск, ул. Набережная Ленина, 18, e-mail: garm@ukr.net; garm2006@mail.ru).

Information about the author

L. Garmider – Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Enterprise Economy of Alfred Nobel Dnipropetrovsk University (18 Naberezhna Lenina St., 49000, Dnipropetrovsk, Ukraine, e-mail: garm@ukr.net; garm2006@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Назарова Г. В.

Стаття надійшла до ред.
04.03.2013 р.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.152:[005.52:330.133.1]

Котиш О. М.

Удосконалено на основі проведеного дослідження та узагальнення результатів методику оцінки інвестиційної вартості підприємства, яка складається з семи етапів. Наведено концептуальну схему оцінки інвестиційної вартості підприємства. Зазначено, що перевагою запропонованої методики є інтегрування результатів оцінки інвестиційної вартості підприємства (ІВП) за двома методами, а саме: чистих активів та дисконтування грошових потоків, що дає змогу забезпечити інтереси реципієнта та інвестора шляхом урахування ретроспективного стану та перспектив розвитку підприємства. Уточнено, що наступним етапом є розрахунок коефіцієнта важливості одного з двох методів оцінки ІВП, який розраховується на основі побудови комплексного показника оцінки факторів внутрішнього середовища підприємства, що формують його інвестиційну вартість.

Ключові слова: інвестиційна вартість підприємства, інвестор, реципієнт, коефіцієнт важливості, дисконтування грошових потоків, чисті активи, комплексний показник.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.152:[005.52:330.133.1]

Котыш Е. Н.

Усовершенствована на основе проведенного исследования и обобщения результатов методика оценки инвестиционной стоимости предприятия, которая состоит из семи этапов. Приведена концептуальная схема оценки инвестиционной стоимости предприятия. Указано, что преимуществом предложенной методики является интегрирование результатов оценки инвестиционной стоимости предприятия (ИСП) двумя методами, а именно: чистых активов и дисконтирования денежных потоков, что позволяет обеспечить интересы реципиента и инвестора путем учета ретроспективного состояния и перспектив развития предприятия. Уточнено, что следующим этапом является расчет коэффициента важности одного из двух методов оценки ИСП, который рассчитывается на основе построения комплексного показателя оценки факторов внутренней среды предприятия, формирующих его инвестиционную стоимость.

Ключевые слова: инвестиционная стоимость предприятия, инвестор, реципиент, коэффициент важности, дисконтирование денежных потоков, чистые активы, комплексный показатель.

THE IMPROVEMENT OF THE TECHNIQUE OF ASSESSING THE INVESTMENT VALUE OF A COMPANY

UDC 658.152:[005.52:330.133.1]

O. Kotysh

Based an the study and generalization of its results the methodology for assessing the investment value of a company, which consists of seven stages was improved. The conceptual diagram of assessing the investment value of a company was suggested. The advantage of the proposed method is integrating the results of a company's investment value assessment in two ways, namely, by means of net assets and discounted cash flows methods, that help to ensure the interests of the recipient and investor taking into account the retrospective condition and prospects of a company. At the next stage, the coefficient of the methods' importance for assessing

the company's investment value is calculated on the basis of building a comprehensive evaluation index of internal environment factors that form its investment value.

Keywords: company's investment value, the investor, the recipient, the coefficient of importance, cash flow discounting, net assets, a comprehensive index.

Функціонування вітчизняних підприємств, на розвиток яких впливають наслідки світової фінансово-економічної кризи, потребує від керівництва негайного вирішення проблем, пов'язаних із залученням додаткового капіталу. Цей процес є досить ризикованим як із боку іноземного інвестора, так і з боку реципієнта, бо вимагає розробки нових підходів до обґрунтування доцільності вкладення інвестицій у розвиток українських підприємств.

Проведені дослідження [1] свідчать, що в сучасних умовах найбільш прийнятним показником для обґрунтування капіталовкладень є інвестиційна вартість підприємства-реципієнта (далі – ІВП).

Проблемі, яка розглядається, присвячено багато наукових праць зарубіжних і вітчизняних вчених, таких, як: І. Ансофф, А. Вайсман, А. Воронкова, В. Галасюк, М. Гольцберг, В. Гриньова, М. Ковальов, Т. Лепейко, Т. Момот, В. Пономаренко, В. Хаустова, А. Якубович, О. Ястремська. В деяких роботах вирішувалися проблеми, пов'язані з приваблennям інвестицій на основі розрахунку показника інвестиційної привабливості підприємства, в інших – вартість підприємства використовується для підвищення ефективності його управління, але проблема використання ІВП як економічного показника, який дозволяє комплексно оцінити діяльність підприємства у ретроспективному та перспективному періоді для обґрунтування економічної доцільності капіталовкладень, залишається відкритою. Отже, метою даної роботи є удосконалення методики оцінки інвестиційної вартості вітчизняних підприємств.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: 1) проаналізувати та уточнити сутність ІВП; 2) запропонувати концептуальну схему оцінного процесу ІВП; 3) удосконалити методику оцінки ІВП.

Огляд наукової літератури [2 – 6] дозволив виявити безліч підходів до визначення цієї економічної категорії, але найбільш повне тлумачення, на думку автора, подане в роботі [6], відповідно до якого інвестиційна вартість підприємства є категорією суб'єктивною, яка визначається на основі уявлень конкретного інвестора про цінність даного об'єкта на певну дату в умовах конкретного ринку, а з іншого – категорією об'єктивною, яка розраховується на основі внутрішніх факторів її формування, тобто є тим мінімальним рівнем вартості, який дозволяє у випадку несприятливих умов повернути витрачені кошти інвестору та покрити інвестиційні ризики реципієнта. Це визначення має ряд переваг, головною з яких є врахування потреб та інтересів усіх учасників оцінного процесу, а саме реципієнта та інвестора.

Для досягнення мети, а саме, з одного боку, прийняття управлінського рішення щодо інвестування об'єкта господарювання, а з іншого – прийняття капіталовкладення на визначених умовах, необхідно побудувати концептуальну схему оцінки ІВП, яка наведена на рис. 1.

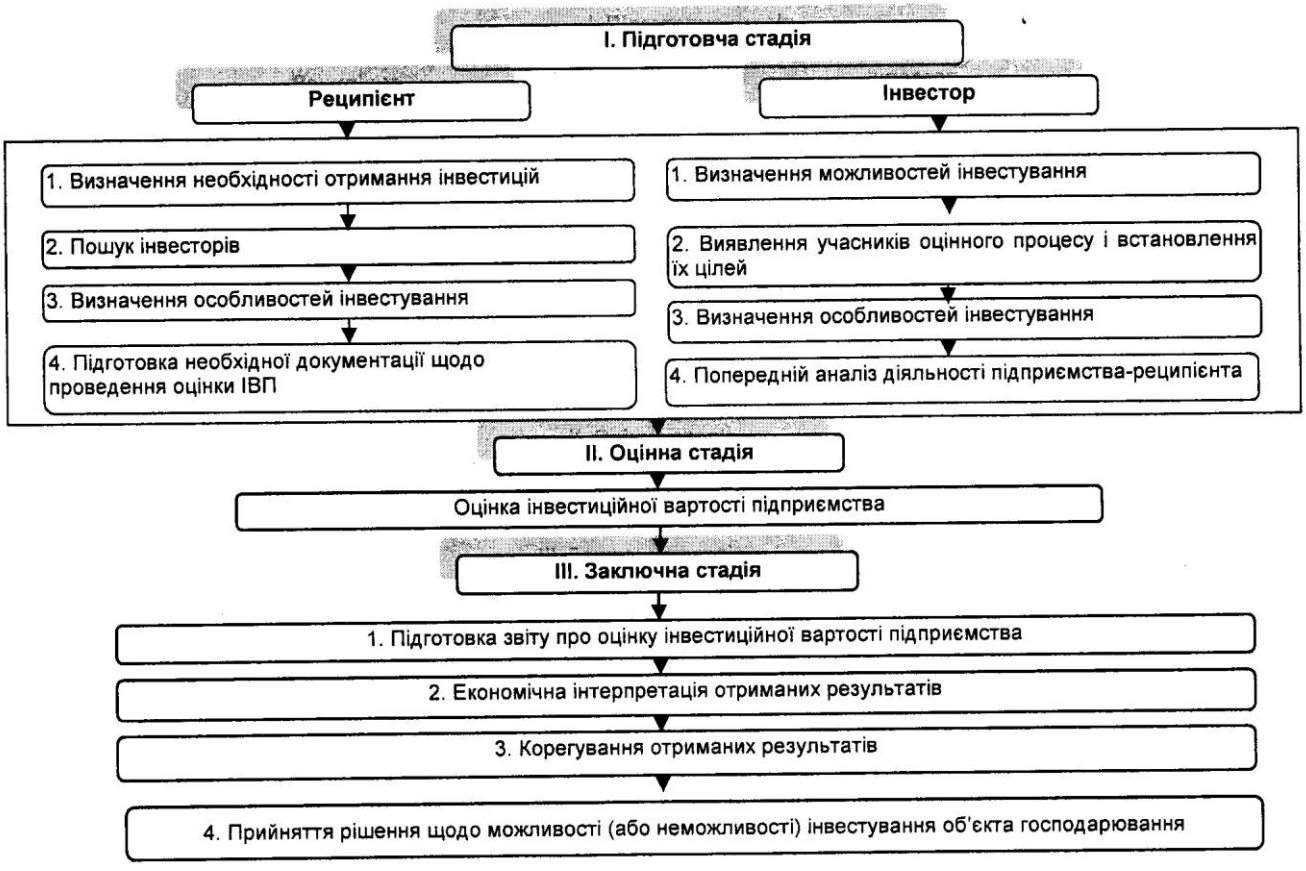


Рис. 1. **Концептуальна схема оцінки інвестиційної вартості підприємства**

Так, на підготовчій стадії визначається необхідність залучення та отримання інвестиційних ресурсів та їх величина; виявляються учасники процесу та їх цілі, вибирається об'єкт оцінки, встановлюються особливості інвестиційного процесу, проводиться попередній аналіз діяльності підприємства.

Для оцінної стадії характерні такі етапи: безпосередньо оцінка інвестиційної вартості підприємства, яка передбачає формування бази оцінки; вибір методу оцінки залежно від особливостей діяльності підприємства; аналіз діяльності підприємства, його оцінка та її прогнозування.

Заключна стадія передбачає складання звіту за результатами проведеної оцінки, її економічна інтерпретація, коректування даних та прийняття рішення щодо інвестування.

Перевагою запропонованої схеми є її наочність, що дозволяє суб'єктам оцінного процесу і зацікавленим особами самостійно визначати пріоритетність і важливість окремих етапів трьох стадій процесу оцінки ІВП залежно від індивідуальних вимог і умов.

Аналіз наукової літератури [7 – 10] показав, що в сучасних умовах господарювання вітчизняних підприємств для оцінки їх інвестиційної вартості слід використовувати декілька методів, які належать до різних підходів. Так, проведене опитування експертів свідчить, що найбільш прийнятними методами є методи дисконтування грошових потоків та розрахунку показника чистих активів, які відносяться до дохідного та затратного підходів. Саме такий підхід до оцінки ІВП дозволяє забезпечити баланс інтересів серед усіх учасників процесу, оскільки:

- по-перше, інвестор і реципієнт за допомогою витратного підходу може визначити мінімальний рівень ІВП, що дозволяє йому в разі настання несприятливих умов повернути витрачені кошти;
- по-друге, використання дохідного підходу дозволяє оцінити перспективи розвитку цього об'єкта, що передбачає інтереси інших зацікавлених осіб оцінного процесу, таких, як реципієнт і державні структури. Важливо, що кожен із розглянутих методів має свою сферу застосування, тоді як комбінація методів оцінки ІВП дозволить врахувати всі значущі сфери діяльності підприємства.

Підтвердженням доцільності використання комбінації методів оцінки ІВП, заснованої на витратному і прибутковому підходах, є модель Ольсена (Edwards – Bell – Ohlson valuation model (EBO)).

У моделі EBO вартість компанії виражається через поточну вартість чистих активів і дисконтування грошових потоків підприємства. Прогнозування грошових потоків у цій моделі ґрунтується на аналізі стандартної бухгалтерської звітності, що має істотні відмінності в кожній країні. Тому використання моделі Ольсена для оцінки інвестиційної вартості вітчизняних підприємств економічно необґрунтовано через розбіжності у веденні бухгалтерського обліку в Україні порівняно з іншими країнами.

Таким чином, підсумкову величину інвестиційної вартості підприємства на основі використання комбінації двох методів оцінки ІВП можна визначити за допомогою усередненого показника (V) [4, с. 64]:

$$V = \sum_{i=1}^{n} ViZi, \qquad (1)$$

де Vi – оцінка вартості підприємства і-м методом; i = 1,.., n;
n – кількість використаних методів;
Zi – вагомий коефіцієнт і-го методу.

Запропонований підхід дозволяє оцінити наявні ресурси підприємства без урахування перспектив його розвитку та впливу факторів зовнішнього середовища, що на сьогодні є ключовим моментом при прийнятті рішення щодо інвестування. Зважаючи на зазначене, в роботі було удосконалено методику оцінки інвестиційної вартості підприємства на основі виявлених недоліків та запропоновано алгоритм прийняття рішення щодо інвестування окремого об'єкта господарювання.

Поетапна схема удосконаленої методики розрахунку ІВП наведена на рис. 2.

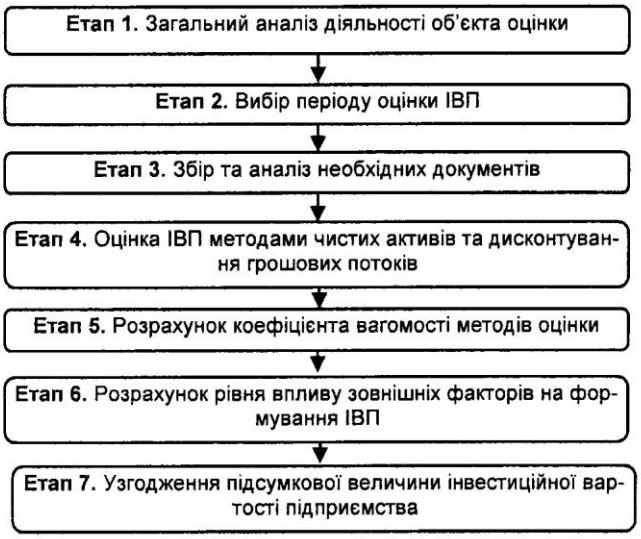


Рис. 2. **Удосконалена методика оцінки ІВП**

На *першому* етапі аналізуються загальнодоступні дані, які характеризують підприємство-реципієнта, та приймається попереднє рішення з боку інвестора щодо подальшого вивчення особливостей господарської діяльності та аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання.

На *другому* етапі інвестор передбачає вибір відповідного періоду, оцінки ІВП. При цьому необхідно зазначити, що період, відповідно до якого проводиться оцінка ІВП, повинен включати не менше шести точок дослідження за кожним об'єктом оцінки, що дозволить забезпечити здобуття адекватних результатів та прийняття ефективного управлінського рішення.

Аналіз бухгалтерських документів, а саме форми 1 та 2, здійснюється на *третьому* етапі за визначені попередньо періоди.

На *четвертому* етапі відбувається оцінка за двома методами, а саме: методами чистих активів та дисконтування грошових потоків, що дає змогу забезпечити інтереси реципієнта та інвестора шляхом урахування ретроспективного стану та перспектив розвитку підприємства.

П'ятий етап є досить складним та відповідальним, оскільки знаходиться коефіцієнт важливості (z) одного з двох методів оцінки ІВП, який розраховується на основі комплексного показника оцінки факторів внутрішнього середовища підприємства, що формують його інвестиційну вартість за формулою:

$$K^{i}_{ІВП} = \sum_{k=1}^{4} \alpha_k X^{k}_{i}, \qquad (2)$$

де $K^{i}_{ІВП}$ – комплексний показник оцінки інвестиційної вартості підприємства;

α_k – коефіцієнт важливості k-го внутрішнього фактора.

Коефіцієнт важливості α_k варіюється в межах від 0 до 1, при цьому сума α_k за всіма факторами дорівнює 1.

Далі визначається стан внутрішніх факторів підприємства (g) у відповідному році і порівнюється з попереднім шляхом математичних перетворень за такою формулою:

$$g = (К_{ІВП}^{фак} - К_{ІВП}^{рет}) + (К_{ІВП}^{прог} - К_{ІВП}^{факт}), \quad (3)$$

де g – рівень стану внутрішніх факторів підприємства за аналізований період;

$К_{ІВП}^{фак}$ – комплексний показник оцінки внутрішніх факторів підприємства на дату оцінки;

$К_{ІВП}^{рет}$ – ретроспективне значення комплексного показника оцінки внутрішніх факторів підприємства;

$К_{ІВП}^{прог}$ – прогнозне значення комплексного показника оцінки внутрішніх факторів підприємства.

Слід зазначити, що спочатку у формулі (1) два методи є рівнозначними, тому кожному з них привласнений коефіцієнт важливості 0,5.

Якщо значення коефіцієнта g позитивне в аналізованому періоді, це означає, що підприємство достатньо стабільно розвивається і має можливість генерувати грошові потоки в майбутньому. У цьому випадку пріоритетним при оцінці ІВП є метод дисконтування грошових потоків, коефіцієнт важливості якого розраховується відповідно до такої формули:

$$z_д = 0,5 + g, \quad (4)$$

де $z_д$ – коефіцієнт важливості методу дисконтування грошових потоків;

g – рівень стану внутрішніх факторів підприємства.

Якщо значення коефіцієнта g негативне за досліджуваний період, у цьому випадку перевага віддається методу витратного підходу, а саме розрахунку вартості чистих активів, оскільки за аналізований відрізок часу підприємство скоротило свої можливості. У цій ситуації розрахунок коефіцієнта важливості для методу витратного підходу здійснюється за такою формулою:

$$z_з = 0,5 - g, \quad (5)$$

де $z_з$ – коефіцієнт важливості методу розрахунку показника чистих активів.

Необхідно зазначити, що сума $z_д$ і $z_з$ дорівнює одиниці. Отже, якщо один із коефіцієнтів важливості одного з методів збільшується, то коефіцієнт важливості іншого зменшується на ту ж величину.

На *шостому* етапі визначається рівень впливу факторів зовнішнього середовища на величину ІВП. Автор дослідження пропонує розраховувати поправний коефіцієнт (T_k), який визначається шляхом додавання інтегральних показників рівня впливу загальнодержавних, галузевих і регіональних факторів на величину ІВП, яка визначається за формулою:

$$T_k = I_{об} + I_р + I_{от}. \quad (6)$$

Для підвищення рівня інтерпретації отриманих результатів пропонується увести модифікований поправний коефіцієнт, що розраховується за такою формулою:

$$T_k' = T_k - 1, \quad (7)$$

де T_k – поправний коефіцієнт.

На *сьомому* етапі відбувається узгодження підсумкової величини ІВП за допомогою формули (1), яка трансформується у таку:

$$V = \sum_{i=1}^{n} V_i Z_i + \left(\left(\sum_{i=1}^{n} V_i Z_i \right) \times T_k' \right) \quad (8)$$

Таким чином, у роботі було вдосконалено метод оцінки ІВП шляхом інтегрування результатів оцінки ІВП за двома методами, тобто оцінка ґрунтується на комбінованому методі, який заснований на розрахунку чистих активів і дисконтуванні грошових потоків. Ця комбінація дозволить не лише забезпечити детальну характеристику оцінюваного об'єкта на дату оцінки, але й збудувати прогноз подальшого розвитку підприємства, який ґрунтується на ретроспективній інформації та обліку впливу зовнішніх факторів, що є головною і необхідною умовою для інвестиційного розвитку підприємства. Запропонований авторський підхід до визначення коефіцієнта важливості кожного із зазначених методів, що дозволяє комплексно оцінити об'єкт господарювання у перспективі, це забезпечує інтереси всіх учасників оцінного процесу.

Література: 1. Котыш Е. Н. Теоретические основы инвестиционной стоимости предприятия / Е. Н. Котыш // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Тематичний випуск : Технічний прогрес і ефективність виробництва : зб. наук. пр. – 2010. – № 18. – С. 139–145. 2. Про затвердження Національного стандарту № 1 "Загальні засади оцінки майна та майнових прав" : Постанова КМУ від 10.09.2003 р. № 1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 3. Грязнова А. Г. Оценка бизнеса / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 512 с. 4 . Есипова В. Оценка бизнеса : учебн. пособ. / В. Есипова. – СПб. : Питер, 2003. – 324 с. 5. Круш П. В. Оцінка бізнесу : навч. посібн. / П. В. Круш, С. В. Полищук. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 264 с. 6. Зима О. Г. Теорія та практика оцінки інвестиційної вартості підприємства машинобудівної галузі України / О. Г. Зима, О. М. Котиш // Інновації: проблеми науки та практики : монографія / під ред. д-ра екон. наук, проф. В. С. Пономаренка, д-ра екон. наук, проф. М. О. Кизима, д-ра екон. наук, проф. О. М. Ястремської. – Х. : ФОП Павленко О. Г. ; ВД "ІНЖЕК", 2010. – 304 с. 7. Зима О. Г. Узгодження підсумкової величини інвестиційної вартості підприємства / О. Г. Зима, О. М. Котиш, В. О. Підгайна // Бизнес-Информ. – 2011. – № 3. – С. 20–23. 8. Хаустова В. Є. Оцінка вартості бізнесу суб'єктів господарювання (на прикладі металургійної галузі України) : монографія / В. Є. Хаустова, І. Г. Курочкіна. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2009. – 268 с. 9. Firth M. Cost of government and firm value / M. Firth, S. X. Gong, L. Shan // Journal of Corporate Finance. – 2013. – No. 21(1). – Pp. 136–152. 10. Hammond R. G. A structural model of competing sellers: Auctions and posted prices / Hammond R. G. // European Economic Review. – 2013. – No. 60. – Pp. 52–68.

References: 1. Kotysh E. N. Teoreticheskie osnovy investitsionoy stoimosti predpriyatiya / E. N. Kotysh // Visnyk natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyi politekhnichnyi instytut". Tematychnyi vypusk : Tekhnichnyi prohrez i efektyvnist vyrobnytstva : zb. nauk. pr. – 2010. – No. 18. – Pp. 139–145. 2. Pro zatverdzhennia natsionalnoho standartu No. 1 "Zahalni zasady otsinky maina ta mainovykh prav" : Postanova KMU vid 10.09.2003 p. No. 1440 [Electronic resource]. – Access mode : www.rada.gov.ua. 3. Gryaznova A. H. Otsenka biznesa / A. G. Gryaznova, M. A. Fedotova. – M. : Finansy i statistika, 1998. – 512 p. 4. Yesipova V. Otsenka biznesa : uchebn. posob. / V. Yesipova. – SPb. : Piter, 2003. – 324 p. 5. Krush P. V. Otsinka biznesu : navch. posibn. / P. V. Krush, S. V. Polishchuk. – K. : Tsentr navchalnoyi literatury, 2004. – 264 p. 6. Zyma O. H. Teoriia ta praktyka otsinky investytsiinoi vartosti pidpryiemstva mashynobudivnoi haluzi Ukrainy / O. H. Zyma, O. M. Kotysh // Innovatsii: problemy nauky ta praktyky : monohrafiya / pid red d-ra ekon. nauk, prof. V. S. Ponomarenka, d-ra ekon. nauk, prof. M. O. Kyzyma, d-ra ekon. nauk, prof. O. M. Yastremskoi. – Kh. : FOP Pavlenko O. H. ; VD "INZhEK", 2010. – 304 p. 7. Zyma O. H. Uzghodzhennia

pidsumkovoi velychyny investytsiinoi vartosti pidpryiemstva / O. H. Zyma, O. M. Kotysh, V. O. Pidhaina // Biznes-Inform. – 2011. – No. 3. – Pp. 20–23. 8. Khaustova V. Ye. Otsinka vartosti bisnesu subiektiv hospodariuvannia (na prykladi metalurhiinoi haluzi Ukrainy) : monohrafiia / V. Ye. Khaustova, I. H. Kurochkina. – Kh. : VD "INZHEK", 2009. – 268 p. 9. Firth M. Cost of government and firm value / M. Firth, S. X. Gong, L. Shan // Journal of Corporate Finance. – 2013. – No. 21(1). – Pp. 136–152. 10. Hammond R. G. A structural model of competing sellers: Auctions and posted prices / R. G. Hammond // European Economic Review. – 2013. – No. 60. – Pp. 52–68.

Інформація про автора

Котиш Олена Миколаївна – канд. екон. наук, викладач кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: EKotysh@mail.ru).

Информация об авторе

Котыш Елена Николаевна – канд. экон. наук, преподаватель кафедры международной экономики и менеджмента ВЭД Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: EKotysh@mail.ru).

Information about the author

O. Kotysh – Ph.D. in Economics, lecturer of the Department of International Economics and Management of Foreign Economic Activity of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: EKotysh@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Малярець Л. М.

Стаття надійшла до ред.
04.04.2013 р.

ЕТАПИ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.336.4:005.585

Воліков В. В.

Розглянуто питання складності вирішення практичних проблем у сфері оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства. Зазначено, що існуючі підходи, які визначають процес оцінки інтелектуального потенціалу підприємства, є обмеженими. Акцентовано увагу на обґрунтуванні етапів процесу оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства та уточненні їх складу на основі узагальнення й систематизації теоретико-методичних підходів. Для обґрунтування послідовності та змісту етапів процесу оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства використано результати аналізу досліджень авторських підходів до оцінювання ефективності капіталу, методики оцінки кругообігу капіталу, оцінювання прогнозно-розрахункової вартості бізнесу, оцінювання конкурентних переваг підприємства тощо. Зазначено, що оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства – це складний процес, який пропонується проводити в чотири етапи: визначення проблем формування і використання інтелектуального потенціалу та їх конкретизація; підготовка до проведення оцінки інтелектуального потенціалу; збір інформації та розрахунок показників; визначення ефективності використання інтелектуального потенціалу та формування заходів щодо її підвищення. Обґрунтований процес оцінки інтелектуального потенціалу запропоновано використовувати для визначення його справедливої вартості, що має стати основою в процесі розробки стратегії підприємства та надати можливість виявити альтернативні підходи та шляхи підвищення ефективності використання людського, структурного, споживчого капіталу та інтелектуального потенціалу в цілому.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал підприємства, інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність, людський капітал, структурний капітал, споживчий капітал, оцінка.

ЭТАПЫ ОЦЕНИВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 005.336.4:005.585

Воликов В. В.

Рассмотрены вопросы сложности решения практических проблем в сфере оценки интеллектуального потенциала предприятия. Указано, что существующие подходы, определяющие оценивание интеллектуального потенциала предприятия, ограничены.

© Воліков В. В., "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

Акцентировано внимание на обосновании этапов процесса оценки интеллектуального потенциала предприятия и уточнении их состава на основе обобщения и систематизации теоретико-методических подходов. Для обоснования последовательности и содержания этапов процесса оценки интеллектуального потенциала предприятия использованы результаты анализа исследований авторских подходов к оценке эффективности капитала, методике оценки кругооборота капитала, оценке прогнозно-расчетной стоимости бизнеса, оценке конкурентных преимуществ предприятия и т. п. Указано, что оценка интеллектуального потенциала предприятия – это сложный процесс, который предлагается проводить в четыре этапа: определение проблем формирования и использования интеллектуального потенциала и их конкретизация; подготовка к проведению оценки интеллектуального потенциала; сбор информации и расчет показателей для определения эффективности использования интеллектуального потенциала и формирования мероприятий по ее повышению. Обоснованный процесс оценки интеллектуального потенциала предложено использовать для определения его справедливой стоимости, которая должна стать основой при разработке стратегии предприятия и предоставить возможность проявить альтернативные подходы и пути повышения эффективности использования человеческого, структурного, потребительского капитала и интеллектуального потенциала в целом.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал предприятия, интеллектуальный капитал, интеллектуальная собственность, человеческий капитал, структурный капитал, потребительский капитал, оценка.

STAGES OF ENTERPRISES INTELLECTUAL POTENTIAL ASSESSMENT

UDC 005.336.4:005.585

V. Volikov

The article deals with the problems related to companies' intellectual potential assessment. It has been noted that the existing approaches which define the process of estimating intellectual potential of a company is limited. Special attention has been paid to proving the stages of the process of company's intellectual potential assessment and their composition based on generalization and systematization of theoretical and methodological approaches. To study the sequence and content of these evaluation process stages the results of researches of authors' approaches to evaluating capital's effectiveness, methodology for assessing the capitals circulation, assessing the forecast of a business's estimated value, as well as enterprise's competitive advantages have been used. It has been emphasized that an enterprise's intellectual potential is a complex process that should include four stages: defining the problems of formation and use of intellectual capacity and their specification; preparation for assessing the intellectual capacity; data collection and calculation of the indexes defining the effectiveness of intellectual capacity usage and developing the measures for its improvement. The grounded process of assessing the intellectual capacity is proposed to be used to determine its fair value necessary for company strategy development so that to identify alternative approaches and ways to improve the effectiveness of human, structural, consumer capital and intellectual potential in general.

Keywords: enterprise's intellectual potential, intellectual capital, intellectual property, human capital, structural capital, consumer capital, assessment.

Наявність певної невідповідності між сучасними теоретичними здобутками і практичним їх застосуванням у сфері оцінки інтелектуального потенціалу підприємства потребує уточнення цього процесу та обґрунтування сутності його етапів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій довів, що питанням оцінки у сфері інтелектуального капіталу (ІК), інтелектуального потенціалу та інтелектуальної власності (ІВ) приділяється значна увага у роботах закордонних та вітчизняних вчених, таких, як: М. Бєндіков, О. Бутнік-Сіверський, Е. Брукінг, Ю. Варфоломєєва, Н. Гавкалова, М. Дороніна, Ю. Іванов, М. Кизим, А. Козирєв, І. Мойсеєнко, М. Семикіна, В. Супрун, Т. Стюард, В. Хаустова, П. Цибульов, І. Чмутова та ін. [1 – 17]. Ці дослідження проводились на рівні країни [3; 5; 9; 12 – 14; 16], галузі [5; 12; 15], підприємств [2 – 8; 11 – 14; 16 – 18] та окремої

особистості [3; 5; 6; 12; 14; 16]. Однак слід відмітити про недостатню увагу до процесу оцінки саме інтелектуального потенціалу підприємства та сутності його етапів.

Метою статті є обґрунтування етапів процесу оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства та уточнення їх складу на основі узагальнення й систематизації теоретико-методичних підходів.

Складність вирішення практичних проблем у сфері оцінки інтелектуального потенціалу підприємства пов'язана, насамперед, із відсутністю єдиної визначеної методології та розбіжністю думок фахівців у цій сфері, що потребує вирішення низки питань – економічних, юридичних, бухгалтерського обліку, аудиту тощо.

Дослідження авторських підходів (рис. 1) щодо аналізу й оцінки капіталу та потенціалу підприємства, оцінювання бізнесу тощо надають можливість визначити основні елементи, з яких формується методологія оцінки ІП підприємства.

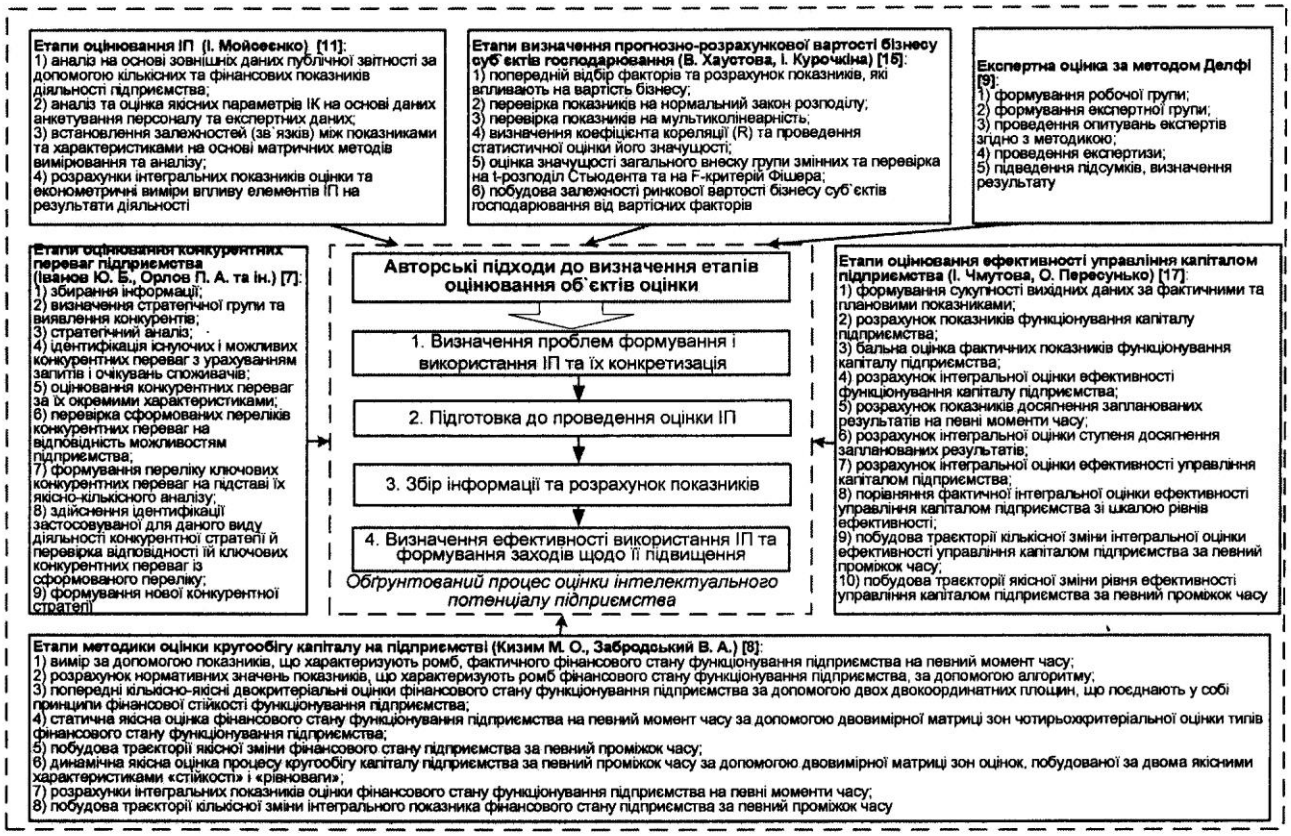


Рис. 1. **Обґрунтування процесу оцінювання ІП на основі авторських підходів**

Аналіз підходів у сфері оцінки, зазначених на рис. 1, надає можливість визначити основні етапи та їх сутність.

Так, автори І. Іванов, П. Орлов та інші у роботі [7] пропонують 9 етапів оцінювання конкурентних переваг підприємства, згідно з якими на основі зібраної інформації визначають стратегічні групи та виявляють конкурентів. Підґрунтям для ідентифікації та оцінки можливих переваг є запити й очікування споживачів. Важливим етапом є перевірка сформованих конкурентних переваг підприємства його можливостям, що стане основою для формування остаточних ключових конкурентних переваг підприємства, які необхідно перевірити на відповідність стратегії підприємства та у разі потреби сформувати нову конкурентну стратегію. Цей підхід [7] надає можливість оцінити інтелектуальний потенціал підприємства частково, тільки у складі конкурентних переваг без урахування його структури та особливостей.

Запропоновані групою авторів [8] етапи методики оцінки кругообігу капіталу на підприємстві засновані на показниках, що характеризують ромб фактичного фінансового стану функціонування підприємства на певний момент часу і розраховані за допомогою відповідного алгоритму з урахуванням принципів фінансової стійкості. Для якісної статичної оцінки фінансового стану функціонування підприємства на певний момент часу використовується двовимірна матриця зон чотирьохкритеріальної оцінки та будується траєкторія якісної зміни фінансового стану підприємства за певний проміжок часу. Динамічна якісна оцінка процесу кругообігу капіталу підприємства за певний проміжок часу здійснюється за допомогою двовимірної матриці зон оцінок, яка побудована на основі інформації щодо двох якісних характеристик: "стійкості" та "рівноваги". Отримані результати використовуються для розрахунку інтегральних показників оцінки фінансового стану підприємства на певні моменти часу та побудови траєкторії кількісної зміни інтегрального показника за певний проміжок часу. Розвиток інтелектуального потенціалу значною мірою залежить від фінансової стійкості підприємства, тому ці показники частково використовуються для оцінки інтелектуального потенціалу. Але це тільки складова, що не дає можливості повною мірою оцінити ІП підприємства.

Для оцінки якості цільових програм державної підтримки розвитку малого бізнесу М. Кизим та інші автори [9] пропонують використовувати метод Делфі. Наявність описаного досвіду щодо використання цього методу в сучасній літературі надає можливість його частково використовувати для оцінки інтелектуального потенціалу. По-перше, при відборі та формуванні робочої групи експертів у сфері інтелектуального капіталу, інтелектуального

потенціалу та інтелектуальної власності з урахуванням наявного у них відповідного досвіду. По-друге, у розробці анкет, що забезпечать збір потрібної інформації для проведення аналізу та оцінки. По-третє, при проведенні аналізу отриманих результатів розрахунків та оцінці інтелектуального потенціалу підприємства зі складанням рекомендацій щодо вдосконалення його використання.

Оцінку інтелектуального потенціалу підприємства за чотирма етапами пропонує здійснювати І. Мойсеєнко [11], а саме: 1) аналіз на основі зовнішніх даних публічної звітності за допомогою кількісних та фінансових показників діяльності підприємства; 2) аналіз та оцінка якісних параметрів інтелектуального капіталу на основі даних анкетування персоналу та експертних даних; 3) встановлення залежностей (зв'язків) між показниками та характеристиками на основі матричних методів вимірювання й аналізу; 4) розрахунки інтегральних показників оцінки та економетричні виміри впливу елементів інтелектуального потенціалу на результати діяльності. На основі аналізу результатів досліджень І. Мойсеєнко можна зробити висновок, що для оцінки інтелектуального потенціалу підприємства доцільно використовувати показники оцінки складових інтелектуального капіталу підприємства, а саме: людського, структурного та споживчого капіталу.

Для оцінки бізнесу суб'єктів господарювання В. Хаустова та І. Курочкіна [15] пропонують такі етапи визначення його прогнозно-розрахункової вартості, що вміщують: попередній відбір факторів і розрахунок показників, які впливають на вартість бізнесу; перевірку показників на нормальний закон розподілу та мультиколінеарність; визначення коефіцієнта кореляції та проведення статистичної оцінки його значущості; оцінку значущості загального внеску групи змінних і перевірку на t-розподіл Стьюдента та на F-критерій Фішера; побудову залежності ринкової вартості бізнесу суб'єктів господарювання від вартісних факторів. Дослідження сутності цих етапів надає можливість використовувати досвід щодо визначення основних груп факторів, які впливають на формування, використання й розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, та відбору попереднього переліку показників за складовими інтелектуального капіталу (людський, структурний та споживчий капітал), які стануть основою для формування системи показників оцінки інтелектуального потенціалу підприємства.

Автори І. Чмутова та О. Пересунько у своїй роботі [17] пропонують етапи оцінювання ефективності управління капіталом підприємства. Для оцінки використовуються планові й фактичні показники, на основі яких розраховується інтегральний показник функціонування капіталу підприємства та порівнюється із запланованим. Дослідження сутності наведених етапів надає можливість використовувати досвід щодо оцінки управління з використанням шкали рівнів ефективності й побудовою траєкторії кількісної та якісної змін оцінки за певний проміжок часу.

Таким чином, для обґрунтування послідовності та змісту етапів процесу оцінки інтелектуального потенціалу підприємства використано результати аналізу досліджень наведених авторських підходів [7 – 9; 11; 15; 17; 25].

Оцінка інтелектуального потенціалу підприємства – це складний процес і на основі аналізу робіт [1 – 6; 10; 12 – 14; 16; 18 – 26] та результатів авторських досліджень [7 – 9; 11; 15; 17] пропонуються основні чотири етапи процесу щодо оцінки інтелектуального потенціалу підприємства (рис. 2).

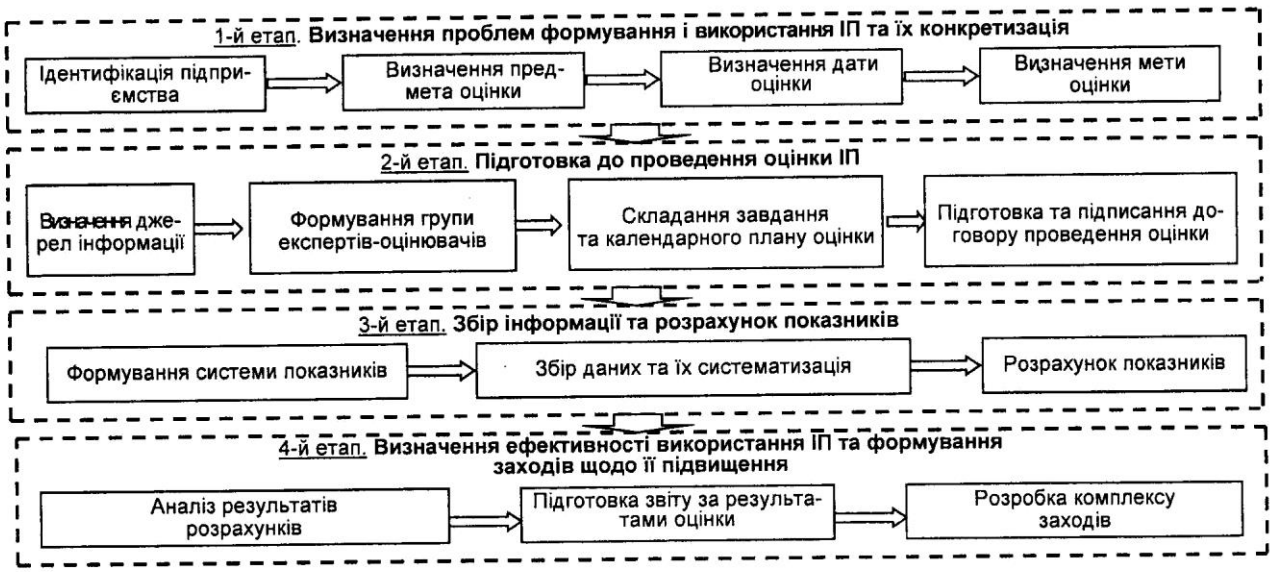


Рис. 2. **Процес оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства**

Перший етап – це визначення проблем формування і використання інтелектуального потенціалу та їх конкретизація, вміщує таке:

ідентифікацію підприємства. Повна й скорочена назва підприємства, організаційно-правова форма господарювання, галузь, основні напрями виробництва товарів та послуг, місцезнаходження;

визначення предмета оцінки. Це визначення переліку майнових прав, що будуть оцінені (права на матеріальні та нематеріальні активи підприємства, права на інтелектуальну власність співробітників тощо);

визначення дати оцінки. Визначається з урахуванням цілей оцінки (продаж підприємства, підвищення ринкової вартості підприємства за рахунок розвитку інтелектуального капіталу тощо);

визначення мети оцінки. Це досить важливий елемент, від якого залежить вибір методики оцінки інтелектуального потенціалу підприємства відповідно до виду вартості, що необхідно розрахувати.

Другий етап – це підготовка до проведення оцінки інтелектуального потенціалу, що передбачає:

визначення джерел інформації, що будуть використовуватися для оцінки інтелектуального потенціалу підприємства. Проведення інвентаризації інтелектуальної власності станом на дату оцінки інтелектуального потенціалу (виявлення ІВ, яка не використовується у виробництві

товарів та послуг; перевірка чинності охоронних документів; правомірність авторських прав на ноу-хау та іншу ІВ, що зберігається засобами комерційної таємниці, тощо);

формування груп експертів-оцінювачів, що потребує ретельно врахувати кваліфікацію та наявність відповідних документів (сертифікатів), які дозволяють проведення оцінки;

складання завдання та календарного плану оцінки, від якого залежать якість і термін проведення оцінки;

підготовка та підписання договору проведення оцінки, який здійснюється на основі підготовленого завдання та календарного плану проведення оцінки.

Третій етап – це збір інформації та розрахунок показників, що вміщує:

формування системи показників. Здійснюється на основі попереднього відбору факторів, які впливають на людський, структурний і споживчий капітал та інтелектуальний потенціал у цілому, перевіряються показники на підпорядкованість нормальному закону розподілу, встановлюється залежність між показниками й характеристиками;

збір даних та їх систематизація. Це необхідно для розрахунку показників оцінки інтелектуального потенціалу на основі ретельного дослідження статистичної звітності підприємства, документів бухгалтерського обліку та інших звітів, що використовуються для внутрішнього документообігу на підприємстві щодо подальшої їх систематизації відповідно до вимог сформованої системи показників;

розрахунок показників. Це розрахунок узагальнених показників людського, структурного і споживчого капіталу та на їх основі інтегрального показника інтелектуального потенціалу підприємства.

Четвертий етап – визначення ефективності використання інтелектуального потенціалу та формування заходів щодо його підвищення:

аналіз результатів розрахунків. Це надає можливість визначити вплив основних факторів на формування, використання та розвиток інтелектуального потенціалу в цілому й за складовими (людський, структурний та споживчий капітал). Побудова матриць щодо оцінки інтелектуального потенціалу в цілому та людського, структурного й споживчого капіталу, що надає можливість наочно дослідити динаміку інтелектуального потенціалу підприємства і є основою для розробки комплексу заходів;

підготовка звіту за результатами оцінки. Звіт повинен містити основні розділи, а саме: опис об'єкта оцінки; висновок про вартість об'єкта оцінки та дату оцінки; мету проведення оцінки та обґрунтування вибору методів і підходів до оцінки; виклад припущень, у межах яких проводилась оцінка; опис та аналіз вихідних даних для розрахунку показників; аналіз розрахованих показників; висновки щодо використання інтелектуального потенціалу за складовими (ЛК, СтК, СпК); пропозиції щодо підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу підприємства;

розробка комплексу заходів. Сюди повинні вміщуватися рекомендації (пропозиції) для кожної окремої складової (людський, структурний та споживчий капітал) та інтелектуального потенціалу в цілому за функціями менеджменту, що є основою для прийняття управлінських рішень.

Обґрунтований процес оцінки інтелектуального потенціалу пропонується використовувати для визначення його справедливої вартості, що має стати основою при розробці стратегії підприємства й надати можливість виявити альтернативні підходи та шляхи щодо підвищення ефективності використання людського, структурного, споживчого капіталу й інтелектуального потенціалу в цілому.

Отже, проведений аналіз літературних джерел довів обмеженість існуючих підходів, які визначають процес оцінки інтелектуального потенціалу підприємства. Не всі автори розглядають його комплексно та системно.

Запропоновано послідовність оцінки інтелектуального потенціалу підприємства, яка містить такі чотири етапи: визначення проблем формування і використання ІП та їх конкретизація; підготовка до проведення оцінки ІП; збір інформації та розрахунок показників; визначення ефективності використання ІП та формування заходів щодо її підвищення.

Обґрунтовано етапи процесу оцінки інтелектуального потенціалу підприємства, що надає можливість практичного застосування цього процесу на основі використання складових інтелектуального капіталу (людський, структурний та споживчий капітал). Але недосконаліть форм звітності підприємств унеможливлює поглиблений аналіз та оцінку інтелектуального потенціалу підприємства, що потребує додаткових досліджень та доопрацювання у цій сфері.

Література: 1. Бендиков М. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения [Электронный ресурс] / М. Бендиков, Е. Джамай. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/press/management/2001-4/01.shtml. 2. Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуальний капітал (теоретичний аспект) [Електронний ресурс] / О. Б. Бутнік-Сіверський. – Режим доступу : http://www. ipdo.kiev.ua/files/articles/butnik-siverskiy_intelektual_capital_theoretical_aspect.doc. 3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг ; пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковалик. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с. 4. Варфоломеева Ю. А. Интеллектуальная собственность в условиях инновационного развития : монография / Ю. А. Варфоломеева. – М. : Ось-89, 2006. – 144 с. 5. Гавкалова Н. Л. Формування та використання інтелектуального капіталу : наукове видання / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – 252 с. 6. Дороніна М. С. Соціальний капітал виробничої організації : монографія / М. С. Дороніна, А. І. Нечепуренко ; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Дороніної М. С. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 232 с. 7. Іванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : монографія / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 352 с. 8. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко та ін. – Х. : Видавничий Дім "ІНЖЕК", 2003. – 144 с. 9. Кизим М. О. Оцінка якості цільових програм державної підтримки розвитку малого бізнесу : монографія / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко, Н. І. Полтарак. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2009. – 328 с. 10. Козырев А. Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А. Н. Козырев, В. Л. Макаров. – М. : Интерреклама, 2003. – 352 с. 11. Мойсеєнко І. П. Управління інтелектуальним потенціалом : монографія / І. П. Мойсеєнко. – Львів : Аверс, 2007. – 304 с. 12. Семикіна М. В. Інтелектуальний потенціал: соціальні виміри використання та розвитку : колективна монографія / М. В. Семикіна, В. І. Гунько, С. Р. Пасєка ; за ред. М. В. Семикіної. – Черкаси : Вид. ТОВ "МАКЛАУТ", 2012. – 336 с. 13. Супрун В. А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке : монография / В. А. Супрун. – М. : Комкнига, 2006. – 192 с. 14. Стюард Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / А. Стюард Томас ; пер. с англ. В. Ноздриной. – М. : Поколение, 2007. – 368 с. 15. Хаустова В. Є. Оцінка вартості бізнесу суб'єктів господарювання (на прикладі металургійної галузі України) : монографія / В. Є. Хаустова, І. Г. Курочкіна. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2009. – 268 с. 16. Управління інтелектуальною власністю : монографія / за ред. П. М. Цибульова. – К. : К. І. С., 2005. – 448 с. 17. Чмутова І. М. Капітал підприємства: аналіз, оцінка, інструменти управління та роль банківської системи у його фінансуванні : монографія / І. М. Чмутова, О. В. Пересунько. – Х. : ФОП Павленко О. Г. ; ВД "ІНЖЕК", 2010. – 480 с. 18. Есипов В. Е. Оценка бизнеса / В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова, В. В. Терехова. – 2-е изд. –

СПб. : Питер, 2006. – 464 с. 19. Положення (Національний стандарт 1) оцінки майна "Загальні засади оцінки майна і майнових прав" // Оцінка прав на об'єкти інтелектуальної власності : тематична збірка / укл. П. М. Цибульов, Г. Н. Сердюк, С. М. Болєлий. – К. : Інститут інтелектуальної власності і права, 2005. – 314 с. 20. Отенко І. П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства : наукове видання / І. П. Отенко, Л. М. Малярець, Г. А. Іващенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с. 21. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : Закон України // Оцінка прав на об'єкти інтелектуальної власності : тематична збірка / укл. П. М. Цибульов, Г. Н. Сердюк, С. М. Болєлий. – К. : Інститут інтелектуальної власності і права, 2005. – С. 39–50. 22. Доронін А. В. Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка, управління, розвиток : монографія / А. В. Доронін. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 320 с. 23. Михайліченко Г. І. Інноваційний потенціал туристичного підприємства / Г. І. Михайліченко // Економіка розвитку. – 2013. – № 1(65). – С. 110–117. 24. Fan J. P. H. Innovation or imitation? The role of intellectual property rights protections / J. P. H. Fan, S. L. Gillan, X. Yu // Journal of Multinational Financial Management. – 2013. – No. 6(3). – Pp. 208–234. 25. Zhuravlyova I. V. Empirical analysis of the intellectual capital functioning processes and their impact on enterprise performance / I. V. Zhuravlyova // Actual Problems of Economics. – 2013. – No. 142(4). – Pp. 119–127. 26. Bontis N. Assessing knowledge assets: A review of the models used to measure intellectual capital / N. Bontis // International Journal of Management Reviews. – 2001. – No. 3(1). – Pp. 41–60.

References: 1. Bendikov M. Intellektualnyi kapital razvivayushcheysya firmy: problemy identifikatsii i izmereniia [Electronic resource] / M. Bendikov, E. Dzhamay. – Access mode : http://www.cfin.ru/press/management/2001-4/01.shtml. 2. Butnik-Siverskyi O. B. Intelektualnyi kapital (teoretychnyi aspekt) [Electronic resource] / O. B. Butnik-Siverskyi. – Access mode : http://www. ipdo.kiev.ua/files/articles/butnik-siverskiy_intelektual_capital_theoretical_aspect.doc. 3. Bruking E. Intellektualnyy kapital / E. Bruking ; per. s angl. pod red. L. N. Kovalik. – SPb. : Piter, 2001. – 288 p. 4. Varfolomeeva Yu. A. Intellektualnaya sobstvennost v usloviiakh innovatsionnogo razvitiya : monografiya / Yu. A. Varfolomeeva. – M. : Os-89, 2006. – 144 p. 5. Gavkalova N. L. Formuvannia ta vykorystannia intelektualnoho kapitalu : naukove vydannia / N. L. Gavkalova, N. S. Markova. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2006. – 252 p. 6. Doronina M. S. Sotsialnyi kapital vyrobnychoi orhanizatsii : monohrafiia / M. S. Doronina, A. I. Nechepurenko ; za zah. red. dokt. ekon. nauk, profesora Doroninoi M. S. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2011. – 232 p. 7. Ivanov Yu. B. Konkurentni perevahy pidpryiemstva: otsinka, formuvannia ta rozvytok : monohrafiia / Yu. B. Ivanov, P. A. Orlov, O. Yu. Ivanova. – Kh. : VD "INZhEK", 2008. – 352 p. 8. Otsinka i diahnostyka finansovoi stiikosti pidpyiemstva : monohrafiia / M. O. Kyzym, V. A. Zabrodskyi, V. A. Zinchenko et al. – Kh. : Vydavnychyi Dim "INZhEK", 2003. – 144 p. 9. Kyzym M. O. Otsinka yakosti tsilovykh prohram derzhavnoi pidtrymky rozvytku maloho biznesu : monohrafiia / M. O. Kyzym, I. Yu. Matiushenko, N. I. Poltarak. – Kh. : VD "INZhEK", 2009. – 328 p. 10. Kozyrev A. N. Otsenka stoimosti nematerialnykh aktivov i intellektualnoi sobstvennosti / A. N. Kozyrev, V. L. Makarov. – M. : Interreklama, 2003. – 352 p. 11. Moiseienko I. P. Upravlinnia intelektualnym potentsialom : monohrafiia / I. P. Moiseienko. – Lviv : Avers, 2007. – 304 p. 12. Semykina M. V. Intelektualnyi potentsial: sotsialni vymiry vykorystannia ta rozvytku : kolektyvna monohrafiia / M. V. Semykina, V. I. Hunko, S. R. Pasieka ; za red. M. V. Semykinoi. – Cherkasy : Vyd. TOV "MAKLAUT", 2012. – 336 p. 13. Suprun V. A. Intellektualnyy kapital: Glavnyi faktor konkurentosposobnosti ekonomiki v XXI veke : monografiya / V. A. Suprun. – M. : Komkniga, 2006. – 192 p. 14. Styuard Tomas A. Intellektualnyy kapital. Novyi istochnik bogatstva organizatsiy / A. Styuard Tomas ; per. s angl. V. Nozdrinoy. – M. : Pokolenie, 2007. – 368 p. 15. Khaustova V. Ye. Otsinka vartosti biznesu subiektiv gospodariuvannia (na prykladi metalurhiinoi haluzi Ukrainy) : monohrafiia / V. Ye. Khaustova, I. H. Kurochkina. – Kh. : VD "INZhEK", 2009. – 268 p. 16. Tsybulov P. M. Upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu : monohrafiia / za red. P. M. Tsybulova. – K. : K. I. S., 2005. – 448 p. 17. Chmutova I. M. Kapital pidpryiemstva: analiz, otsinka, instrumenty upravlinnia ta rol bankivskoi systemy u yoho finansuvanni : monohrafiia / I. M. Chmutova, O. V. Peresunko. – Kh. : FOP Pavlenko O. H. ; VD "INZhEK", 2010. – 480 p. 18. Esipov V. E. Otsenka biznesa / V. E. Esipov, G. A. Makhovikova, V. V. Terekhova. – 2-e izd. – SPb. : Piter, 2006. – 464 p. 19. Polozhennia (Natsionalnyi standart 1) otsinky maina "Zahalni zasady otsinki maina i mainovykh prav" // Otsinka prav na obiekty intelektualnoi vlasnosti : tematychna zbirka / ukl. P. M. Tsybulov, H. N. Serdiuk, S. M. Bolielyi. – K. : Instytut intelektualnoi vlasnosti i prava, 2005. – 314 p. 20. Otenko I. P. Analiz ta otsinka stratehichnoho potentsialu pidpryiemstva : naukove vydannia / I. P. Otenko, L. M. Maliarets, H. A. Ivashchenko. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2007. – 348 p. 21. Pro otsinku maina, mainovykh prav ta profesiinu otsinochnu diialnist v Ukraini : Zakon Ukrainy // Otsinka prav na obiekty intelektualnoi vlasnosti : [tematychna zbirka] / ukl. P. M. Tsybulov, H. N. Serdiuk, S. M. Bolyielyi. – K. : Institut intelektualnoi vlasnosti i prava, 2005. – Pp. 39–50. 22. Doronin A. V. Povedinka personalu vyrobnychoi orhanizatsii. Otsinka, upravlinnia, rozvytok : monohrafiia / A. V. Doronin. – Kh. : VD "INZhEK", 2008. – 320 p. 23. Mykhailichenko H. I. Innovatsiinyi potentsial turystychnoho pidpryiemstva / H. I. Mykhailichenko // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 1(65). – Pp. 110–117. 24. Fan J. P. H. Innovation or imitation? The role of intellectual property rights protections / J. P. H. Fan, S. L. Gillan, X. Yu // Journal of Multinational Financial Management. – 2013. – No. 6(3). – Pp. 208–234. 25. I. V. Zhuravlyova Empirical analysis of the intellectual capital functioning processes and their impact on enterprise performance / I. V. Zhuravlyova // Actual Problems of Economics. – 2013. – No. 142(4). – Pp. 119–127. 26. Bontis N. Assessing knowledge assets: A review of the models used to measure intellectual capital / N. Bontis // International Journal of Management Reviews. – 2001. – No. 3(1). – Pp. 41–60.

Інформація про автора

Воліков Володимир Володимирович – канд. екон. наук, начальник науково-дослідного сектору Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: vvv@hneu.edu.ua).

Информация об авторе

Воликов Владимир Владимирович – канд. экон. наук, начальник научно-исследовательского сектора Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: vvv@hneu.edu.ua).

Information about the author

V. Volikov – Ph.D. in Economics, Head of Scientific and Research Centre of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: vvv@hneu.edu.ua).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Ястремська О. М.

Стаття надійшла до ред.
17.04.2013 р.

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УЧАСНИКІВ КЛАСТЕРНО-МЕРЕЖНИХ СТРУКТУР

УДК 658.81:336.76

Попов О. В.

Визначено, що поширення тенденцій кластеризації національної та світової економіки вимагає нового погляду на практику господарювання підприємств. Доведено, що об'єктивні перетворення економіки в напрямі клієнтоорієнтованості та спільного творення кастомізованої цінності разом зі споживачем потребують відповідних змін й у процесі організації маркетингової діяльності. Уточнено, що підприємство стає активним суб'єктом ринку та саме за допомогою рефлексії визначає вимоги споживачів до атрибутів пропонованої цінності і формує мікроінститути й організаційні рутини забезпечення досягнення вимог до цих атрибутів. Досліджено завдання організації гармонізації інтересів учасників кластера.

Ключові слова: організація маркетингової діяльності, кластерно-мережна структура, середовище узгодження інтересів, маркетинг-мікс, інституціоналізація взаємодії, довгострокова лояльність, зона компромісів.

ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧАСТНИКОВ КЛАСТЕРНО-СЕТЕВЫХ СТРУКТУР

УДК 658.81:336.76

Попов А. В.

Определено, что распространение тенденций кластеризации национальной и мировой экономики требует нового взгляда на практику хозяйствования предприятий. Доказано, что объективная трансформация экономики в направлении клиентоориентированности и общего создания кастомизированной ценности вместе с потребителем требует соответствующих изменений и в процессе организации маркетинговой деятельности. Уточнено, что предприятие становится активным субъектом рынка и именно с помощью рефлексии определяет требования потребителей к атрибутам предлагаемой ценности и формирует микроинституты и организационные рутины обеспечения достижения требований к этим атрибутам. Исследованы задачи организации гармонизации интересов участников кластера.

Ключевые слова: организация маркетинговой деятельности, кластерно-сетевая структура, согласование интересов, маркетинг-микс, институционализация взаимодействия, долгосрочная лояльность, зона компромиссов.

THE ORGANIZATION OF MARKETING ACTIVITIES OF THE CLUSTER-NETWORK STRUCTURES PARTICIPANTS

UDC 658.81:336.76

O. Popov

Clustering trends of national and world economy have been defined to require a new look at the practice of enterprises management. The objective transformation of the economy toward the client and total creating of customized value with the customer has been proved to require appropriate changes in the organization of marketing activities. It has been specified that an enterprise becomes an active participant in the market and by means of reflection it both

© Попов О. В., "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

determines the requirements of consumers to the attributes of the proposed values, and forms microinstitutes and organizational routines to ensure the achievement of requirements to these attributes. The article studies the problems of providing appropriate harmonization of cluster members' interests.

Keywords: marketing activities organization, the cluster-network structure, coordination of interests, marketing-mix, the institutionalization of interaction, long-term loyalty, zone of compromise.

В останні роки доволі поширеною практикою стало сполучення різних напрямів наукових дисциплін та досліджень, що пояснюється об'єктивною наявністю складних з теоретичної та емпіричної точок зору економічних об'єктів та характеристик їх діяльності. В контексті цього твердження необхідно звернути увагу на поширення тенденцій до кластеризації національної та світової економіки. Виникла доволі чисельна кількість робіт, які створюють теоретичне підґрунтя для формування кластерів підприємств, а також для управління їх розвитком. Найбільш відомими дослідженнями цього питання є праці М. Портера [1] та його послідовників [2; 3], які в цілому розділяють підхід щодо подання кластера як сукупності взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих підприємств, які діють у рамках певної сфери та розташовані на географічно обмеженій території.

Ще один напрям наукових розробок пов'язаний із виникненням феномена мережної інтеграції, коли дослідники [4; 5] ведуть мову про взаємодію самостійних підприємств, які в результаті такого процесу спільно утворюють певну споживчу цінність та формують кооперативно-інтеграційні мережі. Існують певні відмінності між кластерами та мережами підприємств, але широка кількість сукупних ознак дозволяє говорити про наявність кластерно-мережних утворень (КМУ), на розгляд яких й спрямоване дане дослідження.

Далі необхідно звернути увагу на те, що особливості виникнення КМУ чи емпіричні описи окремих характеристик їх функціонування доволі детально наведені в літературі. При цьому часто мова йде про розробку стратегії розвитку КМУ [6] або визначення правил взаємодії учасників КМУ один з одним [7] чи з ринком [8]. Разом із тим щодо кластерів і мереж підприємств майже відсутні дослідження, які розглядають процес організації маркетингової діяльності КМУ та враховують особливості структурної побудови, точніше відсутність чітко визначеної структури, при розробці маркетингової стратегії. При цьому існує доволі значна кількість робіт, які присвячені саме організації маркетингової діяльності [9; 10]. Зрозуміло, що в цих роботах зроблені акценти відповідають рівню підприємства, що з огляду на викладене підтверджує актуальність крос-предметних досліджень організації маркетингової діяльності учасників кластерно-мережних утворень.

Метою статті є розвиток теоретико-методичних засад організації маркетингової діяльності учасників кластерно-мережних структур та формування відповідного інструментального й інституціонального забезпечення, підпорядкованого параметрам концепції гармонізації інтересів зацікавлених сторін. Реалізація мети статті міститься в рамках авторської гіпотези щодо подання кластера як інституціоналізованого середовища гармонізації інтересів географічно виділених суб'єктів господарювання щодо продукування та споживання певного товарного асортименту. Доведеність авторської гіпотези міститься у визнанні кластерів М. Портером [1] як форми організаційної консолідації зусиль зацікавлених сторін та у прийнятті концепції маркетингу як інструмента узгодження економічних інтересів учасників ринку [11; 12].

Дійсно, будь-яка економічна система може розглядатися в термінах категорії "інтерес". На жаль, наявні розробки [11; 12] оперують цією категорією на рівні дуальної взаємодії виробника та споживача. Для досягнення мети дослідження автор пропонує розглядати КМУ в цілому як середовище гармонізації інтересів його учасників. Авторський варіант такого розуміння кластера наведено на рис. 1. Особливістю пропозицій є виділення зон гармонізації інтересів на підґрунті залучення набутків дисципліни рефлексивного управління. Тут передбачено як узгодження інтересів сторін, так і узгодження усвідомлень щодо параметрів пропонованої цінності та атрибутів товарів у взаємних уявленнях споживача й виробника в рамках виділених на рис. 1 контурів рефлексивного управління.



Рис. 1. **Підхід до подання кластерно-мережних утворень як середовища гармонізації інтересів їх учасників та стейкхолдерів**

Розвиваючи наведений на рис. 1 підхід щодо подання кластера як середовища узгодження інтересів, треба визначити особливості організації маркетингової діяльності учасників КМУ. Відразу варто зазначити, що такі питання, як аналіз ринкових можливостей, відбір цільових ринків, розробка для таких ринків комплексу маркетингу, здійснення маркетингових заходів, належать до сфери управління маркетингом чи до маркетингової діяльності, саме на яку й спрямовані організаційні впливи.

У загальному вигляді зміст організації маркетингової діяльності, як правило [9; 10], зводиться до такого складу елементів: побудова організаційної структури, підбір персоналу, створення забезпечення та умов роботи служб маркетингу, регламентування взаємодії маркетингових та всіх інших підрозділів підприємства. На жаль, наявні розробки орієнтовані на підприємства чи їх інтеграційні об'єднання (холдинги), для яких можна досягти чіткої регламентації структури та прийомів діяльності. Введення ж щодо КМУ таких жорстких регламентів неможливе, оскільки це не відповідає природі КМУ або може спричинити їх трансформування в іншу організаційно-правову форму із втратою всіх можливих переваг кластерів чи мереж підприємств.

Також необхідно звернути увагу, що розробки у сфері організації маркетингової діяльності не оперують з концепціями маркетингу, орієнтованими на рефлексивну гармонізацію інтересів зацікавлених сторін. За умови прийняття таких концепцій зміст процесу організації маркетингової діяльності можна додатково подати як процес оптимізації структури компанії, а у випадку мети дослідження – складу учасників КМУ, а також параметрів взаємодії між ними, за критерієм мінімізації розбіжностей інтересів споживача та споживчої вартості. Проявом таких інтересів є означений на рис. 1 образ атрибутів пропонованого товару в усвідомленні споживача та виробника. Відповідний зміст організаційного процесу наведено на рис. 2.



Рис. 2. **Організація маркетингової діяльності як засіб оптимізації структури та взаємовідносин учасників кластерно-мережного утворення**

З практичної точки зору означений на рис. 2 підхід до організації маркетингової діяльності має бути поданий у вигляді певної послідовності етапів. Пропонований автором склад таких етапів наведено у таблиці. Тут передбачено, що означені етапи будуть циклічно реалізовуватися у кожному контурі рефлексивного управління (циклі узгодження інтересів). Окремо необхідно звернути увагу, що дані таблиці розкривають особливості пропонованого підходу до організації маркетингової діяльності стосовно як м'яких, так і жорстких форм інтеграційного об'єднання підприємств.

Таблиця

Характеристика складових організації маркетингової діяльності залежно від ступеня інтеграції її учасників

Складова організації	Економічний суб'єкт, відносно якого відбувається організаційний процес			
	Відокремлене самостійне підприємство	Суб'єкт господарювання холдингового типу	Кластерне утворення зі спільними орієнтирами	Мережна структура на релятивістських контрактах
1	2	3	4	5
Визначення особливостей організаційного процесу за типами суб'єктів здійснення маркетингової діяльності				
Відмінності розуміння суб'єкта	Самостійність у веденні господарської діяльності й виробленні стратегії	Взаємодія підприємств у рамках жорстких інтеграційних обмежень	Наявність лише принципів та певних правил взаємодії учасників	Самостійність господарювання учасників у рамках індикативних планів
Імперативи процесу організації	Формування певного організаційно-управлінського механізму чи структури, яка надасть спроможність пошуку потреб споживачів та створить можливість для швидкої адаптації діяльності при зміні таких потреб		Інституціональне проектування середовища узгодження інтересів між учасниками інтеграційної взаємодії, споживачами та стейколдерами, орієнтоване на формалізацію правил такої взаємодії	

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5
Характеристика етапів організації маркетингової діяльності				
Визначення об'єкта організації	Надавана підприємством споживача цінність або комплекс маркетинг-міксу	Область звуження інтересів між холдингом та його споживачами	Правила взаємодії учасників кластера щодо створення певного продукту	Консолідовані бізнес-процеси формування атрибутів товарної пропозиції
Формування оргструктури	Визначення підходу до побудови служб маркетингу (функціональний, ринковий, продуктовий тощо) та форми їх взаємодії з іншими підрозділами та службами		Визначення імперативів, на які орієнтуватиметься маркетингова діяльність	Визначення системи ролей та бізнес-правил реалізації функції маркетингу
Регламентація циклів рефлексивних впливів	Визначення інструментарію маніпулювання сприйняття споживачем образу товару	Диференціація сприйняття споживачами образу продукту між підрозділами й інтегрованими членами	Цикли рефлексивного управління, орієнтовані на досягнення певного рівня кастомізації товару	Позитивні зворотні зв'язки, що підсилюють відповідність уявленням ринку про пропонований товар
Відбір прийомів маркетингу	Залучення прийомів формування лояльного до підприємства споживача	Динамічні та оптимізаційні моделі окремих складових комплексу маркетингу	Самостійне формування комплексу маркетингу учасниками кластера	Рекомендаційний характер відбору прийомів з боку суб'єкта організації
Формування системи цілей	Узгодження цілей, стратегії та структурної побудови підприємства	Підпорядкування діяльності холдингу параметрам утвореного продукту	Цілеполягання орієнтоване на підтримку образу пропонованої цінності	Формування цілей у рамках спільно визначених імперативів розвитку
Формалізація завдань служб маркетингу	Маркетинг як спосіб задоволення попиту та визначення параметрів створюваної цінності	Маркетинг виступає інструментом консолідації діяльності учасників холдингової структури	Досягнення спільності бачення маркетингової діяльності окремими учасниками кластера	Взаємодоповнення й створення нових ключових компетенцій, покращення логістичної взаємодії

З огляду на те, що надання повної характеристики елементів таблиці є доволі об'ємним за обсягом, варто розкрити як приклад таку складову процесу організації, як формування структур маркетингу, а логіка змістовного наповнення решти елементів таблиці буде подібною. Отже, говорячи про організаційну структуру управління маркетингом, більшість дослідників акцентує увагу на наявності функціональної, географічної, ринкової чи продуктової її організації. Разом із тим такі структури можуть формуватися лише в рамках певного підприємства чи певної форми жорсткої інтеграції підприємств. Для м'яких інтеграційних форм, якими є кластерно-мережні утворення, слід враховувати, що означені форми побудови організаційних структур можуть бути одночасно використані різними учасниками КМУ. Відповідно метою організаційного процесу постає досягнення узгодженого ведення маркетингової діяльності за різних форм її організаційної підтримки. Особливо актуальним є досягнення спільного бачення та стратегічних орієнтирів учасників КМУ з подальшим вирішенням проблеми "відповідності стратегії та структури".

Таким чином, у статті висвітлено підхід до організації маркетингової діяльності учасників кластерно-мережних утворень, який передбачає подання кластера у вигляді інституціоналізованого середовища звуження зони компромісів та зведення організаційного процесу до процесу організації маркетингового управління, до оптимізації структури кластерно-мережного утворення за критерієм мінімізації розбіжностей інтересів споживача та споживчої вартості. Разом із тим запропонована стаття носить характер постановки завдання, із огляду на що необхідне проведення подальших досліджень у таких сферах, як: розширення й збільшення деталізації поданих у таблиці етапів організаційного процесу, формування контурів рефлексивного управління взаємним сприйняттям параметрів інтересів та атрибутів товарів, надання опису варіантів виділення суб'єкта організації маркетингової діяльності залежно від типу КМУ та жорсткості інтеграційних зв'язків його учасників.

References: 1. Porter M. E. Clusters and the new economics of competition / M. E. Porter // Harvard Business Rev. – 1998. – Nov. – Dec. – Pp. 77–90. 2. Liu P. Analysis of permanence and extinction of enterprise cluster based on ecology theory / P. Liu, Y. Li // World Academy of Science, Engineering and Technology. – 2011. – No. 56. – Pp. 1493–1498. 3. Yin X. Research on the excavating enterprise cluster structure based on the cluster analysis method / X. Yin // Journal of Convergence Information Technology. – 2012. – No. 7(11). – Pp. 321–328. 4. Pylypenko A. Organization of cluster structures potential development management with balanced scorecard tools / A. Pylypenko, O. Duda // Economics of development. – 2012. – No. 2. – Pp. 25–32. 5. The effects of social network structure on enterprise systems success: A longitudinal multilevel analysis / S. Sasidharan, R. Santhanam, D. J. Brass et al. // Information Systems Research. – 2012. – No. 23. – Part 1. – Pp. 658–678. 6. Karlsson C. Handbooks of research on clusters / C. Karlsson. – Northampton : Edward Elgar Publishing, Inc., 2008. – 486 p. 7. Nacgira F. Digital business ecosystem / F. Nacgira, A. Nicolai, P. Dini. – Luxemburg : Office for Official Publications of the European Communities, 2007. – 214 p. 8. Saric S. Competitive Advantages through Clusters / S. Saric. – Wiesbaden : Springer Gabler, 2012. – 250 p. 9. Ginevičius R. Quantitative evaluation of enterprise marketing activities / R. Ginevičius, V. Podvezko, A. Ginevičius // Journal of Business Economics and Management. – 2013. – No. 14(1). – Pp. 200–212. 10. Hollensen S. Marketing Management: A Relationship Approach / S. Hollensen. – London : Financial Times Prentice Hall, 2010. – 698 p. 11. Hekansson H. Developing Relationships in Business Networks / H. Hekansson, I. Snehota. – London : Routledge, 1995. – 433 p. 12. Nelson R. R. An Evolutionary Theory of Economic Change / R. R. Nelson, S. G. Winter. – Cambridge : Harvard University Press, 1982. – 352 p.

Інформація про автора

Попов Олександр Вікторович – аспірант кафедри менеджменту та бізнесу Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: Jr_popov@yahoo.co.uk).

Информация об авторе

Попов Александр Викторович – аспирант кафедры менеджмента и бизнеса Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: Jr_popov@yahoo.co.uk).

Information about the author

O. Popov – postgraduate student of Management and Business Department of Kharkiv National University of Economics, (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: Jr_popov@yahoo.co.uk).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Орлов П. А.

Стаття надійшла до ред.
09.04.2013 р.

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ СТИМУЛЮЮЧОГО ХАРАКТЕРУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЗМІННУ ЧАСТИНУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

УДК 332.012.331.101.03

Степанова Е. Р.

Зазначено, що результативність діяльності підприємств України значною мірою залежить від адекватності використання набору матеріальних стимулів у реальних економічних умовах. Наведено перелік найбільш використовуваних у сучасній практиці стимулювання трудової діяльності премій, надбавок і доплат. На основі проаналізованих літературних та електронних робіт обрано 28 індикаторів стимулюючого характеру, що, на думку автора, мають найбільш значний вплив на процес формування змінної частини заробітної плати. Подано експертну таблицю системи показників стимулюючого характеру із виділенням трьох груп показників, які сформовано за частотою згадування: показники безпосереднього впливу, показники часткового впливу та показники ймовірного впливу.

Ключові слова: система показників стимулюючого характеру, змінна частина заробітної плати, ключові показники ефективності, система винагород, матеріальне стимулювання трудової діяльності.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТИМУЛИРУЮЩЕГО ХАРАКТЕРА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ПЕРЕМЕННУЮ ЧАСТЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

УДК 332.012.331.101.03

Степанова Э. Р.

Указано, что результативность деятельности предприятий Украины в значительной степени зависит от адекватности использования набора материальных стимулов в реальных экономических условиях. Представлен перечень наиболее используемых в современной практике стимулирования трудовой деятельности премий, надбавок и доплат. На основе проанализированных литературных и электронных работ выбрано 28 индикаторов стимулирующего характера, которые, по мнению автора, имеют наиболее значимое влияние на процесс формирования переменной части заработной платы. Представлена экспертная таблица системы показателей стимулирующего характера с выделением трех групп показателей, сформированных по частоте упоминания: показатели непосредственного влияния, показатели частичного влияния, показатели вероятного влияния.

Ключевые слова: система показателей стимулирующего характера, переменная часть заработной платы, ключевые показатели эффективности, система вознаграждений, материальное стимулирование трудовой деятельности.

THE METRICS OF MOTIVATING FACTORS AND ITS IMPACT ON THE VARIABLE PART OF THE SALARY

UDC 332.012.331.101.03

E. Stepanova

It has been noted that enterprises' performance in Ukraine mainly depends on the proper usage of the incentives set in real economic conditions. The list of bonuses, allowances and excess fares which are mostly used in modern practice of labour motivation has been presented.

© Степанова Е. Р., "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013

28 incentives indicators which, in author's opinion, have a significant influence on the formation of the variable part of the salary have been chosen on the basis of the analyzed literature and electronic sources. The expert table of the motivating factors metrics has been formed and three groups of indicators have been distinguished according to the frequency of usage, namely: indicators of direct influence, indicators of partial influence, and indicators of possible influence.

Keywords: motivating factors, variable part of the salary, key performance indicators, reward system, financial stimulation of labour activity.

У сучасних умовах формування ефективної системи матеріального стимулювання трудової діяльності, що забезпечує конкурентні переваги у використанні трудових ресурсів, найважливішою умовою є зростання результативності діяльності підприємств України. Однак ефективність системи значною мірою залежить від адекватності використання набору матеріальних стимулів у реальних економічних умовах. Наразі в готовому вигляді майже не існує системи показників, що буде орієнтованою саме на змінну частину заробітної плати. Використання такої системи в майбутньому дасть змогу більш ефективно формувати та використовувати стимулюючу функцію оплати праці.

Актуальність даної проблеми підтверджують праці вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, аспекти матеріального стимулювання трудової діяльності сформовані в працях зарубіжних авторів: Дж. Аткінсона, М. Мескона, Ф. Тейлора, Г. Десслера та ін. Істотний внесок у розвиток теорії та практики матеріального стимулювання трудової діяльності у вітчизняній економіці зробили Д. Богиня, В. Веснін, Н. Гавкалова, О. Грішнова, О. Єгоршин, А. Кібанов, А. Колот, Г. Куліков, В. Лагутін, А. Садєков, Й. Завадський, Г. Щьокін та ін. [1].

Метою статті є дослідження стимуляційних факторів у системі винагород трудової діяльності, що були згруповані за ступенем впливу на процес формування змінної частини заробітної плати.

Одним із найважливіших етапів моделювання індикаторів стимулюючого характеру є визначення показників, які потенційно можуть впливати на зростання стимулюючого фонду.

Набір показників було обрано внаслідок аналізу економічної літератури [2; 3], колективних договорів, галузевих та регіональних угод.

Процес формування відбувався шляхом аналізу видів премій, доплат та надбавок, що є поширеними та широко вживаними на підприємствах української промисловості.

Це надбавки за сумісництво професій та виконання додаткових обов'язків; за класність водіям та машиністам; за вчені ступені та наукові звання, почесні звання, що були встановлені державою; персональні надбавки керівникам за кваліфікацію; за високу професійну майстерність працівників; за високі досягнення в праці службовців; за вислугу років; за виконання особливо важливої чи особливо термінової роботи; за знання та використання іноземних мов тощо.

Виділено такі доплати: за несприятливі та шкідливі умови праці; за роботу за технічно обґрунтованими нормами; за роботу у вечірню (з 18-00 до 22-00) та нічну (з 22-00 до 6-00) зміни; за керівництво бригадирам та керівникам підрозділів; за ненормований робочий день; за наднормові години; за роботу у вихідні та святкові дні; за виконання державних обов'язків; особам, які не досягли вісімнадцяти років, за скороченої тривалості їхньої щоденної роботи; робітникам, які через виробничу необхідність виконують роботи за нижчими тарифними розрядами (тобто виплата різниці між тарифною ставкою робітника, виходячи з його фактичного розряду, і тарифною ставкою, установленою для роботи, що виконується); за час простою не з вини працівника; у разі невиконання норм виробітку та виготовлення бракованої продукції не з вини працівника; за виконання обов'язків тимчасово відсутніх працівників; за суміщення професій (посад); за розширення зони обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт; на період освоєння нових норм трудових затрат; бригадирам з робітників, якщо їх не звільнено від основної роботи; за завідування господарством; за дні відпочинку (відгулу), що надаються за роботу понад нормальну тривалість робочого часу за вахтового методу організації робіт або за підсумковим обліком робочого часу і в інших подібних випадках [4].

Щодо премій, то головними умовами преміювання трудової діяльності були виділені такі: за збільшення обсягів товарної продукції, робіт та послуг; за зростання продуктивності праці у випадку, коли попит на продукцію перевищує пропозицію; за підвищення якості продукції, робіт та послуг, а також їх конкурентоспроможності; за своєчасне та дострокове введення об'єктів в експлуатацію; за впровадження винаходів та раціоналізаторських пропозицій в НДІ, КБ та підприємствах; за економію ресурсів (матеріальних, технічних, фінансових та енергетичних); за зниження собівартості продукції; за наявність балансового або чистого прибутку; за підвищення технічного рівня продукції; за виконання договірних зобов'язань перед покупцями продукції щодо її своєчасного відвантаження; за зниження трудомісткості продукції; за вислугу років; за підсумками року; за загальні показники роботи.

Внаслідок аналізу можливих підстав нарахування матеріальної винагороди було відібрано 28 індикаторів стимулюючого характеру [5; 6]. Це такі показники: трудомісткість; трудові витрати на 1 грн товарної продукції; номінальний фонд робочого часу; трудовий внесок; розмір коштів, виділених для преміювання; участь у прибутках; мінімізація повернення продукції та скарг щодо її якості; зниження собівартості продукції, товарів або послуг; зростання продуктивності трудової діяльності; мінімізація часу циклу виробництва продукції, товарів або послуг; економія запасів, що не впливає на якість продукції, товарів або послуг; зменшення часу виконання завдання; питома вага вчасно виконаних замовлень; зростання показників якості продукції, товарів або послуг; розробка нової продукції; рівень виконання робіт підвищеної складності; зменшення скарг щодо браку продукції, товарів та послуг; збільшення об'ємів продажів продукції, товарів або послуг; рентабельність обсягу продажів; рівень кваліфікації; розмір фонду оплати праці; рівень раціоналізаторської активності; рівень творчої активності; зростання рівня оперативності виконання робіт; рівень стимулювання організаційних пропозицій; рівень стимулювання трудової діяльності [7; 8].

Для формування переліку критеріїв стимулюючого характеру недостатньо лише навести ряд показників. У подальшому використанні в нагоді буде формування бази джерел інформації щодо отримання того чи іншого показника.

Наступним кроком формування комплексної системи показників стимулюючого характеру є побудова експертної таблиці індикаторів.

Для більш зручного уявлення про загальний вигляд таблиці слід її навести (таблиця). Необхідно відобразити декілька показників за частотою їх використання.

Таблиця

Експертна таблиця аналізу показників стимулюючого характеру

Найменування показника	Частота згадування
Трудомісткість	8
Трудові витрати на 1 грн товарної продукції	11
Номінальний фонд робочого часу	5
Трудовий внесок	11
Розмір коштів, виділених для преміювання	10
Участь у прибутках	4
Стаж роботи на посаді	11
Мінімізація повернення продукції та скарг щодо її якості	6
Зниження собівартості продукції, товарів або послуг	5
Зростання продуктивності трудової діяльності	17
Розробка нової продукції	5
Збільшення об'ємів продажів продукції, товарів або послуг	2
Рентабельність обсягу продажів	3
Рівень середньої заробітної плати	9
Рівень раціоналізаторської активності	6
Рівень стимулювання організаційних пропозицій	7

Відповідно до наведеної таблиці було виділено такі групи показників: показники безпосереднього впливу (від 9 згадувань і вище); показники часткового впливу (від 5 до 8 згадувань); показники ймовірного впливу (від 4 згадувань і нижче).

Отже, до першої групи доцільно віднести такі показники стимулюючого характеру, що мають найбільший вплив на формування мотивуючої частини фонду оплати праці на підприємствах української промисловості. До групи показників часткового впливу, згідно з проведеним аналізом, слід віднести показники, рівень впливу яких носить змінний характер. Показники ймовірного впливу характеризуються мінімальною вагою в процесі накопичення фонду матеріального стимулювання.

Можна зауважити, що наведений перелік показників не є обов'язковим для використання на українських підприємствах. Він носить рекомендаційний характер та зображує найбільш поширені індикатори, що можуть впливати на формування мотивуючої частини фонду оплати праці.

Таким чином, для найбільш результативного впровадження та використання стимуляційного алгоритму на українських підприємствах за умови необхідності удосконалення системи винагород слід виділити найбільш вагомі індикатори, з урахуванням специфіки діяльності підприємства та приймаючи їх за ключові показники ефективності розрахунку розміру стимулюючих виплат і винагород.

Щодо перспективи подальших досліджень, то можна зробити акцент на більш розширеному переліку індикаторів із урахуванням найбільш пріоритетних галузей виробництва певного регіону чи групи областей. Чим досконалішою є вибірка показників, тим більша вірогідність розробки дійсно об'єктивної системи винагород у матеріальному стимулюванні трудової діяльності.

Література: 1. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 345 с. 2. Менеджмент персоналу : навч. посібн. / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 478 с. 3. Лук'янченко Н. Д. Управління системою оплати праці на промисловому підприємстві : монографія / Н. Д. Лук'янченко, О. А. Дороніна. – Донецьк, 2006. – 212 с. 4. Костишина Т. А. Конкурентоспроможна система оплати праці: проблеми теорії та практики : монографія / Т. А. Костишина. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 389 с. 5. Малярець Л. М. Збалансована система показників в оцінці діяльності підприємства : монографія / Л. М. Малярець, А. В. Штереверя. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 180 с. 6. Кизим М. О. Збалансована система показників : монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 192 с. 7. Череп А. В. Взаємозв'язок мотивації праці і показників використання персоналу / А. В. Череп // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 117–123. 8. Трифонова О. В. Теоретичні та практичні підходи до організації системи матеріального стимулювання праці / О. В. Трифонова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7. – С. 206–213.

References: 1. Kolot A. M. Motyvatsiia personalu : pidruchnyk [Personnel motivation] / A. M. Kolot. – K. : KNEU, 2002. – 345 p. 2. Menedzhment personalu : navch. posibn. [Personnel management] / V. M. Daniuk, V. M. Petiukh, S. O. Tsymbaliuk ta in. – 2-he vyd., bez zmin. – K. : KNEU, 2006. – 478 p. 3. Lukianchenko N. D. Upravlinnia systemoiu oplaty pratsi na promyslovomu pidpryiemstvi : monohrafiia [Wage system management at the industrial enterprise] / N. D. Lukianchenko, O. A. Doronina. – Donetsk, 2006. – 212 p. 4. Kostyshyna T. A. Konkurentospomozhna systema oplaty pratsi: problemy teorii ta praktyky : monohrafiia [Competitive wage system: problems of theory and practice] / T. A. Kostyshyna. – Poltava : RVV PUSKU, 2008. – 389 p. 5. Maliarets L. M. Zbalansovana systema pokaznykiv v otsintsi diialnosti pidpryiemstva : monohrafiia [Balanced Scorecard in the valuation of an enterprise] / L. M. Maliarets, A. V. Shtereveria. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2008. – 180 p. 6. Kyzym M. O. Zbalansovana systema pokaznykiv : monohrafiia [Balanced Scorecard] / M. O. Kyzym, A. A. Pylypenko, V. A. Zinchenko. – Kh. : VD "INZHEK", 2007. – 192 p. 7. Cherep A. V. Vzaiemozviazok motyvatsii pratsi i pokaznykiv efektyvnosti personalu [The interrelation of motivation and personnel performance] / A. V. Cherep // Aktualni problemy ekonomiky. – 2013. – No. 1. – Pp. 117–123. 8. Tryfonova'O. V. Teoretychni ta praktychni pidkhody do orhanizatsii systemy materialnoho stymuliuvannia pratsi [Theoretical and practical approaches to the organization of the material incentives system] / O. V. Tryfonova // Aktualni problemy ekonomiky. – 2011. – No. 7. – Pp. 206–213.

Інформація про автора

Степанова Ека Рамінівна – аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: steehka@yandex.ru).

Информация об авторе

Степанова Эка Раминовна – аспирант кафедры управления персоналом и экономики труда Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: steehka@yandex.ru).

Information about the author

E. Stepanova – postgraduate student of the Personnel Management and Labour Economics Department of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: steehka@yandex.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Дороніна М. С.

Стаття надійшла до ред.
13.03.2013 р.

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ
ЭКОНОМИКА РАЗВИТИЯ
ECONOMICS OF DEVELOPMENT

Поштова адреса
засновника і видавця:
61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**
Конт. телефон: *(057)702-03-04*

Заступник головного редактора **Пилипенко А. А.**
Конт. телефон: *(057)702-18-30 (дод. 3-07)*
E-mail: *aapil@ukr.net*

Відповідальний редактор **Сєдова Л. М.**
Конт. телефон: *(057) 702-07-38*
E-mail: *vydav@ksue.edu.ua*

Поштова адреса
редакції:
61166, Україна, м. Харків, пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд
E-mail: *vydav@ksue.edu.ua*
Конт. тел. (057)702-07-28 (дод. 2-57)

Редактори: **Семенова І. М., Новицька О. С., Альошина О. М., Бутенко В. О., Луніна О. М., Лутай Н. В., Лященко Т. О., Полежаєва О. В., Пушкар І. П.**

Коректори: **Семенова І. М., Новицька О. С.**

Комп'ютерна верстка **Гурькової А. Ю.**

Підп. до друку 17.06.2013 р. Формат 60 × 90 1/8. Папір MultiCopy.
Ум.-друк. арк. 16,5. Обл.-вид. арк. 20,79. Зам. № 227.

Видавець і виготівник – видавництво ХНЕУ, 61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи
Дк № 481 від 13.06.2001 р.