

ДЕТЕРМІНАНТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Міжнародна колективна монографія

2017

УДК 330.341.1
X 90

Рекомендовано до друку:

Вченою радою Вищого навчального закладу "Київський університет ринкових відносин" (протокол № 6/17 від 27.06.2017 року)

Вченою радою Криворізького економічного інституту ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана" (протокол № 9 від 24.06.2017 року)

Вченою радою Комратського державного університету (протокол № 7 від 29.06.2017 року)

Рецензенти:

Котелник А.П. – д.е.н. професор (м. Кишинів, Молдова)

Хамніч С.Ю. - д.е.н., професор (м. Дніпро, Україна)

Орленко О.В. – д.е.н., професор (м. Херсон, Україна)

Авторський колектив:

к.е.н. Матвієць М.В. (підр.1.1), к.е.н., доц. Яніогло Н.П. (підр 1.2.); д.е.н., проф. Таранюк Л.М. (підр. 1.3.); к.е.н., доц. Ніколайчук О.А.(підр 1.4); к.е.н., доц. Кірдан О.П. (підр. 1.5.); к.е.н., проф. Морохова В.О., Борзаковська Л.В. (підр. 2.1.); к.е.н., доц. Самойленко І.О., Гнатенко М.К. (підр. 2.2.); д.е.н., проф. Сьомкна Т.В. (підр. 2.3.); к.е.н., доц. Клиновий Д.В. (підр. 2.4.); к.е.н. Ганущак Т.В. (підр. 2.5.); к.е.н., доц. Лебян Т.О., к.е.н., доц. Мацюра С.І. (підр. 3.1.); к.е.н., доц. Черевань І.В. (підр. 3.2., 4.1.); д.е.н., проф. Коваленко Ю.М., Біловус Т.В. (підр. 3.3.); д.е.н., проф. Храпкіна В.В. (підр. 3.4.); д.е.н., проф. Охрименко І.В. (підр. 4.1.); к.е.н., доц. Кара М.Ф. (підр. 4.2.); д.е.н., доц. Левитська А.П. (підр. 4.3.); к.е.н., доц. Бородіна О.М. (підр. 4.4.); Геращенко В.О. (підр. 4.5); д.п.н., проф. Матукова Г.І. (підр. 5.1.); д.е.н., проф. Комеліна О.В., к.е.н., доц. Дубова В.В. (підр. 5.2.); к.е.н., доц. Радько В.М. (підр. 5.3.); Бабенко О.І. (підр. 5.4.); к.е.н., доц. Плотнікова Л.І. (підр. 4.5., 5.5.), к.т.н. Романенко М.В. (підр.5.5.).

X 90 Детермінанти інноваційного розвитку соціально економічних систем [Текст] : [Монографія]/За заг. ред. д.е.н., проф. Храпкіної В. В.; ВНЗ «Київський університет ринкових відносин». – Вінниця: ПП«ТД«Едельвейс і К», 2017. – 294 с.

ISBN978-617-7237-37-1

Міжнародна колективна монографія присвячена дослідженню сучасного стану та проблем інноваційного розвитку соціально-економічних систем, а також пошуку ефективних напрямів їх вирішення.

Рекомендується для науковців, аспірантів і викладачів вищих навчальних закладів, студентів економічних спеціальностей, працівників органів державного управління та місцевого самоврядування, фінансових органів.

УДК 330.341.1

ISBN978-617-7237-37-1

© Київський університет ринкових відносин, 2017 р.

© Комратський державний університет, 2017 р.

© Криворізький економічний інститут, 2017 р.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

1.1 Теоретико-методологічні засади інноваційного потенціалу у контексті гуманітаризації освіти	11
1.2. Методологічне обґрунтування необхідності організаційних інновацій на підприємстві.	19
1.3. Моделювання реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств при виборі напрямів його проведення як складової інноваційного розвитку соціально-економічних систем	28
1.4. Зміст та домінантні характеристики інтелектуального підприємництва в системі інноваційного розвитку соціально-економічних систем	37
1.5. Наукові засади прийняття рішень у аграрній політиці для досягнення добробуту суспільства	46

РОЗДІЛ 2.

МЕХАНІЗМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

2.1. Система управління інноваційними процесами промислових підприємств на засадах маркетингу	55
2.2. Діяльність енергетичної служби в державному секторі в рамках приватно - державного партнерства	64
2.3. Адаптаційні детермінанти сучасного корпоративного бізнесу	74
2.4. Базові засади рентного механізму управління природними ресурсами місцевих громад	81
2.5. Удосконалення механізму управління забезпеченням фінансової безпеки суб'єкта господарювання торговельної галузі	108

РОЗДІЛ 3.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

3.1. Удосконалення фінансового механізму інноваційного розвитку економіки України	123
3.2. Ефективність лізингової діяльності та механізми посилення його інноваційної спрямованості	132
3.3. Фінансове забезпечення інвестиційного процесу: теоретичний аспект	149
3.4. Сучасні підходи і методи визначення фінансової безпеки в системі інноваційного розвитку підприємства	156

РОЗДІЛ 4.
СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА
МЕЗО- ТА МАКРОРІВНІ

4.1. Аналіз розвитку соціально-економічних систем на макрорівні.	174
4.2. Удосконалення внутрішньогосподарських відносин в ході перебудови сільської економіки.	189
4.3. Напрямки розвитку державної інноваційної регіональної політики	198
4.4. Сучасні методи соціально-економічного розвитку регіонів України. . . .	211
4.5. Державна підтримка розвитку кластерних ініціатив для мобілізації потенціалу регіону.	219

РОЗДІЛ 5.
ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ
БАЗОВОЇ ЛАНКИ ЕКОНОМІКИ

5.1. Мотиваційний механізм управління персоналом: теорія і практика сучасної компанії	231
5.2. Актуальність методів управління витратами і ключові концепції управління інноваційним розвитком підприємства	240
5.3. Теоретичні концепції конкурентоспроможності в обґрунтуванні стратегії її забезпечення на інноваційній основі	249
5.4. Оцінка конкурентоспроможності діяльності виноробних підприємств Республіки Молдова в рамках автономно – територіального утворення Гагаузія.	262
5.5. Маркетингова стратегія розрахунку вартості підприємств.	279

ІНФОРМАЦІЯ ПРО СПІВАВТОРІВ МОНОГРАФІЇ	290
---	-----

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВА 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

1.1 Теоретико-методологические основы инновационного потенциала в контексте гуманитаризации образования.	11
1.2. Методологическое обоснование необходимости организационных инноваций на предприятии	19
1.3. Моделирование реинжиниринга бизнес-процессов промышленных предприятий при выборе направлений его проведения как составляющей инновационного развития социально-экономических систем	28
1.4. Содержание и доминантные характеристики интеллектуального предпринимательства в системе инновационного развития социально-экономических систем	37
1.5. Научные основы принятия решений в аграрной политике для достижения благосостояния общества.	46

ГЛАВА 2.

МЕХАНИЗМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

2.1. Система управления инновационными процессами промышленных предприятий на принципах маркетинга	55
2.2. Деятельность энергетической службы в государственном секторе в рамках частно – государственного партнерства	64
2.3. Адаптационные детерминанты современного корпоративного бизнеса	74
2.4. Базовые принципы рентного механизма управления природными ресурсами местных сообществ	81
2.5. Совершенствование механизма управления обеспечением финансовой безопасности предприятия торговой отрасли	108

ГЛАВА 3.

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

3.1. Совершенствование финансового механизма инновационного развития экономики Украины	123
3.2 Эффективность лизинговой деятельности и механизмы усиления ее инновационной направленности.	132
3.3. Финансовое обеспечение инвестиционного процесса: теоретический аспект	149
3.4. Современные подходы и методы определения финансовой безопасности в системе инновационного развития предприятия	156

ГЛАВА 4.
СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА
МЕЗО- И МАКРОУРОВНЕ

4.1. Анализ развития социально-экономических систем на макроуровне . . .	174
4.2. Совершенствование внутривладельческих отношений в ходе переустройства сельской экономики	189
4.3. Направления развития государственной инновационной региональной политики.	198
4.4. Современные методы социально-экономического развития регионов Украины	211
4.5. Государственная поддержка развития кластерных инициатив для мобилизации потенциала региона	219

ГЛАВА 5.
ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ
БАЗОВОГО ЗВЕНА ЭКОНОМИКИ

5.1. Мотивационный механизм управления персоналом: теория и практика современной компании	231
5.2. Актуальность методов управления затратами и ключевые концепции управления инновационным развитием предприятия	240
5.3. Теоретические концепции конкурентоспособности в обосновании стратегии ее обеспечения на инновационной основе	249
5.4. Оценка конкурентоспособности деятельности винодельческих предприятий Республики Молдова в рамках автономно- территориального образования Гагаузия.	262
5.5. Маркетинговая стратегия расчета стоимости предприятий	279

ИНФОРМАЦИЯ О СОАВТОРАХ МОНОГРАФИИ	290
--	------------

CONTENT

CHAPTER 1 **THEORETICAL AND METHODOLOGICAL** **PRINCIPLES OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF** **SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS**

1.1. 1.1 Theoretical and methodological basis of innovation potential in the context of humanization of education.	11
1.2. Methodological Grounds for the Necessity of Organizational Innovations at the Enterprise.	19
1.3. Modeling of Reengineering Business Processes at the Industrial Enterprises while Choosing Directions for its Implementation as a Part of Innovative Development of Social and Economic Systems	28
1.4. The Essential Characteristics of Intellectual Enterprise in the Innovative Development of Social and Economic Systems	37
1.5. Scientific Principles for Making Decisions in the Agrarian Policy to Improve the Prosperity of the Society	46

CHAPTER 2 **MECHANISMS FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT** **OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS**

2.1. The System of Managing the Innovative Processes at the Industrial Enterprises under the Principles of Marketing	55
2.2. Energy Service Activity in the Public Sector under Public-Private Partnership	64
2.3. Adaptive Determinants of the Modern Corporate Business	74
2.4. Basic Principles of the Rent Mechanism in the Managing of Natural Resources of Local Public	81
2.5. Improvement of Management Tool by Providing Financial Security of the Enterprise in the Trading Network	108

CHAPTER 3 **FINANCIAL SECURITY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT** **OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS**

3.1. Improvement of Financial Mechanism for Innovative Development of the Economy in Ukraine.	123
3.2. Effectiveness of Leasing Activity and Mechanisms for Reinforcing its Innovative Direction	132
3.3. Financial Security of Investment Process: Theoretical Aspect.	149
3.4. Modern Approaches and Methods for Defining Financial Security in the System of Innovative Development of the Enterprise.	156

CHAPTER 4

STRATEGIES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS AT MEZO- AND MACRO LEVELS

4.1. Analysis of the Development of Social and Economic Systems at the Macro Level	174
4.2 Improvement of Internal Economic Relations in the Course of Reconstruction of the Rural Economy.	189
4.3. Main directions of state and innovation regional policy.	198
4.4. Modern methods of socio-economic development of Ukrain's regions.	211
4.5. State support for the development of cluster mobilization initiatives of the region's potential	219

CHAPTER 5

INNOVATIVE ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE BASIC UNIT OF THE ECONOMY

5.1. Motivational mechanism of Human resource management: theory and practice of a modern company.	231
5.2. Relevance Of Cost Management Techniques And Key Management Concepts To Innovative Development Of The Enterprise	240
5.3. Theoretical concept of competitiveness in justifying its strategy to provide innovative basis	249
5.4. Assessment of competitiveness of the activity of the wine-making enterprises of the Republic of Moldova within the framework of autonomous territorial unit of Gagauzia.	262
5.5. Marketing strategy calculating the cost of business	279
INFORMATION ON MONOGRAPH'S SOVATTORS	290

ВСТУП

Формування конкурентоспроможної і водночас адаптивної до впливу несприятливих зовнішніх факторів національної економіки є стратегією соціально-економічного розвитку України на довгострокову перспективу.

Головним завданням соціально-економічної політики держави постає забезпечення сталого розвитку економіки країни, підвищення рівня і якості життя кожного громадянина, гарантування національної безпеки та досягнення гідного місця країни у світовому просторі. Для реалізації цієї стратегічної мети держава повинна мати науково обґрунтовану та практично орієнтовану програму переведення національної економіки від екстенсивного типу економічного зростання до інтенсивного, заснованого, в першу чергу, на інноваціях.

Гострою проблемою на шляху побудови інноваційної моделі економіки та створення національної інноваційної системи (НІС) є їх фінансове забезпечення. Недостатній рівень державного фінансування, вкрай низька частка фінансування інноваційної політики фондами спеціального призначення, значне зростання дефіциту державного бюджету, обмеження доступу до зовнішніх запозичень, уповільнення кредитної активності та зниження довіри до банківської системи, наявність цілого ряду структурних деформацій у розвитку вітчизняного фінансового ринку є головними перешкодами побудови держави з інноваційною економікою. Отже, пошук ефективних механізмів забезпечення інноваційного розвитку національної економіки є вкрай актуальним та своєчасним завданням.

Дослідженню проблем інвестиційного забезпечення інноваційної активності присвячені роботи як класиків економічної науки, так і сучасних вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків, зокрема: Х. Барнета, М. Кондратьєва, Дж. Сінкі, Р. Солоу, Дж. Стиглиця, М. Туган-Барановського, Ф. Фабоцци, Й. Шумпетера, О. Амоші, С. Валдайцева, А. Гальчинського, В. Гейця, М. Долішнього, А. Єпіфанова, М. Крупки, В. Мунтіяна, С. Онишко, В. Семіноженка, Р. Фатхутдінова, М. Чумаченка, А. Чухна, І. Школи та багатьох ін.

У представленій монографії висвітлено проблемні аспекти формування теоретико-методологічних засад підвищення активності інноваційних впроваджень та визначення шляхів і конкретних способів вдосконалення системи стимулів, регуляторів та інструментів механізму підвищення активності інноваційної діяльності на різних ланках економіки країни в умовах нестабільної економічної середовища.

Представлені в монографії погляди та результати досліджень колективу авторів мають на меті вирішення ключових проблем інноваційного розвитку економіки із урахуванням сучасної політичної та економічної ситуації в Україні та тенденцій і закономірностей розвитку світової економіки.

Інформаційною базою дослідження стали законодавчі та нормативно-правові акти з питань інноваційної діяльності, аналітичні матеріали, результати наукових розробок вітчизняних і зарубіжних вчених.

Ця монографія підготовлена колективом авторів, які досліджують проблеми інноваційного розвитку соціально-економічних систем, зокрема: к.е.н. Матвієць М.В. (підр.1.1), к.е.н., доц. Яніогло Н.П. (підр 1.2.); д.е.н., проф. Таранюк Л.М. (підр. 1.3.); к.е.н., доц. Ніколайчук О.А.(підр 1.4); к.е.н., доц. Кірдан О.П. (підр. 1.5.); к.е.н., проф. Морохова В.О., Борзаковська Л.В. (підр. 2.1.); к.е.н., доц. Самойленко І.О., Гнатенко М.К. (підр. 2.2.); д.е.н., проф. Сьомкна Т.В. (підр. 2.3.); к.е.н., доц. Клиновий Д.В. (підр. 2.4.); к.е.н. Ганущак Т.В. (підр. 2.5.); к.е.н., доц. Ледян Т.О., к.е.н., доц. Мацюра С.І. (підр. 3.1.); к.е.н., доц. Черевань І.В. (підр. 3.2., 4.1.); д.е.н., проф. Коваленко Ю.М., Біловус Т.В. (підр. 3.3.); д.е.н., проф. Храпкіна В.В. (підр. 3.4.); д.е.н., проф. Охрименко І.В. (підр. 4.1.); к.е.н., доц. Кара М.Ф. (підр. 4.2.); д.е.н., доц. Левитська А.П. (підр. 4.3.); к.е.н., доц. Бородіна О.М. (підр. 4.4.); Геращенко В.О. (підр. 4.5); д.п.н., проф. Матукова Г.І. (підр. 5.1.); д.е.н., проф. Комеліна О.В., к.е.н., доц. Дубова В.В. (підр. 5.2.); к.е.н., доц. Радько В.М. (підр. 5.3.); Бабенко О.І. (підр. 5.4.); к.е.н., доц. Плотнікова Л.І. (підр. 4.5., 5.5.), к.т.н. Романенко М.В. (підр.5.5.).

Рекомендується для науковців, аспірантів і викладачів вищих навчальних закладів, студентів економічних спеціальностей, працівників органів державного управління та місцевого самоврядування, фінансових органів.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

1.1. Теоретико-методологічні засади інноваційного потенціалу у контексті гуманітаризації освіти

Входження України у світовий економічний простір, вплив глобалізаційних процесів на державу вимагає сучасного осмислення процесу управління соціально-економічними системами і, тим самим, національним господарством. Зі зміною економічної та політичної ситуації в Україні, багато нововведень були впроваджені як соціально-економічні системи, так і в систему національної освіти. Освіта в реаліях сьогодення – це один із показників якості життя, характеристика інноваційного потенціалу нації, чинник підвищення конкурентоспроможності держави. Поряд з такими новими напрямками в розвитку національних освітніх послуг як тенденції до глобалізації та впровадження останніх досягнень науково-технічного прогресу, що в даний час є істотними, треба відзначити ще один важливий процес, який впливає на прогрес і розширення українського освітнього ринку – гуманітаризації національної системи освіти.

Конкурентоспроможність будь – якої держави залежить від соціально – економічних та політичних факторів, специфіки формування та розвитку інноваційного потенціалу країни . Національна стратегія інноваційного розвитку базується, з одного боку, на досягненнях науково – технічного прогресу, а з іншого – на соціальних пріоритетах та якості життя. Обов'язковою умовою формування конкурентоспроможного середовища – є підтримка інновацій з точки зору правового, фінансового, економічного та соціального аспектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що цією проблематикою займалися достатня кількість вчених та їй присвячено фундаментальні праці відомих зарубіжних та українських вчених [1 - 4; 6; 7; 9 – 13; 15 – 18; 20 -23; 25]. Необхідно відзначити, що стан і ступінь розробленості основних проблем формування інноваційного потенціалу держави з урахуванням соціальних аспектів не відповідають вимогам сучасного рівня розвитку економічної науки. Все це викликає необхідність продовження та ґрунтовного вивчення теоретико-методологічних засад інноваційного потенціалу в контексті гуманітаризації освіти. У цьому контексті суттєво коригується обґрунтування методологічних засад формування інноваційного потенціалу для підвищення конкурентоспроможності національного господарства.

Згідно Великого тлумачного словника сучасної української мови «інновація» – це нововведення; комплекс заходів, спрямованих на впровадження в економіку нової техніки, технологій, винаходів і т. ін. [5, с. 498]. «Потенціал» – сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій – небудь галузі, ділянці, сфері; приховані здатності для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов [5, с. 1087].

Наукове пізнання у будь – якій галузі науки у сучасних умовах стає гуманітарним пізнанням. Тому до проблеми формування інноваційного потенціалу і, тим самим, до проблем освіти треба підходити із застосуванням гуманітарного підходу, в основі якого є людина. Відповідно цей термін означає "систему форм і методів організації навчального процесу, що дозволяють зробити освіту невід'ємною частиною формування особистості" [4; 6; 7; 20; 21; 23].

У нашій країні, дана ідея визначена суто гуманітарним змістом освітніх програм вищих навчальних закладів (ВНЗ) і, в тому числі, гуманітарних дисциплін у затвердженому навчальному плані вищої школи. Але поняття «гуманітаризація освіти» слід розглядати набагато ширше.

Процес гуманітаризації освіти може бути зведений тільки до задачі розширення інформаційного контексту гуманітарних дисциплін професійного спрямування. Метою – є виховання та запровадження у студентів гуманістичних цінностей. У зв'язку з цим, категорію "гуманітаризації", як правило, плутають з категорією "гуманізації" освіти. Звичайно, ці поняття пов'язані один з одним, але вони не ідентифікують той самий процес. Насправді, гуманізація – є метою формування особистості, а гуманітаризація – це процес досягнення цієї мети. У цілому гуманітаризація освіти у вищій школі полягає у створенні нової програми формування та розвитку цілісності внутрішнього світу людини в контексті технічного розвитку цивілізації ХХІ сторіччя. Вона спрямована на створення таких методів, форм навчання і виховання, що забезпечують розвиток індивідуальності учнів, їх пізнавальних процесів і людських якостей. Отже, основою технології навчання – є моделювання реальних професійних ситуацій, а завдання педагога – знайти індивідуальний підхід до студента та допомогти йому вибрати власну систему пізнання.

Саме неподільна єдність людини і навколишнього світу визначає сьогодні нову ідеологію раціональності – гуманітарний антропоцентризм [13, с. 67-87].

Гуманізація освіти – це тенденція до індивідуально-спрямованої технології навчання та виховання особистості з високими моральними принципами, її ефективну співпрацю з суспільством. Серед основних

концептуальних принципів гуманізації – є принцип особистості та відповідно до нього, основне завдання кожної науки – є формування належних умов для розвитку особистості (студента, педагога).

Гуманітаризація освіти є натхненням і демократизацією відносин (особливо між студентами та викладачами), введення «педагогіки співробітництва» у навчальному процесі, індивідуалізація навчання і виховання, розвиток інтелектуального потенціалу у студентів, формування гуманістичних почуттів, орієнтації у сучасному світі. Гуманітаризація освіти – це, насамперед, боротьба за зберігання «людяності» у сучасному, перевантаженому технічними винаходами, світі. Гуманізація пов'язано з розвитком особистості, гідності, любові і поваги до інших людей, а гуманітаризація освіти – це напрям, що пов'язаний із поглибленням взаємин між освітою та людським суспільством, культурою та адаптацією особистості в існуючих світових, глобалізаційних умовах. Показник системи освіти – є гуманізація (розвиток особистості). У світових міжнародних організаціях (UNESCO, Міжнародний банк економічного співробітництва та розвитку, Всесвітня організація інтелектуальної власності тощо) – це формування нового напрямку розвитку вищого навчального закладу – гуманітаризації вузів, де формуються нові форми енциклопедично інтелігентної особистості [22]. Таким підходом, що враховує недоліки постеконічного суспільства, є герменевтичний підхід, тому що герменевтика – це методологічний стандарт гуманітарного пізнання [17].

Відомо, що економічна освіта є гуманітарною, бо об'єкт її вивчення є економічний аспект людської діяльності на різних рівнях її організації. Економічна діяльність людини є частиною його загального розвитку, гуманітарного знання (філософія, психологія, історія, культурологія, право і т.д.) не тільки культурними знаннями, але й органічним елементом [4, с. 4]. Гуманітарний характер сучасної освіти у навчальному процесі впроваджується через звернення до особистості та її внутрішнього світу, до розуміння процесів людини у світі і соціально-культурному середовищі, тим самим виховувати нову генерацію людства, що готова до нововведень, сучасних перетворень у цивілізаційних процесах тощо. Це дає можливість у подальшому концептуально підходити до формування інтелектуального потенціалу нації та інноваційного потенціалу держави.

Необхідність з використання гуманітарної методології у вищих навчальних закладах очевидно. Важливо здійснити переорієнтацію ідеології з технократичного у гуманістичний (предметно-орієнтований) підхід, який може прискорити процес гуманізації управління людськими ресурсами та професійного управління системою освіти. XXI сторіччя декларують сторіччям гуманної культури, знання, на основі яких людство

може відійти від технократичного підходу у процедурі розуміння світу, його зміни [23].

Побудова стратегії формування інноваційного потенціалу базується на сучасній науці та освіті. Але освіта має найбільш важливу соціальну функцію: формування всебічно розвиненого фахівця з високим рівнем професіоналізму, інтелекту, творчим підходом до вирішення проблем, високою соціальною активністю і відповідальністю за інженерні і технологічні розробки. Мета сучасної вищої технічної освіти – є не тільки фундаментальна підготовка фахівця, але й формування його професійних, соціальних і психологічних, творчих і особистісних характеристик, вона робить різницю ролі гуманітарного становища в ієрархії навчальних дисциплін [23].

Вплив гуманітарної освіти безпосередньо на людину – це застосування її в інтелектуальній та емоційній сферах людини. Її основна функція полягає в інтерпретації історичного та соціального досвіду людства, країни, суспільства взагалі, і особистості конкретно. Гуманітарні дисциплін повинні бути підключені до традицій світової та національних культур, тому що без знання світової та національних спадщини неможливо формування нової генерації людства і, тим самим, інтелектуального потенціалу людства та інноваційного потенціалу держави.

За рахунок інтеграції української системи вищої освіти у світовий освітній простір на перше місце виходять такі складові, як багаторівнева освіта, освітня структура, освітні стандарти, що формують тенденції фундаменталізації і гуманізації освіти до вимог сучасного цивілізованого розвитку та визначають необхідність комплексного розгляду питань підготовки фахівців не тільки у галузі техніки і технологій в рамках професійної мобільності та конкурентоспроможності, а також в рамках його соціального розвитку. Конкурентоспроможність забезпечення молодого фахівця на сучасному ринку праці може існувати, якщо рівень в професії, орієнтованих на підготовку інженера майбутнього доводить свою готовність до самостійної якісної роботи з умінням приймати грамотні, ефективні управлінські рішення. Отже, гуманістична складова вищої освіти повинна бути посилена, а не мати нову матрицю, фундамент, парадигми, де базуватиметься новий дизайн сучасного ВНЗ [23].

Аналіз досвіду організації вищої освіти в різних країнах показує, що гуманізація є ключовою тенденцією освітнього процесу у Німеччині, Франції, Великобританії та Китаю. У таких країнах, як Україна і Білорусь цей напрямок недостатньо реалізується в освітній системі. Якщо вважати у процентному відношенні, то ці країни мають наступну кількість навчальних годин з гуманітарних дисциплін (усереднене значення):

Німеччина – 48%, Великобританія – 43%, Франція – 32%, Китай – 30%, Білорусь – 15, Україна – 15% (рисунок 1.1).

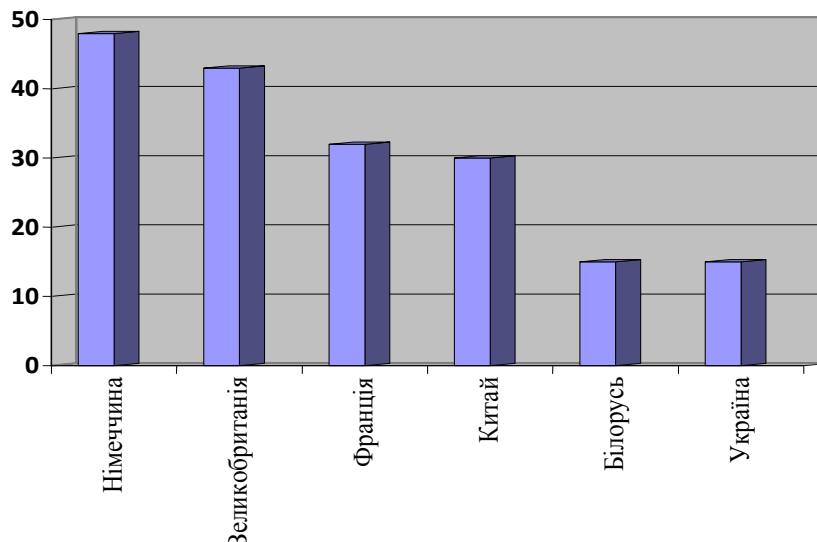


Рисунок 1.1 Впровадження процесу гуманітаризації освіти у різних країнах.

В Україні, як і в інших країнах, тенденція до гуманітаризації освіти стає все більш актуальною. У багатьох вищих навчальних закладах студентам викладають різні гуманітарних дисциплін навіть на технічних факультетах (наприклад, філософія, історія, культурологія, іноземна мова, суспільні науки, українська та зарубіжна література тощо). Навчальний процес безпосередньо враховує гуманітарні принципи: подолання технократизму; об'єднання логічного та історичного, соціального та індивідуального, освіти і виховання тощо. На засадах впровадження людського фактору формується характер процесу освіти [6]. Крім того, є багато науково-дослідних інститутів української мови, дослідження Східної Європи, світова економіка і міжнародні відносини, гуманітарні інститути, які працюють у виданні підручників, довідників для вузів.

Універсальними імперативами глобального успіху національних економік є інтелектуалізація, поєднана зі здатністю до постійних інновацій в парадигмі глобального мислення [18].

Рівень гуманітаризації вищої освіти в Україні змінюється протягом останніх 10 років. Наприклад, якщо порівняємо перелік дисциплін за прикладними спеціальностями у вищих навчальних закладах м. Дніпро, то побачимо, що кількість гуманітарних дисциплін за роками – є наступною:

2007 – 4%, 2008 – 4%, 2009 – 4,4%, 2010 – 5%, 2011 – 5%, 2012 – 7%, 2013 – 7,5%, 2014 – 9%, 2015 – 10,3%, 2016 – 12% (рисунок 1.2).

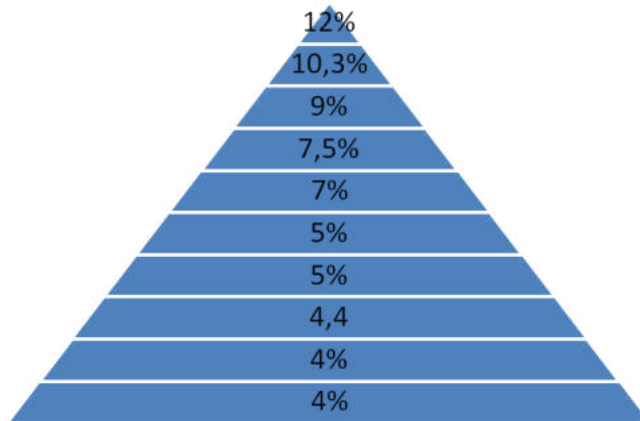


Рисунок 1.2. Динаміка розвитку процесу гуманітаризації у ВНЗ м. Дніпро (складено автором за результатами власних досліджень).

У цьому контексті сучасний технічний університет є університетом гуманітарних і технічних наук в аспекті надання випускникам високих професійних надбань, а також гуманістичну підготовку з метою реалізації неминучості стирання кордонів між технічною і гуманітарною діяльністю, що забезпечує необхідність створення сучасних відносин з навколишнім середовищем, суспільством, взаємодія між народами, країнами і цивілізаціями. Отже, гуманізація вищої технічної освіти має бути одним з основних напрямків модернізації вищого навчального закладу [23].

Це сприятиме обґрунтуванню національної конкурентоспроможності, яка забезпечує не лише підвищення життєвих стандартів населення країни, утримання національними підприємствами стабільних позицій на світовому ринку, а й соціально – економічний прогрес на інноваційній основі зі здатністю протистояти кризам, запобігаючи їм або успішно нейтралізуючи негативні наслідки [18].

В даний час існує безліч різних моделей і стратегій впровадження гуманітаризації у навчальний процес вищого навчального закладу, і одним з найбільш важливих завдань для ВНЗ є обрання кращої, більш ефективної для певного університету.

На вибір стратегії реалізації формування інноваційного потенціалу держави у контексті гуманітаризації освіти регіональні аспекти відіграють дуже важливу роль враховуючи вплив різних факторів:

- міжнародне членство, різний рівень знань, різні ціннісні орієнтації;
- надання студентам інформації, що стосується сучасного політичного та економічного життя з метою допомоги їм визнати себе як членів суспільства;

- використання студентами необхідного технічного обладнання для формування у них інноваційного мислення, комп'ютеризація та інформатизація навчального процесу тощо.

Для вищих навчальних закладів у сучасних умовах існує проблема підготовки сучасних фахівців, які б мали сучасні і творчі навички для роботи з соціальною і культурною складовою знань, у тому числі в освоєнні і розвитку інтелекту, відмінного культурного рівня, досягнення моральної й фізичної досконалості особистості. Це завдання є важко виконаним для однієї освітньої установи, необхідно концептуально підходити до цього питання [23].

Процес гуманітаризації освіти стає все більш популярним у глобалізованому світі. В даний час в українській освітній системі є тенденція поглиблення аналізу передумов входження у світовий глобалізаційний простір. Насамперед, це зміни класичної моделі освітньої системи, розвиток нових фундаментальних навчальних дисциплін, формування наукового середовища на засадах входження у міжнародні наукові кола, створення експериментальних і альтернативних шкіл. Крім того, сучасна освіта можна розглядатися як рухомий чинник у напрямку інтеграції у світову культуру: у демократизації школи, створення безперервної освіти, комп'ютеризації та гуманізації освіти, а також реконструкцію і розвиток національних, українських освітніх традицій.

Таким чином, гуманітаризація освіти стає одним з найбільш значущих тенденцій у розвитку національної освіти. Але, так само, як і інші інновації і перетворення у нашому житті, цей процес має свої як позитивні, так і негативні риси, тому що професійні навички, які студенти отримують, безсумнівно, повинно бути першим пріоритетом. Завданням вищого навчального закладу є визначення того, що є основними перевагами гуманітаризації, яким чином вони можуть бути реалізовані у навчальному процесі даного вузу, які мінуси цієї тенденції, як уникнути їх в управлінні освітньою установою. Важливо зрозуміти і знайти компроміс між класичними традиціями нашої освітньої системи та сучасними тенденціями формування інноваційного потенціалу держави в умовах інтеграції країни у світовий глобалізаційний процес.

Автор сподівається, що його внесок у розв'язання означених вище проблем буде сприяти помітним зрушенням при обґрунтуванні теоретико – методологічних засад інноваційного потенціалу у контексті гуманітаризації освіти.

Перелік використаних джерел:

1. Амоша А.И. *Инновационный путь развития Украины: проблемы и решения* /А.И. Амоша// *Экономист*. – 2005. - №6. - С.26-29.
2. Белл Д. *Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования* / Д. Белл //- М.:Academia,1999.- 378 с.

3. Будзан Б.П. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи Текст/ Б.П.Будзан //– Київ: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 349 с.
4. Вощенко В.П. Региональное развитие Морозовского проекта: цели, состояние, перспективы/ В.П. Вощенко // Специалист. – 1995. – №3. – С. 22-24.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т.Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.
6. Геєць В.М. Характер перехідних процесів до економіки знань / В.М.Геєць // Економіка України. – 2004. – №4. – С. 4-14.
7. Гончаренко С.У. Педагогічна сутність гуманітаризації шкільної освіти / С.У. Гончаренко, Ю.І. Мальований // Рідна школа. – 1994. – №10. – С - 31.
8. Державна національна програма “Освіта”. Україна ХХІ століття. - К., 1994. - С. 9.
9. Джерард Ван Шаик. Как подготовить менеджера ХХІ века / Джерард Ван Шаик // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – №1. – С. 21-26.
10. Добрускін М. Гуманізація як стратегічний напрям технічної освіти /М.Добрускін // Рідна школа. – 2001. – № 12. – С.13-16
11. Иванов Н.П. Социальный контекст инновационного развития /Н.П.Иванов // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. - № 5. -С. 17-30.
12. Іващенко В.І. Інноваційна економіка: формування та розвиток: монографія / В.І. Іващенко // НАН України, Ін – т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 332 с.
13. Ильин В.В. Теория познания / В.В.Ильин// Эпистемология: Монография.- М.: Изд-во МГУ,1984.-301 с.
14. Інноваційний політика : європейський досвід та рекомендації для України. – Том 3. Інновації в Україні : пропозиції до політичних заходів. Остаточний варіант (проект від 19.10.2011). – К.: Фенікс, 2011. – 76 с.
15. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. – К.: Знання України, 2002. - 326 с.
16. Інноваційний потенціал України:[монографія] / А.А.Мазаракі, Т.М.Мельник, В.В.Юхименко, В.М.Костюченко, Л.П.Кудирко [та ін.] ; за заг. ред. А.А.Мазаракі. – К.: НТЕУ, 2012, - 592 с.
17. Кузнецов В.Г. Герменевтика и гуманитарное познание / //: Монография.: МГУ, 1991.- 198 с.
18. Лукьяненко О.Д. Інноваційні фактори глобальної конкурентоспроможності : Монографія / О.Д.Лукьяненко //- К.: КНЕУ, 2015. - 298 с.
19. Про концептуальні засади гуманітарної освіти в Україні: інформаційний збірник МОН України. – 1996. – №6. – С. 4.
20. Скляр П.П. Особливості становлення гуманістично-орієнтованих поглядів на людину в психології: історичний огляд / П.П. Скляр, Т.О. Уманська// Теоретичні і прикладні проблеми психології. – 2005. – №2 (10). – С. 135-154.
21. Скляр П.П. Сутність підходів до гуманізації й гуманітаризації виховання студентської молоді технічного вузу/ П.П. Скляр, Т.О. Уманська // Теоретичні і прикладні проблеми психології. – 2003. – №1 (5). – С. 87 - 94.
22. Хамініч С.Ю. Управління підприємством на засадах освітнього потенціалу /С.Ю.Хамініч //: Моногр. – Д.: Вид-во ДНУ, 2006. – 288 с.

23. *Nikonova S.I. Humanization of higher technical education: the axiological aspect /S.I.Nikonova // International Journal Of Applied And Fundamental Research. – 2013. – № 2 – URL: www.science-sd.com/455-24300 (22.01.2014).*

24. *The World's Most Innovative Companies Forbes. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http // www. forbes. com/innovative – companies/list/](http://www.forbes.com/innovative-companies/list/).*

25. *Schults T.W. Investment in education; the equity – efficiency guandary. – University of Chicago Press. – 1972. – 292 p.*

1.2. Методологическое обоснование необходимости организационных инноваций на предприятии

В настоящее время, предприятия повсеместно сталкиваются с «вызовами» современной конкуренции, и прежде всего с трудностями адаптации к постоянным изменениям рыночных условий. Изменения становятся постоянными и всепроникающими, и это нормальное состояние современного бизнеса. Более того, возросла скорость изменений, чему способствуют в первую очередь стремительность технического прогресса и конкуренция. Жизненные циклы товаров измеряются теперь не годами, а месяцами. Сократились и жизненные циклы услуг, и время, имеющееся для разработки новых товаров и выхода с ними на рынок. Сегодня, для того чтобы выжить, компании должны действовать оперативно. В этих условиях критически важно постоянно разрабатывать и внедрять на предприятиях новые методы и структуры управления, т.е. непрерывно внедрять организационные инновации.

При этом для перехода на инновационный путь развития предприятию требуется оценить готовность и возможности внедрения инновационных разработок. Такая оценка должна определить наличие достаточной ресурсной базы для реализации инновационного процесса и ключевые факторы внешней и внутренней среды, сопутствующие или препятствующие внедрению инноваций. Достоверность определения степени готовности предприятия к реализации инноваций является одним из основных залогов их успешного внедрения.

Инновации могут быть различными: от внедрения новых технологий в производственный процесс и процесс контроля качества, до инноваций в управленческой деятельности. Но внедрение инноваций – это процесс достаточно затратный. При этом результат внедрения зачастую не определен, так как инновации – предприятие рисковое. Поэтому задачей специалистов в организации является необходимость определения момента, когда для сохранения положения или улучшения показателей деятельности необходимо прибегнуть к совершенно новым средствам – инновациям.

Первый шаг, который требуется сделать любому предприятию на пути внедрения инноваций, является определение их необходимости. Существует множество факторов, определяющих инициирование внедрения инноваций в организации. Одним из самых главных и значимых факторов является успех, уже достигнутый конкурентами с помощью реализации инновационных проектов, и, соответственно, стимул или страх, порожденный этим успехом. Вторым по важности из этих иницирующих факторов является позиция руководства компании, которое видит перспективу, порождаемую радикальными изменениями и научно-техническим развитием.

Большинство организаций сегодня построены по функциям и уровням иерархии, что длительное время считалось не только самым естественным и эффективным способом организации, но и вообще единственным способом [8].

Однако, господство функционального и линейно-функционального подходов к управлению предприятием не говорит о их безукоризненности. Функционально построенные организации страдают от многих проблем: конфликты между различными функциональными структурами, и их ориентация не на конечный результат, а на выполнение своих функций, и бюрократические промедления. Всё это следствие наличия посредников в информационном обмене, который обычно осуществляется по следующей схеме:



Рисунок 1.3. Информационный обмен в функционально и линейно-функционально построенной организации [8, с. 40]

Из рисунка 1.3. видно, что точка выполнения работы не движется вверх и вниз вдоль функциональной иерархии, она перемещается из отдела в отдел в соответствии со сложившимися бизнес-процессами [12]. Это связано с тем, что вся работа в функциональной и линейно-функциональной организации построена на основе процессного подхода. Специфика процессного подхода заключается в выделении потоков работ, нацеленных на конечный результат, безотносительно к рамкам отдельных

подразделений. Между проблемами управления и реорганизации бизнес-процессов существует тесная взаимосвязь. Т.В. Лейсле утверждает: «Технологию процесса управления можно определить как регламентированную в пространстве и времени последовательность выполнения определённых операций конкретными лицами с целью удовлетворения клиентов соответствующего бизнес-процесса»[10].

Как было уже отмечено в работе, организационные инновации - это новые методы ведения бизнеса, новые методы организации рабочих мест, новые организационные методы во внешних связях предприятия, т.е. по сути - это реорганизация бизнес процессов предприятия, которая в последствии приводит к улучшению экономических и социальных показателей.

Потенциально существуют огромные преимущества от более глубокого понимания и большей ориентации в сторону управления бизнес процессами - либо полной (частичной) реорганизации бизнес-процессов на предприятии. Например, в этих обстоятельствах координация работ должна стать намного более эффективной, поскольку работа перетекает из отдела в отдел с меньшим количеством ошибок, что создаёт предпосылки для удовлетворения требований клиента в полном объёме, в установленный срок. А это, в свою очередь, снижает количество рекламаций и затрат на устранение брака.

Впервые критерии реорганизации бизнес-процесса были сформулированы основоположником идеи реинжиниринга М.Хаммером [2;5;13]. Следует отметить, что развитие идей реинжиниринга проходило параллельно с развитием компьютерных технологий и разработкой информационных систем, и во многом было обусловлено именно этим процессом. Функциональный подход к управлению не предусматривал выделения бизнес-процессов. Так было до тех пор, пока внедрение на предприятиях информационной системы управления персоналом (ИСУП) не потребовало чёткой алгоритмизации деятельности [9, с. 43].

Сущность идей М. Хаммера заключается в революционности преобразований, т.е. в полном отрицании существующей схемы бизнес-процесса и её новом проектировании. Он утверждает, что «реинжиниринг - это принципиальное переосмысление и кардинальная перестройка, а не мелкие или постепенные улучшения, усовершенствования или модификации» [2].

В российской литературе В.В. Репин, развивая идеи М. Хаммера, предпринял попытку не только более подробно раскрыть теоретические основы процессного подхода, но и описать механизм осуществления реинжиниринга, основываясь преимущественно на собственном консалтинговом опыте. Он выделил ряд «существенных заблуждений в

отношении процессного подхода». Так М. Хаммер утверждал, что основная проблема традиционных структур в том, что они разбивают процесс на части и значительно усложняют его осуществление тем, что информация передается только по вертикали в соответствии с иерархией управления. Выход он видел в перестройке, реинжиниринге структуры организации с тем, чтобы сделать все бизнес-процессы оптимальными, т.е. горизонтальными, прямыми.

В.В Репин высказывает мнение, утверждая, что представление процессов идеально прямыми и горизонтальными является «абстрактным, оторванным от жизни и бесполезным на практике» [11]. Такое состояние возможно только для небольших организаций с несложным циклом производства. В. В. Репин неоднократно подчеркивает мысль, что перестройку бизнес-процесса нужно осуществлять таким образом, чтобы он не выходил за рамки подразделений. Предложенная им реорганизация уже носит не такой кардинальный характер, по сути, сохраняя первоначальную иерархическую структуру организации и связи между подразделениями.

Для принятия решения о целесообразности изменения процессов в настоящее время используются три критерия[8,с.43]:

- Дисфункциональность. Необходимым условием для реорганизации или реинжиниринга является наличие проблем в процессе. Если он протекает без отклонений, то целесообразнее не менять текущее положение дел.

- Значимость. В первую очередь должны быть оптимизированы процессы, оказывающие наибольшее влияние на клиентов и прибыль компании, поэтапно отслеживая и анализируя его.

- Осуществимость преобразований. Наряду с дисфункциональностью и значимостью при принятии решения о начале реорганизации необходимо оценить риски при изменении процесса. Это наиболее сложный показатель, поскольку на него может влиять большое количество факторов. Тем не менее, правильная оценка осуществимости позволяет избежать крупных потерь, особенно при проведении глубоких изменений.

Рассмотрим каждый из приведенных критериев. Наиболее точно раскрыты симптомы дисфункциональности процессов в работе Козак Н. [7], которая выделила основные признаки данных процессов, представленные в таблице 1.1.

Таблица 1.1.

Признаки дисфункций в бизнес-процессах и причины их возникновения

Признак	Причина	Комментарий
1	2	3
Широкий обмен информацией, излишки данных	Произвольная фрагментация естественного процесса	Широкий информационный обмен говорит о том, что естественный ход процесса в данном месте разорван между несколькими подразделениями. Путем к решению проблемы является воссоздание единой картины деятельности. Такой путь называют также «сквозной функциональной интеграцией», позволяющей организациям однажды получать данные и затем разделять их между собой вместо того, чтобы искать варианты ускорения двустороннего движения этих данных.
Наличие товарно-материальных буферных запасов	Неспособность системы справиться с неопределённостью	Традиционной реакцией на наличие запасов на всякий случай является совершенствование методов управления ими. В действительности же компания должна работать над устранением запасов как таковых. Они существуют лишь как отражение слабости системы, порождаемой хозяйственной неопределённостью. Одним из способов избавления организации от неопределенности является построение процессов таким образом, чтобы поставщики и клиенты совместно планировали свою работу и составляли график ее выполнения.
Повторное исправление работ	Неадекватность обратной связи по цепочке трудовых заданий	Целью изменений является не повышение эффективности повторных работ, а их полное устранение путем избавления от ситуаций, когда ошибка выявляется не в процессе выполнения работы, а гораздо позднее.
Излишняя сложность, наличие исключений из правил и особых обстоятельств	Усложнение Простого базового процесса	Большинство процессов поначалу достаточно просты. Со временем, однако, их сложность возрастает, увеличивается число отклонений. Со временем простой процесс оказывается настолько искусственно усложнён, что количество ошибок и потребление ресурсов на его выполнение значительно возрастает.

Источник: 7

В поисках дисфункции наиболее логичной мишенью являются процессы, уже вызывающие трудности у руководителей компании. Как правило, для персонала, очевидно, какие именно процессы в их компаниях нуждаются в реинжиниринге.

Значимость, или степень воздействия на внешних клиентов, является вторым критерием, рассматриваемым при принятии решения о том, какие процессы в компании должны быть изменены. Клиенты представляют собой хороший источник информации об относительной значимости различных процессов [8, с.45]. Компании могут определить, какие проблемы наиболее важны для их клиентов – проблема себестоимости продукции, поставки в срок, технические особенности продукта и т.д. Эти проблемы могут быть в последствии соотнесены с процессами, оказывающими на них наибольшее влияние, что, в свою очередь, поможет определить очередность процессов, нуждающихся в преобразовании.

Помимо выявления собственно значимых процессов необходимо также и отдельное выделение обслуживающих процессов для каждого из них. Эта информация будет полезна в дальнейшем, при мониторинге эффективности каждого процесса. Неудовлетворительное качество конечного результата может быть вызвано дисфункциональностью не только основного, но обслуживающих его процессов.

Третий критерий - осуществимость, подразумевает рассмотрение группы факторов, определяющих вероятность того, что конкретное реинжиниринговое мероприятие окажется успешным. В настоящее время анализу осуществимости преобразований не уделяется достаточно внимания.

Ряд авторов [4;14] фрагментарно рассматривают отдельные угрозы успеху реорганизации, в которых основное внимание уделяется сопротивлению со стороны персонала. Помимо оценки уровня лояльности персонала и масштабы реорганизационных мероприятий, план предстоящих изменений должен учитывать комплекс критериев, характеризующих различные аспекты проекта. Рассмотрим эти критерии:

Эффективность реорганизации. При рассмотрении данного критерия речь идет о том конечном эффекте, который внутренний или внешний потребитель будет получать по завершении реорганизации. Этот результат необходимо сопоставить с существующей ситуацией, чтобы оценить конечный эффект от преобразований. В мировой практике достаточно распространённым является заблуждение о цели компании – как ее экономической эффективности. Следовательно, любая инновация должна быть, в первую очередь, прибыльной. Отметим так же, что в подавляющем большинстве случаев, под прибыльностью реорганизации понимается сокращение ресурсоемкости процесса в денежном выражении,

что в корне не правильно, поскольку не рассматривается сокращение потерь компании от неэффективной организации процесса. Проблема в том, что эти потери сложно поддаются анализу и в большинстве случаев просто отбрасываются.

Влияние перемен на потребителя. Объектом рассмотрения в данном критерии является степень нарушения процесса и предполагаемая длительность периода нестабильности, неизбежного при реорганизации. Собственно, в этом пункте оценивается не само предложение, а способ его внедрения, который может быть пересмотрен и доработан в случае его несовершенства.

К примеру, если предположить, что для изменения правила формирования общезаводского классификатора продукции придётся примерно на год останавливать работу заводской информационной системы, то в таком случае отрицательный эффект от изменений намного превышает положительный эффект от конечного достижения поставленных в результате преобразований целей.

Влияние предполагаемых изменений на обслуживающие процессы. При принятии решения о реорганизации менеджмент компании может впасть в опасное заблуждение, что предлагаемые изменения достаточно малы и их последствия будут незначительны. Однако, на практике реорганизационные изменения могут вызвать дисфункциональность обслуживающих процессов, что в свою очередь может привести к сбоям в работе организации.

Глубина изменений. Здесь в большей части рассматривается способ внедрения изменений, чем конечный результат. Если кардинальное перепроектирование зачастую сопряжено с разрушительными последствиями для организации, то плавная реорганизация слишком медленно реализуется и поздно даёт отдачу. Задачей менеджера, ответственного за реорганизацию, становится нахождение разумного компромисса между этими двумя подходами.

Масштаб процесса. В целом, чем крупнее процесс, чем больше организационных единиц в него вовлечено - тем значительнее его масштабы. При реинжиниринге более крупного по масштабам процесса возможна большая отдача, но вероятность успеха в этом случае будет ниже. Значительные масштабы процесса подразумевают координацию действий большого числа заинтересованных в нем сторон, воздействие на большее число организационных единиц и вовлечение в его реинжиниринг большого числа менеджеров, каждый из которых занят собственными проблемами. Кроме того, каждый из вовлечённых менеджеров при реорганизации может преследовать свои личные цели

или цели своего подразделения, которые в свою очередь могут не совпадать с целями предприятия.

Техническая осуществимость. Техническая осуществимость свидетельствует о том, что на данном предприятии есть в наличии прежде всего необходимое оборудование, технология производства, лицензии, патенты, компьютерные программы, которые будут способствовать реорганизационному процессу. Если техническая осуществимость в текущий период времени отсутствует, то необходимо проработать возможность вложения инвестиций в рамках предполагаемой реорганизации, что позволит предприятию решить проблему технического несовершенства и реорганизации бизнес-процессов.

Компетентность персонала. При рассмотрении данного фактора должен быть сделан выбор из четырёх альтернатив:

- переобучение персонала;
- набор новых сотрудников;
- изменение проекта реорганизации;
- отказ от реорганизации;

Инструментарий оценки профессиональной компетенции сотрудника достаточно широк и включает в себя большое количество параметров, от личностно-психологических до должностных и функциональных. С точки зрения применимости при реорганизации наиболее простым решением является составление карт компетенции для каждой должности.

Лояльность персонала к изменениям. Степень осуществимости предполагаемых организационных преобразований напрямую зависит оттого, насколько сотрудники, осуществляющие процесс, заинтересованы в конечном результате. Заинтересованность же в конечном результате неразрывно связана с тем, что он даст конкретному сотруднику. Если с точки зрения работника проект направлен на ущемление его материального благополучия или несёт угрозу карьерному росту, то, соответственно, все усилия работника будут направлены на противодействие изменениям. Когда количество противодействующих сотрудников возрастает до определённого уровня, достижение целей проекта оказывается под угрозой.

Важнейшую роль для организации при внедрении инноваций играет уровень организационной (корпоративной) культуры. Именно корпоративная культура является основой лояльности персонала к организационным изменениям. Персональные ценности проявляются в ежедневной деятельности человека, оказывая глубинное влияние на мотивы, знания, умения и навыки. Ценности, составляющие основу культуры организации, являются либо отражением глубоких убеждений

первых лиц компании, либо наследием прежних руководителей. Когда согласованность между культурными ценностями организации и системой ценностей персонала отсутствует, результат работы оказывается неудовлетворительным. Если уровень приверженности сотрудников компании своему делу низок, о высоком качестве продуктов и услуг думать не приходится. Все это, разумеется, ведет к снижению финансовых показателей организации [6]

Развитие корпоративной культуры в направлении роста инновационной восприимчивости и активности персонала позволяет [3]:

- обеспечить соответствие и сбалансированность стратегических бизнес-задач компании и тенденций инновационного развития в отрасли и бизнес-сообществе в целом;

- повысить лояльность сотрудников по отношению к компании, их творческую активность в направлении инновационного развития, стимулируя рост предложений по совершенствованию бизнес-процессов и других организационных изменений, связанных с повышением эффективности и результативности управления;

- снизить сопротивление внедрению организационных изменений, возникающее из-за особенностей существующей корпоративной культуры;

- ускорить процесс интеграции и формирование в компании эффективных команд, реализующих инновационные проекты.

Создание внутри фирмы климата, в котором могут зарождаться и осуществляться новые идеи, намного важнее пунктуального вмешательства в инновационный процесс.

Список использованных источников:

1. Dorogaia I. *Problemele reengineeringului business-proceselor în crearea unui sistem managerial efektiv la întreprindere. Tz. pentru conferirea tit. şt. de dr. în st. econ.* Chişinău, 2006. 152 p.

2. Hammer M., Champy J. *Reengineering the Corporation.* Harper Business.- 1993.

3. Асаул А.Н. *Организация предпринимательской деятельности Учебник.* СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336с.

4. Власова Л. Подавлять нельзя мотивировать. Преодоление сопротивления персонала изменениям в компании // *Экономика и жизнь.* - 2005. — №16. С. 15

5. Дорогая И.И. *Менеджмент изменений (курс лекций), ASEM, Chişinău, 2009, 184p.*

6. *Инновационная организационная культура.* <http://www.ariz.ru/index.php/proekty/konsultatsionnye-proekty/83-informatsiya/kniga/94-innovatsionnaya-organizatsionnaya-kultura>.

7. Козак Н. *Поиск объектов реинжиниринга.* - Режим доступа: <http://www.management.com.ua/bpr/bpr004-5.html>

8. Маконков С.В. Оценка эффективности организационных инноваций в проектном управлении метизным производством. Дис. канд. экон. наук : 08.00.05. Череповец: 2009. – с.228

9. Медынский В.Г. Реинжиниринг инновационного предпринимательства / В.Г. Медынский, С.В. Ильдеменов. — М.: ЮНИТИ, 1999. - 416с.

10. Лейсле Т.В. Реорганизация бизнес-процессов в объединении предприятий на примере ОАО Холдинговая компания Барнаултрансмаш: Дис. канд. экон. наук : 08.00.05 . - . : РГБ, 2003. – с.222

11. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. 408 с.

12. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов/Пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1977. —224 с. ISBN 0-566-07577-6

13. Хаммер М. Реинжиниринг: не автоматизируйте – уничтожайте - Режим доступа: <http://www.cfin.ru/chuvakhin/bpr.shtml>

14. Шипилова О.А Как преодолеть сопротивление персонала нововведениям// Кадры предприятия №9 -2004- Режим доступа: <http://dis.ru/library/569/25449/>

1.3. Моделювання реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств при виборі напрямів його проведення як складової інноваційного розвитку соціально-економічних систем.

В умовах ринкових відносин важливу роль при оцінці економічної ефективності впровадження трансформації бізнес-процесів, а саме їх реінжинірингу, на промисловому підприємстві відіграє моделювання бізнес-процесів (БП). Адже при правильному проведенні моделювання БП можна отримати високу ефективність від функціонування перепроєктованих бізнес-процесів.

Розробкою і впровадженням методичних підходів до моделювання бізнес-процесів займались в основному зарубіжні вчені такі як: Бір С., Шеєр А., Дуглас Т., Росс Р., Сарсон Г. [1]. Серед російських учених слід виділити Ільїна В.В. та Щеннікова С.Ю. Перший у праці «Реінжиніринг бізнес-процесів з використанням ARIS» [2] вивчав помилки бізнес-моделювання при реінжинірингу бізнес-процесів (РБП), другий досліджував питання моделювання РБП. Серед вітчизняних розробок заслуговує на увагу праця «Реінжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості» [3], авторами якої є Череп А.В., Потоп К.Л., Ткаченко О.В. У ній подано модель розробки програми реінжинірингу підприємств харчової промисловості та визначено основні етапи аналізу моделі. Українські науковці Желєзко Б.А., Єрмакова Т.А., Володько Л.П. у своїй роботі «Реінжиніринг бізнес-процесів» [4] досліджують питання аналізу моделі інформаційно-аналітичної системи підтримки прийняття рішень реінжинірингу бізнес-процесів [5].

Зазначимо, що моделювання бізнес-процесів є одним з методів побудови грамотної структури діяльності будь-якого промислового підприємства. Головною ж проблемою у цій сфері, на переконання автора, є зайва «запрограмованість» методик, яка не дозволяє менеджерам організацій повною мірою використовувати технології побудови моделей. Тому подальші дослідження повинні бути спрямовані на спрощення технологічних процесів моделювання та більш інтенсивне навчання менеджменту у цій сфері[5].

Крім того, поглиблення наукових розробок потребують у питанні моделювання систематизація видів моделювання бізнес-процесів, а також вивчення ролі імітаційного моделювання у впровадженні реінжинірингу на підприємстві [6].

Слід зазначити, що метою моделювання РБП є одержання і надання інформації про структуру та роботу бізнес-процесу, достатню для проведення реінжинірингу, поліпшення або автоматизації певного бізнес-процесу. Автор обґрунтовує, що доцільно виділити такі види моделювання БП: підтримка реінжинірингу бізнес-процесу; підтримка поліпшення бізнес-процесу; підтримка автоматизації БП. Розглянемо їх детальніше [5].

1. Моделювання реінжинірингу бізнес-процесів.

Завдання моделювання БП для підтримки реінжинірингу спрямоване на отримання якісних, стрибкоподібних, радикальних поліпшень. Основним методом моделювання тут є командний мозковий штурм. Особливості моделювання полягають у наступному: розробляються досить грубі, якісні моделі; перевага надається графічним та описовим моделям; креслення моделей виконуються вручну, більш детальні моделі розробляються за допомогою простих комп'ютерних засобів (наприклад, Microsoft Office, Microsoft Visio Professional, RFFlow, ABCFlowcharter та ін.) [7].

2. Моделювання з метою поліпшення бізнес-процесів.

При моделюванні БП, з метою його поліпшення, вирішується завдання одержання кількісних поліпшень. Основний метод моделювання - аналітична робота групи фахівців. Особливості моделювання охоплюють: побудову докладних і детальних моделей; суворе проходження оптимальної методології моделювання для забезпечення погодженості роботи в середині групи і між групами (як правило, це IDEF0) [8].

3 . Моделювання з метою автоматизації бізнес-процесів.

При автоматизації БП вирішується завдання розробки або налаштування спеціалізованого програмного забезпечення, необхідного для автоматизації процесу, що вже пройшов реінжиніринг та поліпшення.

Основний метод моделювання – аналітична робота групи фахівців. Особливості моделювання полягають у наступному:

- побудові максимально детальних моделей; використанні графічних та описових моделей, а також моделей даних (таблично-графічних);
- застосуванні спеціалізованих комп'ютерних засобів, відповідних модулів ERP-системи (якщо є);
- BPWin 2.5/4.0 (All Fusion Modeler 4.1) – середовища розробки графічних моделей або ж як альтернатива – системи об'єктно-орієнтованого моделювання (Paradigm Plus, Rational Rose)[9].

Слід зазначити, що імітаційне моделювання РБП на прикладі формування найбільш раціонального графіку надходження готової продукції на склад і розміру бажаного запасу в динаміці було запропоновано науковцем Коломицевою А.О. [10].

Досліджуючи бізнес-процеси в діяльності промислових підприємств доведено, що існує реінжиніринг бізнес-процесів з кінцевим строком та безперервним строком проведення. РБП з кінцевим строком проведення має конкретну тривалість життєвого циклу і конкретні значення витрат і результатів за етапами цього циклу. РБП з безперервним терміном проведення характеризується тим, що витрати і результати мають безперервний термін їх здійснення. Більш складний є безперервний РБП, який передбачає пошук оптимального варіанту перепроєктування окремих бізнес-процесів, при цьому критерієм оптимізації буде мінімум сукупних витрат на проведення РБП. Пошук оптимального варіанту співвідношення поточних і капітальних витрат розрізняється за видами РБП (кляптиковий, структурний та комплексний). При цьому кляптиковий РБП передбачає перепроєктування окремого бізнес-процесу з конкретним терміном життєвого циклу, структурний РБП – перепроєктування групи бізнес-процесів, які відбуваються паралельно, комплексний РБП охоплює перепроєктування бізнес-процесів різних видів діяльності. При оптимізації бізнес-процесу обмеженнями є можливості підприємств у фінансуванні даних видів РБП. Автором розроблено науково-методичні положення щодо обґрунтування вибору ефективних напрямів реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств на основі витратного та результатного підходів із використанням інструментарію нейромережних технологій, який містить елементи теорії нечіткої логіки. Дана новизна полягає в пропозиції науково-методичного підходу визначення оптимального варіанту проведення РБП з використанням економічно обґрунтованого математичного опису нейромережних технологій, який базується на нечіткій матриці знань, що характеризує рівень витрат та ефект проведення перепроєктування бізнес-процесів промислових підприємств з кінцевим строком проведення РБП і дає змогу

обрати оптимальний варіант реалізації РБП серед запропонованих видів РБП та формування цільової функції мінімізації сукупних капітальних та поточних витрат РБП, що дозволяє вибрати такий напрям РБП, який містить найменший обсяг капітальних і поточних витрат на проведення РБП[5].

Дослідимо формування цільової функції мінімізації сукупних капітальних та поточних витрат РБП при виборі його напрямів.

Модель об'єкта з безперервним виходом має вигляд [5]:

$$y = F(X, A, B, C), \quad (1.1)$$

де $X = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ – вектор вхідних змінних, $A = (w_1, w_2, \dots, w_N)$ – вектор ваг, $B = (b_1, b_2, \dots, b_q)$ та $C = (c_1, c_2, \dots, c_q)$ – вектори параметрів функцій належності, N – загальна кількість рядків у матриці знань, F – оператор «вхід-вихід».

Автор зазначає, що на підставі дослідженого процесу моделювання РБП дану модель об'єкта з безперервним виходом можна використовувати і при дослідженні РБП з кінцевим строком реалізації[5].

Згідно з зазначеної моделі (формула 1.1) задача оптимального налаштування нечіткої бази знань формулюється з намаганням знайти такий вектор (A, B, C) , який задовольняє обмеженням [11]:

$$w_i \in [\underline{w}_i, \overline{w}_i], \quad i = \overline{1, N}; \quad b_j \in [\underline{b}_j, \overline{b}_j], \quad c_j \in [\underline{c}_j, \overline{c}_j], \quad j = \overline{1, q} = \overline{1, M}, \quad (1.2)$$

і забезпечує мінімум величини [12]:

$$\sum_{l=1}^M f(X_1, X_2, A, B, C) \rightarrow \min, \quad (1.3)$$

де f - функція опису змінних моделі РБП;

вхідні дані: X_1 – капітальні витрати на впровадження напряму РБП на підприємстві (проектна стадія, стадія опису бізнес-процесів, стадія тестування системи);

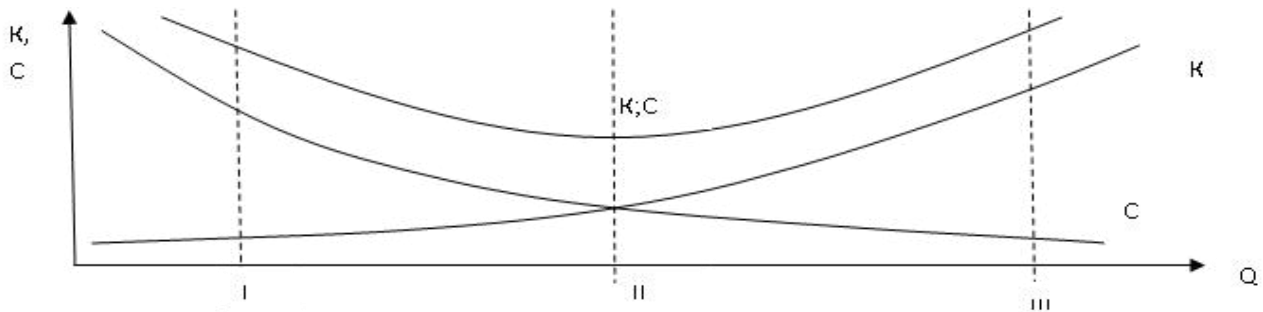
X_2 - поточні витрати напряму РБП (стадія реалізації програми РБП на промисловому підприємстві); A – вага кожного вхідного індикатора відповідно до специфіки господарської діяльності промислового підприємства (для різних проектів роль капітальних та поточних витрат може змінюватися);

B, C – індикатори даних «входу-виходу» інформаційних потоків опису моделі, які можуть характеризувати коефіцієнти коригування

технічної, економічної інформації реінжинірингових заходів (відображення зміни технічних засобів проведення РБП та сумірність у часі капітальних та поточних витрат РБП);

M – кількість проектів РБП.

Графічна інтерпретація запропонованого науково-методичного підходу зображена на рис. 1.4 [5]



C -поточні витрати; K -капітальні витрати, Q - обсяг виробництва

Рисунок 1.4 Графік обрання напрямку проведення РБП [5]

Графічно на рисунку 1.4 зображено залежність обрання такого варіанту РБП при різних величинах капітальних (K) та поточних витрат (C). Так, у зоні (I) маємо великі поточні витрати при невеликих капітальних витратах, що відповідає «клаптиковому» РБП (реінжиніринг бізнес-процесів, що характеризується клаптиковим документуванням або реінжиніринг бізнес-процесів, що характеризується разовими поліпшеннями). Зона (II) відзначена однаковими і капітальними та поточними витратами, що характеризує структурний РБП (реінжиніринг бізнес-процесів, що характеризується тотальним моделюванням). Автор вважає, що цільова функція мінімізації сукупних капітальних та поточних витрат РБП повинна знаходитися в даній зоні оптимуму в багатьох ситуаціях проведення РБП, що відповідає висловлюванню – при даній структурі витрат дозволяє забезпечити найменшу суму капітальних та поточних витрат. Зона (III) характеризує великі капітальні витрати при мінімальних поточних витратах, дана зона характеризує комплексний РБП (реінжиніринг бізнес-процесів, що характеризується комплексним впорядкуванням діяльності). У нечіткій матриці знань слід також враховувати і питому вагу i -го показника перепроєктування бізнес-процесів у j -й сфері застосування.

Необхідно при цьому зазначити деякі обмеження даної функції, а саме [5]:

$$X_1 \geq 0; X_2 \geq 0; A \in [0;1]; B \geq 0; C \geq 0 \quad (1.4)$$

де X_1 – значення капітальних витрат напряму РБП з безперервним строком проведенням; X_2 – значення поточних витрат напряму РБП з безперервним строком проведенням; B, C – коефіцієнти коригування технічної, економічної інформації РБП, який повинен бути позитивною величиною; A – вага вхідних індикаторів моделі повинна бути в межах $[0;1]$.

Перейдемо до прикладного визначення обсягу виробництва продукції, що характеризується сумою поточних та капітальних витрат при проведенні напрямів РБП з кінцевим строком реалізації. Математично дана функція представлена формулою [5]:

$$f(C_{ij}; K_{ij}; A_{ij}; B_{ij}; C_{ij}) = X_{ij} \rightarrow \min, \quad (1.5)$$

де X_{ij} – обсяг виробництва i -ого проекту, який характеризує j -ий напрям РБП; C_{ij} – поточні витрати i -ого проекту, який характеризує j -ий напрям РБП; K_{ij} – капітальні витрати i -ого проекту, який характеризує j -ий напрям РБП; A_{ij} – вага i -тих витрат j -ого напрямку РБП та B_{ij}, C_{ij} – коефіцієнти коригування i -ої технічної (B_{ij}), економічної (C_{ij}) інформації РБП j -ого напрямку РБП. Показники (A_{ij}, B_{ij}, C_{ij}) не враховуються, так як у межах розроблених проектів РБП відповідні дані не досліджувалися.

Відповідно до формули 1.1 визначимо функції поточних (C_{ij}), капітальних (K_{ij}) та сукупних витрат ($C_{ij}; K_{ij}$) при проведенні напрямів РБП [13]:

$$f(C_{ij}; K_{ij}) = (x_{ij}) \rightarrow \min \quad (1.6)$$

- де x_{ij} – обсяг i -ої продукції при j -ому напрямку РБП підприємства.

Дана функція сукупних витрат на проведення напрямів РБП дозволяє здійснити вибір оптимального з досліджених напрямів РБП [5].

Дослідимо чотири проекти РБП промислових підприємств, які виробляють однотипну продукцію (обладнання для автотранспорту) (табл.1.2).

Далі наведені вхідні дані використовуємо для визначення функцій капітальних, поточних та сукупних витрат за проектами, які характеризують напрями РБП, використовуючи програмний комплекс Statistica 6.0 та MS Excel. В ході даного дослідження побудований графік залежності капітальних, поточних, сукупних витрат на проведення напрямів РБП промислових підприємств від обсягу виробництва

промислової продукції та визначено лінії трендів, який наведений на рис. 1.2 [13].

Таблиця 1.2

Вхідні дані для визначення цільової функції поточних, капітальних, сукупних витрат на проведення напрямів РБП промислових підприємств у проектах 2006-2014 рр. [13,14]

Назва проекту РБП	Напрямок РБП	Поточні витрати РБП (C_{ij}), тис грн	Капітальні витрати РБП (K_{ij}), тис грн	Обсяг виробництва (Q_{ij}), компл.
1	2	3	4	5
«Розробка плану побудови системного бізнесу», ТОВ «ІРСОМ» офіційний дилер ЗАТ «Завод «Южкабель»	РБП, що характеризується разовими поліпшеннями, РБП ₁	520	301	199
«Формування плану змін», ТОВ «Ерідон»	РБП, що характеризується клаптиковим документуванням РБП ₂	385	425	240
«Побудова Національного центру підготовки керівників», ДП НАЕК «Енергоатом»	РБП, що характеризується загальним моделюванням, РБП ₃	360	469	320
«Консультаційний супровід реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві», ПАТ «Запорізький автомобільний завод» ПП «Мелітопольський моторний завод»	РБП, що характеризується комплексним порядкуванням діяльності, РБП ₄	298	534	401

Слід зазначити, що типи трендів були обрані за принципом найвищого значення величини достовірності апроксимації (R^2). Доведено, що при визначенні цільової функції сукупних витрат при проведенні напрямів РБП слід застосовувати наступне її визначення [13]:

$$f(C_{ij}, K_{ij}) = 3,5x^2 - 12,3x + 827,5 \quad (1.7)$$

де x – обсяг виробництва продукції при проведенні напрямів РБП.
З відповідним обмеженням: при умові $x \geq 0$

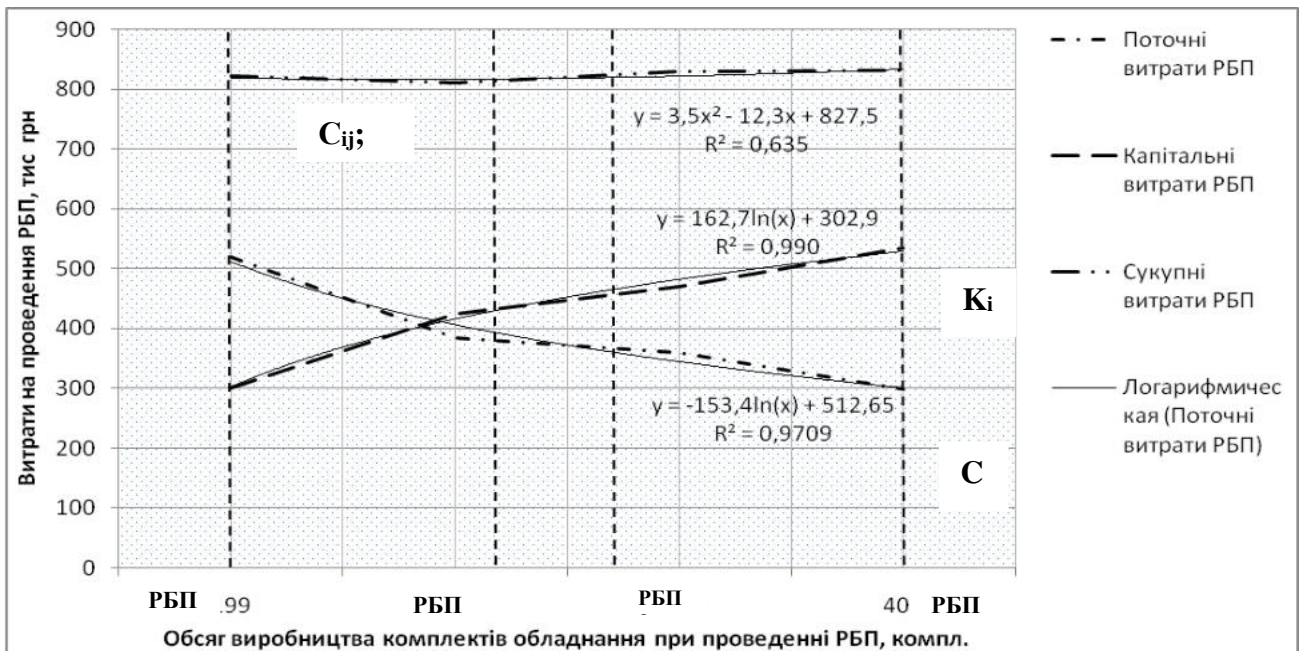


Рисунок 1.5. Графік залежності капітальних, поточних, сукупних витрат, які характеризують напрями РБП промислових підприємств від обсягу виробництва промислової продукції [13].

За таких умов цільова функція капітальних витрат напрямів РБП характеризується наступним розрахунком [13]:

$$f(K_{ij}) = 162,7 \ln(x) + 302,98 \quad (1.8)$$

де x – обсяг виробництва продукції при проведенні напрямку РБП.

Цільова функція поточних витрат напрямів РБП характеризується наступним розрахунком [13]:

$$f(C_{ij}) = -153,4 \ln(x) + 512,65 \quad (1.9)$$

де x – обсяг виробництва продукції при проведенні напрямку РБП.

У даному випадку обираємо проект РБП, що характеризується клаптиковим документуванням, такий що має найменшу суму поточних та капітальних витрат при обсязі виробництва в 240 комплектів обладнання для автотранспорту[13].

У висновку наукового дослідження необхідно зазначити необхідність застосування методичного підходу до моделювання реінжинірингу бізнес-процесів, який містять елементи нечіткої логіки. Використання даного методичного підходу дозволе керівництву промислових підприємств більш точно та достовірно проводити економічну оцінку напрямів реінжинірингу бізнес-процесів з метою їх

виборі в умовах невизначеності та мінливості ринкового середовища. Слід також відмітити, що використання математичного апарату при виборі напрямів РБП дозволяє не тільки виконувати оперативні завдання при здійсненні господарської діяльності промисловим підприємством, але й вирішувати стратегічні завдання своєї роботи шляхом формування прогнозів при проведенні виду РБП.

Перелік використаних джерел:

1. Воинов И.В. Моделирование экономических систем и процессов. Опыт построения ARIS-моделей / И.В.Воинов, С.Г.Пудовкина, А.И. Телегин. – Челябинск: ЮУрГУ, 2002. – 56с.
2. Ильин В.В. Реинжиниринг бизнес-процессов с помощью ARIS / В.В. Ильин. – М.: Вильямс, 2008. – 256 с.
3. Череп А.В. Реінжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості: монографія / А.В. Череп, К.Л. Потопа, О.В. Ткаченко. – К.: Кондор, 2009. – 368 с.
4. Железко Б.А. Реинжиниринг бизнес процессов / под ред. Б.А. Железко / Б.А. Железко, Т.А. Ермакова, Л.П. Володько. – Минск: Мисанта, 2006. – 216с.
5. Таранюк Л.М. Реінжиніринг бізнес-процесів промислових підприємств: теорія, методологія, практика: монографія / Суми: ВПП «Мрія-1», 2014. – 608 с.
6. Калянов Г.Н. CASE-технологии: Консалтинг в автоматизации процессов / Г.Н. Калянов. – М.: Горячая линия - Телеком, 2000. – 320 с.
7. Виноградова О.В. Вплив структури організації на особливості сценарію реінжинірингу бізнес-процесів підприємств торгівлі /О.В.Виноградова// Торгівля і ринок України. Темат. зб. наук.пр. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. - Вип.20, т.1. – С.187–193.
8. Черемных С.В. Моделирование и анализ систем: IDEF-технологии / С.В.Черемных, В.С. Ручкин, И.О. Семенов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 192 с.
9. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М.: Инфа-М, 2005. – 319с.
10. Коломицева А.О. Обеспечение устойчивого функционирования логистических систем в условиях неопределенности / А.О.Коломицева, Т.О. Загорна // Вісник Хмельницького національного університету. –2009.–№4. – Т.1 (133). –С. 25–29.
11. Таранюк Л.М. Система оцінювання вартості реінжинірингових заходів з використанням нейромережних технологій на підприємстві /Л.М. Таранюк, Л.Г. Мельник //Механізм регулювання економіки. – 2009. – №3, Т.1. – С. 94–101.
12. Таранюк Л.М. Реінжиніринг як об'єктивна необхідність в роботі підприємств по підвищенню їх економічного потенціалу / Л.М. Таранюк // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Стратегія розвитку підприємництва: теорія, організація, практика» – Тернопіль: Вид-во «Вектор», 2009. – Ч.2. –С. 204 – 206.
13. Таранюк Л.М. Розробка процесів бізнес-моделювання виробничих та збутових підприємств в умовах третьої промислової революції / Л.М. Таранюк, О. В. Кубатко, С.О. Кальченко, Т. В. Марченко // Механізм регулювання економіки. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2016. – №4. – С. 9-22
14. Сайт компанії ТОВ «Стратеджик».Результати клієнтів [Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://strategic-ua.com/index/rezultaty-klientiv/> – Назва з титул. екрану.

1.4. Зміст та домінантні характеристики інтелектуального підприємництва в системі інноваційного розвитку соціально-економічних систем

Тенденції до інтелектуалізації глобальної економіки, що спостерігаються протягом останніх десятиліть, висувають в якості ключових джерел формування конкурентоспроможності бізнесу креативні знання, інтелект, творчу діяльність працівників. Новим особливим видом підприємництва стає інтелектуальне підприємництво, що безпосередньо пов'язано з підвищення ролі знань та інтелекту в суспільному виробництві.

Інтелектуалізація підприємництва виражається в підвищенні значущості нематеріальних ресурсів, особливо інтелектуальних для забезпечення конкурентоспроможності підприємницьких структур; переході від виробництва матеріального продукту до створення інтелектуальних цінностей – знань, інформації, що призводить до зміни типу підприємництва - від трудового до інтелектуального бізнесу.

Питання інтелектуалізації економіки та праці є предметом дискурсу багатьох теоретиків і практиків управління, зокрема Е. Брукінг, О. Бутнік-Сіверського, Л. Едвінсона, С. Ілляшенка, Б. Леонтьєва, Й. Рууса, С. Пайка, Л. Фернстрема, К. Свейбі, Т. Стюарта, А. Чухна, Г. Швиданенко тощо. Та наразі науковцями розвиток підприємництва на основі інтелектуалізації недостатньо вивчено що вимагає подальшого дослідження.

Погляди науковців щодо трактування сутності поняття «інтелектуальне підприємництво» узагальнено в табл. 1.3.

Таблиця 1.3.

Наукові погляди щодо сутності поняття «інтелектуальне підприємництво»

Науковець	Сутність тлумачення поняття «інтелектуальне підприємництво»
1	2
Червітц Р. [1]	Інтелектуальне підприємництво, в першу чергу, пов'язано з виробництвом нових знань і втіленням їх у конкретні життєві блага допомогою механізмів співпраці та взаємодії економічних агентів, які беруть на практиці форму різних інтелектуальних співтовариств.
Як підприємництво, що здійснюється інтелектуалами	
Квятковський С. [6]	Інтелектуальні підприємці поєднують у собі здібності до роздумів і дії, тому вони являють собою специфічний тип людей.
Ахтямов М.К., Кузнецова Н.А. [2]	Інтелектуальне підприємництво – це підприємництво, здійснюване інтелектуалами, тобто людьми з вищою освітою, результатом діяльності яких є інтелектуальний продукт.

Петрище В. І. [12]	Інтелектуальне підприємництво являє собою особливий тип підприємництва, який здійснюється інтелектуалами (людьми з вищою освітою і розвиненим інтелектом), які створюють соціально орієнтовані складні інноваційні інтелектуальні продукти, цілі діяльності яких визначаються в більшій мірі цілями самореалізації і духовно-моральними орієнтирами, ніж економічними вигодами.
Орлов В.М. [10]	Інтелектуальне підприємництво в першому наближенні являє собою понадколективне утворення поліфункціональних інститутів, які виступають каталізаторами розвитку сфери знань, інновацій та інформаційного сектору, а також їх відтворення.
Хомин О.В. [18]	Інтелектуальне підприємництво – особливий тип діяльності підприємців-інтелектуалів щодо створення сприятливих умов для задоволення складних потреб людини, що спрямовані на її розвиток та формування майбутнього, заснований на постійно-відновлюваному особистісному знанні інтелектуалів, їх здатності до абстрактного мислення як передумови визначення й попередження соціальних ризиків у соціокультурному просторі, який постійно ускладнюється.
Як інститут економіки знань	
Полещенко К.Н., Верхогляд Е.В. [13]	Інтелектуальне підприємництво - це особливий інститут розвитку економіки знань, що має самостійну організаційно-економічну структуру, сприяє реалізації нових можливостей продуктивного використання ресурсів економічних агентів з метою реалізації інтелектуального потенціалу економічного зростання.
Перський Ю.К. Ковалева Т.Ю. [11]	Інтелектуальне підприємництво має яскраво виражену інституційну специфіку, в основі якої лежить сукупність правил, структурують діяльність суб'єктів Інтелектуального підприємництва і дозволяють створювати, замінювати або ліквідувати рутині моделі економічної поведінки
Безбородова Т.М., Полещенко К.Н. [3]	Інтелектуальне підприємництво являє собою особливий соціально-економічний феномен організації цілісної системи відтворення поліпредметних знань, за принципу «знизу-вгору», починаючи від рівня окремої особистості до рівня нового інституту економіки знань - інституту соціальної творчості в масштабах окремої країни, і далі - до рівня міжнародного масштабу, початок якого було ініційовано розвитком інноваційних процесів.
Чикулаєва Т.Ю. [20]	Інтелектуальне підприємництво - це особливий інститут розвитку економіки знань, що має самостійну організаційно-економічну структуру, що сприяє реалізації нових можливостей продуктивного використання ресурсів

	економічних агентів з метою реалізації інтелектуального потенціалу економічного зростання.
Як когнітивне підприємництво	
Саліхов Б. . [14,15]	Інтелектуальне підприємництво можна визначити як творчо-гуманістичний форму когнітивного підприємництва; тобто це когнітивне підприємництво, націлене на генерацію новітніх ідей і знань, які забезпечують поступальний розвиток особистості і суспільства.
Шевченко Л.С. [21]	У більш вузькому значенні інтелектуальне підприємництво характеризують як особливий тип підприємництва, здійснюваний інтелектуалами, які створюють соціально-орієнтовані складні, високотехнологічні інтелектуальні продукти (ноу-хау, програмне забезпечення, нові технології та способи інвестування тощо), причому керуються не тільки економічними вигодами (прибутком), а й цілями самореалізації та духовно-моральними орієнтирами.
Масленнікова А.Ю., Лапаєва М.Г. [9]	Інтелектуальне підприємництво – це здатність і прагнення людей породжувати нові знання та знаходити прості рішення проблем, пов'язані з активною діяльністю у цьому напрямку.
Червона О.Ю. [19]	Інтелектуальне підприємництво - напрям бізнесу, в основі якого лежить творча діяльність для отримання доходу за результатами комерціалізації інтелектуального продукту.
Як навичка	
Мільнер Б.З. [5] Константинов Г., Філонович С.Р. [7]	Інтелектуальне підприємництво розглядається як навик, ступінь освоєння якого визначається виразом п'яти ознак: інтелектуальним безстрашністю, інформаційною грамотністю, толерантністю до інформаційної надлишковості та невизначеності і сильною мотивацією до породження нового знання [5].

Перший, хто використав термін «інтелектуальний підприємництво», був професор Техаського університету в Остіні Річард Червітц [1]. На його думку, інтелектуальне підприємництво, в першу чергу пов'язано з виробництвом нових знань і втіленням їх у конкретні життєві блага допомогою механізмів співпраці та взаємодії економічних агентів, які виступають на практиці у формі різних інтелектуальних співтовариств.

Аналіз наукових підходів до розуміння сутності інтелектуального підприємництва дозволив виокремити саме такі:

1) особливий тип підприємництва, здійснюваний інтелектуалами, які створюють соціально-орієнтовані складні, високотехнологічні інтелектуальні продукти (ноу-хау, програмне забезпечення, нові технології та способи інвестування тощо), причому керуються не тільки

економічними вигодами (прибутком), а й цілями самореалізації та духовно-моральними орієнтирами [12];

2) підприємництво, здійснюване інтелектуалами, тобто людьми з вищою освітою, результатом діяльності яких є інтелектуальний продукт [2, 6, 10, 18];

3) це когнітивне підприємництво, націлене на генерацію новітніх ідей і знань, що забезпечують поступальний розвиток особистості і суспільства [9,14,15,19,21];

4) інтелектуальне підприємництво тлумачиться як навичка, ступінь освоєння якої є виразом п'яти ознак: інтелектуальною безстрашністю, інформаційною грамотністю, толерантністю до інформаційної надлишковості та невизначеності і сильною мотивацією до породження нового знання [5, 7].

При з'ясуванні сутнісних основ інтелектуального підприємництва об'єктивно виникає наступне питання: яка підприємницька діяльність може бути віднесена до інтелектуальної?

Про інноваційний характер підприємництва зазначав ще Й. Шумпетер, який у своїй книзі «Теорія економічного розвитку» трактує поняття «підприємець» як «новатор». Шумпетером була зроблена спроба виділити особистісні якості підприємця, що зумовлюють наявність певного стійкого зв'язку між підприємницькими та інтелектуальними здібностями особистості. Це своєрідний інтелект, що відрізняється різноманіттям форм його прояву і нестандартністю рішень, сильна воля і розвинена інтуїція. Тому підприємництво не складає професію або стійкий суспільний клас і не може ототожнюватися з бізнесом або комерцією.

Видатний економіст А. Маршалл стверджував, що справжня роль підприємців (або винахідників) в житті суспільства полягає в тому, що своїм нововведенням вони не тільки створюють новий порядок, але прискорюють процеси, вже конструктивно дозрівають в суспільстві.

Російські дослідники Саліхов Б. В. та Нейматова Б.А. [15] розуміють ключову відмінність інтелектуального підприємництва у виробництві та отриманні прибуткових інтелектуальних знань. Тобто прибуток отримується не «за всяку ціну» і не шляхом використання звичайних інновацій, а в результаті творчого застосування виключно інтелектуальних знань.

Таким чином, не всяке підприємництво можна вважати інтелектуальним, а лише те, яке за основу ставить розвиток та використання інтелектуальних знань.

Основні ознаки інтелектуального підприємництва слід звести до наступних:

- 1) характерною є стійка мотивація до генерації нового знання;
- 2) інтелектуальне підприємництво має здатність створювати нове знання;
- 3) характеризується когнітивною активністю та сміливістю;
- 4) наявність прогресивних форм пошуку та обробки інформації;
- 5) передбачає наявність психологічної стійкості до інформаційного «перенасиченості» та інформаційного «вакууму»;
- 6) формування і розвиток нової корпоративної культури, органічно поєднує в собі елементи гуманітарного і природничо-наукового знання.

До інтелектуального підприємництва слід віднести:

- підприємництво в науково-технічній сфері (підприємництво у сфері НДДКР, інжинірингу, розробки ПО або високотехнологічне підприємництво);
- підприємництво в креативній сфері (творчість, малювання шоу-бізнес, інші види мистецтва, реклама, дизайн і т.п.);
- підприємництво в сфері управління (консалтинг);
- підприємництво в сфері освіти і підготовки кадрів;
- підприємництво в сфері надання інформаційних послуг у вигляді звітів, оглядів, БД, аналітики, рейтингові агентства і т.п.

В науковій літературі на різних економічних рівнях інтелектуальне підприємництво виступає: на макрорівні – як особливий інститут економіки знань; на мікрорівні – як діяльність щодо управління інтелектуальними ресурсами компанії з метою максимізації прибутку; на нанорівні – як сутнісна характеристика конкурентоспроможної особистості.

Розглянемо особливості інтелектуального підприємництва на мікрорівні.

Інтелектуальне підприємство як явище описано, зокрема, Свейбі і Рислінгом в їх однойменній книзі. Вони характеризують інтелектуальне підприємство як фірму, яка повністю залежну від розумових здібностей персоналу. Автори зазначають, що це поняття використовується для відділення таких компаній від виробничих підприємств, які традиційно більше залежать від свого технічного обладнання, ніж від конкретних людей.

Концепція інтелектуального підприємства розглядає не лише персонал і менеджмент, але й організацію як своєрідний живий організм, «живу компанію» (the living company). Таке визначення було запропоновано в 1977 р колишнім директором відділу планування нафтової компанії Royal Dutch / Shell Арі де Геусом (Arie de Geus). Інтелектуальна організація відрізняється від ієрархічної та ринкової насамперед переважанням не фізичної, а розумової роботи, що не

регламентована жорстко в просторі і часі. В інтелектуальній організації поступово стираються грані між навчанням і роботою.

Узагальнюючи досвід створення інтелектуальної організації, Р.Хайт розглядає три елементи, що сприяють формуванню інтелектуальної культури [17]: формування навколишнього середовища, що забезпечує розвиток індивіда; інтелектуальний розвиток команди (проектної групи); формування колективного духу, прагнення до перемоги.

Інтелектуальна організація являє собою «колективний мозок», який акумулює наукові та практичні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі і імідж компанії [16].

Головна ознака інтелектуальної організації - її ринкова капіталізація, що перевищує бухгалтерську вартість основних фондів. Важливою ознакою інтелектуальної організації є обсяг інвестицій, що спрямовується на проведення науково-дослідних робіт. Якщо обсяги інвестицій в НДР перевищують обсяг інвестицій в основні фонди, це говорить про інтелектуальність організації [4,8].

В основі інтелектуального бізнесу лежить інтелектуальний капітал. У схематичному вигляді роль інтелектуальних ресурсів у процесі забезпечення конкурентних переваг і конкурентоспроможності бізнесу за авторською позицією представлена на рис. 1.6.

Унікальність інтелектуального капіталу полягає в його здатності до самозростання. Недосконала мобільність інтелектуального капіталу полягає в тому, що повний перенос ресурсів людського та організаційного капіталу з одного підприємства в інше майже неможливий. Інтелектуальний капітал може мати властивість непрозорості, тобто, наприклад, об'єкти інтелектуальної власності мають правовий захист, а тому імітація або заміна з боку конкурентів є ускладненою. Довговічність інтелектуального капіталу має місце внаслідок здатності інтелектуального капіталу до самовідтворення. За рахунок використання інтелектуальних ресурсів створюється стратегічна цінність для споживача, що виражається у вигляді зниження його витрат, унікальних якісних параметрах продукції, особливих відносинах з клієнтами.

Інтелектуальні ресурси забезпечують розвиток і підтримку ключових компетенцій бізнесу. Сюди можуть бути віднесені, наприклад, використання передових інноваційних технологій, наявність патентів і ліцензій, ноу-хау, здібності та навички персоналу підприємства, корпоративна культура і т.д.

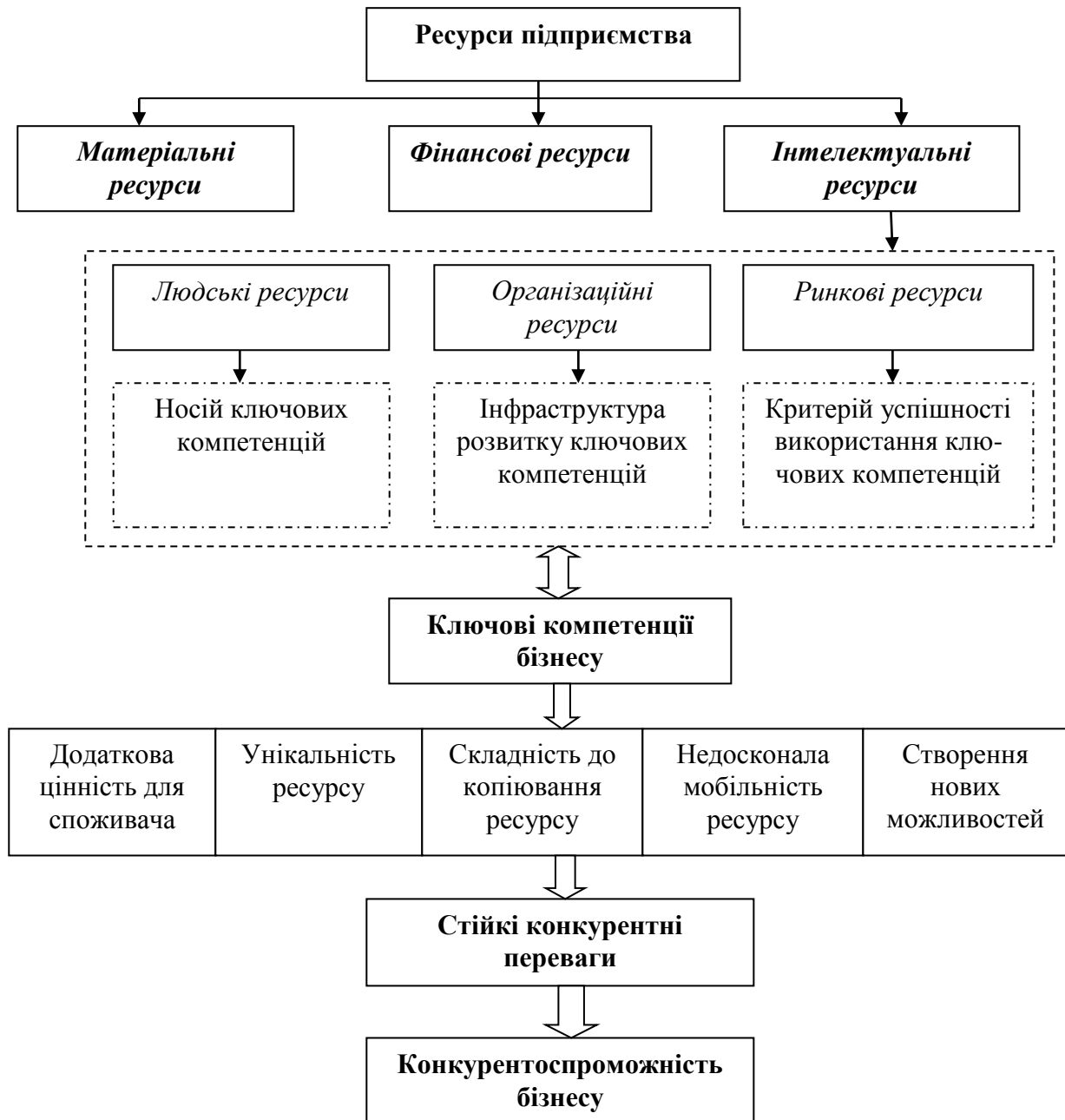


Рисунок 1.6. Роль інтелектуальних ресурсів у забезпеченні конкурентоспроможності бізнесу (авторська розробка).

В умовах постіндустріальної епохи, на нашу думку, ключові компетенції бізнесу можуть бути сформовані тільки сукупністю унікальних інтелектуальних активів. Фінансові та матеріальні активи бізнесу в сучасних умовах не можуть виступати джерелом формування ключової компетенції та забезпечення стійких конкурентних переваг.

Саме наявність інтелектуального капіталу забезпечує успішність функціонування бізнесу на ринку. Лише у своїй взаємодії різні ресурсні

компоненти інтелектуального капіталу сприяють створенню стійких конкурентних переваг бізнесу. Ключові компетенції підприємства базуються на поєднанні людського та організаційного капіталу (носієм компетенцій є люди, а умовою розвитку компетенцій виступають знання персоналу в поєднанні з організаційними чинниками - організаційною культурою та структурою, інформаційними технологіями та ін.). Показником успішності застосування компетенцій виступає ринковий капітал (задоволеність та лояльність клієнтів виступає основою отримання прибутку та задоволеності стейкхолдерів). У кінцевому випадку завдяки формування стійких конкурентних переваг забезпечується конкурентоспроможність бізнесу на ринку.

Оскільки інтелектуальне виробництво є дорогою структурою, то основним завданням його менеджменту стає забезпечення довгострокового функціонування на основі ефективної організації інноваційних процесів і конкурентоспроможності інноваційної продукції.

Важливою особливістю функціонування інтелектуального бізнесу є необхідність забезпечення інтелектуальної взаємодії персоналу. Відмінності у формах інтелектуальної взаємодії працівників дозволяють узагальнити кілька типів інтелектуальних підприємницьких структур:

1) інтелектуальне співробітництво - засновано на безпосередній інтелектуальній взаємодії висококваліфікованих працівників без ієрархічних формальностей;

2) віртуальне та мережеве підприємництво - здійснення інтелектуальної взаємодії у віддаленому режимі на основі телекомунікаційних технологій;

3) інтелектуальна корпорація - базується на партнерстві творчих, інноваційно орієнтованих особистостей, спрямованих на генерацію нових ідей та знань. Основними умовами їх функціонування є: свобода вибору, корпоративна відповідальність і обмежене корпоративне правління.

Таким чином, концепція інтелектуального підприємництва є моделлю постіндустріального бізнесу, що орієнтований на безперервне накопичення і реалізацію інтелектуального капіталу, розвиток інтелектуальної взаємодії персоналу та підтримку інноваційного середовища.

Перелік використаних джерел:

1. Cherwitz, A.R. *Intellectual Entrepreneurship. A vision for graduate education* / A.R. Cherwitz, Ch.A. Sullivan // *Change*. November/December 2002. <https://web.space.utexas.edu/cherwitz/www/ie/articles.html>
2. Ахтямов М. К. *Интеллектуализация предпринимательства как объективная закономерность развития экономики знаний* / М. К. Ахтямов, Н. А. Кузнецова, Л. В. Саакова // *Российское предпринимательство*. – 2011. – № 4. – Вып. 2 (182). – С. 16–24.
3. Безбородова Т.М. *Интеллектуальное предпринимательство в развитии*

инновационной экономики /Т.М. Безбородова, К.Н. Полещенко // Сибирский торгово-экономический журнал – 2015 – Вып. 1 (20) – С. 56-60

4. Зябриков В.В. Концепция интеллектуальной организации/ В. В. Зябриков //Проблемы современной экономики, 2007 - N 3(23) - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1507>

5. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под.ред. Б.З. Мильнера.- М.:ИНФРА-М, 2013.- 624 с.

6. Квятковский С. Интеллектуальное предпринимательство и стабильное экономическое развитие в постсоциалистических странах Европы. / С. Квятковский// - [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://vasilieva.narod.ru/ptri/3_3_02.htm

7. Константинов, Г. Интеллектуальное предпринимательство, или принципы обретения конкурентного преимущества в новой экономике [Текст] / Г. Константинов, С. Филонович // Harvard Business Review Россия. - 2005.- № 10.- С. 49–57.

8. Маркина Ю. В. Условия формирования интеллектуальной организации/ Ю.В. Маркина // Вестник Челябинского государственного университета. - 2010. - № 26 (207). Экономика. Вып. 28. С. 152–154.

9. Масленникова А.Ю. Интеллектуальное предпринимательство: признаки и направления развития / А.Ю. Масленникова, М.Г. Лапаева // Вестник ОГУ - 2014- №14 (175) – С. 258-262.

10. Орлов В. М. Интеллектуальное предпринимательство [Электронный ресурс] / В. М. Орлов // Международный факультет. Информационная система / Южно-Уральский государственный университет, Международный факультет. – Режим доступа: http://ifsystem.susu.ac.ru/index.php?option=com_k2&view=item&task=download&id=8&Itemid=1.

11. Перский Ю.К. О сущностных основах интеллектуального предпринимательства. / Ю.К. Перский, Т.Ю. Ковалева // Экономическая теория. - 2009. - № 1.- С.53-62.

12. Петрище В. И. Интеллектуальное обеспечение инновационного развития предпринимательства / В. И. Петрище // Вестник ТГПУ (TSPU Bulletin). - 2011. - №12 (114) – с.155-160

13. Полещенко К. Н. Интеллектуальное предпринимательство: понятийный и образовательный аспекты [Электронный ресурс] / К. Н. Полещенко, Е. В. Верховгляд. – Режим доступа: http://www.index.php?option=com_content&view=article&id=47:intellectualpredprinimatelstvo&catid=32:2010-09-12-06-10-26&Itemid=37.

14. Салихов Б. В. Интеллектуальное предпринимательство. Управление когнитивными знаниями современной корпорации [Электронный ресурс] / Б. В. Салихов. – Режим доступа: <http://www.bv-salikhov.ru/intellektualnoe-predprinimatelstvo.html>.

15. Салихов Б.В. Интеллектуальное предпринимательство в сфере производства корпоративных знаний [Электронный ресурс] / Б.В. Салихов, Б.А. Нейматова // Креативная экономика. — 2009. — № 1 (25). — с. 53-63. — Режим доступа: URL:<http://bgscience.ru/lib/3919/>

16. Степанова Г.Н. Построение интеллектуальной организации в экономике знаний: монография./ Г.Н. Степанова - М.: МГУП им. И.Федорова, 2012.

17. Хайт Р. Как создать интеллектуальную организацию / Р. Хайт, Т. Базан. – М., 2002

18. Хомин О. В. Интеллектуальное предпринимательство как форма становления экономики знаний [Электронный ресурс] / О. В. Хомин. – Режим доступа : <http://www.be5.biz/ekonomika1/2007/07hovsez.htm>.

19. Червона О.Ю. Особливості управління інтелектуальним підприємництвом / О.Ю. Червона // Східна Європа: економіка, бізнес та управління – 2016- №4 – С.242-245.

20. Чикулаева, Т. Ю. Формирование института интеллектуального предпринимательства: иерархический подход (на примере экономики России) [Текст] / Т. Ю. Чикулаева // Вопросы экономики знаний / Институт экономики УрО РАН. Екатеринбург, - 2008. - Т. 1. - С. 76–81.

21. Шевченко Л.С. Університети як суб'єкти інтелектуального підприємництва / Л.С. Шевченко// Теорія і практика правознавства. – 2014 - Вип. 1 (5) – [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://dspace.nulau.edu.ua/bitstream/123456789/6343/1/Shevchenko.pdf>

1.5. Наукові засади прийняття рішень у аграрній політиці для досягнення добробуту суспільства

Як уже відзначалося, інноваційний розвиток економіки не є самоціллю суспільства. Він мусить залишатись і впливати на розвиток соціально-економічної системи. Це можливо прослідкувати більш конкретно на прикладі розвитку нових рішень в аграрній політиці, що впливає на зростання добробуту людей.

Теорія, методологія та практика управління економікою та окремими її галузями існує уже сотні років. У зв'язку з формуванням України як європейської держави, орієнтації на європейські стандарти добробуту, виникла нагальна потреба в удосконаленні наукових засад прийняття управлінських рішень у аграрній політиці, підвищення її ефективності в країні. Дослідження таких рішень, враховуючи їх особливу важливість пропонуємо виділити в окремий напрям і здійснювати в межах аграрної політики. Водночас такий підхід вимагатиме уточнення теорії, методології та термінологічного апарату з проблеми прийняття управлінських рішень на мікро-, мезо- та макrorівнях у аграрній політиці. Іншими словами, важливість даної проблеми актуалізує потребу обґрунтування наукових засад прийняття управлінських рішень, що сприятиме вирішенню багатьох складних аспектів функціонування соціально-економічних систем у сучасних трансформаційних ринкових умовах України.

Одним із структурних блоків сучасної економіки є аграрна економіка та її складник – аграрна політика. Нині прискорений розвиток наукових галузей, упровадження нових підходів до прийняття управлінських рішень в аграрну політику зумовлює необхідність перегляду сутності та тлумачення понятійного апарату та його вихідних положень. Зміна парадигми в аграрній політиці відбувається не шляхом

відмови від усього попереднього досвіду, а шляхом його трансформації та модернізації на основі новітніх досягнень в галузі. До того ж розвиток, систематизація та вдосконалення термінологічного поля науки стають надзвичайно важливі у теорії прийняття рішень, адже в категоріях, як максимально обґрунтованих наукових поняттях, відображені властивості, ознаки, зв'язки й відносини процесу. Таким чином, продовження аналізу проблеми потребує з'ясування сутності категорійного апарату, визначеного темою дослідження: «наука», «аграрна політика», «прийняття рішення», «методологія та теорія прийняття рішення», «наукові засади прийняття рішення у аграрній політиці».

Насамперед виходитимемо з того, що поняття науки, згідно визначення у «Філософському словнику» (1973 р.), застосовують «для означення всієї системи перевірених практикою знань, які є загальним продуктом суспільного розвитку ; певного виду суспільної діяльності людей, що сформувався в процесі історичного розвитку і спрямований на пізнання законів дійсності в інтересах практики...; засобу передбачення й активного осмислення з допомогою теоретичного аналізу явищ об'єктивної дійсності для наступного використання досягнутих результатів у практиці» [18, с. 324–325]. Актуалізуючи сучасне тлумачення поняття «наука», звернімося до «Філософського енциклопедичного словника» (2002 р.), який визначає науку як «... соціально-значущу галузь людської діяльності, спрямовану на виробництво і систематизацію знань про закономірності суцього, засобами теоретичного обґрунтування та емпіричного випробування і перевірки пізнавальних результатів для розкриття їх об'єктивного змісту (істинності, достовірності, інтерсуб'єктності)» [17, с. 35].

Таким чином, виходячи із термінологічного аналізу категорії «наука», досліджувані нами наукові засади прийняття управлінських рішень мають прогностичне значення. В данному контексті дослідження важливо спиратись на той факт, що теорія систематизує емпіричний матеріал, описує його та пояснює, здійснює передбачення нових ефектів та можливих процесів, перспективи їх практичного використання; науково-дослідницька програма, що орієнтує науковий пошук, процес висування гіпотез, залучення традицій до нових підходів; для втілення їх проектів, що поєднує теорію та практику функціонування ідей з алгоритмом їх об'єктивації та технологіями застосування [17, с. 35].

Зростання чисельності наукових публікацій з питань аналізу рішень та методів їх прийняття свідчить про безперечну актуальність цього наукового напрямку для сучасної економічної науки. У наукових працях зарубіжних дослідників Х. Райфа, Г. Саймон, О. Уайт, Р. Фатхутдінов,

Б. Раппорт, М. Мескон тощо. науково обґрунтовано теоретичні засади прийняття рішень. Водночас формальне перенесення на українське підґрунтя зарубіжних підходів має як позитивні, так і негативні наслідки. Це зумовлено тим, що зарубіжні розробки ґрунтуються на чітко визначених критеріях та розвиненій системі демократичного управління ринковою економікою і випробуваних механізмах рівноправної участі представників груп інтересів в ухваленні рішень.

Низка вітчизняних науковців, а саме: В. Бакуменко, С. Бир, А. Дегтяр, О. Дейнеко, Н. Діденко, В. Долгальов, А. Ігнатська, Н. Карданська, Ю. Комар, С. Кузьменко, М. Максимцов, С. Марова, Е. Смирнов, В. Токарева, О. Черниш, А. Халецька, Д. Юдін та ін. дослідили загальні підходи до прийняття управлінських рішень. Щодо проблем аграрної політики України, то є цікаві розробки в працях В. Більського, С. Кваші, В. Месель-Веселяка, О. Онищенко, В. Підлісецького, П. Саблука, М. Федорова, М. Хорунжого, В. Юрчишина та ін. Разом з тим, наукові засади прийняття й реалізації управлінських рішень як складника аграрної політики України вимагають глибокого належного наукового опрацювання, особливо в світлі передбачених реформ у країні.

Констатуємо, що наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. у вітчизняній економічній теорії і практиці широкоживаними стали поняття «державне управління економікою», «аграрна політика», «прийняття управлінських рішень» та ін. Плідними вважаємо дослідження та навчально-методичні видання вітчизняних науковців [2; 4; 5; 7; 10], які розвинули понятійно-термінологічну систему теорії державного управління економікою. Проте, незважаючи на актуальність цієї проблеми, аналіз численних досліджень вітчизняних і зарубіжних учених щодо з'ясування сутності зазначених понять, підводить до необхідності подальшої розробки та уточнення понять «аграрна політика», «прийняття рішення», «методологія та теорія прийняття рішення», «наукові засади прийняття рішення у аграрній політиці», з'ясування певного між ними співвідношення.

Таким чином, стверджуємо, що немає єдності поглядів авторів щодо формування та розвитку категорійно-поняттєвого апарату теорії прийняття рішень в аграрній політиці. Оскільки увага вітчизняних учених традиційно фокусувалася на змістовному та логічному уточненні економічних понять, термінологічна система теорії прийняття рішень в аграрній політиці не достатньо вирішувалася на концептуальному рівні.

Теоретичний аналіз праць кінця ХХ – початку ХХІ ст. [1; 4; 15; 19] доводять до висновку, що лише окремі поняття побіжно проаналізовано у наукових публікаціях у контексті характеристики управління економікою та дає підстави для висновку щодо відсутності єдиного підходу щодо

визначення понятійного апарату для прийняття рішень у аграрній політиці.

І так, колектив авторів стверджує, що «аграрна політика – це сукупність науково обґрунтованих цілей і концепцій щодо розвитку сільського господарства і пов'язаних з ним галузей на певному історичному етапі життя країни»; до того ж, з погляду дослідників, «до повного поняття аграрної політики входять також наявність певних господарських структур, здатних забезпечити реалізацію цих ідей, а також – функціонування відповідного господарського механізму, який би матеріально заохочував управлінські структури і працівників здійснювати їх» [15].

Найбільш типові визначення презентовано у дослідженнях В. Андрійчука і М. Зубець, на переконання яких «економічна політика, у тому числі аграрна, – це функція держави, причому функція саме політична, що включає концептуальні, програмні, принципові ціленастанови у сфері соціально-економічного розвитку, насамперед, у сфері економічних відносин» [1].

Нині у теоретичних дослідженнях акцентовано увагу на тому, що Україні потрібна нова аграрна політика, яка б мала стратегічний та системний характер, соціальну спрямованість та відповідала принципам сталого розвитку [11]. У енциклопедичних та наукових джерелах подано різні визначення її сутності.

Розглянемо деякі приклади. Так у «Економічній енциклопедії» категорію «аграрна політика держави» потрактовано як «курс та система заходів, спрямованих на інтенсивний розвиток продуктивних сил села, вдосконалення або докорінну зміну існуючих форм власності, на поліпшення умов життя й побуту його мешканців, на забезпечення сировиною промисловості та ін.» [8, с. 17]. У контексті нашого дослідження, звертаємо увагу на те, що в «Економічній енциклопедії» «аграрна політика держави є важливим складовим елементом соціально-економічної політики держави, яка передбачає наукове обґрунтування стратегії і тактики формування аграрних відносин, економічне обґрунтування шляхів розвитку села [8, с. 17].

Існують і інші визначення в літературі. У низці дисертаційних робіт з'ясовано обґрунтування управлінських рішень в ринкових умовах [12], розвиток механізмів прийняття та реалізації управлінських рішень в системі державного управління [10] тощо.

Слід зазначити, що термінологічне поле підготовки й прийняття рішення лежить у площині численних наук. Представники кожної з них, послуговуючись науковим інструментарієм та відповідними методами, презентують різні визначення поняття «прийняття рішень». З точки зору

економіки, вона досліджує та обґрунтовує правила раціональної поведінки людей в умовах вибору. Політологія вивчає механізми прийняття політичних рішень суб'єктами політичної системи. Теорія державного управління аналізує процес прийняття управлінських рішень у системі державного регулювання. Зауважимо, що поняття «управлінське рішення», «управління діяльністю», «прийняття рішення» широко використовуються у науковому дискурсі економічної, психологічної, політологічної, соціологічної та державно-управлінської галузей знань.

При використанні терміна «прийняття рішення» будемо виходити з того, що він виступає складником «системи управління», яка, у свою чергу, складається з двох взаємопов'язаних підсистем: управляючої підсистеми або суб'єкта управління (тобто того, хто управляє й приймає рішення) та керованої підсистеми або об'єкта управління (того, ким управляють і на кого спрямоване прийняте рішення) [9, с. 520]. Тобто, під поняттям «прийняття рішення в системі управління» будемо розуміти суб'єкти та об'єкти прийняття рішень та управління, які перебувають у складних відносинах і зв'язках та створюють певну цілісність та єдність. В межах дослідження будемо використовувати також поняття «рівні прийняття рішення в аграрній політиці», під яким слід розуміти упорядковану сукупність функціональних і організаційних органів та рівнів прийняття рішення в аграрній політиці держави. Таким чином, рівні прийняття рішення в аграрній політиці – певний ієрархічний ступінь у структурі управління аграрною економікою України, на якому здійснюється розподіл функцій, повноважень та організаційних зв'язків.

З нашого погляду, прийняття управлінського рішення у аграрній політиці держави, є складним та структурованим соціально-економічним феноменом, що включає методологію вирішення проблеми. Мова йде про концепції, підходи, принципи та методи, а також механізм його реалізації, що передбачає відповідну форму й результат, який повинен сприяти досягненню добробуту суспільства.

Відтак основоположними елементами наукових засад прийняття рішення в аграрній політиці є методологія вирішення проблеми, яка включає концептуальні моделі, підходи, принципи та методи.

У наукових працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема, І. Андрушак, Ю. Башкатової, Е. Дмитренко, В. Коюди, В. Приймак, А. Радугіна, К. Радугіна, Р. Фатхутінова, І. Хмеленко, Н. Хрущ, М. Чабанної з'ясовано різні аспекти проблеми теорії і практики розробки та прийняття управлінських рішень. Тобто нині наявні різноманітні класифікації підходів до прийняття управлінських рішень. Так, Ю. Башкатова вважає за доцільне використання у менеджменті 13 наукових підходів: системного, комплексного, інтеграційного,

маркетингового, функціонального, динамічного, виробничого, процесного, нормативного, кількісного (математичного), адміністративного, поведінкового, ситуаційного [3, с. 46]. З погляду Р. Фатхутдінова доцільно використовувати такі підходи: системний, логічний, виробничо-еволюційний, інноваційний, комплексний, глобальний, інтеграційний, віртуальний, стандартизований, маркетинговий, еволюційний, функціональний, процесний, структурний, ситуаційний, нормативний, оптимізаційний, директивний, поведінковий, діловий [16, с. 64–113]. Взявши за основу класифікації ступінь впливу інтуїції, судження, раціональності на процес прийняття рішення, В. Приймак виокремив такі підходи: інтуїтивні рішення; інсайтні рішення; рішення, які ґрунтуються на судженнях; врівноважені рішення; імпульсивні рішення; інертні рішення, ризиковані рішення; обережні рішення; раціональні рішення [13, с. 13]. Отже, незважаючи на значну кількість підходів до прийняття рішень, виокремлених сучасними науковцями, більшість із них виділяє три основні підходи, які покладено в основу моделей прийняття рішень, а саме: класичний, адміністративний (поведінковий) та ірраціональний.

У посібнику групи авторів [6] акцентовано, що для визначення загальних і конкретно-специфічних підходів до розробки, реалізації й оцінювання управлінських рішень з метою підвищення їх результативності, ефективності, якості та послідовності необхідно застосовувати їх певну класифікацію. Вона складається:

- за характером цілей: стратегічні, тактичні, оперативні;
- функціональним змістом, характером завдань, що вирішуються (сферою дій): планові, організаційні, технологічні, прогнозуючі;
- за рівнями ієрархії системи управління: рівень великих систем, рівень підсистем, рівень окремих елементів системи;
- за характером організації розробки: одноособові, колегіальні, колективні;
- за причинами виникнення: ситуаційні, пов'язані з характером обставин, що виникають; рішення, що виникають за приписом (розпорядженням) вищестоящих органів; програмні; ініціативні; епізодичні й періодичні;
- за вихідними методами розробки: графічні; математичні, які передбачають формалізацію уявлень, відносин, пропорцій, термінів, подій, ресурсів; евристичні, пов'язані з широким використанням експертних оцінок, розробки сценаріїв, ситуаційних моделей;
- за організаційним оформленням: жорсткі; орієнтовні, що визначають напрямок розвитку системи; гнучкі; нормативні, що задають параметри протікання процесів у системі.

Актуалізуючи необхідність класифікації управлінських рішень О. Криворучко, С. Цюцюра, М. Цюцюра вважають, що вона необхідна для визначення загальних і конкретно-специфічних підходів до їхньої розробки, реалізації й оцінки, що дозволяє підвищити їхню якість, ефективність і наступність [20, с. 51–52]. З погляду деяких дослідників, найбільш розповсюдженими є такі принципи класифікації:

- за функціональним змістом, тобто стосовно загальних функцій управління: планові; організаційні; контролюючі; прогнозуючі;
- за характером розв'язуваних задач (сфери діяльності): економічні, організаційні, технологічні, технічні, екологічні та ін.;
- за ієрархією управління: на рівні держави, підсистем, окремих елементів системи;
- за характером організації розробки: одноособові, колегіальні, колективні;
- за характером цілей: поточні (оперативні); тактичні; стратегічні;
- за причинами виникнення: ситуаційні, пов'язані з характером виникаючих обставин; за розпорядженням вищих органів; програмні, пов'язані з включенням даного об'єкта управління у визначену структуру програмно-цілевих відносин; ініціативні; епізодичні і періодичні, які впливають з періодичності виробничих процесів у системі (наприклад, сезонності сільськогосподарського виробництва тощо);
- за вихідним методом розробки: графічні, з використанням графоаналітичних підходів (мережних моделей і методів, стрічкових графіків, структурних схем, декомпозиції великих систем); математичні методи, які припускають формалізацію представлень, відносин, пропорцій, термінів, подій, ресурсів; евристичні, пов'язані із широким використанням експертних оцінок, розробки сценаріїв, ситуаційних моделей;
- за організаційним оформленням: тверді, які однозначно задають подальший шлях їхнього втілення; ті, що орієнтують визначальний напрям розвитку системи; гнучкі, що змінюються відповідно до умов функціонування і розвитку системи; нормативні, що задають параметри протікання процесів у системі [20, с. 52–53].

На основі аналізу висунутих положень і поглядів, ми виокремили основні принципи прийняття рішень у аграрній політиці для досягнення добробуту населення України. Мова йде про принципи соціальної доцільності, соціальної відповідальності, всебічної обґрунтованості, своєчасності, системності та узгодженості з попередніми рішеннями, науковості, перспективності, сталого розвитку, стратегічності, стабільності.

Отже, удосконалення процесу прийняття і підвищення якості рішення в аграрній політиці, її економічних досягнень, а відтак підвищення на їх основі добробуту населення, досягається завдяки використанню наукового підходу, моделей і методів прийняття рішень. Формування наукових засад до прийняття рішення в аграрній політиці потребує розроблення плану його утілення, що включає взаємозалежні та взаємозумовлювальні процеси підготовки, обґрунтування, прийняття, введення рішення в дію та рефлексію, що передбачає виявлення та усвідомлення рівня соціального ефекту від раціональних рішень.

З нашого погляду, прийняття та реалізація рішення в аграрній політиці має включати: мету як сукупність цілей функціонування і розвитку аграрної економіки; засоби і ресурси, необхідні для досягнення мети. Далі основні шляхи, способи і методи досягнення цілей; терміни досягнення цілей; регламентація взаємодії між організаціями (їх підрозділами) і виконавцями; організацію виконання робіт на всіх етапах реалізації рішення. Важливою умовою реалізації рішення є збалансованість обов'язків, прав і відповідальності кожного складника у структурі рівнів управління в аграрній політиці держави.

Перелік використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В. Г. Андрійчук, М. В. Зубець. – К.: Аграрна наука, 2005. – 140 с.
2. Бакуменко В. Д. Прийняття рішень в державному управлінні : навч. посіб. : у 2 ч. / В. Д. Бакуменко. – К. : ВПЦ АМУ, 2010. – 276 с.
3. Башкатова Ю. И. Управленческие решения / Ю. И. Башкатова ; Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. – М., 2003. – 89 с.
4. Василенко В. А. Теорія і практика розробки управлінських рішень : навч. посібник / В. А. Василенко. – Київ : Центр учбової літ-ри, 2002. – 420 с.
5. Гевко І.Б. Методи прийняття управлінських рішень / І.Б. Гевко. – Київ Кондор, 2009. – 187 с.
6. Державне управління : навч. посіб. / А. Ф. Мельник, О. Ю. Оболенський, А. Ю. Васіна, Л. Ю. Гордієнко ; за ред. А. Ф. Мельник. – К. : Знання-Прес, 2003. – 343 с.
7. Дороніна Н. В. Особливості організації прийняття управлінських рішень на місцевому рівні / Н. В. Дороніна // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2003. – № 2 (16). – С. 113–117.
8. Економічна енциклопедія: У трьох томах. – Том 1. – Київ: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
9. Енциклопедія державного управління : у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України ; наук.-ред. кол.: Ю. В. Ковбасюк (гол.) [та ін.]. – К. : НАДУ, 2011. Т. 1 : Теорія державного управління / наук.-ред. кол.: В. М. Князєв (співголова), І. В. Розпуктенко (співголова) [та ін.]. – 748 с.
10. Карагодін О.В. Розвиток механізмів прийняття та реалізації управлінських рішень в системі державного управління. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата наук з державного управління зі спеціальності 25.00.02 – механізми державного управління. – Маріуполь, 2015. – 219 с.

11. Карунос С.А. Зміст, чинники та основні принципи державної аграрної політики / С.А. Карунос // Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/141.pdf>
12. Лазоренко Л.В. Розробка та обґрунтування управлінських рішень в ринкових умовах. Автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук зі спеціальності 08.06.02 – підприємництво, менеджмент та маркетинг. – К. – 2001. – 16 с.
13. Приймак В. М. Прийняття управлінських рішень : навчальний посібник / В. М. Приймак. – К. : Атіка, 2008. – 240 с.
14. Саати Т. Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т.А. Саати. – М.: Радио и связь, 1993 – 320 с.
15. Саблук П.Т. Сучасна аграрна політика України: проблеми становлення / П.Т. Саблук, І.І. Лукінов, В.В. Юрчишин, В.Я. Амбросов, І.Ф. Баланюк. – К.: Б. в., 1996. – 664 с.
16. Фатхутдинов Р. А. Управленческие решения : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – [5-е изд., перераб. и доп.] – М. : ИНФРА-М, 2002. – 314 с.
17. Філософський енциклопедичний словник / НАН України, Ін-т філософії ім. Г. С. Сковороди ; голов. ред. В. І. Шинкарук. – К. : Абрис, 2002. – 742 с.
18. Філософський словник / Головна редакція Української Радянської Енциклопедії АН УРСР ; за ред. В. І. Шинкарука. – К. : 1973. – 599 с.
19. Хорунжий М.Й. Аграрна політика: [навч. посіб.] / М.Й. Хорунжий. – К. : КНЕУ, 1998. – 240 с.
20. Цюцюра С. В. Теоретичні основи та сутність управлінських рішень. Моделі прийняття управлінських рішень / С. В. Цюцюра, О. В. Криворучко, М. І. Цюцюра // Управління розвитком складних систем. – 2012. – Вип. 9. – С. 50-58. – цит. С. 51–52
Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2012_9_13.

РОЗДІЛ 2. МЕХАНІЗМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

2.1. Система управління інноваційними процесами промислових підприємств на засадах маркетингу

Перехід до інноваційної моделі господарювання – характерна закономірність сучасного стану ринкового середовища. За таких умов все більша увага відводиться інноваціям як ключовому чиннику економічного зростання, способу і стимулу для розвитку промислових підприємств. Створення, виробництво, реалізація, споживання, доробка й сервісне обслуговування інновацій характеризується поняттям «інноваційний процес». Зростання інтенсивності конкуренції вимагає від промислових підприємств побудови ефективної системи управління інноваційними процесами, в якій основне місце, на наш погляд, повинне відводитись маркетингу.

Дослідженню проблематики застосування маркетингу у формуванні системи управління інноваційними процесами промислових підприємств присвячені праці провідних зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема Балабанова І.Т., Балабанової Л.В., Завліна П.Н., Ілляшенка С.М., Краснокутської Н.С., Кузьміна О.Є., Кузнєцової Н.В., Оглобіної О.Е., Павлова І.В., Палєєвої О.А., Патора Р.А., Ричкової Н.В., Халперна Н., Чена Й., Чухрай Н.І., Шульгіної Л.М. та інших відомих авторів, що вказує на актуальність обраної тематики та зацікавленість нею з боку вчених. Разом з цим потрібно відмітити, що в сучасній науковій літературі відсутнє загальноприйняте тлумачення категорії «інноваційний процес», а також недостатньо висвітленими залишаються важливі аспекти, пов'язані з використанням засобів маркетингу на різних етапах інноваційного процесу. Окрім того, серед дослідників, які займаються вивченням даної проблеми немає єдиного підходу щодо побудови ефективної системи управління інноваційними процесами промислових підприємств. Таким чином, необхідність подальшого розвитку теоретичних положень щодо маркетингового забезпечення інноваційних процесів промислових підприємств обумовлює потребу проведення дослідження в окресленому напрямку.

Аналіз літературних джерел з проблеми визначення сутності категорії «інноваційний процес» дозволяє виділити три основних підходи до трактування даного поняття (табл. 2.1). Перший підхід характеризує інноваційний процес як комплекс або послідовність дій, в результаті яких відбувається створення та поширення інновацій. Відповідно до другого

підходу інноваційний процес розглядається безпосередньо як процес, тобто послідовність певних етапів від зародження до комерціалізації інновації.

Таблиця 2.1

Систематизація підходів дослідників до розуміння категорії
«інноваційний процес» [сформовано на підставі 1-10]

Підхід	Автори	Визначення сутності інноваційного процесу
1	2	3
Інноваційний процес як вид діяльності (комплекс або послідовність дій, робіт, заходів)	Балабанов І.Т. [1, с. 100]	Інноваційний процес означає інноваційну діяльність суб'єкта економіки та представляє собою цілеспрямований ланцюг подій по ініціації інновацій, розробці нових продуктів та операцій, їхній реалізації на ринку та подальшій дифузії.
	Завлін П.Н. [2, с.7, 12]	Інноваційний процес – комплекс послідовних робіт від отримання теоретичного знання до використання товару, створеного на основі нового знання, споживачем. Послідовний ланцюг подій, у ході яких інновацій «визріває» від ідеї конкретного продукту, технології чи послуги і розповсюджується при практичному використанні.
	Кузьмін О.Є. [3, с. 23]	Інноваційний процес – це сукупність заходів щодо розробки (придбання) і реалізації інновацій.
	Краснокутська Н.С. [4, с. 70]	Інноваційний процес – це комплекс різних послідовних видів діяльності на основі поділу і кооперації праці – від одержання нового теоретичного знання до використання створеного на його основі товару споживачем.
Процесний підхід (інноваційний процес як процес)	Ілляшенко С.М. [5, с. 18]	Інноваційний процес означає процес створення, впровадження і поширення інновацій.
	Чухрай Н.І., Патора Р.А. [6, с. 33]	Інноваційний процес – процес створення, освоєння і поширення тих техніко-економічних ідей, практичне застосування яких призводить до отримання певного суспільно-економічного ефекту.
	Грицай О.І. [7, с. 132]	Інноваційний процес – це єдиний в своєму роді процес, який об'єднує науку, техніку, економіку та менеджмент. Він полягає в отриманні інновації і триває від зародження ідеї до її комерційної реалізації.
Системний підхід (інноваційний процес як система)	Павлов І.В. [8, с. 15]	Інноваційний процес – багатопланова система цілеспрямованої організації інноваційної діяльності, що містить логічно пов'язані дії, які включають елементи генерації нових ідей, проведення фундаментальних і прикладних наукових досліджень, науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, впровадження у виробництво, поширення, споживання інноваційного продукту і в цілому охоплюють увесь складний комплекс відносин у циклі «наука-техніка-виробництво-споживання».

Підхід	Автори	Визначення сутності інноваційного процесу
1	2	3
	Монастирний Е.А. [9, с.30]	Інноваційний процес - процес змін елементів системи й взаємозв'язків між ними, внутрішньосистемний процес формування результату, процес реакції системи у відповідь на зміну зовнішніх умов, в першу чергу, на зміну вимог ринку.
	Парсаданян С.А. [10, с. 9]	Інноваційний процес – це система методів, заходів і процедур з перетворення наукових знань на товар, спрямованих на власні потреби підприємств і сферу споживання.

З точки зору третього, системного підходу, інноваційний процес розглядається як система взаємопов'язаних елементів, результатом взаємодії яких є інновація. Однак, незважаючи на певні відмінності у розумінні сутності інноваційного процесу з боку науковців, потрібно відмітити також спільну рису описаних підходів, а саме – створення і поширення інновацій як основне завдання та, водночас, як результат інноваційного процесу.

З'ясувавши економічну сутність поняття «інноваційний процес», перейдемо до аналізу застосування маркетингу на різних етапах інноваційного процесу. Відмітимо, що в сучасній економічній літературі та в практиці господарювання промислових підприємств зустрічаються два основних підходи, що характеризують участь маркетингу в інноваційному процесі (рис. 2.1).

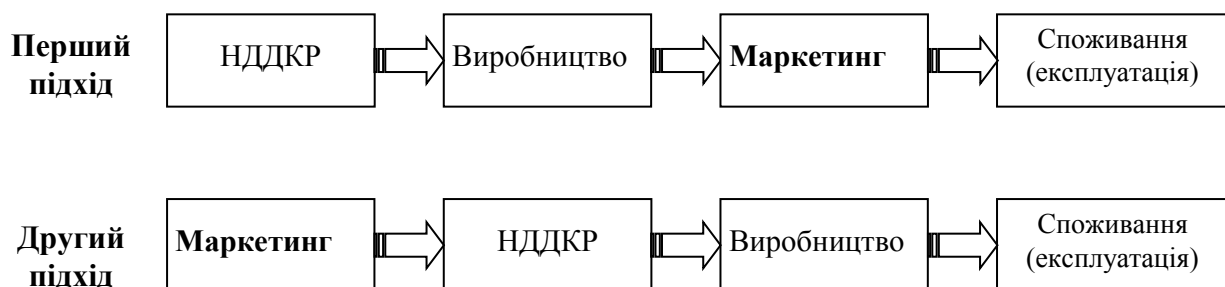


Рисунок 2.1. Традиційні підходи до використання інструментів маркетингу на різних етапах інноваційного процесу

Перший підхід передбачає взаємодію маркетингової та інноваційної діяльності лише на завершальному етапі інноваційного процесу. При цьому маркетингові інструменти використовуються на етапі доведення інновації до споживача. В даному випадку, зазвичай, йдеться про такі елементи комплексу маркетингу як розподіл і просування. Такого роду інновації ще називають «ті, які виштовхуються лабораторією». Як

правило, вони ґрунтуються на певних науково-технічних розробках, проте майже завжди такі інновації потребують адаптації до потреб споживачів та активних маркетингових зусиль у просуванні. Це, в свою чергу, потребує затрат значних фінансових ресурсів та часу, який часто виявляється достатнім для розробки конкурентами аналогічної інновації.

Другий підхід демонструє ситуацію, в якій розробці певної інновації передують маркетингові дослідження, що приводять у відповідність запити споживачів та напрямки інноваційного розвитку промислового підприємства. Такі інновації ще називають «ті, які витягуються попитом». Проте дана модель не враховує необхідності маркетингової підтримки інших етапів інноваційного процесу. Тобто в обох описаних випадках маркетинг розглядається лише як один із елементів у ланцюгу інноваційного процесу, що поєднує виробника та споживача.

Слід зазначити, що найбільш вдалі інновації були породжені НТП, вони базуються на фундаментальних наукових відкриттях (лазер, комп'ютер, радар, оптичне волокно, нанотехнології тощо). Однак відсоток комерційного успіху розробок, які базуються на досягненнях НТП, є надзвичайно низьким, очевидно, тому, що в переважній більшості такі розробки не відповідають запитам споживачів, оскільки вони або не враховувалися, або їх до появи цих розробок просто не існувало (запити слід розуміти як підкріплений купівельною спроможністю попит). Проте з часом ситуація може змінюватися і розробки породжені НТП будуть користуватися попитом.

Європейські та американські дослідження багатьох секторів промисловості показують, що близько 60-80% успішних нововведень мають ринкове походження на противагу 20-40 %, що походять з лабораторій. Таким чином, інновації, що базуються на безпосередньому аналізі потреб, у цілому, є більш успішними. При цьому зарубіжні дослідники наголошують, що інструменти маркетингу слід застосовувати для проведення комплексного дослідження ринку перед впровадженням інновацій з метою виявлення та задоволення потреб споживачів, а також протягом усього інноваційного процесу для врахування ринкових факторів на етапі виробництва інноваційної продукції та доведення її до споживача. Використання такого підходу дозволяє досягти частки інноваційної продукції у ВВП європейських країн на рівні 25-35%.

Необхідність використання інструментів маркетингу на всіх етапах інноваційного процесу відмічає також ряд вітчизняних науковців, серед яких Ілляшенко С.М., Чухрай Н.І., Павленко А.Ф., Войчак А.В., Старостіна А.О., Крикавський Є.В. та ін. Погоджуючись із ними, пропонуємо модель маркетингового забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств, яка ґрунтується на основі комплексної

взаємодії маркетингової та інноваційної діяльності на всіх етапах інноваційного процесу (рис. 2.2).

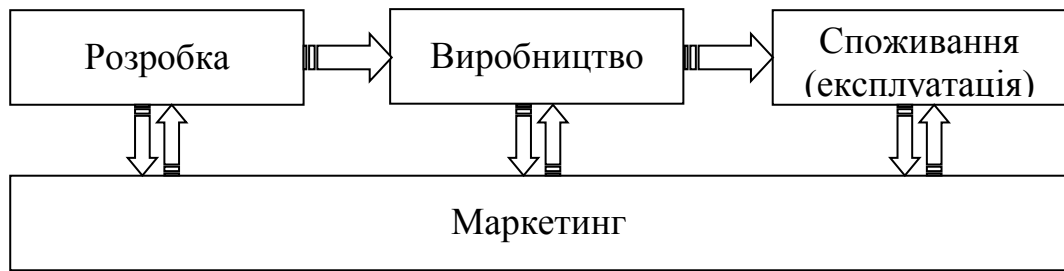


Рисунок 2.2. Участь маркетингу у різних етапах інноваційного процесу

Варто зазначити, що дана модель, хоча є спрощеним відображенням інноваційного процесу, проте досить точно характеризує присутність маркетингу на всіх його етапах. Як видно з рис. 2.2, наведена модель характеризується наявністю трьох парних двохсторонніх взаємозв'язків:

- «маркетинг-виробництво» - йдеться про взаємодію маркетингового та виробничого відділу;

- «маркетинг-розробка» - мається на увазі координація відділу маркетингу та НДДКР при розробці інновації з метою максимального врахування потреб споживача;

- «маркетинг-споживання» - передбачає взаємодію підприємства та споживача, включаючи комплекс маркетингових заходів, спрямованих на доведення інновації до споживача, післяпродажне обслуговування та формування партнерських відносин з метою найбільш повного задоволення потреб споживача та їх використання як основи наступних інновацій.

З метою детермінації впливу маркетингу на ефективність управління інноваційними процесами у практиці господарювання промислових підприємств нами було проаналізовано основні показники інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств у 2012-2016 роках, зокрема інноваційну активність промислових підприємств, напрямки фінансування інновацій, частку інноваційної продукції у загальному обсязі промислової та в структурі ВВП України та ін. На підставі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Частка інноваційно активних промислових підприємств в Україні у досліджуваному періоді не перевищує 20 %, тобто є значно нижчою, ніж у розвинутих країнах, де частка інноваційно-активних підприємств складає в середньому 40 відсотків (у Німеччині, Люксембурзі – понад 60%, Австрії, Бельгії, Естонії, Данії, Ірландії – близько 50%) [11, 12]. Серед причин, які призвели до такої ситуації можна назвати:

- відсутність необхідних фінансових ресурсів;

- неналежне законодавче регулювання та державна підтримка;
- відсутність ефективної інноваційної інфраструктури;
- недостатня поінформованість про стан ринку та його потенціал для інноваційної продукції;
- відсутність ефективної системи управління інноваційними процесами на промислових підприємствах та ін.

2. Існує певний розрив між кількістю вітчизняних підприємств, що займалися інноваційною діяльністю та кількістю підприємств, які впроваджували інновації. Це свідчить про відсутність дієвих механізмів впровадження інновацій промисловими підприємствами, зокрема про неефективну систему маркетингового забезпечення інноваційних процесів.

3. Витрати на інновації спрямовуються переважно на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (понад 70 % за підсумками 2016 року), в той час як на дослідження і розробки витрачається не більше 10-15 %. Однією з можливих причин такого явища є те, що проведення досліджень і розробок є комерційно не вигідним, тобто існують складнощі з комерціалізацією досліджень і розробок [12].

4. Питома вага реалізованої інноваційної продукції у 2012-2016 роках в загальному обсязі реалізованої промислової продукції та в структурі ВВП України також є дуже низькою і характеризується тенденцією до зниження. Тобто промислові підприємства, які, не зважаючи на труднощі з фінансовим, інфраструктурним забезпеченням та законодавчим регулюванням інноваційної діяльності, все ж впроваджували у виробництво інноваційну продукцію, не змогли завоювати належної частки ринку. Це знову ж таки свідчить про відсутність дієвого механізму комерціалізації інновацій внаслідок недостатнього врахування ринкових факторів.

Таким чином, потрібно відмітити, що суттєву роль в забезпеченні успіху інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств відіграють ринкові фактори. Тому важливим завданням українських промислових підприємств, що стали на інноваційних шлях розвитку – формування системи управління інноваційними процесами на засадах маркетингу, яка здатна детермінувати і гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища та забезпечувати успіх інновацій на ринку. Загальним же завданням є прискорення та системне проведення ринкових реформ в країні.

Зважаючи на це, на підставі проведених досліджень, нами була розроблена модель інтегрованої системи управління інноваційними процесами промислових підприємств на засадах маркетингу (рис.2.3).

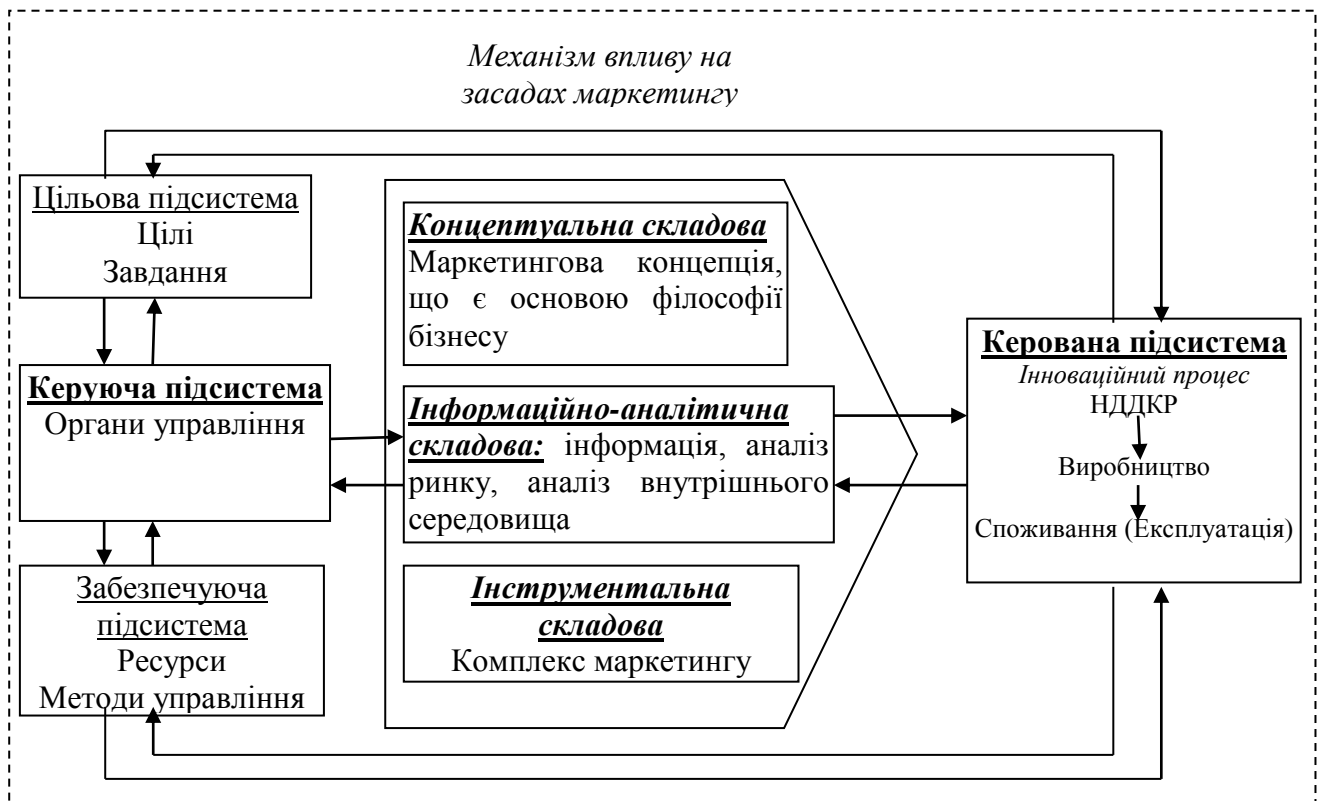


Рисунок 2.3. Система управління інноваційними процесами промислових підприємств на засадах маркетингу [власна розробка]

Як видно з рисунка, керуюча система в особі органів управління промисловим підприємством здійснює свій вплив на керовану, а саме – на інноваційний процес за допомогою механізму впливу на основі маркетингу. Даний механізм, в свою чергу, включає три основних складових: концептуальна складова, інформаційно-аналітична та інструментальна складова.

Концептуальна складова передбачає вибір маркетингової концепції, на основі якої промислове підприємство здійснюватиме свою діяльність та впроваджуватиме інновації. До найбільш ефективних маркетингових концепцій з точки зору впровадження інновацій, на наш погляд, варто віднести концепцію інноваційного маркетингу, концепцію соціально-відповідального маркетингу, концепцію латерального та холістичного маркетингу.

Інформаційно-аналітична складова системи управління інноваційними процесами на засадах маркетингу повинна забезпечити керівництво необхідною інформацією про стан та тенденції розвитку ринку, поведінку на ньому споживачів та конкурентів, політико-правові, економічні, соціальні, технологічні та інші чинники, які можуть так чи інакше вплинути на результати інноваційних процесів промислових підприємств. З іншого боку, інформаційно-аналітичне забезпечення

інноваційних процесів дозволяє органам управління промисловими підприємствами прийняти обґрунтовані рішення в конкретній ринковій ситуації із врахуванням внутрішніх факторів.

Не менш важливою складовою системи управління інноваційними процесами промислових підприємств на засадах маркетингу є інструментальна складова, що передбачає застосування комплексу маркетингу для розробки, виробництва та реалізації інновацій.

Як видно з рис.3, система управління інноваційними процесами повинна включати також цільову підсистему, завданням якої є узгодження цілей і завдань промислових підприємств та їх інноваційних процесів, а також забезпечуючу підсистему, спрямовану на забезпечення інших підсистем необхідними ресурсами.

Запропонована система управління інноваційними процесами характеризується наявністю як прямих, так і зворотніх взаємозв'язків між її підсистемами, що дозволяє кожному з її елементів взаємодіяти між собою і, таким чином, здійснювати свій вплив на інноваційний процес в цілому.

Підсумовуючи викладене, потрібно зазначити в умовах загострення конкурентної боротьби на світовому та вітчизняному ринку основою управління інноваційними процесами промислових підприємств повинен стати маркетинг, тому особливої уваги потребує формування системи управління інноваційними процесами промислових підприємств на засадах маркетингу. Така система дозволить перетворити інноваційний потенціал промислового підприємства в конкретні інновації, здатні задовольнити потреби споживачів, створити промислому підприємству конкурентні переваги на ринку та забезпечити економічну ефективність його діяльності на тривалий період.

Разом з тим, як показало дослідження, ефективне функціонування системи управління інноваційними процесами промислових підприємств на засадах маркетингу передбачає дотримання наступних рекомендацій:

1) забезпечення промислових підприємств необхідною інформацією про стан і перспективи розвитку ринку, його потенціал для інноваційної продукції. Це потребує комплексного маркетингового дослідження ринку на безперервній основі за участі персоналу підприємства, а також із залученням незалежних експертів з консалтингових фірм, дослідницьких організацій на наукових кадрах вищих навчальних закладів;

2) орієнтація промислових підприємств на інноваційний шлях розвитку – передбачає орієнтацію підприємств на безупинний пошук і використання нових способів і сфер реалізації інноваційного потенціалу в мінливих умовах зовнішнього середовища відповідно до обраної місії та стратегії економічного розвитку;

3) орієнтації на споживачів – передбачає постійний аналіз рівня споживацького задоволення і виявлення шляхів його підвищення за рахунок впровадження інновацій;

4) збереження та розвиток конкурентних переваг – виявлення сильних та слабких сторін функціонування промислових підприємств дозволяє формувати стратегію діяльності на основі їх прогнозування, досягати першості у випуску товару в порівнянні з конкурентами. Так, підприємство не повинне зупинятись на досягнутому, адже, досягнувши лідерства, воно повинне постійно підтримувати власні позиції і намагатись не лише не допустити конкурентів до зайнятого відсотку ринку, але й намагатись збільшити цей відсоток;

5) організація роботи всіх підрозділів промислових підприємств на засадах маркетингу як єдиної філософії бізнесу, обираючи при цьому найбільш прийнятну в конкретних умовах господарювання маркетингову концепцію (маркетинг взаємовідносин, соціально-етичний маркетинг, латеральний, холістичний маркетинг тощо);

6) всебічне застосування інноваційних рішень в системі маркетингу промислових підприємств;

7) формування гнучких організаційних структур управління, здатних максимально відповідати вимогам ринку;

8) забезпечення злагодженої роботи та всебічної координації відділу маркетингу та НДДКР на всіх етапах інноваційного процесу;

9) забезпечення зворотного зв'язку між працівниками підприємства та його керівництвом в процесі впровадження інновацій для вчасного внесення змін в інноваційний продукт і, як наслідок, уникнення непродуктивних витрат.

Реалізація вказаних рекомендацій дозволить не лише сформувати ефективну та гнучку систему управління інноваційними процесами промислових підприємств, а й коригувати та вдосконалювати її відповідно до зміни ринкових факторів, а також із врахуванням пріоритетів інноваційного розвитку промислових підприємств.

Перелік використаних джерел:

1. Балабанов И.Т. *Инновационный менеджмент: учеб. пособие* / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2000. – 208 с.
2. *Основы инновационного менеджмента: теория и практика: учеб. пособие* / П.Н. Завлин, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели и др.; Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – М.: ОАО НПО «Изд-во «Экономика», 2000. – 475 с.
3. Кузьмін О.Є. *Інвестиційна та інноваційна діяльність: Монографія.* / О.Є. Кузьмін, С.В.Князь, Н.В. Тувакова, А.Я. Кузнєцова. - Львів: ЛБІ НБУ, 2003. -233 с
4. Краснокутська Н.В. *Інноваційний менеджмент: навч. посібник* / Н.В. Краснокутська - К.: КНЕУ, 2003.-504 с

5. Ілляшенко, С.М. *Управління інноваційним розвитком [Текст] : навч. посіб. / С.М. Ілляшенко. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К., Суми : Університетська книга, Княгиня Ольга, 2005. - 324 с.*
6. Чухрай Н. *Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві: підр. / Н.Чухрай, Р.Патора. – К.:КОНДОР, 2006 – 398 с.*
7. Грицай О.І. *Економічна сутність терміну «інноваційний процес» / О.І. Грицай // Економіка і управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 2010, №3 (1), С.126-136*
8. Павлов І.В. *Інноваційний потенціал регіону: діагностика та реалізація: монографія / І.В. Павлов, Ю.М. Корецький. – Луцьк: Надстир'я, 2004. – 244 с.*
9. Монастырный Е. А. *Термины и определения в инновационной сфере / Е.А. Монастырный // Инновации. – 2008, - №2, с. 28-31;*
10. Парсаданян С.А. *Инновационная деятельность: организация, технологи, проектирование / С.А. Парсаданян, В.К. Потёмкин. – Спб.: ИРЭ РАН, 2001. – 107с.*
11. *Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. – Том 3. – Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів : остаточний варіант (Проект від 19.10.2011). – К.: Фенікс, 2011. – 76 с. – (Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання в Україні»).*
12. *Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.*
13. Ковач А.В.. *Особливості управління інноваційними процесами на підприємстві / А.В. Ковач // Державне будівництво та місцеве самоврядування, 2014, Вип. 27., С.258-269.*
14. Боярська М.О. *Управління інноваційними процесами на підприємствах: особливості реалізації / М.О. Боярська // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2011, №4 (60) – С.112-116*

2.2. Energy service activity in the public sector under public-private partnership

Nowadays Ukraine focuses on the development of energy service activities in the public sector and housing. Implementation of energy service in the public sector is caused primarily by the fact that public sector facilities and municipal infrastructure are significant consumers of heat, water, electricity and fuel. According to various estimates, the cooperative consumption of energy resources in these areas is 25-30% of total consumption. In addition, the state submission budget objects predominantly consume more energy than others, regional and municipal objects - more heat and water. The development of energy service activities are not possible without the active participation of government agencies, private sector and professionals in the field of power saving. According to the results of research [1-3] we can conclude that in Ukraine the public-private partnership mechanism is not engaged in strategic and economic development, and all enacted legislation on cooperation of public and private sectors has not formed a unified vision and model of these relationships.

However, all the scientists emphasize that public-private partnerships should be considered as new opportunities to the economic prosperity of the country, as an incentive to increase the level of trust between the government and private sector, as a way to improve infrastructure by involving the private partner. This applies particularly to areas such as housing and utilities, educational institutions, healthcare, energy efficiency and so on.

Problems of formation of energy efficient Ukrainian economy received wide coverage in the domestic scientific literature and got full regulatory support for its development. Conceptual foundations of energy service companies and the basic principles of their functioning in the context of national economy energy efficiency increasing are discussed in publications: Stepanenko V.A. [4], Sotnik I.N., Mazina Y.A. [5] and others. The scientific research of Korchmit O.Yu. [6] is dedicated to institutional problems of energy services market development.

The problem of fair providing affordable, reliable, efficient, environmentally sound, properly regulated and socially acceptable energy services is examined in the works of foreign researchers J.Lilliestam, A.Patt [7]. The impact of city energy consumption on energy security level is highlighted in an energy survey of International Energy Agency [8, p. 179]. The overview of energy markets of Austria, Germany, Denmark, Finland, Norway, Spain and Sweden is presented in works [9,10].

However, despite the considerable amount of research in the field of energy development and energy efficiency, the activities on improvement the methodological, informational and regulatory framework are still going on. There also remains a number of issues requiring its detailed and in-depth research, in particular - encouraging energy efficiency in budgetary institutions and private sector involvement to key energy saving activities. The implementation of these issues will allow to fulfill the existing energy saving potential as well as to facilitate Ukraine to reach a higher level of economic development and its successful integration into the EU.

The aim of the research is to deepen the theoretical and methodological foundations and to develop practical recommendations for the development of public-private partnership in public sector by introducing an energy service mechanism.

To achieve this goal, the following scientific research problems are defined:

- 1) to investigate the mechanisms of energy service implementation in public sector within the scope of public-private partnership;
- 2) to analyze the factors hindering the energy service introduction in public sector;

3) to identify the factors affecting the full energy service mechanisms integration in the budget process within the framework of public-private partnership;

4) to consider proposals for public-private partnership mechanism realization in public sector by developing market for real property management and energy efficiency services and implementing appropriate regulatory and methodological framework as well as organizational and technical support.

Despite the growing interest in energy service activities the appropriate mechanisms are not implemented widely in Ukrainian public sector today. Energy service implementation in public sector is inhibited by institutional, financial, informational, organizational and legal factors.

Let's consider some of them separately.

1. Lack of economic incentives for budget-funded entities (BFE) for energy saving measures implementation with energy service mechanism.

BFE are currently not interested in pursuing measures to improve energy efficiency with energy service mechanism, because if some energy savings achieved, in the next fiscal year the entity will receive less budget by reducing funding for the budgetary expense article, where savings are achieved. At the same time the possibility of using the resulting financial savings during the current budget cycle is also complicated. In such circumstances, any incentives to reduce energy consumption for budget funds recipients are simply impractical.

That's why it is necessary to provide BFE right to use budgetary funds, released as a result of energy savings, at their own discretion, particularly in certain proportions - on bonuses. This possibility of savings distribution in favor of BFE employees will exactly encourage them to implement energy saving measures and reduce consumption.

The successful introduction of the practice of economic incentives needs to solve a number of problems. First, it is necessary to improve the procedure for determining the budgetary financing limits for utilities and buildings maintenance as well as to provide more freedom for budget funds recipients to reallocate the savings for other expenditures. With this in mind the need to provide BFE right to use saved budgetary funds at their own discretion, including the bonuses, becomes even more actual. It is also advisable to determine the proportion of savings division between the salary fund and other articles of budgetary classification. In addition, it is reasonable to modify a system of evaluation of the management and other staff activities with parameters for energy savings achievements.

With such flexibility state-financed organizations will be able to spend the savings for covering other energy costs (e.g. capital expenditures that will

bring even greater savings) or expenses (purchase of educational materials for schools, medicines for hospitals, etc.).

Second, there is a need to stimulate the development of the market for property management and energy efficiency services in the public sector, which involves the development of two specialized businesses: real-estate management and energy efficiency improvement through the creation of energy servicing companies.

2. Lack of professional property management for BFE.

Nowadays domestic practice suffers the complete absence of professional property management for BFE. In fact, chief officers of these institutions perform the extrinsic functions of property management. This state of affairs, for its part, results in inefficient use of funds for these facilities maintenance. Ineffective management manifests itself primarily in irrational spending on maintenance and repair of buildings as well as excessive energy consumption (heat, water). Introduction of professional competitive property management in the public sector on a contractual basis with the involvement of energy service companies will help to establish economic relations between the property owner, the supplier of energy resources, management organization and energy service company which provide incentives for efficient management of BFE property.

Basic conditions for implementing effective property management in public sector will be provided in the following cases:

1) If these real estate assets will be managed by professional organization that contracts budget institutions utilities servicing on her own.

2) When the BFE property management contracts will involve incentives for energy savings, including directing of saved funds partly to managing organization and partly to energy-saving technologies implementation.

It should be noted that in commercial real estate management these types of business are successfully developing now. Professional managing organization involved on a contractual and competitive basis can directly organize and optimize the utilities servicing as well as contract the ESCO to provide energy efficiency. Engagement of energy service companies in public sector property management involves development of a typical contract for services between the managing company and ESCO. The contracts for property management and energy efficiency services for all participants of energy-saving measures have to envisage provisions for promoting energy efficiency and efficient use of public funds for buildings maintenance.

The peculiarity of the approach analyzed is that the managing organization is fully responsible to the owner for both the physical condition of the building and supplying the necessary resources, and manages certain contract resources for this purpose. Professional property management in the

public sector involves division of responsibility between the CEO of the institution (school principal, chief physician etc.) and the managing organization in the following areas: a) direct BFE activities to provide services; b) effective organization of the institution's building operation.

In this case the managing organization is working not on energy consumption optimization only, but also on improving the building condition to reduce wasteful energy losses. Economic interest of managing organization will be to reduce the need for purchased resources by implementing relatively inexpensive and payback (within the terms of the contract) energy saving measures (such as building insulation). For buildings modernization and insulation the managing organization can arrange extra-budgetary sources of funding and settle accounts with funds freed after the reduction of resources procurement. Consequently:

1) in the short term revenue budget expenditures (payments for consumed resources, including the loss of water, heat) reorient to capital expenditures (buildings modernization) due to the effective actions of professional managing organization;

2) in the medium term a new management contract leads to additional budget savings by reducing the cost of managing organizations services due to the decline in resources procured.

This scheme may only be implemented on condition of creating a mechanism to stimulate resource savings by increasing economic motivation for all participants of the energy saving measures: the owner of the property (the municipality), managing organization, the power supply organization and ESCO. The system specified provides the formation of complex of efficient contractual arrangements and contracts between:

a) the owner and the managing organization to ensure the normal operation of the building;

b) the managing organization and the energy service company for maintenance of meters and energy efficiency measures implementation;

c) the managing organization and the power supply organization to supply resource.

Effective contractual relationship also covers accounting of resources supply and consumption for each object, including in the property management agreements regulations for resource savings promotion, development of market for property management services and business, installation (servicing) of resource consumption metering devices, the use of methods for monitoring and evaluating the quality of services provided.

In order to implement this practice it is necessary to create proper legal, organizational and technical support.

Regulatory support includes the following:

- 1) formation of the legal framework that regulates the payment of resource consumption according to the meters indications;
- 2) legal consolidation of mechanisms for mandatory payments for the resources consumption measured with appropriate meters;
- 3) regulation on energy audits and energy service companies involvement;
- 4) regulation on the establishment of tariffs for a certain period.

Organizational and technical support includes:

- 1) formation of infrastructure for metering devices service (repair, calibration, etc.);
- 2) setting up the production and installation of equipment necessary for the management and accounting of natural resources consumption;
- 3) the organization and support of research in improving resource-saving technologies.

The main difficulty in implementing this scheme is the need to enter into a long term budget-financed contract.

3. Lack of established standard forms of government (municipal) contracts for BFE energy efficiency improvement.

The success of the energy service contract implementation depends largely on profound definition of all aspects of interactions between the Customer and the Contractor. In the process of energy service contracts preforming and negotiating the following issues should be considered:

- 1) fluctuations in energy consumption, identification of comparable conditions;
- 2) savings formula;
- 3) determining the comfort parameters;
- 4) the procedure to select the equipment for implementation;
- 5) measurement and verification;
- 6) the ownership of the results of operations;
- 7) actions in the event of equipment failure;
- 8) breach of contract conditions;
- 9) actions in case of force majeure.

Within the framework of public-private partnership there is an opportunity to make two major types of state (municipal) contracts for energy efficiency improvement: "State (municipal) contract for energy saving", "State (municipal) energy service contract" (Table. 2.2.).

Table 2.2.
Energy service contract form within the framework of public-private partnership

Contract form	Contract form features	The tasks to be solved for public contracts practical implementation
1	2	3
"State (municipal) contract for energy saving"	1. The Contractor is obliged to attain established in the contract values of energy consumption (energy saving) in due time and with specified control results. 2. Executive Compensation under the contract depends on the success of the task and is paid from BFE savings for utilities payments. 3. The Contractor shall: 3.1 analyze the BFE energy consumption; 3.2. develop proposals for actions and ways to improve energy efficiency and/or to supply and install the equipment necessary to improve energy efficiency in particular BFE. 4. take actions to achieve the required values of energy consumption (energy saving) within the contract time limits.	1. Provide opportunities to use the budget allocated for BFE utilities to finance the cost of energy efficiency contracts. 2. Transit to utility costs budgeting based on forecasts for energy tariffs growth rates and evaluation of BFE energy efficiency potential. 3. Allow the extension of public energy efficiency contracts for over three years. 4. The development and approval of standard forms of public energy efficiency improvement contracts as well as methodological support for their conclusion. 5. The introduction of state guarantees for energy service contracts. A special system of obligations fulfillment guarantees is required to attract investors in the public sector.

Table 2.2 extension

1	2	3
"State (municipal) energy service contract"	1. The Contractor shall provide services to ensure the comfort conditions in BFE providing, in particular, the set temperature, a certain level of illumination and other characteristics that comply with regulations in the spheres of working conditions and building maintenance as well as the other contracted parameters, and achieve the contracted values of energy consumption (energy saving). 2. The Contractor is obliged to: 2.1 analyze the BFE energy consumption situation; 2.2 to assume responsibilities for building maintenance for a specified contracted period with clearly-defined and controlled parameters of service quality; 2.3 pay utility bills. 3. Payments for BFE utilities are fully reoriented in payments for state (municipal) energy service contract.	State represented by the Ministry of Energy and Coal Industry of Ukraine should form within the budget a fund for short-term guarantees (within one fiscal year) to guarantee payments for public energy service contracts on condition of the confirmed savings achievement. Guarantees should apply to public institutions at all levels (state and municipal). Considering the short duration of such guarantees their multiple using will give an opportunity to get a significant multiplier effect in many public energy service contracts and in the implementation of government energy saving programs. The warranty period is about 5 years

4. Lack of effective legal framework.

In order to implement energy efficiency projects in the BFE, funded from both budget and non-budgetary sources, through the mechanisms of public-private partnership, it is necessary to legislatively consolidate a package of standards and teaching materials.

This applies, in particular, the development of normative and methodological framework that regulates the implementation mechanism of public-private partnership for energy efficiency increasing in the public sector of the economy.

The specified methodological framework should include the following components:

- 1) the basic terms and concepts;
- 2) requirements for the procedure for concluding and implementing public contracts to improve energy efficiency;
- 3) regulation on the procedure of establishing the targets for energy consumption reduction in public energy efficiency contracts;
- 4) regulation on the order of putting on the entity's books the assets that energy efficiency improvement contractor purchased within the contract implementation;
- 5) regulation on requirements for the procedures for changing the purpose of the funds provided for entity's utilities;
- 6) regulation on the system of the executive bodies and their subordinate recipients of budgetary funds activities assessment based on utility resources usage performance indicators;
- 7) regulation on the implementation of measures aimed at professional advancement and retraining of state and municipal officials, BFE employees, in order to ensure the energy efficiency measures implementation.

The implementation of energy service contracts mechanism in the system of relations between BFE and energy service companies require prior testing to experimental facilities. It will help to identify shortcomings and correct action. Complete integration of energy service contracts mechanism into the budget process is possible provided that:

- 1) energy saving services financing should be carried out partially by the budget savings for utilities and property maintenance;
- 2) financing of energy service companies have to be carried out during the term of energy service contract, while it is obligatory to introduce the system of state guarantees for energy service contracts. Guarantees are valid for all levels of government agencies (state and municipal). In addition, there is a need for development the system of investment or financial guarantees for energy service contracts.

3) economic incentives for energy conservation have to be provided at all levels of budgetary system;

4) practices to control and monitor the implementation of energy service contracts through public task mechanisms should be implemented as well as complete transparency and accessibility to BFE reports on energy consumption and savings achieved.

There is also a need to implement a system of stable energy service companies mechanisms in the practice of leading public sector companies. Implementation of this practice will undoubtedly become effective for all economic agents in the management of public real estate. For the municipality, as owner of real estate, the effect will be following:

a) improving the technical condition of real estate by reorienting current unsustainable capital costs;

b) providing comfort in buildings;

c) optimizing costs and investments for the facilities maintenance;

d) improving the environment through the sustainable use of natural resources.

Implementation of these practices will make possible the creation of automatically renewable source for energy efficiency measures funding.

For organizations' and energy companies' executive officers effect is the increasing income from financial assets, due to resource savings, as well as the possibility of business expansion in case of proper municipal services quality.

The energy companies will be able to reduce stranded costs, upgrade fixed assets and increase profitability.

In addition, the indisputable advantage of this scheme is the division of responsibility for the direct BFE activities (school director, chief physician, etc.) and for the correct building operation (head of the management company).

As the practice of countries with developed market economies indicates, the mere presence of a long-term plan that outlines the main priorities of fiscal policy and conditions for interaction of budget and businesses, including energy service companies, stabilizes the economy, stimulates investment activity and implements resource-saving mechanisms. The key condition for long-term fiscal policy impact on the economy is its realism and conservatism as well as business credibility to the policy implemented.

REFERENCES:

1. Vinnyk, O.M. "The relationship of public-private partnership: the problem of improving the legal regulation in Ukraine", available at: <http://gisap.eu/ru/node/258> (accessed June 08, 2017).

2. Neykova, I.S. (2010), "Public-private partnership as part of the innovative development investment mechanism", *Naukovi visnyk Nacionalnogo universitetu DPS Ukrainy*, no.1, pp. 152-169.

3. Pavluk, K.V., Pavluk, S.M. (2010), "The essence and role of public-private partnership in the socio-economic development", *Naukovi praci KNTU*, issue 17, pp. 10-19.

4. Stepanenko, V.A. (2012), "ESCO in Ukraine again and again", *Energosvet*, no.1, available at: www.energsovet.ru/bul_stat.php?idd=257 (accessed June 08, 2017).
5. Sotnik, I.N. (2015), "Energy service companies in the market of resource-saving goods and services of Ukraine", *Actualnye problemy ekonomiki*, no. 1, pp. 321-327.
6. Korchmit, O.U. (2014), "State regulation of the sustainable utilities development", thesis of Cand. Sc., State governance, pp. 20, National academy for public administration, Kharkiv, Ukraine.
7. Lilliestam, J., "Conceptualising Energy Security in the European Context", available at: www.energsovet.ru/bul_stat.php?idd=257 (accessed June 08, 2017).
8. World Energy Outlook (2008), International Energy Agency, StediMedia, Paris.
9. [Danish Energy Regulatory Authority] (2011), *Benchmarking - Electricity Distribution System Operators*, Presentation provided to WIK by K.V. Hansen, Senior Economist at Energitilsynet, Valby.
10. Cost Benchmarking in Energy Regulation in European Countries http://www.wik.org/fileadmin/Studien/2011/Cost_benchmarking_in_energy_regulation_in_European_countries.pdf

2.3. Адаптаційні детермінанти сучасного корпоративного бізнесу

Рубіж ХХІ століття, який акумулював досягнення науково-технічного прогресу, характеризується не лише всеосяжним проникненням інформаційних технологій, але і певними трансформаціями традиційних стосунків пов'язаних з господарською діяльністю підприємств об'єднаних в корпорацію, що виявили небувалі здібності адаптації корпоративних структур до потреб росту власної ефективності і доцільності. При цьому характер, принципові особливості і наслідки цих трансформацій дозволяють судити про становлення і розвиток сучасних корпоративних структур, істотно інтегрованих в економічний простір, причому на умовах, максимальна вигідність яких підтверджується такими показниками як інвестиційна привабливість, галузева структура виробництва, міра конкурентоспроможності макроекономічної системи, сила зовнішньоекономічного впливу, місткість внутрішнього ринку та ін.

Теоретико-методологічні основи економічних трансформацій, детермінованих дією сучасних корпорацій, розглянуті в працях Балтроу Д., Бострома Н., Витцеля М., Норта Д., Уорнера М. В той же час, незважаючи на наявну теоретико-методологічну базу, нині не реалізований комплексний підхід, у рамках якого був би проведений аналіз напрямів дії адаптаційних технологій на традиційні економічні стосунки, детерміновані основні умови впливу макроекономічних систем на сферу бізнесу для розробки практичних рекомендацій, щодо функціонування корпоративних зв'язків.

У цьому контексті дослідження виявлення форм застосування адаптаційних технологій і детермінованих ними інституціональних і інфраструктурних трансформацій та виділення основних структурних

компонентів і напрямів формування сучасних корпоративних зв'язків є вельми актуальним.

Основа сучасних трансформацій економічних стосунків, що багато в чому формує особливий вид виробничих взаємодій, полягає в адаптації до потреб сучасної економіки мережових принципів, які спостерігаються як у процесі виробництва, так і розподілу продукції, в кардинальній зміні підходів до організації бізнесу.

Мережеві стосунки на ринку, покладені в основу функціонування сучасних корпорацій, зародилися досить давно, практично на зорі рляви капіталізму. Навіть короткий екскурс в економічну історію надає нам можливість переконалися в широкій поширеності практик економічних обмінів, що «вписаних» у різні структури, які мають традиційний (сімейно-релігійний) характер. Так, наприклад, середньовічний торговець не наважувався посилати караван в новий для себе регіон без супроводу родича. Організація бізнесу на основі сім'ї була характерною для періоду первинного накопичення капіталу. Аж до кінця XIX століття у більшості країн першого і другого «ешелону» розвитку капіталізму панував саме «сімейний капіталізм».

Придбання економічною діяльністю все більшої автономності означав поступовий розподіл домашнього господарства і фірми. Важливим кроком в цьому процесі став розвиток бухгалтерського обліку, що зробив можливим роздільне ведення фінансів кожного члена сім'ї. Проте сімейні мережі зберігають свою значущість для здійснення економічної діяльності в тих випадках, коли процес становлення автономного ринку уповільнюється [1].

Мережа як організаційна структура має декілька параметрів, що характеризують її ефективність - наявність зв'язків (оптимальною є така мережева структура, в якій взаємодія здійснюється по найкоротших шляхах); інтенсивність зв'язків (міра інтенсивності зв'язків вимірюється діленням числа дійсно існуючих зв'язків до потенційно можливого); відкритість (мережа вважається відкритою, якщо число зв'язків в ній потенційно не обмежене); міра латентності зв'язків (частота їх використання впродовж тривалого періоду часу); стійкість зв'язків (тривалість їх існування).

Якщо в ранньокapіталістичних стосунках при формуванні мережевого управління компаніями велику роль грала географічна близькість, так само як і родинні або дружні зв'язки між об'єднаними в мережі індивідуумами і суб'єктами господарювання, то нині, завдяки розвитку високих технологій, географічна близькість не грає такої важливої ролі, як, наприклад, близькість соціальна або нормативна.

Суб'єктом мережевої економіки стають мікрокорпорації — творчі альянси, що реалізують власні стратегічні проекти. Сучасні альянси можуть не мати центрального офісу, посадової ієрархії і інших атрибутів традиційних корпорацій, проте саме тому вони діють набагато ефективніше. Об'єднують ці корпорації у більшості інтелектуальних працівників, діючих в умовах відсутності жорстких спеціалізаційних обмежень, оскільки діапазон вирішуваних ними завдань буває досить широкий. Колишні, громіздкі інституціональні піраміди, що побудовані за ієрархічним принципом стримували творчу свободу необхідністю чисельних узгоджень на різних рівнях. Сьогодні вони поступаються місцем динамічним мережевим структурам, що виникають для реалізації конкретного проекту або завдання. Так, навіть найменші креативні корпорації географічно можуть бути трансконтинентальними і успішно вирішувати завдання транснаціонального масштабу.

Історія мережевих корпорацій починається, згідно думки В. Іноземцева, ще з середини 60-х років XX століття, коли швидко поширилися нові технології, що припускали децентралізацію, демасифікацію, фрагментацію виробництва і вимагали наявності таких працівників, однією з найважливіших якостей яких є певне прагнення до автономності. Ці зміни ознаменували перехід до системи гнучкої спеціалізації [2].

Сучасна корпорація, як правило, не наслідує поточну ринкову кон'юнктуру, а формує її. Продукція, яка виробляється корпорацією, найчастіше представляється якісними, новими і наукоємними продуктами. Такі корпорації не лише здатні розвиватися, використовуючи внутрішні джерела, але і виявляють можливість постійно перетворюватися, даючи життя новим організаційним структурам. В умовах коли діяльність стає орієнтованою на процес, а окремі працівники в деякому розумінні персоніфікують певні його елементи, не існує серйозних перешкод для виділення з компанії нових самостійних організаційних структур.

Виникає питання, яким чином сучасна інформаційна економіка, в основі функціонування якої лежить мережева взаємодія корпоративних структур відрізняється від традиційної індустріальної, яка базується на ринкових та ієрархічних формах функціонування господарюючих суб'єктів. У чому відмінність механізмів мережевої взаємодії від вже відомих дослідникам «невидимої руки» ринку і «інституційного впливу» менеджера компанії?

Найбільш відомою є одна із спроб теоретичного осмислення проблем, які виникають в традиційних ринкових представленнях сучасної економічної науки у відповідь на прояв в реальній економіці відмічених вище особливостей мережевої корпоративної структури. Ця робота

належить Бадфорду Де Лонг і Майклу Фрумкіну [3]. Їх основне твердження - "сучасні технології починають підривати властивості, які роблять Невидиму Руку ринкової системи ефектним і ефективним засобом для організації виробництва і розподілу продукції". В першу чергу це стосується наступних трьох основ ринкової системи:

- 1) винятковість, що розуміється як здатність продавців змусити споживачів стати покупцями;
- 2) суперництво, як наявність виробників що виконують одну і ту саму операцію з різними витратами;
- 3) прозорість, яка означає розуміння індивідами потреб, що призначаються для продажу, тобто вони достовірно знають те, що вони хочуть купити.

Економічні переваги зазвичай описуються таким чином: "Створенням кращих комунікацій, чим це може зробити ринок, мережеві форми організації полегшують кращу координацію перед лицем змін, значущість яких не може бути повністю передана або зрозуміла через цінові сигнали. В цей же час, внаслідок того, що межі мережевих форм організації зазвичай легше керовані, ніж межі ієрархій, легшими є модифікації композиції мережевих організацій (реструктуризація) як реакція у відповідь на ці зміни"[4].

Вважається, що головною відмінністю мережевих форм управління від ринкових і ієрархічних є: тривалість зв'язків між агентами, які регламентуються цими ж агентами без участі форм горизонтального управління. Ще однією особливістю мережевої форми управління є відсутність вертикальної форми управління, яка могла б втручатися в керування процесами. Усі проблеми узгодження своєї діяльності суб'єкти мережево організованої корпорації вирішують між собою на рівноправних умовах. Якщо на ринку діями господарюючих суб'єктів управляє "невидима рука" за допомогою "цінових сигналів", а в ієрархічній організації - "інституційні права" менеджера, то про особливості роботи механізму координації в межах мережевої форми корпоративних зв'язків відомо досить не багато.

Властивий мережевій формі корпоративних зв'язків високий рівень усвідомлення суб'єктами управління своєї взаємозалежності вимагає подальшого аналізу та уточнення. У загальних рисах цей феномен «усвідомлення взаємозалежності» може бути охарактеризований як ступень взаємозв'язків при безперервному обміні інформацією при здійсненні співпраці, в межах якого обумовлюється місце кожного суб'єкта в системі розподілу праці. В сучасних умовах поточний стан інформаційної взаємодії спільної діяльності господарюючих суб'єктів стає

базовим при прийнятті рішень щодо практичної реалізації мети діяльності корпорації.

Таким чином, у сучасній економіці мережеві рівноправні зв'язки існують у двох підпросторах опосередковуючих дії господарюючих суб'єктів: перший підпростір - матеріальний - включає техніко-технологічні та організаційно-економічні процеси створення, розподілу і споживання товарів; другий підпростір - інформаційний - включає процеси формування інформаційного середовища, а також колективного взаємовпливу суб'єктів господарювання як один на одного, так і на інших суб'єктів економічного середовища.

В умовах інформатизації економіки і суспільства, організаційна структура сучасних корпорацій з традиційної піраміди перетворюється в складне мережеве переплетіння, вузловими центрами яких є управлінські ланки різних рівнів. Таким чином, формується, так звана, мережева структура корпорації, так що використання мережевих принципів у сучасній організації виробництва стає досить ефективним у межах сучасного ринку,

Серед умов, що викликали стрімке поширення мережевих структур корпоративного управління можна виділити наступні:

- зростання динамізму зовнішнього середовища і необхідність швидкої адаптації компаній до умов, що міняються;
- постійне ускладнення виробничої і комерційної діяльності, яке веде до аналогічного ускладнення схем взаємодії і внутрішніх бізнес-процесів;
- постійне розширення присутності компанії на глобальному ринку;
- посилення значення автономності виробничої діяльності структурного підрозділу корпорації як чинника підвищення загальної конкурентоспроможності компанії;
- розвиток мережевих комп'ютерних технологій і світових комунікаційних мереж.

Саме досягнення науково-технічним прогресом певних висот у сфері телекомунікацій дозволило правлінню сучасних корпорацій, з одного боку, все далі «відпускати» структурні підрозділи в автономне плавання на ринку, а з іншого, підтримувати і навіть посилювати «невидимий», що виробляється за допомогою комп'ютерної техніки контроль за їх діяльністю.

Як відомо, сучасні мережеві корпоративні структури окрім адміністративних покладаються на ринкові форми управління потоками ресурсів. Але логіка мережі як організаційної структури корпорації полягає у формуванні свого, внутрішнього ринку, та припускає створення квазіринкових економічних відносин усередині компанії. Єдина специфіка такої квазіринкових економічних відносин у тому, що стосунки усередині

корпорації виникають не між незалежними суб'єктами господарювання, а між окремими складовими техніко-технологічного процесу корпорації, що мають високу міру автономності.

При цьому створюючи внутрішню мережеву структуру управління, корпорації, дбають про локалізацію ринкових відносин з метою подальшого протистояння дії зовнішнього середовища. Саме мережева структура дозволяє корпорації, з одного боку, брати участь в глобалізаційних тенденціях сучасного ринку, максимально використовувати переваги трансграничного співробітництва, що надаються глобалізацією, а з іншого боку, строго обмежує коло внутрішньо корпоративних стосунків, збільшуючи, таким чином, стабільність корпорації в її реагуванні на чинники зовнішнього середовища.

Ефект локалізації, що створюється внутрішньою мережевою структурою управління дозволяє корпорації істотно понизити ризики від підприємницької діяльності, за рахунок введення в мережу перевірених партнерів на усіх рівнях ланцюга технологічного процесу. Усі взаємодії структурних підрозділів корпорації, таким чином, обмежуються тільки внутрішніми квазіринковими відносинами, і є захищеними від неправомірних дій сторонніх учасників. І не є важливим чи входить дане конкретне підприємство в структуру корпорації або є самостійним господарюючим суб'єктом, це підприємство в межах взаємодії з корпорацією буде таким самим учасником «внутрішньокорпоративного ринку» як і структурні підрозділи самої корпорації, так що до нього можуть бути застосовані санкції і контрольні заходи, властиві внутрішньо корпоративному рівню управління.

Крім цього ринкова обмежуюча локалізація корпоративного впливу на ринкові відносини, що складається як наслідок застосування сучасним бізнесом мережевої організаційної структури, дозволяє корпораціям захищатися від впливу управлінських дій держави. Мережеві об'єднання мають можливість лобіювати свої інтереси, та надають їх учасникам інструменти нівеляції дії заходів державного економічного регулювання.

Окрім перелічених переваг локалізації, які надає мережева організаційна структура сучасним корпораціям, можна також виділити переваги сегментації і монополізації ринків. Як відомо, до «бар'єрів входу» в економічній теорії відносять також обмеження участі в локальних мережах. Так, наприклад, неприналежність підприємства до мережевої структури галузевої корпорації може позбавити його конкурентоспроможності і зробити неможливою присутність на ринку.

Фрагментація єдиного ринкового простору, викликана мережевою природою стосунків усередині сучасних компаній, має ще один важливий

вимір: відсутність єдиного правового простору і, як наслідок, дефіцит юридичних інструментів впливу на діяльність корпорації.. Мережева структура управління корпорацією призводить до того, що учасники корпоративних відносин виробляють власні правила поведінки причому для учасників мережових стосунків внутрішньо мережеві норми поведінки є більш значущими, ніж нав'язувані ззовні.

При детермінованому мережевим принципом організації управління рості децентралізації управлінських функцій єдність мережі корпорації забезпечується наявністю наступних чинників:

- існуванням в кожній структурній групі корпорації (техніко-технологічному рівні виробництва) або стратегічній зоні бізнесу таких управлінських ланок, що об'єднують процес управління в єдиний каркас компанії. Саме наявність цих управлінських ланок забезпечує формування і функціонування мережевої структури управління корпорації, які забезпечують внутрішньо корпоративні взаємодії. Відлагоджені в межах мережевої структури управління горизонтальні і вертикальні зв'язки, та регламентовані внутрішньокорпоративними договорами і стратегічними партнерськими угодами взаємовідносини забезпечують стійкість та адаптивність сучасної корпорації;

- наявністю корпоративних правил поведінки обов'язкових для всіх працівників в межах корпорації, що створює ефективний захист внутрішньо корпоративного психологічного клімату, який формується за рахунок прийняття системи етичних і професійних кодексів, що регламентують поведінку працівників і пропагують загальнокорпоративні цінності і пріоритети;

- розробкою і реалізацією корпоративних проектів, в межах яких вибудовуванні ланцюжки вартості, з включенням в них тих або інших структурних підрозділів і груп корпорації. Залежно від міри важливості проекту, що реалізовується, створюється система показників, форма і періодичність звітності для структурних підрозділів, визначаючи тим самим напрям діяльності для структурних підрозділів або їх стратегічну зону бізнесу;

- інструментами підвищення або зниження вхідних і вихідних бар'єрів з мережі для її учасників;

- прозорістю внутрішньокорпоративних і зовнішніх взаємодій.

Таким чином, до адаптаційних детермінант сучасного корпоративного бізнесу можна віднести наступні характеристики:

- мінімальна кількість рівнів управління;
- динамізм внутрішніх взаємодій;
- відсутність регламентованих горизонтальних зв'язків;
- поширення стратегічного партнерства і договірних основ в

горизонтальних зв'язках усередині мережі;

- відсутність фіксованого розподілу праці усередині корпорації;
- наявність каркаса мережевої структури, ланками якого є управлінські мережі підрозділів або стратегічних зон бізнесу.

Сучасний бізнес, таким чином, є відкритою мережею в межах якої взаємодія між підрозділами визначається сенсом, змістом і спрямованістю ціннісних ланцюгів, що створюються і реалізуються в межах самої корпорації. Мережева структура організації управління корпорації в сучасних умовах дає можливість проявлення динамічних змін як організації взаємодій усередині корпорації, що викликана необхідністю нарощування гнучкості в умовах ринку, так і таким важливим чинником, як необхідність адаптації сучасних техніко-технологічних та організаційно-економічних структур управління до функціонування в умовах глобального ринкового середовища.

Перелік використаних джерел:

1. Олейник А. Модель сетевого капитализма. Институциональная экономика. Сб. статей. – М.: ИНФРА-М, 2010.
2. Иноземцев В. Социодинамика хозяйственных систем в XX столетии // Свободная мысль. - 2010. №1.
3. J. Bradford De Long, A. Michael Froomkin, *The Next Economy*. April 2007.
4. Joel M. Podolny, Karen L. Page, *Network Forms of Organization*, *Annual Review of Sociology*, 2008.

2.4. Базові засади рентного механізму управління природними ресурсами місцевих громад

Особливістю сучасного етапу розвитку економіки України є необхідність якісного посилення територіального управління, за якого воно може зайняти рівноправне положення з загальнодержавним і внутрішньогосподарським підходами в децентралізованій, орієнтованій за євроінтеграційний процес системі управління економікою. Децентралізація здійснюється в Україні одночасно з укріпленням і центральної влади умовах взаємного посилення як централізованого впливу, так і децентралізації, тобто і виробничої, і громадянської активності в регіонах, активізації регіонального економічного і соціального підґрунтя в управлінні національним господарством.

В даний час у цілому досягнуте розуміння того, що не можна віддати перевагу якомусь одному принципу управління економікою, проте територіальний принцип, просторовий підхід до управління розвитком територіальних утворень треба поставити наріжним каменем у систему місцевого самоврядування. Основою цього підходу є розгляд простору як сфери формування територіальних доходів за рахунок відповідних джерел ренти, яка, будучи правильним чином вилучена і розподілена,

забезпечувала б ефективний саморозвиток територій як адміністративних та управлінських утворень (окремих населених пунктів та об'єднаних територіальних громад). У фінансовій площині розвиток економічного потенціалу території та виробничих відносин у господарському просторі залежить від його ресурсних джерел, серед яких на сьогодні найменш капіталізованими та слабо залученими у господарський обіг є природні ресурси територіальних громад – земельні, водні, лісові, мінерально-сировинні, природно-рекреаційні, морегосподарські, біологічні та інші ресурси.

На майбутнє ефективність їх залучення до господарського обігу напряму залежатиме від сформованих інституціональних умов господарювання – по-перше – форм, а по-друге – відносин власності на засоби виробництва, форм і методів організації управління, наявності економічної, фінансової, нормативно-правової, регулятивної, інформаційної бази організації господарської діяльності, включаючи фінансово-економічні механізми залучення в господарський обіг джерел регіональної ренти.

У зв'язку з цим, у даний час принцип децентралізації господарювання повинен реалізовуватися комплексно на всіх рівнях управління, ґрунтуватися на нових формах економічних відносин підприємств, галузей і громад між собою і з державою. Територіальні органи управління покликані забезпечувати створення необхідних умов для ефективного функціонування підприємств та їх об'єднань, активізації ринкових відносин на даній території. Суб'єкти господарювання при цьому зобов'язані поповнювати місцевий бюджет повноцінними платежами за рахунок використання трудових і природних ресурсів, інших рентоносних джерел тощо.

Особливістю сучасного етапу розвитку територіального управління є також посилення значення в умовах децентралізації регіональних та місцевих факторів розвитку, у першу чергу – територіальної ренти як джерела наповнення місцевих бюджетів і фактора активізації виробничої діяльності за участю місцевого підприємництва. Саме рента, у першу чергу природна, має закласти основу ефективного господарювання і досягнення добробуту громад. Необхідність активного залучення місцевих рентноносних джерел, в першу чергу – природних ресурсів у сферу господарської діяльності вимагає розробки відповідних фінансово-економічних механізмів, спрямованих на управління рентним доходом, яке б забезпечувало сталий розвиток громад, регіонів і держави у цілому.

Аналізуючи процеси упорядкування рентних відносин, що формуються в економічному середовищі нових територіальних громад в Україні, слід підкреслити особливо важливу роль визначення регіональної

ренти. По-перше, даний тип ренти відображає певну сукупність рент у залежності від територіальної диференціації умов і ресурсів, типів поселень, форм зосередження і організації виробництва, таким чином виконуючи відповідну інтегруючу функцію. По-друге, регіональна інтегральна рента має емерджентний характер, і більш того має синергетичні властивості. А саме, вона може бути більшою за сукупну арифметичну суму рент, отримуваних по всіх джерелах рентних ресурсів.

Особливу актуальність набувають дослідження фінансових механізмів з приводу створення, вилучення, розподілу і перерозподілу ренти. Зосередимо увагу на структуру національного багатства України, де рентні галузі господарства займають більше половини питомої ваги за природно-ресурсним потенціалом, а включаючи інші, у тому числі такі потужні, як будівельний та транспортний комплекс – більше двох третин. Нагадаємо також, що у таких країнах, як США та Велика Британія чиста рента складає більше третини національного доходу [17, с. 476].

Тобто для формування фінансового-економічного децентралізованого управління природними активами регіонів держави більш детальне вивчення категорії «регіональна рента» обумовлюється об'єктивними передумовами.

Сутнісні ознаки рентного підходу. Як добре відомо, у свій час, теорія ренти зайняла належне місце у розвитку економічних вчень минулого історичного періоду (В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К.Маркс та ін.) і не втратила своєї актуальності та наукового інтересу в нинішній час за кордоном (Дж. Б'юкенен, А.Ослунд, Р.Толлісон, А.Хілманн, А.Шляйфер, Дж.А.Шумпетер, Ю.В.Яковець, Ю.В.Разовський [6-10]) та в Україні (О.І.Амоша, Б.М.Данилишин, І.В.Терон, Т.В.Гуровська, М.А.Хвесик тощо [11-18]). Це обумовлюється як методологічною значимістю, так і практичною доцільністю щодо визначення, способів вилучення та напрямів розподілу доходів рентного походження. У той же час, в останні роки у працях економістів зростає інтерес, поряд з галузевої [10, 15, 18] та природно-ресурсної ренти [12, 17, 18, 19], до питань визначення природи регіональної ренти [9, 17, 18, 20].

Продовжуючи визначений тренд, відмітимо, що в оцінках рентного потенціалу муніципального утворення треба виходити з припущення доцільності оцінювання регіональну інтегральну ренту у цілому за величиною отримуваного додаткового (у порівнянні з країною в середньому, або ж з «еталонним» регіоном) чистого регіонального доходу в рентних галузях економіки за рахунок реалізації певних регіональних переваг у виробничій діяльності. У такому разі, «регіональна рента», начебто акумулює повний (як наявний, тобто відстежений в економічних показниках, так і прихований додатковий прибуток) від усіх видів

використання в регіональних ресурсів і переваг – як природного, так і суспільного походження, які тим чи іншим чином створюють додатковий регіональний прибуток у функціонуючих у відповідному просторі суб'єктів підприємницької діяльності. Звідси і впливає важливе завдання органів місцевого самоврядування територіальної громади щодо розширення рентоформуючих видів діяльності і джерел рентоутворення в залежності від регіональних особливостей, включаючи не тільки ресурсні, але й організаційні, інформаційні та інші джерела, а також питання розвитку рентних відносин [17, с. 460-462]. Сутність регіональних рентних відносин перебуває в тому, що вони являють собою системну сукупність інституційних, природно-господарських, виробничо-економічних, фінансово-економічних, соціально-економічних та політичних взаємин, пов'язаних з формуванням, розподілом, перерозподілом і споживанням додаткових доходів, отримуваних у рентних галузях регіону в результаті його конкурентних переваг по відношенню до інших територій. Учасниками рентних відносин у загальному випадку є держава, регіон, територіальна громада, суб'єкти господарювання, громадяни та інші особи – власники і користувачі джерел ренти, включаючи такі види як земля, вода, ліс, корисні копалини, курортні масиви тощо.

Походження регіональної ренти. Перш за все підкреслимо необхідність диференціювати регіональну вартість виробництва товарів і послуг окремого регіону від вартості виробництва в інших регіонах та у державі в цілому. Рентні економічні відносини в регіоні виникають в результаті отримання, розподілу і використання ренти, яка формується саме на різниці між витратами на забезпечення використання ресурсів, і ціною продажу продуктів виробництва (товару, або послуги) на ринку, що формується, як відомо, під впливом попиту і пропозиції. В результаті у більшому вигаши залишаються товаровиробники тих регіонів, що використовують кращі ресурси, або краще їх використовують. У такому разі товаровиробники в регіонах з гіршими ресурсами, або з гіршим використанням ресурсів можуть не витримати конкуренції, отож і виникає питання оцінки регіональної ренти. Таким чином, регіональна рента визначає для товару різницю між нормою доходності в галузі країни (в умовах інтеграції – також і для глокального регіону міждержавної інтеграції) та ставкою прибутковості регіонального виробництва. В загальному вигляді це можна визначити у математичному вигляді за наступною формулою:

$$P_p = B_p * (P_{rp} / B_p - r_n) = B_p * \Delta r_{pd} \quad (2.1),$$

де: P_p – регіональна рента;

Pr_p – прибуток, отримуваний в регіональній економіці;

V_p – витрати, здійснені в регіональній економіці;

r_n – нормальна рентабельність (норма прибутку) для країни або глокального регіону (коефіцієнт капіталізації як доля доходу);

$\Delta r_{рд}$ – ставка регіонального рентного доходу (коефіцієнт капіталізації як доля доходу), різниця між регіональною та нормальною для країни або глокального регіону рентабельністю (нормою прибутку) виробництва.

Можна запропонувати й інший вираз цієї формули, де регіональна рента визначається як різниця між усім прибутком, отримуваним у регіональній економіці та прибутком, отриманим за нормою доходності для регіону вищого рангу:

$$P_p = Pr_p - (V_p * r_n) = V_p * \Delta r_{рд} \quad (2.2)$$

Або виразити її як частину прибутку, що отримана за ставкою, яка перевищує норму доходності для регіону вищого рангу:

$$P_p = Pr_p * (1 - r_n * V_p / Pr_p) = V_p * \Delta r_{рд} \quad (2.3)$$

У цьому випадку регіональна рента фактично це надприбуток над нормальним для країни прибутком, який отримано за рахунок використання регіональних переваг в умовах залучення джерел регіональної ренти у виробництво. У той же час за формулою (2.1), різниця між регіональною та нормальною рентабельністю виробництва $\Delta r_{рд}$ є ставкою регіонального рентного доходу на вкладений капітал V_p . Очевидно, що у випадку, коли рентабельність виробництва в регіоні і в країні або глокальному регіоні є однаковою, то регіональна рента по відношенню до цих територіальних утворень вищого рангу є відсутньою і $\Delta r_{рд} = 0$. Коли рентабельність регіонального виробництва є меншою, ніж в країні, то варто говорити про регіональну антиренту, тобто не додатково отриманий за рахунок регіональних переваг, а навпаки, втрачений, у результаті дії негативних регіональних факторів (дестимуляторів виробництва), дохід у певній сфері регіональної економіки. Також слід відмітити, що для адекватної оцінки регіональної ренти варто в нормі прибутку обов'язково враховувати фактор регіональних та галузевих ризиків. У цілому, поданий концепт є справедливим як для регіонального виробництва, так і для окремих його сфер і галузей економіки.

В усіх випадках рента є надлишковим доходом і тому виступає як частина економічного ефекту від використання економічних ресурсів суспільства. Економічна природа надлишкового доходу різна залежно від

рентних факторів. Слід також нагадати, що будь-яка рента є формою реалізації права власності (повністю або частково зі списку правомочностей А. Оноре) на відповідний ресурс. Всі види перерахованої ренти є свого роду доходи, які отримують економічні агенти шляхом включення монопольного або виключного права на використання певного обмеженого ресурсу і разом з тим обмеження доступу до нього інших агентів, що обумовлено особливостями виникнення, залучення та використання самого ресурсу [14, с. 10].

Механізми формування та управління регіональної рентою по суті складають основу розвитку рентних відносин. Вони охоплюють в себе сукупність засобів формування, отримання, розподілу, вилучення та перерозподілу регіональної ренти в системі циклу рентного відтворювання.

В сучасній економіці можна вичленити як мінімум п'ять механізмів формування рентних доходів регіону.

Інституціонально-господарський механізм складає основу для формування абсолютних (у першу чергу – для крупних регіональних ресурсовласників-орендодавців) і монопольних рентних доходів, частково – для диференційної ренти І-го типу. Цей тип механізму упорядковує територіальну організацію та та забезпечує розвиток відносин власності, у тому числі орендних відносин в територіальному вимірі. Основні складові регіональної ренти у цьому випадку є земельна, лісова водна та гірнича рента.

Просторово-виробничий механізм відбувається від ефективного просторового розміщення виробництва, яке надає конкурентні переваги самим фактором географічного розташування підприємства щодо джерел ресурсів та ринків збуту. Цей ефект не пов'язаний безпосередньо з підприємницькою діяльністю, фактором додаткового залучення трудових ресурсів, чи фінансових та інших видів капіталів. Значною мірою, він сприяє розвитку в основному диференційної ренти І-го типу. Причому основними складовими регіональної ренти в цьому випадку є транспортна, будівельна, кліматична, гірнича, земельна, лісова, водна, курортна, туристична та екологічна рента.

Виробничо-господарський механізм розглядається як засіб щодо активного використання інституціональних повноважень для активізації в економічному просторі регіону підприємницької, інвестиційно-інноваційної та фінансової діяльності щодо підвищення ефективності використання рентних ресурсів, їх примноження і поліпшення. Цей механізм спричиняє появу диференційної ренти ІІ-го типу, найбільш прогресивного характеру в сучасних умовах. Тут основними складовими регіональної ренти є гірнича, земельна, лісова, водна, технологічна

(інноваційна), транспортна, курортна, туристична та екологічна рента, а також, що є дуже важливим фактором – фінансова рента, отримана шляхом капіталізації природних ресурсів через фінансові механізми, зокрема, через сек'юритизацію природних активів.

Монопольно-господарський механізм використовує наявність унікального набору ключових компетенцій регіону, які надають конкурентні переваги як самим фактором географічного поєднання унікальних ресурсів території, так і фактом їх високоефективного освоєння та залучення у виробництво. Цей ефект також пов'язаний безпосередньо з підприємницькою діяльністю і додатковим залученням трудових ресурсів, інтелектуального, фінансового та інших видів капіталів, однак і використовує незалежні від економічної діяльності ефекти, такі як рента розміщення. Слід зазначити, що даний тип механізму сприяє розвитку усіх видів ренти, включаючи, як абсолютну, так і диференційні ренти I-го і II-го типу, а навіть диференційної ренти III-го типу від виведення на ринок більш вигідної пропозиції у вигляді товару-замінника. Основними складовими регіональної ренти в цьому випадку є інтелектуальна (як технологічна рента, так і роялті від бренду), кліматична, гірнична, земельна, лісова, водна, курортна, туристична рента.

Глокально-господарський механізм. Цей тип механізму визначається авторами, з міркувань врахування фактору з'ясування характеру міждержавних інтеграційних механізмів, які розширюють поле можливостей економічної діяльності для виведення товарів на глокальні ринки, де формуються певні умови протекціоністського характеру для реалізації продукції (квоти, зняття митних обмежень, зони вільної торгівлі, прикордонного співробітництва, тощо). В даному разі враховуються відповідні переваги перед продукцією регіонів, що не входять до того чи іншого глокального об'єднання. Певним чином подібний механізм може носити і глобальний характер (наприклад, входження до Світової організації торгівлі). Необхідно зауважити, що частиною глокально-господарської ренти можуть бути і незароблені доходи незаконного походження, наприклад, від виробництва товарів-підробок, які у певній мірі можуть конкурувати за рахунок нижчої ціни та достатньої якості з товарами, які виведені на ринок легально і з дотриманням норм міжнародного і національного законодавства.

Управління рентним доходом починається з моменту його формування, тобто з визначення фактичної різниці між регіональними витратами виробництва і ринковою ціною продажу продукції (послуг). Оскільки сама регіональна рента, як показано вище, при цьому є тією частиною цього доходу, яка отримана за ставкою прибутку, що перевищує норму доходності для країни (або глокального регіону) у відповідній

галузі господарювання з урахуванням ризику та інших складових механізму рентабельності, то основним регулятором рентних відносин на цій стадії є ціновий, а також державне монопольне право на визначення обсягів виробництва шляхом запровадження квот або навпаки, податкове чи інше стимулювання виробництва шляхом запровадження селективних господарських режимів.

На наступній стадії отримання ренти в процесі реалізації продукції і послуг у суб'єктів господарювання в загальній структурі доходів (прибутків) формуватиметься, відповідно, рентна складова. За відсутності ефективних механізмів розподілу, вилучення та перерозподілу рентних доходів, вони присвоюються власниками чи користувачами джерел ренти і залишаються в розпорядженні суб'єктів господарювання і використовуються на споживання або накопичення. При цьому, особливу небезпеку створює повне або переважне присвоєння суб'єктами господарювання монопольної, абсолютної та диференціальної ренти першого типу, як екстенсивних, незароблених видів рентних доходів. Таким чином, на цій стадії важливою складовою управління стає контроль за доходами суб'єктів господарювання, виключення отримання тіньових доходів, повноцінне визначення рентних доходів за допомогою відповідних методичних розрахункових механізмів, які дозволили б ефективно визначити величину отриманою суб'єктами господарювання земельної, водної, лісової, гірничої, екологічної, курортної, туристичної та інших видів ренти.

На стадії розподілу ренти відбуватиметься упорядкування процесу справедливого отримання рентних доходів учасниками рентних відносин в регіоні. Стадія розподілу тісно пов'язана з відносинами власності між суб'єктами господарювання, державою, регіоном і територіальною громадою. При цьому, орендодавцями та власниками ресурсу отримується рента, у вигляді орендної плати орендарів, плати користувачів за ресурс або частини прибутку, яка на наступній стадії вилучатиметься різними механізмами (включаючи договірні та фіскальні) як рентний дохід. На цій стадії важливим є забезпечення паритетності у розподілі рентних доходів, тобто у формі вигідної для всіх учасників рентних відносин, включаючи орендодавців, орендарів, суборендарів, держави, регіону, територіальній громаді, суб'єктам господарювання, пересічним громадянам та населенню території у цілому.

На стадії вилучення ренти управління забезпечуватиметься фіскальними засобами (загальнодержавні і місцеві податки, платежі, збори, акцизи, угоди про розподіл прибутку тощо) за рахунок вилучення рентних доходів у учасників рентних відносин в державний та місцевий бюджети на суспільну користь. Особливо важливим є при цьому

визначення міри повноти вилучення ренти і її розподілу між державою і регіоном. При цьому вилученні регіональної ренти у державний бюджет для наступного її розподілу виключно важливим інструментом є реверсна дотація - кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій.

Так, найбільш повно необхідно вилучати на суспільну користь у першу чергу монопольну ренту, а також абсолютну і диференційну ренту І-го типу. До ефективних механізмів вилучення ренти слід віднести прямі рентні бюджетні платежі (роялті), податки на доходи (прибутки), податки на майно (нерухомість), екологічні платежі за використання ресурсу, податкові і фіскальні збори (дорожний, курортний, за розміщення реклами, за використання недревних ресурсів лісу і т.п.). Сюди включаються також штрафи за понадлімітне або неефективне і нераціональне використання ресурсів, угоди про розподіл прибутків або продукції, механізми акціонування, включаючи привілейовані акції з фіксованим гарантованим відсотком доходу для державного/муніципального учасника акціонерного товариства. На цій стадії виключно важливим є регіонально-диференційований підхід до вилучення ренти, за якого ставки податків і платежів враховують регіональну специфіку, у першу чергу в частині вилучення ренти на користь регіону (в місцевий бюджет).

При цьому, регіональна абсолютна та монопольна рента має адекватно оподатковуватися як джерело примноження багатства власника, як громадянина країни і вилучатися в якості загальнодержавного доходу, а регіональна диференціальна рента, отримана за рахунок місцевих переваг якості і вигод від розміщення ресурсу має надходити переважно до регіональних бюджетів і фондів для наступного використання саме на регіональний розвиток. Також, важливим є забезпечення умов поміркованого вилучення регіональної диференціальної ренти типів II та III, яке б стимулювало, а не стримувало інвестиційно-інноваційні процеси в регіоні, з урахуванням капіталізації природних активів.

На стадії перерозподілу ренти відбуватиметься управління процесами використання і перерозподілу коштів від рентних доходів у суспільних державних та регіональних інтересах. При цьому, основний акцент робиться на визначенні шляхів використання рентних коштів у контексті забезпечення сталого розвитку національного господарства включаючи питання їх акумуляції в суверенних фондах, виплати громадянських дивідендів, виконання соціальних програм розвитку територій, інвестування проектів економічного розвитку регіонів та територіальних громад, екологічні програми тощо [17, с. 467–470].

Важелі та регулятори рентного фінансово-економічного механізму управління природними ресурсами місцевих громад.

Фінансова субсидіарність. З прийняттям Закону України від 28 грудня 2014 року «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» №79-VIII в Україні починаючи з 2015 року почала функціонувати нова система міжбюджетних відносин.

Нова система міжбюджетних відносин базується на принципово новому механізмі горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій, складовими якого є базова та реверсна дотації.

Базова дотація - трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій.

Реверсна дотація - кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій. Таким чином, по суті, регіональна рента в числі інших доходів бюджету виконуватиме функцію вирівнювання як джерело забезпечення малорозвинутих у соціально-економічній площині територій.

Фіскальні важелі – це орієнтовані на європейську практику фіскальні складові фінансово-економічного механізму управління природними ресурсами, що забезпечують вилучення частини доходів, отриманих від залучення природних ресурсів у господарський обіг на суспільні потреби. Сутність фіскального механізму у фінансових відносинах природокористування полягає в тому, що за допомогою фіскальних інструментів різного типу вилучається певним чином визначена частина отриманих доходів або вартості природного активу, який використовується чи гіпотетично може бути використаний прямо (джерело сировини) або опосередковано (асиміляційний потенціал екосистеми) у господарській діяльності для отримання доходу.

До таких інструментів належать перш за все фіскальні інструменти, включені до податкової системи: податки, за якими оподатковуються оцінені у грошовому вимірі природні ресурси як об'єкт власності (наприклад, земля); податкові інструменти (включаючи податки та платежі), якими оподатковується діяльність, що наносить шкоду довкіллю, наприклад, скиди забруднюючих речовин у водні джерела, викиди їх у повітря та розміщення відходів чи інша шкода, нанесена довкіллю; акцизні платежі, що застосовуються до певного затвердженого переліку товарів; податки, якими оподатковується економічна діяльність, що передбачає отримання доходу в цілому, незалежно від джерела його походження, зокрема податок на прибуток підприємств, доходи фізичних осіб, на додану вартість; рентні платежі за використання природних

ресурсів (роялті), що справляються тільки в разі їх застосування для отримання доходу, наприклад рентні платежі за використання надр для видобування корисних копалин. Сюди включаються збори, які мають справлятися за окремі види діяльності чи здійснення певних дій, що пов'язані зі сплатою збору: збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, за місця для паркування транспортних засобів і туристичний збір; державне мито, що сплачується як загальнодержавний податок при перетині товаром кордонів держави, стосовно до певних видів природних ресурсів може застосовуватися окреме законодавство, зокрема у випадку транзиту (газ, нафта тощо).

Особливість національної податкової системи України полягає в тому, що більшість названих вище податкових інструментів є загальнодержавними податками, а отже, може використовуватися як джерело наповнення місцевих бюджетів лише опосередковано, через трансфертну політику. Суто фіскальними джерелами наповнення місцевого бюджету природно-ресурсного походження, які пов'язані з податковими інструментами, включеними у податкову систему, є земельний податок та туристичний збір. Вочевидь, це дуже звужує можливості бюджетного наповнення, обмежуючи використання через систему місцевих податків таких джерел доходу як водні, лісові та мінерально-сировинні ресурси.

Щодо розвитку цих інструментів, як джерел економічного розвитку територіальних громад, необхідно виділити щонайменше два варіанти розширення прав територій у фіскальній політиці в царині природокористування.

Перший з них полягатиме в удосконаленні трансфертного механізму чинної податкової системи. У цьому випадку в ставках загальнодержавного податку може бути встановлена обов'язкова складова (відсоток від платежу), яка перераховуватиметься в місцевий бюджет територіальної громади. Це має стосуватися у першу чергу рентних платежів, але може застосовуватися і до інших податкових інструментів, наприклад – до податку на прибуток підприємств чи податку на додану вартість.

Другий варіант передбачатиме розширення законодавчо встановленого у Податковому кодексі України переліку місцевих податків і зборів. Орієнтовне коло останніх може включати, зокрема, оподаткування діяльності, пов'язаної з використанням місцевих природних активів, котре передусім є інструментом ефективного й екологоорієнтованого використання місцевих природних ресурсів (земельних, водних, лісових масивів). Ставки таких податків повинні бути відносно незначними, а механізми їх сплати – простими й доступними для

громадян. Також для вилучення на користь території і використання на потреби її розвитку регіональної ренти доцільно запровадити місцеві муніципальні податки.

Фіскальні інструменти, не включені у податкову систему: по-перше – це фіскальні збори – квазіподатки, мають компенсаційний характер і що справляються до бюджетів або державних цільових фондів. Вони існують поза системою прямо визначених у законодавстві податків, носять дозвільний характер і справляються в бюджет визначеного рівня як плата за надання відповідної адміністративної послуги (дозволу) державною або регіональною владою. Квазіподатки можуть сформувати значну складову у бюджетуванні розвитку місцевої економіки, що вимагатиме розширення для місцевих громад прав щодо встановлення відповідних квазіфіскальних платежів. Ними можуть бути, зокрема, плата за дозвіл на відвідування лісового чи водного масиву з метою відпочинку, на збір грибів, ягід та інших недеревних ресурсів лісу, за відвідування пам'яток природи, парків, пляжів тощо, непромисловий вилов риби та інших водних біоресурсів та інші види квазіподаткових платежів, що вимагатиме відповідних змін також і в законодавстві про адміністративні послуги.

По-друге – це парафіскальні платежі, що справляються на користь окремих суб'єктів публічного або приватного права з метою відшкодування їх витрат. На відміну від інших фіскальних інструментів, вони являють собою плату компенсаційного характеру за певні послуги, проте такі, що надані не державними чи місцевими органами влади і не прямо на користь місцевого або державного бюджету, а надані суб'єктами господарювання у певній галузі і на їх користь. Державні структури отримують вигоду від запровадження парафіскальних платежів у меншому ступені у вигляді відповідного збільшення надходжень від податку на доходи, додану вартість або на прибуток тощо. Прикладами парафіскального платежу можуть бути: плата за підключення до мережі розподілу природного ресурсу (води, природного газу тощо), абонентська плата за користування мережею розподілу природного ресурсу, абонентська плата за надання послуг, пов'язаних з використанням об'єктів природної монополії (наприклад, користування тепловою та електричною енергією).

За концептом децентралізованого підходу до управління фактично центр передає частину своїх функцій на підпорядковані йому ієрархічно територіальні рівні влади. Відомі чотири складові децентралізаційного процесу – деконцентрація владних повноважень в окремих галузях управління від центру на місця, делегування функцій вибраним місцевим органам самоврядування, деволюція повноважень групам користувачів та дівестиція – передача активів місцевим громадам.

Економічна сутність децентралізації полягає у формуванні на рівні відтворювальних територіально-господарських систем цілісної економіки й відповідного типу управління, що забезпечують перевагу територіальних інтересів у вирішенні соціальних, структурно-відтворювальних, інвестиційних, економічних і екологічних проблем. При цьому, важливу роль у побудові ефективних фінансово-економічних відносин у господарській діяльності громад відіграє механізм державно-приватного партнерства (далі ДПП). Проте, враховуючи чинне положення ст. 13 Конституції України, в царині управління природними активами доцільно говорити скоріше про публічно-приватне партнерство в управлінні використанням природного капіталу, оскільки власником природних ресурсів з позицій діючих норм права є народ України, а державна і місцева влада лише суб'єкти, які від імені народу здійснюють владні керівні повноваження.

У сучасних умовах економічні та фінансові відносини між державою й приватними суб'єктами регулюються Законом України «Про державно-приватне партнерство» № 2404–VI від 1 липня 2010 року. Наступним правовим документом в царині публічно-приватних господарських відносин стала Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки, що схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України № 739-р від 14.08.2013 року. Цими документами визначаються рамкові правила співробітництва між державою Україна, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) і юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями, що здійснюється на основі правового документа – договору, котрий має форму двосторонньої угоди.

Перевагою фінансових відносин у рамках ДПП є, по-перше, те, що внесок громади або держави у фінансових відносинах, котрі виникають після укладання угоди ДПП, може бути номінальним і виражатися у вигляді прав надання доступу до відповідних активів. А по-друге – це гарантії прав приватних партнерів, а саме: вони мають право на відшкодування своїх економічно обґрунтованих витрат, якщо останні більші, ніж надходження від тарифної політики на надані послуги.

Рівень фінансово-економічних відносин публічно-приватного партнерства щодо використання природних ресурсів може бути різним. Так, у світі поширені дві його основні форми. Перша – концесійна форма делегованого приватного управління «ефективного користувача» природним об'єктом і пов'язаною інфраструктурою. Друга – спільна діяльність шляхом створення державно-приватної проектної компанії зі спеціальними правами запозичення (далі КСПЗ) SPV-типу. В зарубіжних

країнах цей підхід використовується у різних видах економічної діяльності, у тому числі там, де конкретні послуги недостатньо чітко визначені, а тому не можуть бути окремими об'єктами розподілу вартості.

Ефективною організаційною формою державно-приватного партнерства також є дівестиція, коли приватному партнеру надається можливість викупити частину державного або муніципального паю в компанії SPV-типу чи взяти участь у приватизації об'єкта концесії, якщо це дозволено законодавством. Вона може включати, наприклад, реалізацію суб'єкту приватного сектору частини акцій підприємства, що перебуває у державно-приватній власності. Для тих об'єктів, які не підлягають приватизації, дівестиція передбачає створення можливості для приватного інвестора щодо довгострокової або безстрокової оренди об'єкта зі зменшеною або скасованою орендною платою.

Орієнтовний перелік інструментів фінансово-економічного механізму децентралізованого управління природними активами наведено в табл. 2.3.

Необхідно вказати, що на різних етапах децентралізації превалюватимуть різні інструменти фінансового механізму. Так, на першому етапі, деконцентраційному етапі – бюджетної децентралізації превалюватиме деконцентрація ресурсів, у першу чергу – бюджетних від держави до територій і, відповідально, основними інструментами фінансово-економічного механізму будуть субсидіарні, фіскальні податкові та концесійні механізми державно-приватного партнерства.

На другому етапі децентралізації, з початком розмежування і делегування розширених повноважень територіям з одночасним створенням територіальних корпорацій з управління природними ресурсами, включаючи проектні компанії КСПЗ-типу у використанні природних активів на перший план вийдуть, поряд з перерахованими, квазіподаткові інструменти у вигляді неподаткових фіскальних зборів, а також державно-приватне партнерство у створенні компаній зі спеціальними правами запозичення у виробничій та у фінансовій (інвестиційні фонди) сферах.

На третьому, деволюційному етапі децентралізаційних перетворень, за умов формування прибуткових територіальних корпоративних утворень кластерного типу, що діють у сфері використанні природних активів, в результаті деволюції, тобто відповідальної передачі значної частини повноважень держави у використанні природних ресурсів громадам, громадським організаціям і суб'єктам підприємницької діяльності також помітну вагу матимуть і такі фінансові інструменти як парафіскальні платежі від користувачів суб'єктам господарювання та дівестиційні інструменти.

Таблиця 2.3
Орієнтовний перелік інструментів рентного фінансово-економічного механізму децентралізованого управління природними активами місцевих громад

Група фінансово-економічних інструментів	Класифікаційна ознака фінансового інструменту	Назва інструменту	Розшифрування терміну	Джерело доходу	Приклад
1	2	3	4	5	6
Бюджетного вирівнювання	Субсидіарні	Базова дотація - трансферт у вигляді субвенції	Трансферт, що надається державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій.	Податок на прибуток підприємств приватного сектору економіки (10%) – по обласних бюджетах; - податок на доходи фізичних осіб – по бюджетах міст, районних та обласних бюджетах.	• Субвенція на виконання інвестиційних програм (проектів); • субвенція на проекти ліквідації підприємств вугільної і торфодобувної промисловості та утримання водовідливних комплексів у безпечному режимі на умовах співфінансування
		Додаткова дотація	Субсидіарний інструмент у вигляді додаткової дотації, яка надається зверх базової і має компенсаційний характер		Дотація на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів унаслідок надання пільг, установлених державою, та інших додаткових дотацій між місцевими бюджетами.
		Міжбюджетні трансферти між місцевими бюджетами	Міжбюджетні трансферти між місцевими бюджетами, пов'язані зі спільною		Субвенції на утримання об'єктів спільного користування чи ліквідацію негативних наслідків діяльності об'єктів спільного користування;

Група фінансово-економічних інструментів	Класифікаційна ознака фінансового інструменту	Назва інструменту	Розшифрування терміну	Джерело доходу	Приклад
1	2	3	4	5	6
			діяльністю щодо об'єктів спільного користування		субвенції на виконання інвестиційних програм (проектів), у тому числі на будівництво або реконструкцію об'єктів спільного користування.
Фіскального наповнення	Податкові	Податок (включаючи акциз і мито)	Фіскальний інструмент, включений у податкову систему, яким вилучається частина доходів або вартості належного суб'єкту майна, може бути пов'язаним зі специфікою використання природних ресурсів як джерела доходу (мито, акцизний платіж) або середовища господарювання (екологічний податок) або	Право власності на майно або доходи від різноманітної власної господарської діяльності або участі у господарській діяльності інших осіб, генеровані у тому числі як абсолютна, диференціальна, монопольна рента, антірента (екологічна рента) тощо	• Податок на землю; • екологічний податок; • акцизний платіж; • податок на прибуток підприємств; • податок на доходи фізичних осіб; • податок на додану вартість; • мито.

Група фінансово-економічних інструментів	Класифікаційна ознака фінансового інструменту	Назва інструменту	Розшифрування терміну	Джерело доходу	Приклад
1	2	3	4	5	6
		Податковий рентний платіж	належності майна до виду природного ресурсу (податок на землю) Фіскальний інструмент, включений у податкову систему, являє собою регулярно сплачувані рентні платежі за використання природних ресурсів (роялті), що справляються тільки у разі використання відповідних природних ресурсів (біоресурси, простір, вода, корисні копалини та ін.) для отримання доходу	Усі види природної ренти, включаючи транспортну як капіталізований дохід від залучення природних ресурсів у господарський обіг	• Рентна плата за користування надрами; рентна плата за користування радіочастотним ресурсом України; • рентна плата за спеціальне використання води, • рентна плата за спеціальне використання рибних та інших водних живих ресурсів, • рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів • рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування природного газу та аміаку територією України.

Група фінансово-економічних інструментів	Класифікаційна ознака фінансового інструменту	Назва інструменту	Розшифрування терміну	Джерело доходу	Приклад
1	2	3	4	5	6
Фіскального наповнення	Податкові	Податковий збір	Фіскальний інструмент, включений у податкову систему, який сплачується за фактом здійснення певних дій, що тягнуть за собою стягнення збору у державний або місцевий бюджет	Господарська діяльність або інші дії, що тягнуть за собою настання зобов'язання сплати збору (наприклад, збір за проживання в готелі, яким вилучаються відповідний вид ренти - туристична рента)	Місцеві збори: • збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; • збір за місця для паркування транспортних засобів; • туристичний збір.
	Квaziподаткові	Фіскальний збір (платіж)	Фіскальний інструмент, що існує поза системою прямо визначених у законодавстві податків носить індивідуально-дозвільний, відплатний та компенсаційний	Адміністративна послуга – дозвіл щодо набуття права здійснювати господарську або іншу діяльність у певній сфері з використанням природних	Плата за отримання дозволів на використання природних ресурсів (ліцензій), наприклад: • плата за надання спеціального дозволу на користування надрами; • ліцензія на вилов риби; • ліцензія на добування мисливських тварин; • плата за дозвіл на

Група фінансово-економічних інструментів	Класифікаційна ознака фінансового інструменту	Назва інструменту	Розшифрування терміну	Джерело доходу	Приклад
1	2	3	4	5	6
			характер і справляється в бюджет визначеного рівня як плата за надання відповідної адміністративної послуги (дозволу) державною або регіональною владою.	ресурсів, який спрямований на вилучення відповідної ренти (гірничої, лісової, курортної та ін.).	відвідування лісового чи водного масиву з метою відпочинку; • плата за дозвіл на збір грибів, ягід та інших недревних ресурсів лісу; • плата за дозвіл на відвідування пам'яток природи, парків, пляжів тощо; • плата за дозвіл на непромисловий вилов риби та інших водних біоресурсів у водоймищах, що знаходяться у відомстві місцевих органів влади; • плата за дозвіл на проїзд транспортом на території місцевої громади.
Фіскального наповнення	Квaziподаткові	Парафіскальний платіж	Фіскальний інструмент, що існує поза системою прямо визначених у законодавстві і податків	Комерційні послуги користувачу, що надані суб'єктами господарювання у вигляді надання	плата за підключення до мережі розподілу природного ресурсу (води, природного газу тощо); • абонентська плата за користування мережею

Група фінансово-економічних інструментів	Класифікаційна ознака фінансового інструменту	Назва інструменту	Розшифрування терміну	Джерело доходу	Приклад
1	2	3	4	5	6
			справляється на користь окремих суб'єктів публічного або приватного права як правило з метою відшкодування їх інвестиційних та інших витрат	доступу до користування певним ресурсом та інших супутніх послуг, в складі яких визначається рентна складова, що вилучається в кінцевого споживача з метою спрямування на відновлення, відтворення ресурсу, екологічні витрати та поліпшення якості послуг	розподілу природного ресурсу (вода, природний газ); • абонентська плата за надання послуг, пов'язаних з використанням об'єктів природної монополії в енергетичній галузі (наприклад, користування тепловою та електричною енергією); • абонентська плата за використання радіочастотного ресурсу чи інших мереж зв'язку при наданні телекомунікаційних послуг; • плата за проїзд транспортом шляхами, що їх обслуговує на правах концесії комерційна компанія; • плата за відпочинок в рекреаційній зоні, що організована і обслуговується підприємницькою структурою або муніципальним підприємством.

Група фінансово-економічних інструментів	Класифікаційна ознака фінансового інструменту	Назва інструменту	Розшифрування терміну	Джерело доходу	Приклад
1	2	3	4	5	6
Державно-приватного партнерства	Господарські орендні	Концесія	Концесійна форма делегованого приватного управління природним об'єктом і пов'язаною інфраструктурою як діяльність вітчизняного або іноземного суб'єкта господарювання (концесіонера, оператора), спрямована на створення та/або експлуатацію об'єкта концесії відповідно до вимог закону та умов концесійного договору, укладеного на тривалий строк уповноваженим органом державної влади чи органом місцевого	Частина продукції або частка прибутку від реалізації на ринку продукції оператором концесії, отримана у власність держави або територіальної громади в результаті угоди про розподіл продукції або про розподіл прибутку, джерелом її походження є абсолютна монополія рента, пов'язана із загальнонародною власністю на природні ресурси	- Концесія у сфері видобування копалин; - концесія на довічне управління у сфері водопостачання та водовідведення; - концесія на використання енергогенеруючих потужностей і постачання і розподіл електроенергії; - концесія на надання житлово-комунальних послуг, впорядкування території тощо; - концесія на експлуатацію лісового масиву; - концесія на використання державних земель; - концесія на будівництво чи/та експлуатацію транспортних шляхів - концесія на будівництво та експлуатацію готелів, туристичних комплексів,

Група фінансово-економічних інструментів	Класифікаційна ознака фінансового інструменту	Назва інструменту	Розшифрування терміну	Джерело доходу	Приклад
1	2	3	4	5	6
			самоврядування з метою задоволення суспільних потреб.		кемпінгів та інших відповідних об'єктів туристичної індустрії на рекреаційних територіях. • концесія на будівництво та експлуатацію вантажних і пасажирських портів; • концесія на будівництво та експлуатація аеропортів; • концесія з надання телекомунікаційних послуг, у тому числі з використанням телемереж;
Державно-приватного партнерства	Спільна господарська чи фінансова діяльність	Проектна компанія зі спеціальними правами запозичення	Окремий суб'єкт господарювання з правами щодо емісії цінних паперів та здійснення інших форм залучення і запозичення капіталу у сферу використання природних активів, що діє на постійних або термінових засадах для реалізації	Акціонерний чи інший пайовий інвестиційний капітал в підприємстві, що знаходиться у спільній державно-приватній власності, включаючи права користування природним	• Проектна компанія у сфері видобування корисних копалин; • проектно-експлуатаційна компанія в енергосфері; • проектно-експлуатаційна компанія в сфері водопостачання та водовідведення; • проектна компанія з житлового будівництва та експлуатації житлового масиву; • проектно-експлуатаційна корпорація з житлового

Група фінансово-економічних інструментів	Класифікаційна ознака фінансового інструменту	Назва інструменту	Розшифрування терміну	Джерело доходу	Приклад
1	2	3	4	5	6
			конкретного проекту як проектна компанія зі спеціальними правами запозичення SPV - типу	джерелом доходу, регіональна рента у цілому, включаючи природну а також рента окремого проекту як його альтернативна вартість	будівництва та зворотної оренди (лізбєку) апартаментів, включаючи як житлові, так і рекреаційні зони; • корпоративний або пайовий інвестиційний фонду сфері використання природних активів; • проектна компанія з впорядкування муніципальної території; • проектно-експлуатаційна компанія в сфері туристично-рекреаційної діяльності та готельного бізнесу; • територіальна корпорація з управління природними ресурсами.
Державно-приватного партнерства	Роздержавлення і приватизація	Дівестиція (дівестмент)	Надання можливості приватному партнеру викупити частину державного або ж муніципального паю в компанії SPV-типу, надання можливості	Бюджетні надходження в результаті реалізації частини державної або муніципальної власності суб'єкту	суб'єкту приватного сектору частини акцій підприємства, що знаходиться у державно-приватній власності; • реалізація суб'єкту приватного сектору об'єкта

Група фінансово-економічних інструментів	Класифікаційна ознака фінансового інструменту	Назва інструменту	Розшифрування терміну	Джерело доходу	Приклад
1	2	3	4	5	6
			прийняти участь у приватизації об'єкту концесії, якщо це дозволено законодавством.	приватного сектору, передача джерела ренти іншому власнику	концесії; • приватизація залізниць; • приватизація телекомунікаційної мережі; • безстрокова оренда (емфітевзис) природних об'єктів; • приватизація державних земель. • право постійного користування лісовим масивом

Механізми деволуції, зокрема дівестиційний інструментарій ні в якому разі не протирічить конституційному праву власності народу України на природні ресурси, оскільки в даному випадку задіяними є не приватизаційні механізми, а саме ті, які залишають як формальним чином, так і не формально право власності на природні ресурси за народом. Через механізми, наприклад, громадянської власності на природні ресурси залишається можливість вилучення у певному розмірі природної ренти на потреби як поточного (виплата громадянських дивідендів), так і прийдешніх поколінь громадян України (відрахування у національний суверенний фонд).

Як підсумок, необхідно зауважити, що у цілому, в умовах децентралізації в системі фінансових відносин між бізнесом і владою, зважаючи на європейський досвід у сфері використання природних активів, муніципалітет як керівний орган ОТГ в Україні має стати публічно-правовою корпорацією, самоврядною громадою із правами юридичної особи, яка може займатися економічною діяльністю самостійно або створюючи з цією метою територіальну корпорацію з управління природними ресурсами. Це можливо після завершення процесу об'єднання територіальних громад. За нашим переконанням, процес об'єднання громад має супроводжуватися формуванням окремого правового інституту муніципальної власності, до якої мають увійти, зокрема, земля та інші природні ресурси місцевого значення, що знаходяться між населеними пунктами, які входять до об'єднаної територіальної громади. Також, формування інституту муніципалітету вимагає перегляду та можливого розширення бази оподаткування місцевими податками та квазіподатковими інструментами у вигляді місцевих зборів за використання природних ресурсів, перспективним є введення муніципального податку тощо.

Децентралізація на перспективу також може стосуватися і передачі до муніципальної власності частини майна, що перебуває в загальнодержавній та комунальній власності і виконує важливі функції життєзабезпечення територіальних спільнот, чим можна значно зміцнити економічні основи місцевого самоврядування. Отже доцільною є передача до муніципальної власності значної частини земель та інших природних ресурсів адміністративно-територіальних одиниць з розробкою відповідних законодавчих актів, що визначатимуть статус муніципальних земель, регламентуватимуть право органів місцевого самоврядування ОТГ на вільне користування та володіння майном муніципальної власності, упровадження муніципального підприємництва у сфері використання природних ресурсів на засадах публічно-приватного партнерства згідно до розглянутих його основних механізмів.

Таким чином, у процесі дослідження було встановлено, що ефективно управління природно-ресурсними активами передбачає створення відповідних умов щодо всебічного активного впровадження у практику економічної діяльності розвинутих рентних відносин та механізмів їх управління. Особливу значущість цій напрям упорядкування взаємодії суб'єктів господарювання набуває в контексті впровадження у країні децентралізації повноважень врядування на регіональному та місцевому просторовому рівнях.

Визначено, що в розвинутому і ефективно регульованому ринковому середовищі регіонального економічного простору, а також територіальних господарських комплексів муніципальних утворень, відбувається отримання всіх типів ренти. Втім питання полягає в чіткому визначенні місця та ролі рентних доходів різних типів у формуванні сукупного фінансового важеля щодо забезпечення комплексного розвитку територій.

Визначено та систематизовано інструментарій фінансово-економічного механізму децентралізованого управління природними ресурсами та специфіку його застосування у різні періоди децентралізаційних перетворень в управлінні природокористуванням. На першому, деконцентраційному етапі основними його інструментами будуть субсидіарні, фіскальні податкові та концесійні механізми державно-приватного партнерства. На другому етапі децентралізації, з розмежуванням і делегуванням повноважень територіям та створенням територіальних корпорацій з управління природними ресурсами, на перший план вийдуть, поряд з перерахованими, квазіподаткові інструменти у вигляді неподаткових фіскальних зборів а також державно-приватне партнерство у створенні проектних компаній. На третьому, деволюційному етапі, за умов формування прибуткових територіальних корпорацій з управління природними ресурсами кластерного типу, в результаті відповідної передачі значної частини повноважень держави у використанні природних ресурсів громадам, громадським організаціям і суб'єктам підприємницької діяльності також помітну вагу матимуть і такі фінансові інструменти, як парафіскальні платежі від користувачів суб'єктам господарювання та дівестиційні інструменти, включаючи довгострокову оренду.

В умовах децентралізації влади нагальним завданням фінансово-економічного механізму управління природними активами стає питання забезпечення вискоєфективного, комплексного і всеохоплюючого їх залучення в господарський обіг з метою отримання, вилучення і перерозподілу рентних доходів на користь усіх учасників економічних відносин, включаючи державу, регіон, територіальні громади та населення країни у цілому. У свою чергу, ефективного використання фіскальних

механізмів потребує широкого впровадження у практику широкого спектру господарських угод типу концесій, публічно-приватного партнерства, тощо щодо виконання інвестиційних проектів з освоєння та повноцінного використання природних активів території.

Перелік використаних джерел:

1. Чернюк Л.Г., Антоньева Л.С., Данилишин Б.М. Реформування економічних відносин і управління в промисловості.- К.: РВПС України НАН України, 1997.- 252 с., с. 54.
2. *Expanding the Measure of Wealth. Indicators of Environmentally Sustainable Development. Chapter 3 Measuring the Wealth of Nations: The World Bank Environment Department Washington D.C. – 1997. – 112 p., pp. C. 30-32.*
3. *Ustawa o zasadach wspierania rozwoju regionalnego z dnia 12 maja 2000 r. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.sejm.gov.pl>.*
4. *Капіталізація природних ресурсів / за заг. ред. д. е. н., проф., академіка НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 268 с.*
5. *Фінансово-економічний механізм управління територіальними природно-господарськими комплексами/за заг. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А.Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2016. – 528 с., с. 445-448.*
6. *Schumpeter J.A. Capitalism, Socialism and Democracy. / Schumpeter J.A. / London: Rout ledge, 1994. – P. 87.*
7. *Buchanan J.M.Towards a Theory of the Rent-Seeking Society. / Buchanan J.M., Tollison R.D., Tullock G. (eds.) / Texas, A&M University Press, 1980. – P. 2-15.*
8. *Shleifer A. The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures./ Shleifer A., Vishny R.W. / Cambridge, Massachusetts, and London, England: Harvard University Press, 1998. – P.89*
9. *Яковець Ю.В. Рента, антирента, квазірента в глобально-цивілізаційному измерении / Яковець Ю.В. /. – М: Академкнига. – 2003. – 240 с.*
10. *Разовский Ю.В. / Разовский Ю.В. / Горная рента. М.: Экономика, 2000. – 270 с.*
11. *Амоша О.І. Економічне стимулювання: регулювання рентних відносин у вугільній промисловості / Амоша О.І., Старченко Л.Л. // Уголь Украины. – 2003. – №4. – С. 19-25.*
12. *Данилишин Б.М. Реформування відносин власності на природні ресурси. / Данилишин Б.М., Міщенко В.С. // Економіка України. – 2003. – № 9. – С. 34-42.*
13. *Данилишин Б.М. Рентна політика в Україні. / Данилишин Б.М. Міщенко В.С. – К.: ЗЛП "НІЧЛАВА", 2004. – 68 с.*
14. *Кваснюк Б.Є. Рента і рентні відносини в Україні / Кваснюк Б.Є. // Економічна теорія. – 2004, №1. – С. 9-23.*
15. *Лисецький А.С. Рента – податкове поле агропромислового комплексу/ Лисецький А.С.// Фінанси України. – 2004. – №3. – С. 90 – 98.*
16. *Терон І. В. Зміст і форми інтелектуальної ренти в постіндустріальному суспільстві / І. В. Терон // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 9 (76). – С. 16–20.*
17. *Рентні відносини в системі модернізації національної економіки / За редакцією д.е.н., проф., чл.–кор. НАН України Б.М.Данилишина. – К: РВПС України НАН України, 2007. – 518 с.*
18. *Рентні засади модернізації водогосподарського комплексу України:*

[монографія] / [за заг. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика]. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2016. – 238 с.

19. Гуровська Т. В. *Теорія ренти: історія та сучасність* / Гуровська Т. В. // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2011, № 6, Т. 1. – С.7 – 11.

20. Разовский Ю. В. *Рента* / Разовский Ю. В. / Учебное пособие: – М.: изд. ЧОУВО "МУ им. С. Ю. Витте", 2016. – 305 с.

2.5. Удосконалення механізму управління забезпеченням фінансової безпеки суб'єкта господарювання торговельної галузі

В умовах невизначеності економічної кризи сьогодення удосконалення управління забезпеченням фінансової безпеки підприємств є досить складним та багатограним процесом, що містить цілий спектр комплексних невирішених задач, які мають різноманітні шляхи вирішення. На основі методичного базису системних досліджень та синергії практичних надбань доцільно здійснювати оптимізацію управління фінансовою безпекою суб'єктів господарювання. Специфікою проблеми управління фінансовою безпекою підприємств є формулювання єдиної оптимальної структури керівництва та врахування впливу екзогенних і ендогенних факторів, не вчасна адаптація до змін зовнішнього середовища під впливом часу і не розуміння специфіки галузі й потреби управління механізмом забезпечення фінансової безпеки підприємств. Оптимальне управління є якісним і кількісним параметром розв'язку на основі об'єднання наукових методів аналізу, оцінки, оптимального вибору організаційної структури в залежності від діяльності керівництва, спеціалістів, сфери виробничо-господарської діяльності, кадрової політики суб'єкта господарювання з врахуванням ризиків, найкращих варіантів організаційних рішень. За таких умов є досить актуальним удосконалення механізму управління забезпеченням фінансової безпеки суб'єкта господарювання торговельної галузі.

Перш за все, доцільно розглянути підходи до економічної категорії «безпека» через їх порівняльні характеристики (таблиця 2.4).

Для того, щоб зрозуміти що ж таке механізм забезпечення фінансової безпеки розглянемо погляди вчених-економістів та надамо власне бачення цієї проблеми.

Так, Т.В. Клименко пропонує для побудови механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства відносити елементи: об'єкти, суб'єкти, загрози, фінансові інтереси, принципи, інструментарій (методи, критерії та індикатори, фінансові важелі, інструменти), нормативно-правове та інформаційне забезпечення. [5, с.340]

Таблиця 2.4.

Порівняльна характеристика підходів до дефеніції «безпека»

Назва підходу	Зміст підходу
1	2
Економічний [1,с.57]	стан захищеності об'єкта від різних загроз, при якому, створенні умови для його нормального функціонування і строгого використання установлених режимів.
Міжнародний [2, с.4]	вироблення ефективної антикризової стратегії та проведення відповідної політики на найвищому державному рівні.
Соціальний [3, с.271]	стан захищеності соціальних інтересів особи, суспільства, держави від впливу загроз національній безпеці.
Інноваційно-технологічний[4, с.311]	- активний розвиток та впровадження інновацій (особливо у сфері малого підприємництва); - забезпечення техногенної безпеки, оновлення матеріально-технічної бази економіки.
Авторський підхід	це такий стан будь-якого об'єкта при якому, перебуваючи під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників можна запобігти ризикам шляхом ідентифікації, управління, диверсифікації, за умов швидкої адаптації в часовому просторі, цим самим не завдаючи шкоди зовнішньому середовищу, дотримання правових засад.

Автор погоджується з Т.В. Клименко, але вважає, що крім виділених елементів механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств необхідно ще й віднести ризики: операційний, підприємницький, виробничий, інвестиційний.

На думку Ю.Б. Лаврової, в основі механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства знаходиться системне поєднання певних інструментів, методів, важелів та інформаційно-аналітичне забезпечення, створюваних на базі принципів забезпечення фінансової безпеки, що об'єктивно існують як економічні закономірності, а також виробляються суб'єктами управління фінансової безпеки підприємства для досягнення і захисту фінансових інтересів останнього. [6, с.129]

Автор погоджується з Ю.Б. Лавровою, але притримується думки, що для досягнення ефективного механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства необхідно здійснювати правильно налагоджену фінансову роботу, застосовувати ефективну політику.

Управління неможливе без оцінки, тому розглянемо головні індикатори інтегрального показника фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

Зокрема, рентабельність – виражений у відсотках відносний показник прибутковості, який характеризує ефективність витрат підприємства загалом або ефективність виробництва окремих видів продукції. [7, с.68]

Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак, її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку. Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках. [8,с.52]

Розглянемо детально основні показники рентабельності як складових комплексного індикатора фінансової безпеки на прикладі ПАТ «ТОДЕФ».

На основі аналізу показників рентабельності ПАТ «ТОДЕФ», як елементів фінансової безпеки підприємств протягом 2011-2015 рр., можна стверджувати, що в цілому рентабельність підприємства має тенденцію до зростання.

Найбільше на покращення діяльності підприємства у прибутковості вплинули наступні показники: рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком, рентабельність власного капіталу, рентабельність виробничих фондів, коефіцієнт стійкості економічного зростання.

Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності в 2012 році у порівнянні з 2011 роком мала тенденцію до збільшення на 0,14, що є позитивною динамікою для підприємства, оскільки кількість прибутку від звичайної діяльності, що припадає на одиницю коштів, інвестованих в активи збільшується. З 2013 року до 2015 року даний індикатор скорочувався, а саме: в 2013 році у порівнянні з 2012 роком скорочення відбулося на 0,0,09, в 2014 році у порівнянні з 2013 роком на 0,27, в 2015 році у порівнянні з 2014 роком знизився показник на 0,04.

Рентабельність капіталу за чистим прибутком в 2012 році у порівнянні з 2011 роком скоротилася на 0,012, що є негативною динамікою для підприємства. З 2012 року по 2015 рік спостерігається збільшення відповідного індикатора. Зокрема, в 2013 році у порівнянні з 2012 роком відбулося збільшення на 0,03, в 2014 році у порівнянні з 2013 роком зростання було на 0,18, в 2015 році в порівнянні з 2014 роком збільшення сягало на 0,02, що є позитивною динамікою для підприємства, оскільки кількість чистого прибутку, яка припадає на одиницю інвестованих в активи кошти збільшується.

Рентабельність власного капіталу з 2011по 2012 рік скоротилася на 0,02, а в 2013 році у порівнянні з 2012 роком на 1,29, що є негативною динамікою для підприємства. В 2014 році у порівнянні з 2013 роком відбулося збільшення на 3,78, а в 2015 році у порівнянні з 2014 роком зростання було на 2,51, що є позитивною динамікою для даного коефіцієнта, оскільки кількість чистого прибутку на одиницю вартості виробничих запасів зростає.

Рентабельність виробничих фондів в 2012 році в порівнянні з 2011 роком зросла на 0,01, також збільшення спостерігалось в 2014 році у порівнянні з 2013 роком, що є позитивною динамікою для підприємства, оскільки кількість чистого прибутку, яка припадає на одиницю вартості виробничих фондів зростає. В 2013 році у порівнянні з 2012 роком спостерігається зниження на 0,05, а в 2015 році у порівнянні з 2014 роком на 0,03, що є негативною динамікою для підприємства.

Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації була незмінною з 2011 по 2013 рік, далі було зростання з 2013 року по 2014 рік і знову спад з 2015 року по 2014 рік. Так, даний індикатор збільшувався в 2014 році у порівнянні з 2013 роком на 0,72, що є позитивною динамікою для підприємства, оскільки кількість прибутку, що припадає на одиницю виручки зростає. В 2015 році у порівнянні з 2014 роком відбувалося зниження даного індикатора, що є негативним для підприємства.

Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком скорочувалася з 2011 року по 2013 рік, в 2014 році у порівнянні з 2013 роком відбувалося зростання, а в 2015 році у порівнянні з 2014 роком знову спостерігається скорочення. Так, в 2012 році у порівнянні з 2011 роком було скорочення на 0,01, в 2013 році у порівнянні з 2012 роком зниження було на 0,06, що є негативною динамікою, оскільки кількість прибутку від операційної діяльності, що припадає на одиницю виручки скорочується. В 2014 році у порівнянні з 2013 роком відбувалося зростання даного показника на 0,85, що є позитивною динамікою. В 2015 році у порівнянні з 2014 роком також було скорочення.

Коефіцієнт реінвестування в 2012 році у порівнянні з 2011 роком скоротився на 0,01. Також скорочення було в 2013 році у порівнянні з 2012 роком, що є негативним для підприємства, тому що кількість чистого прибутку, яка спрямована на збільшення власного капіталу знижується. В 2014 році у порівнянні з 2013 роком було збільшення індикатора на 1,1, що є позитивною динамікою для підприємства. В 2015 році у порівнянні з 2014 роком не спостерігалось змін.

Коефіцієнт стійкості економічного зростання знижувався в 2012 році у порівнянні з 2011 роком, що є негативною тенденцією для підприємства. З 2012 року до 2015 року спостерігається зростання відповідного індикатора. В 2013 році у порівнянні з 2012 роком зростання було на 0,006, в 2014 році у порівнянні з 2013 роком на 0,19, а в 2015 році у порівнянні з 2014 роком на 0,054, що є позитивним для підприємства, оскільки темп збільшення власного капіталу за рахунок чистого прибутку підвищується.

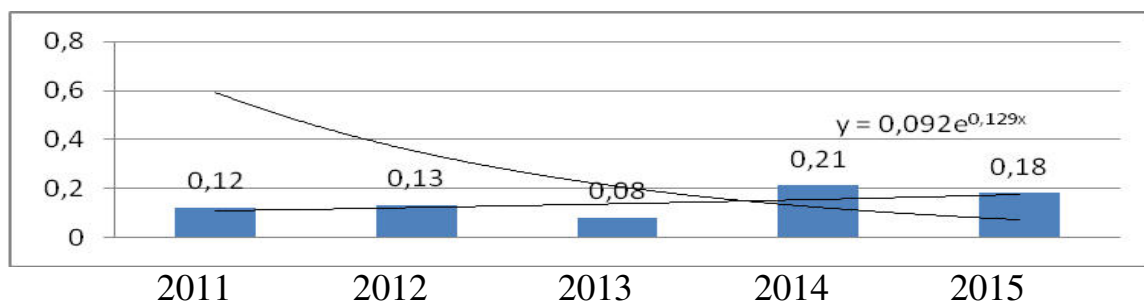


Рисунок 2.4. Рентабельність виробничих фондів ПАТ «ТОДЕФ» як фактора фінансової безпеки підприємств протягом 2011-2015 рр.

Джерело: розроблено автором

Відповідно до наведеного рис. 2.4, рентабельність виробничих фондів ПАТ «ТОДЕФ» як фактора фінансової безпеки підприємств протягом 2011-2015 рр., можна стверджувати, що кількість прибутку, який припадає на одиницю вартості виробничих фондів в 2012 році у порівнянні з 2011 роком зростала, в 2013 році у порівнянні з 2012 роком скорочувалася, в 2014 році у порівнянні з 2013 роком зростала і в 2015 році у порівнянні з 2014 роком знову скорочувалася.

Управління прибутком фірми є важливою складовою забезпечення фінансової безпеки суб'єкта господарювання. ПАТ «ТОДЕФ» у 2012 р. отримав зниження рентабельності активів. Про це свідчить і абсолютне зниження величини чистого прибутку (рис.2.5).

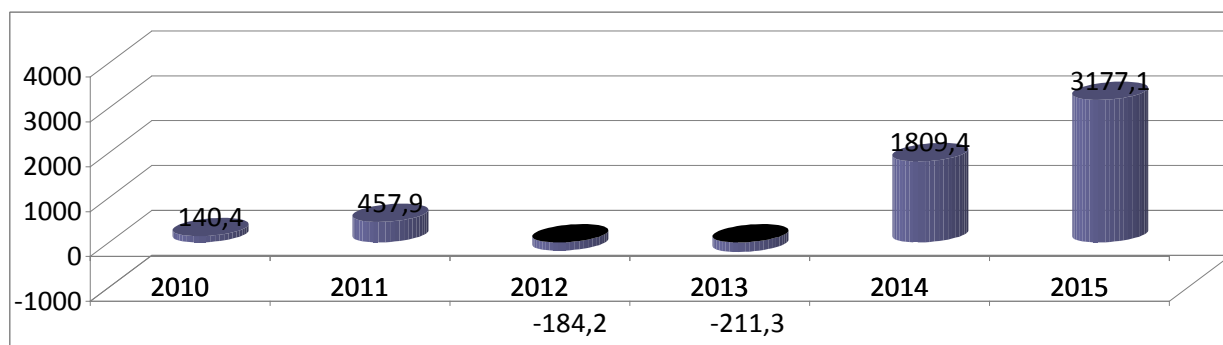


Рисунок 2.5. Динаміка чистого прибутку ПАТ «ТОДЕФ» протягом 2010-2015 рр.

Джерело: розроблено автором

Виявити причину зниження чистого прибутку можна, провівши його факторний аналіз (табл. 2.5).

Як бачимо, на зниження чистого прибутку в 2012 році не вплинули наступні показники: прибуток від реалізації (товарів, робіт, послуг), прибуток (збиток) від іншої діяльності, податок на прибуток.

Таблиця 2.5.

Факторний аналіз чистого прибутку (збитку) ПАТ «ТОДЕФ» за 2011-2012 рр.

№ п./п	Статті прибутку (збитку)	2011 р., тис. грн.	2012 р., тис. грн.	Абсолют на зміна, тис. грн.	Темп приросту %
1.	Прибуток (збиток) від реалізації (товарів, робіт, послуг)	9649,6	11291,8	1642,2	17,02
2.	Прибуток (збиток) від інвестиційної діяльності	-	-	-	-
3.	Прибуток (збиток) від іншої діяльності	187,4	613,6	426,2	227,43
4.	Прибуток (збиток) від надзвичайної діяльності	-	-	-	-
5.	Податок на прибуток	304,4	184,2	-120,2	-39,49
6.	Чистий прибуток (збиток)	457,9	-184,2	-642,1	-140,23

Джерело: розроблено автором на підставі даних НКЦПФР [9]

Факторний аналіз прибутку – це методика комплексного системного вивчення та виміру впливу факторів на величину результативного показника, а саме прибутку підприємства.

Фактори, які впливають на величину прибутку від реалізації продукції або надання послуг, є такими:

1. Зміна обсягу реалізації — збільшення обсягів продажу рентабельної продукції веде до збільшення суми прибутку, а нерентабельної — навпаки до її зменшення;

2. Зміна асортименту продукції — якщо збільшується частка рентабельної продукції в загальному обсязі реалізації, то і прибуток, відповідно, зростає;

3. Зміна собівартості продукції — її зростання є причиною зменшення прибутку, а зменшення собівартості — навпаки збільшує прибуток;

4. Зміна ціни реалізації — при збільшенні цін сума прибутку зростає, якщо ціна зменшується, то зменшується і прибуток;

5. Чисельність та склад персоналу — кількість працівників, достатня для повноцінного обслуговування технологічного процесу, забезпечує зростання прибутку, також велике значення має і кваліфікація працівників;

6. Економічне стимулювання працівників — вплив цього фактору можна оцінити через показники оплати праці та її продуктивність. Що ефективнішим є стимулювання персоналу, то кращою буде їх праця, і як наслідок — більшими випуск продукції та прибуток;

7. Продуктивність праці — її зростання, за інших однакових умов, спричиняє збільшення величини прибутку;

8. Стан матеріально-технічної бази підприємства — сучасні засоби праці підвищують її продуктивність, а отже, і прибуток;

9. Фондовіддача — збільшення фондівіддачі збільшує випуск продукції на 1 грн вкладених грошей, це також веде до росту прибутку.

У цьому випадку вплив факторів на прибуток підприємства можна подати у такому вигляді:

$$ЧП = ДР + ІД - С - ІОВ - ІВ - ПП \quad (2.1.)$$

Величина виручки від реалізації залежить від таких факторів, як ціна реалізованої продукції, асортимент продукції та кількість її реалізації. Ця залежність має такий вигляд:

$$ДР = О \cdot НП \cdot Ц, \quad (2.2.)$$

де О — обсяг реалізації;

НП — номенклатура видів продукції;

Ц — ціна одиниці продукції.

Факторну модель собівартості реалізованої продукції можна подати в такому вигляді:

$$С = НП \cdot О \cdot З_{змн}, \quad (2.3.)$$

де $З_{змн}$ — змінні витрати на одиницю виробленої продукції

За допомогою даних Звіту про фінансові результати, виявити вплив всіх перелічених факторів на фінансовий результат підприємства неможливо, тому що нам невідомі такі показники, як питома вага реалізованої та виробленої продукції, обсяг випуску та реалізації, а також ціна та собівартість одиниці.

У той же час, знаючи середній індекс цін, можна визначити вплив змін цін, обсягу реалізованої та випущеної продукції на розмір чистого прибутку.

За даними Держкомстату України у 2012 р. проти 2011 р. (грудень до грудня) індекс цін становив 99,8.

Визначимо вплив факторів на зміну доходу від реалізації. З таблиці 4. видно, що дохід від реалізації у 2012 р. був на 1642 тис. грн. більшим, ніж у 2011 р., або на 17,02 %. Це збільшення є наслідком впливу двох факторів: ціни реалізації та обсягу реалізованої продукції. Розрахувати величину впливу кожного з них можна у такий спосіб:

$$\Delta ДР_{Ц} = ДР_{2012} - ДР_{2011} : 0,998 = 11291,8 - 9649,8 : 0,998 = 1622,66 \text{ тис. грн}$$

$\Delta ДР_0 = ДР_{2012} : 0,998 - ДР_{2011} = 11291,8 : 0,998 - 9649,8 = 2202,2$ тис. грн

Таким чином зростання цін сприяло збільшенню виручки від реалізації на 1622,66 тис. грн., а збільшення обсягу випуску – на 2202,2 тис. грн

Прослідкуємо вплив факторів на зміну собівартості реалізованої продукції. З таблиці 4. видно, що собівартість у 2012 р. становила 4731,7 тис. грн, а у 2011 р. 6933,9 тис. грн, що на 2202,2 тис. грн або 31,76 % більше.

$$\Delta C_{\text{ц}} = C_{2012} - C_{2012} : 0,998 = 4731,7 - 4731,7 : 0,998 = -9,48 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta C_0 = C_{2012} - C_{2011} - \Delta C_{\text{ц}} = 4731,7 - 6933,9 + 9,48 = -2192,72 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, за рахунок зміни ціни собівартість скоротилася на 9,48 тис. грн, а за рахунок зміни обсягу випуску – на -2192,72 тис. грн.

Як показують розрахунки, ціна реалізації впливає на чистий прибуток у складі двох факторів – собівартості та доходу від реалізації. При цьому вплив у складі собівартості зменшує прибуток, а у складі доходу від реалізації – збільшує. З огляду на це загальний вплив ціни реалізації на чистий прибуток можна розрахувати у такий спосіб:

$$\Delta ЧП_{\text{ц}} = \Delta ДР_{\text{ц}} - \Delta C_{\text{ц}} = 1622,66 + 9,48 = 1632,14 \text{ тис. грн.}$$

За рахунок збільшення ціни чистий прибуток підприємства виріс на 1632,14 тис. грн.

Визначаючи вплив на прибуток витрат, треба пам'ятати, що це фактори зворотного впливу, тобто у формули треба підставляти знак мінус:

$$\Delta ЧП_{\text{в}} = (2729 - 2,7) - (2733,1 - 310) = 2726,3 - 2423,1 = 311,1$$

Отже, збільшення цих витрат у 2012 р., порівняно з 2011 р., призвело до зменшення прибутку на суму 311,1 тис. грн.

Обчислити вплив величини інших доходів на зміну чистого прибутку можна за такою формулою:

$$\Delta ЧП_{\text{і}} = ДІ_{2012} - ДІ_{2011} = 184,7 - 303,6 = -118,9 \text{ тис. грн}$$

Як бачимо, за рахунок збільшення суми інших доходів чистий прибуток збільшився на 118,9 тис. грн.

Вплив податку на прибуток розраховують за формулою:

$$\Delta ЧП_{\text{пп}} = - (ПП_{2012} - ПП_{2011}) = - (184,2 - 304,4) = 120,2 \text{ тис. грн}$$

Це означає, що збільшення величини податку на прибуток сприяло зменшенню прибутку на суму 120,2 тис. грн.

Отже, факторний аналіз чистого прибутку ПАТ «ТОДЕФ» показав, що зменшення останнього в 2012 р. було спричинено у більшій мірі за рахунок зменшення обсягу випуску.

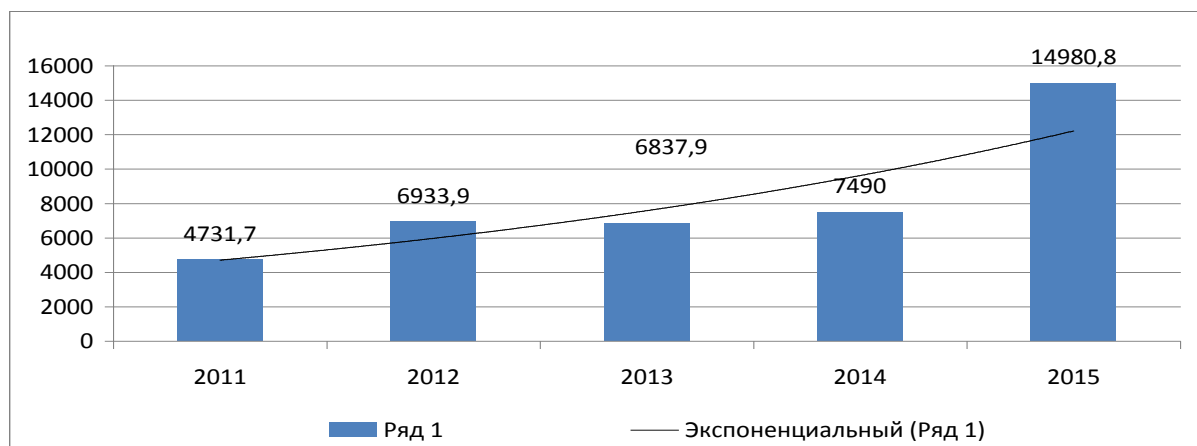


Рисунок 2.6. Динаміка собівартості реалізованої продукції ПАТ «ТОДЕФ» протягом 2011-2015 рр.

На підвищення обсягів собівартості продукції значною мірою впливає збільшення вартості закупівель.

Таблиця 2.6.

Розрахунок беззбиткового обсягу продажів і запасу фінансової стійкості ПАТ «ТОДЕФ» протягом 2011 – 2015 рр.

№ п./п	Показник	Позначення показника	Значення показника на кінець року				
			2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
1.	Виручка від реалізації за мінусом, тис. грн.	<i>ВР</i>	9649,6	11291,8	9190,8	9974,3	14980,8
2.	Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	<i>ПС</i>	-6933,9	4731,7	9190,8	9974,3	-10502,4
3.	Валовий прибуток, тис. грн.	<i>ВП</i>	457,8	-447,8	-257,6	1809,4	3177,1
4.	Сума умовно-змінних витрат, тис. грн.	<i>ЗВ</i>	2729,3	2733,1	1805,2	-949,2	688,7
5.	Сума умовно-постійних витрат, тис. грн.	<i>ПВ</i>	2,7	310	68,5	88,4	-199,5
6.	Сума маржинального доходу (ряд. 3 + ряд. 5), тис. грн.	<i>МД</i>	-454,3	-137,8	-189,1	1897,8	2977,6
7.	Питома вага маржинального доходу у виручці (ряд. 6 : ряд. 1), %	<i>ПВМД</i>	-0,05	-0,01	-0,02	0,19	0,2
8.	Поріг рентабельності, тис. грн.	<i>Прен.</i>	-54	-31000	-3425	465,26	-997,5
9.	Запас фінансової стійкості:	<i>ЗФС</i>					
	— тис. грн.		9703,6	42291,8	12615,8	9509,04	15978,3
	— %		-0,05	-0,01	-0,02	0,19	0,2

При проведенні фінансового аналізу підприємства важливо визначити запас фінансової стійкості (зони безпечності), під яким розуміють той обсяг реалізації, який забезпечує підприємству певну стійкість його фінансового становища [9, с.13].

Отже, щоб покрити всі витрати ПАТ «ТОДЕФ» повинен був реалізовувати кожного року продукції на суму, що дорівнює значенню порогу рентабельності. При таких сумах виручки рентабельність дорівнює нулю. Натомість, з таблиці 5. видно, що фактично виручка протягом 2011 – 2015 рр. мала значення, вищі за критичні, про що свідчать позитивні значення запасу фінансової стійкості ПАТ «ТОДЕФ».

Зростання запасу фінансової стійкості ПАТ «ТОДЕФ» в 2014-2015 рр. було зумовлено тим, що темпи приросту фактичної чистої виручки в ці ж роки були вищими за темпи приросту її критичного значення.

Проведемо інтегральну оцінку фінансової безпеки підприємства на основі запропонованої авторської формули [10, с. 12]

$$S_{ФБП} = 0,42 S_R + 0,49 S_{П} + 0,8 S_{ДА} + 0,43 S_{ФС} + 0,38 S_{МС}, \quad (2.4)$$

де $S_{ФБП}$ – інтегральний показник фінансової безпеки (небезпеки) підприємства; S_R – комплексний показник оцінки рентабельності (збитковості); $S_{П}$ – комплексний показник оцінки платоспроможності (неплатоспроможності); $S_{ДА}$ – комплексний показник оцінки ділової активності (затухання); $S_{ФС}$ – комплексний показник оцінки фінансової стійкості (непевності, нестійкої діяльності); $S_{МС}$ – комплексний показник ефективності (неефективності) майнового стану. (-... до 0] – небезпечний фінансовий стан підприємства; [від 0 до 1] – забезпечення низького рівня фінансової безпеки підприємства; [від 1 до 5] – забезпечення середнього рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання; [5 і вище] – забезпечення високого рівня фінансової безпеки підприємства.

Таблиця 2.7.

Інтегральна оцінка фінансової безпеки ПАТ «ТОДЕФ» за 2011-2015 рр.

Показник	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
$0,38S_{МС}$	0,136	0,222	0,065	0,07	0,153
$0,8S_{ДА}$	6,229	4,282	5,088	0,978	8,766
$0,42S_R$	0,499	0,488	0,176	1,011	1,244
$0,49S_{П}$	3,041	1,282	1,282	0,303	1,293
$0,43S_{ФС}$	2,121	1,045	0,276	0,205	0,198
$S_{ФБП}$	7,64	4,79	4,91	1,47	8,31

Джерело: розраховано автором на підставі даних НКЦПФР [9]

В 2015 році відслідковується високий рівень фінансової безпеки підприємства. Відобразимо на рис. 2.7. Оптимізаційну модель забезпечення фінансової стійкості ПАТ «ТОДЕФ» як елемента фінансової безпеки.

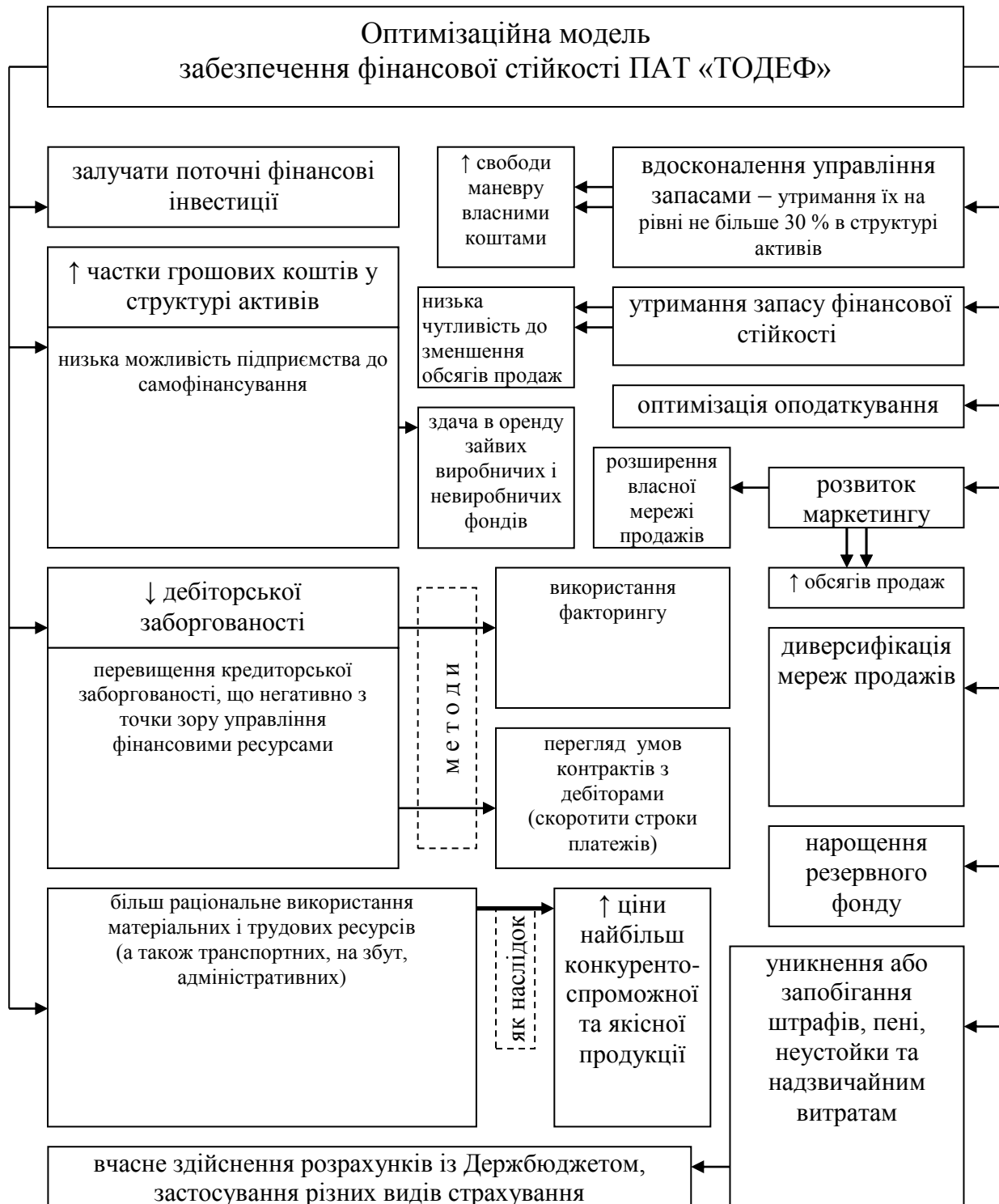


Рисунок 2.7. Оптимізаційна модель забезпечення фінансової стійкості ПАТ «ТОДЕФ» як елемента фінансової безпеки ПАТ «ТОДЕФ»

Джерело: розроблено автором

Метою створення єдиного ефективного механізму управління забезпеченням фінансової безпеки підприємства є отримання прибутку й забезпечення найбільш сприятливого фінансово безпечного середовища підприємства.

Дослідивши діяльність ПАТ «ТОДЕФ» наведемо пропозицію механізму управління забезпеченням фінансової безпеки суб'єкта господарювання. (рис. 2.8)

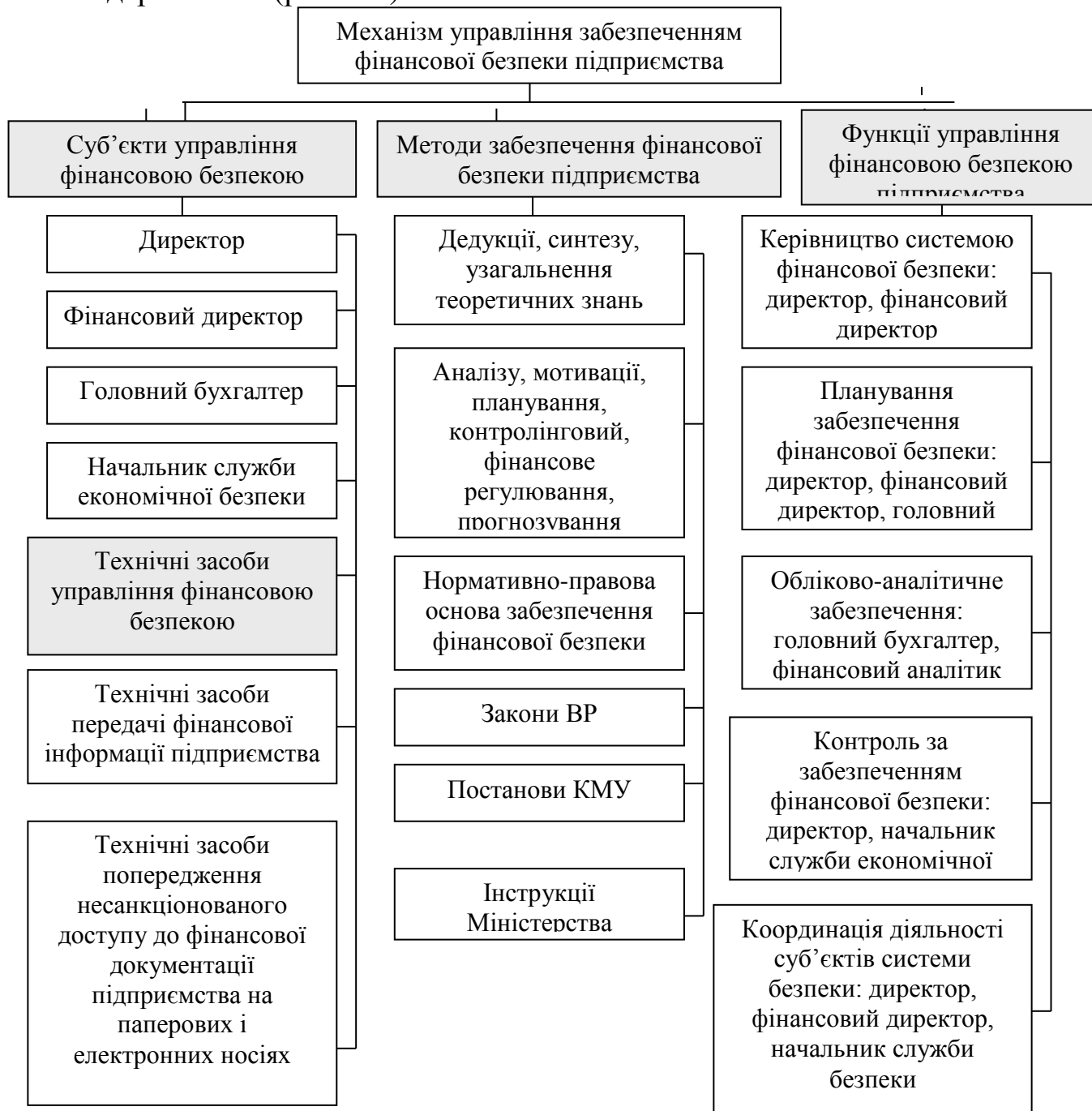


Рисунок 2.8. Пропозиція механізму управління забезпеченням фінансової безпеки ПАТ «ТОДЕФ»

Джерело: авторська розробка

Для досягнення ефективного механізму управління фінансовою безпекою підприємства необхідно здійснювати:

- ✓ постійну діагностику та моніторинг екзогенного та ендогенного середовища підприємства з метою вчасного виявлення певних загроз, небезпек, ризиків і швидкій адаптації до необхідних змін, для забезпечення безперервного процесу підвищення фінансової безпеки підприємства;

- ✓ оцінку фінансової безпеки підприємств на основі системного підходу розрахунку комплексних показників у динаміці, порівнянні, зіставленні з метою вчасного виявлення небезпек, загроз і сприяння вчасному їх запобіганню;

- ✓ визначення суб'єктів системи фінансової безпеки підприємств;

- ✓ планування діяльності суб'єкта господарювання щодо системної протидії небезпекам і загрозам;

- ✓ формування єдиного механізму управління забезпеченням фінансової безпеки суб'єктів господарювання;

- ✓ здійснення оцінки застосованих заходів по забезпеченню фінансової безпеки суб'єкта господарювання та проведення контролінгу на всіх стадіях виробничо-господарської діяльності підприємства.

Наукові результати проведеного дослідження дають можливість авторського розв'язання наукового завдання, яке полягає в обґрунтуванні та розробці забезпечення і покращення методичних та практичних засад механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства, а також підвищення ефективності механізму управління забезпеченням фінансової безпеки на прикладі підприємства торговельної галузі в умовах недосконалості організаційно-правового та фінансово-економічного механізму господарювання, дають можливість зробити наступні висновки та пропозиції:

На підставі дослідження науково-методичних підходів до проблеми механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств можна зробити висновки, що жоден із існуючих підходів до механізму забезпечення та до дефініції «безпека» не є досконалими.

ПАТ «ТОДЕФ» необхідно, на нашу думку, впровадити таку систему заходів з підвищення фінансової безпеки:

1. Збільшити власні оборотні кошти (зокрема грошові засоби) та поточні фінансові інвестиції з метою покращення можливостей самофінансування. Необхідно збільшити грошові кошти на розрахунковому рахунку підприємства. Це можна зробити, наприклад, за рахунок реалізації зайвих виробничих і невиробничих фондів, здачі їх в оренду тощо. В результаті у ПАТ «ТОДЕФ» збільшиться свобода фінансового маневру, його баланс буде більш ліквідним і це дозволить

йому при необхідності брати довго- і короткострокові позики в банку, які видаються лише платоспроможним підприємствам.

2. Оптимізувати структуру оборотних активів. Зокрема, зменшити частку дебіторської заборгованості. Покращити управління нею з метою оптимізації співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості, зокрема зменшення заборгованості дебіторів. До речі, в умовах інфляції для фінансового стану підприємства краще, щоб кредиторська заборгованість перевищувала дебіторську. Оскільки дебіторська заборгованість на підприємстві в основному складається з заборгованості за товари відвантажені, строк оплати за які ще не настав, керівництву підприємства можна рекомендувати скорочення строків платежу, що обумовлені в договорах. Це дасть змогу скоротити період очікування погашення дебіторської заборгованості та зменшення її абсолютної величини.

3. Необхідно вдосконалювати методи продажу продукції. Низький рівень платоспроможності населення справляє значний негативний вплив на діяльність даного підприємства, тому актуальним було б збільшення програм продажу у кредит під незначні відсотки.

При цьому розробка і реалізація таких програм самим підприємством знизить їх вартість для кінцевого споживача і збільшить прибуток для даного підприємства.

Необхідно впровадити на підприємстві заходи запропоновані в оптимізаційній моделі забезпечення фінансової стійкості ПАТ «ТОДЕФ» як елемента фінансової безпеки та врахувати пропозиції щодо удосконалення механізму управління забезпеченням фінансової безпеки відображені на рис.5.

Ці напрями підвищення фінансової безпеки підприємства забезпечать ПАТ «ТОДЕФ» не лише збереження стійкого фінансового стану в майбутньому, але і більш високий рівень загальної фінансової стабільності.

Перелік використаних джерел:

1. *Новый экономический словарь [Под.ред.А.Н.Азрилияна] – М.: Институт новой экономики, 2006. –1088с.*
2. *Конончук О.В. Економічна безпека суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України в умовах фінансової кризи. Науково-аналітична доповідь./ О.В. Конончук, В.Д. Кудрицький, І.В. Кудря, С.В. Мелесик/ Науковий редактор д.е.н, професор О.А. Кириченко.- К.: Університет економіки та права „КРОК”, 2009. – 76 с.*
3. *Гнибіденко І.Ф. Соціальна безпека: теорія та українська практика: монографія/ І.Ф. Гнибіденко, А.М. Колот, О.Ф. Новікова – К.:КНЕУ, 2006. – 292с.*
4. *Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні. монографія/ О.І. Барановський – К.: 2004. – 759 с.*
5. *Клименко Т.В. Основні елементи механізму забезпечення фінансової безпеки*

суб'єктів господарювання/ Т.В. Клименко// Вісник Житомирського державного технологічного університету – Вип.№4(55) –2011. – с.340-343.

6. Лаврова Ю.Б. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства/ Ю.Б.Лаврова//Вісник економіки транспорту і промисловості – Вип. 29. –2010. –с. 127-130.

7. Генеза ринкової економіки: словник–довідник/[авт.-уклад.В.С. Іфтемчук, В.А. Григор'єв, М.І.Маниліч, Г.Д.Шутак]/ Г.І. Башияніна В.С. Іфтемчук– К.: „Магнолія плюс”, 2014. – 688с.

8. Економічний словник. [уклад. Осовська Г.В., Юшкевич О.О., Завадський Й.С.] – К.: Кондор, 2012. – 358 с.

9. Звітність українських підприємств [Електронний ресурс] // Режим доступу до джерела: <http://smida.gov.ua>

10. Автореф. дис... канд. екон. наук: 21.04.02 / Ганущак Тетяна Валентинівна; Університет економіки та права «КРОК». — Київ, 2012—22 с.

РОЗДІЛ 3.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

3.1. Удосконалення фінансового механізму інноваційного розвитку економіки України

Важливе місце в інноваційному розвитку країни займають форми і методи регулювання і підтримки науково–технічної сфери. Держава здійснює регулювання інноваційних процесів як безпосередньо, за допомогою прямих методів дії, так і опосередковано, стимулюючи інновації непрямими методами. Центральне місце в системі прямого державного втручання в інноваційну сферу займає фінансування НДПКР й інноваційних проектів з бюджетних коштів. Державні пільгові кредити і субсидії можуть надаватися як державним, так і приватним дослідницьким і виробничим підприємствам на інноваційний розвиток. При обмеженості бюджетних ресурсів пріоритет в державних капіталовкладеннях повинен бути спрямований на цільове фінансування, тобто на конкретні науково–дослідні і інноваційні програми і проекти, а не на базове фінансування організацій, здійснюючих НДПКР й інноваційну діяльність.

У загальному випадку державна підтримка інноваційної діяльності може здійснюється в таких формах:

- фінансування науково–дослідних, дослідно–конструкторських і технологічних робіт;
- фінансування інноваційних програм і проектів, що забезпечують інноваційну діяльність заходів, а також діяльність суб'єктів інноваційної інфраструктури;
- фінансування патентування за кордоном винаходів і промислових зразків, які входять до складу продукції, що експортується;
- інвестування коштів у створення і розвиток матеріальної бази суб'єктів інноваційної інфраструктури;
- розміщення державного замовлення на закупівлю продукції, створеної в результаті інноваційної діяльності;
- надання субсидій на реалізацію окремих інноваційних проектів і забезпечуючих заходів;
- поручительство перед українськими й іноземними кредиторами й інвесторами за зобов'язаннями суб'єктів інноваційної діяльності;
- тарифне і нетарифне регулювання конкурентоспроможності високотехнологічної продукції вітчизняних виробників щодо аналогічної продукції іноземних виробників.

На нашу думку, при фінансовій підтримці дослідницьких і

виробничих підприємств—одержувачів субсидій мають дотримуватися наступних умов:

1. Держава повинна надавати субсидії тим підприємствам, що здійснюють інноваційний проект, які у разі відсутності державної підтримки не стали б його здійснювати зовсім. Причинами небажання підприємств здійснювати окремі інновації можуть бути або великий ризик, або невисока рентабельність проекту, або недостатність фінансових коштів, або відсутність приватного інвестора (у останньому випадку кращим рішенням для держави є знаходження приватного інвестора). Якщо фірма готова і здатна без підтримки держави здійснювати проект, такий фірмі не слід виділяти бюджетні кошти.

2. Інноваційний проект повинен відноситися до пріоритетних напрямів розвитку науки, технології і виробництва, що визначається державою, іноді можна зробити виключення при великій державній, соціальній, економічній або екологічній значущості у разі, коли проект не потрапляє в число пріоритетних напрямів розвитку.

3. Проект повинен бути вигідний не лише фірмі, що здійснює його, але державі, суспільству, науці або економіці. Державі – за рахунок бюджетної, податкової ефективності, екологічної безпеки; суспільству – за рахунок створення робочих місць, полегшення і поліпшення умов праці; науці – за рахунок здійснення нових відкриттів, що охоплюють суміжні сектори науки і техніки; економіці – за рахунок підвищення продуктивності праці. Це лише деякі основні аспекти, які можуть покращуватися інноваційною діяльністю, насправді їх значно більше.

Проект повинен прямо або побічно приносити вигоду. Не йдеться про фінансування фундаментальних досліджень, які часто можуть застосовуватися лише опосередковано у виробництві. Йдеться про технологічні інновації, які спрямовані на значне поліпшення або зміну виробництва. Тому результати проекту мають бути застосовними на практиці і приносити прибуток.

Що стосується інноваційних програм і проектів некомерційного характеру (у сфері науки, культури, освіти, охорони здоров'я, екології, оборони), а також освоєння і первинного розповсюдження нових поколінь техніки і технологій міжгалузевого характеру, що мають ключове значення для підвищення технічного рівня і конкурентоспроможності економіки, то вони повинні фінансуватися безпосередньо з бюджету в рамках постійних програм фінансування. Ці проекти слід розміщувати в переліках державних цільових програм і адресних інвестиційних проектів інноваційного характеру, що фінансуються з державного і регіональних бюджетів. При цьому можливе поєднання фінансування бюджетів різних рівнів.

Проаналізувавши досвід зарубіжного пільгового кредитування, приходимо до висновку, що надання пільгових кредитів і субсидування повинне здійснюватися лише на умовах конкурсу. Застосування цієї умови необхідно використовувати і в некомерційних інноваційних проектах, де це можливо. Конкурси можуть проводити спеціальні бюджетні або частково бюджетні фонди. Наявність подібної системи відповідає практиці організації наукової і інноваційної діяльності, що затвердилася в усіх розвинених країнах.

Державна підтримка в сфері розвитку новітніх галузей в Україні повинна бути адаптована до сучасних світових інноваційних процесів і тенденцій, міжнародних норм і правил з тим, щоб країна не опинилася в технологічній ізоляції.

Більшість позитивних тенденцій прямої державної підтримки в інноваційній сфері діють в обмежених рамках, оскільки система державного управління дуже консервативна й інерційна, нові цілі державної наукової політики реалізуються не повною мірою, їх законодавчо–правове забезпечення недосконале, до того ж воно запізнюється або відкладається на невизначений термін.

Тому, вважаємо, що уряд має зосередити зусилля на непрямих засобах підтримки. Слід будувати підтримку інновацій на максимальному залученні інвестицій з приватного сектора економіки, а цього можна добитися непрямыми методами. В ході реформ були розірвані інформаційні і економічні зв'язки між підприємствами і розробниками техніки і технологій. Завдання держави – відновити ці зв'язки і вивести їх на якісно новий рівень шляхом залучення до цих відносин третьої сполучної ланки – приватних інвесторів.

Прямі методи підтримки є менш ефективними в порівнянні з непрямыми методами. Це підтверджується дослідженнями зарубіжних фахівців. Державна інноваційна політика більшості індустріальних країн в останнє десятиліття спрямована на збільшення частки непрямих методів впливу. Прямі методи підтримки інноваційної сфери ведуть мають такі негативні наслідки:

- поява підприємств, що спеціалізуються на отриманні субсидій і пільгових кредитів;
- обмеження творчого потенціалу дослідницьких і виробничих фірм;
- неринковий відбір одержувачів субсидій;
- зміна напрямку розвитку приватного підприємства залежно від умов державного конкурсу.

Непрямі методи державної підтримки інновацій мають дві великі переваги в порівнянні з прямими. По–перше, непрямі методи спрямовані на значна більше коло інноваційних суб'єктів; по–друге, вимагають

значно менших бюджетних витрат у порівнянні з прямим фінансуванням. Роль непрямих методів державної підтримки інновацій особливо важлива в сучасній Україні через мізерність державного і регіональних бюджетів. Саме непрямі методи мають стати основними при здійсненні державної інноваційної політики в Україні.

На нашу думку, на першому місці при наданні непрямой підтримки має бути надання державних гарантій. По–перше, тому що державні гарантії не вимагають витягання коштів з бюджетів (за винятком випадків провалу проекту), що дуже важливе через обмеженість розміру бюджетів різних рівнів.

По–друге, надання гарантій – це послуга платна, хоча ставка повинна бути максимально пільговою для інноваційних фірм. З відсотків, одержаних від надання гарантій, у подальшому необхідно акумулювати кошти, які стануть виплачуватися приватним інвесторам у разі провалу проекту. Таким чином, бюджетні вливання мінімальні навіть у разі нездійснення інноваційного проекту, оскільки вони покриваються за рахунок передуючих успішно реалізованих інноваційних проектів.

По–третє, вибір інноваційних проектів здійснюється ринковими методами, оскільки державний сектор (що надає гарантії) і приватний сектор (що видає кредит) спільно оцінюють ефективність інноваційного проекту.

По–четверте, держава знижує вартість вивчення і контролю документів, які в більшості виконують приватні інвестори.

По–п’яте, приватні інвестори і сама фірма розділяють фінансовий ризик з державою.

По–шосте, державний сектор є моральним гарантом ризику, що може спонукати приватних партнерів збільшити свій фінансовий ризик.

Таким чином, механізм гарантування здійснюється шляхом відшкодування державою збитків приватних інвесторів через чітке розділення функцій між державним сектором і приватним. Держава приймає на себе ризик здійснення інноваційного проекту і часткову перевірку документів, а банки або товариства ризикового фінансування здійснюють відбір інноваційних проектів і контроль за реалізацією проекту, тим паче, що вони мають величезний досвід у наданні звичайних кредитів.

Державна гарантія повинна покривати не всю суму приватного кредиту, а лише 60–70 %. Решта, у разі невдачі проекту, повинна лягати на приватного інвестора (банк, інвестиційний або венчурний фонд тощо). Таким чином, приватний інвестор буде зацікавлений у вдалій реалізації інноваційного проекту і фінансуватиме лише проекти, дійсно здатні бути реалізованими і приносити прибуток. Інакше, маючи державні гарантії,

що покривають весь кредит, приватний інвестор буде готовий кредитувати будь-який проект, навіть якщо він заздалегідь є збитковим, оскільки він все одно поверне свої капіталовкладення з бюджету.

Вищий рівень державного гарантування для нових інноваційних підприємств, наприклад, в 80–90 %. Це викликано небажанням приватних інвесторів кредитувати нові підприємства, оскільки ризик надзвичайно високий.

Надання гарантій в Україні інноваційним підприємствам могли б здійснювати на державному рівні уряд, галузеві міністерства і фонди розвитку інновацій. На регіональному рівні: адміністрації – крупним підприємствам; фонди підтримки підприємництва – середнім і малим підприємствам. Необхідно, щоб окремим рядком у державному бюджеті, регіональних бюджетах, бюджетах міністерств було виділено надання гарантій інноваційним проектам. Регіональні фонди підтримки підприємництва з метою гарантування інноваційних проектів повинні одержувати частину коштів з регіонального бюджету і частина – з державного, через державні фонди підтримки інновацій.

Сьогодні назріла і необхідність раціоналізації функціонування фінансових інститутів державної підтримки інновацій на основі підвищення ефективності діяльності кредитних організацій, що дасть можливість збільшити обсяг кредитування перспективних інноваційних проектів, які забезпечують зростання конкурентоспроможності економіки України в стратегічному періоді часу. Для цього необхідно істотно підвищити капіталізацію банківської системи країни на основі реалізації комплексної державної політики в даному секторі економіки.

На нашу думку, збільшення обсягів фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів комерційних кредитних організацій може бути досягнуте лише за умови системної реформи банківського сектора економіки, яка дасть можливість скоротити кількість банків, одночасно істотно збільшивши обсяг їх активів і власного капіталу. Проте наразі реформа банківської системи стримується унаслідок відсутності комплексної державної стратегії підвищення ефективності функціонування економіки.

Крім того, збільшення фінансування інноваційних розробок може бути досягнуте за рахунок використання коштів державного бюджету для підвищення ефективності функціонування таких організацій, як Державний фонд фундаментальних досліджень, Державний цільовий фонд розвитку промисловості. Відзначимо при цьому, що сьогодні у промислово розвинених країнах активно використовується механізм виділення фінансових ресурсів бюджетів всіх рівнів для здійснення наукових досліджень у вигляді грантів. У цьому випадку до закінчення

досліджень по гранту держава не має права впливати на хід виконання робіт, що підвищує відповідальність грантоотримувача за результати інноваційної діяльності. Вважаємо, що досвід промислово розвинених країн може бути повною мірою використаний в практиці державного управління України для раціоналізації інноваційного процесу в національній економіці в стратегічному періоді часу.

Іншим напрямом підвищення ефективності використання фінансових ресурсів державного бюджету в процесі здійснення інноваційної діяльності є розвиток практики укладення державних контрактів на виконання науково–дослідних робіт. Укладення контракту, як правило, здійснюватися за наслідками конкурсу, що дає можливість забезпечити максимальну ефективність використання обмежених ресурсів державного бюджету. При виконанні контракту представники держави мають право контролювати хід робіт і коректувати його. На нашу думку, використання такого механізму, як державний контракт на проведення наукових досліджень, найбільш доцільно використовувати при вирішенні складних завдань військово–технічного розвитку країни. В цьому випадку замовником за контрактом може виступати Міністерство оборони України, зацікавлене у впровадженні досягнень науково–технічного прогресу у військовій сфері.

У сфері цивільних розробок замовником виконання наукових робіт за державним контрактом повинні стати галузеві міністерства і відомства. Проте для підвищення ефективності відбору, раціоналізації конкурсних процедур доцільно залучати до участі в конкурсі експертів Національної академії наук України, здатних кваліфіковано оцінити пропоновані варіанти вирішення перспективних науково–дослідних завдань.

Особливо значуще місце в інноваційній сфері сьогодні займає мале підприємництво. Мале підприємництво в інноваційній сфері є локомотивом усього інноваційного підприємництва. В індустріально розвинених країнах мале інноваційне підприємництво – це найбільш динамічна, наймасовіша за кількістю підприємств і кількістю створених і упроваджених інновацій складова ринкового інноваційного потенціалу цих країн. Тому, разом із заходами, запропонованими вище, для всіх підприємств особлива увага держава повинна приділяти малому інноваційному підприємництву в Україні.

Малі інноваційні підприємства стимулюють оновлення промислової структури й підтримують конкурентний тиск на великі фірми. Вони більшою мірою сприяють активізації інновацій, чим інноваційні підприємства іншого розміру. Проте ці фірми мають і більше загроз свого існування. Будучи маленькими і нерідко новими, вони мають більш ускладнений доступ до інвестицій і ринків.

Адаптація інноваційної системи України до нових умов господарювання виявляється перш за все в трансформації інноваційної діяльності підприємницького сектора й переходу її до моделі виявлення попиту на нову продукцію, тобто трансформації сфери інновацій з традиційної системи «наука–техніка–виробництво» в ринкову: «інноваційний попит–трансакційна сфера–інноваційна пропозиція».

Світовий досвід засвідчує, що головними провідниками радикальних технічних нововведень є малі науково–технічні й інноваційні фірми, що спираються у своїй діяльності на державну підтримку. Дійсно, основу інноваційного підприємництва складають малі інноваційні фірми, що є технологічними лідерами в галузях економіки, що зароджуються, відкриваючи нові сегменти ринку, розвиваючи нові виробництва і продукти, що підвищують наукоємність і конкурентоспроможність виробництва і тим самим сприяють формуванню нових технологічних устроїв [1]. В. Беглиця вважає, що інноваційне підприємництво – найважливіша частина всього підприємництва. Високій ефективності інноваційних технологій в малому підприємстві сприяють його мобільність і невеликі обсяги виробництва, що знижує ризик втрат при переході до нових технологій і продуктів [2].

Держава повинна подавати особливу підтримку саме малому інноваційному підприємству тому, що вони менш захищені і прагнуть досягти кращих результатів в інноваційній сфері, ніж інші підприємства. Ці результати виражаються цілою низкою доказів.

1) У виробництві більшої кількості інновацій, ніж інші підприємства, наприклад, за оцінкою наукового Фонду США, в цій країні 98% найбільших розробок інноваційних виробів поступає від малого підприємства;

2) у найвищій продуктивності інновацій малих підприємств на одного працівника, наприклад у США у розрахунку на одного зайнятого малі фірми дають удвічі більше нововведень, ніж великі, а принципово нових продуктів – більше у 2,5 рази;

3) у значно коротшому терміні створення і впровадження інновацій, наприклад у США період часу від початку розробки продукту до його комерціалізації і виходу на ринок з новим продуктом у малих фірм рівний 2,2 року, у великих – майже в 1,5 рази вище;

4) у незрівняно менших витратах на виробництво інновацій, наприклад у США на один долар витрат на НДПКР мале підприємство створює у 24 рази більше нововведень, ніж великі корпоративні підприємства [3].

Саме з причини швидкого створення, впровадження інновацій і невеликих фінансових вкладень щодо середніх і великих підприємств

мале інноваційне підприємництво повинне стати головним напрямом державної підтримки інноваційних підприємств в Україні.

Підвищенню інноваційної активності малого підприємництва сприяють свобода пошуків, відсутність бюрократизму, швидка апробація нововведень. Через обмеженість усіх видів ресурсів малий бізнес зацікавлений у прискореній розробці і використанні нових технологій, виробництві нових продуктів, доведенні до стадії промислового зразка нововведень, які передаються на комерційній основі для використання великим підприємствам.

До найбільш поширених форм малих інноваційних підприємств можна віднести:

- науково–дослідні лабораторії і групи учених, що створюють техніку, технології, нові матеріали тощо на комерційній основі;
- інжинірингові фірми, що здійснюють оцінку інноваційного проекту, надають послуги в процесі інноваційної діяльності і здійсненні оцінювання конкурентоспроможності нової продукції;
- венчурні фірми, що фінансують інноваційні проекти;
- технопарки і наукові парки, де їх керівником (оператором) є мале підприємство;
- фірми, що спеціалізується на впровадженні, патентуванні і ліцензуванні, просуванні на ринок науково–технічних нововведень і об'єктів інноваційної діяльності, доведенні винаходів до комерційного використання.

Вважаємо, що основними напрямками державної підтримки малого інноваційного підприємництва повинні стати такі:

- спеціальні програми пільгового фінансування, кредитування, гарантування і лізингу;
- пільгове оподаткування і особливий порядок амортизації;
- трансферт технологій та інформації від держави й, можливо, від великих підприємств до малих (така форма зараз застосовується в розвинених країнах);
- державні замовлення як на державному, так і на регіональному рівні на інноваційну продукцію, вироблену малими підприємствами;
- контроль за взаєминами малих підприємств з великими з метою недопущення порушення прав малих підприємств;
- консультативна підтримка в усіх сферах і організація навчання персоналу.

Головними проблемами, що стоять перед малими інноваційними (як і неінноваційними) підприємствами на сьогодні, є брак фінансових ресурсів і бюрократизація підприємницької діяльності. Найважливіша причина необхідності стимулювання розвитку інноваційного

підприємництва – низький рівень інвестування економіки в цілому. Відсутність істотної структурної перебудови виробництва в Україні в напрямку прогресивних вимог ринку викликане недостатнім обсягом інвестицій. Серйозна проблема малого бізнесу в країні, що гальмує розвиток малого підприємництва, полягає у тому, що при реєстрації підприємства і діяльності необхідно одержати згоду не менше трьох десятків розташованих в різних місцях інстанцій. Відсутність закону про реєстрацію юридичної осіб, а також фактичної практики «одного вікна», що дає можливість громадянам одержати в одному місці всі дозволи на підприємницьку діяльність, є істотним бар'єром.

Аналіз зарубіжного досвіду програм підтримки малого підприємництва дає можливість зробити висновки, що в розвинених країнах спостерігається перехід від кількісно–витратних методів оцінювання програм до якісно–результативних. Необхідно здійснювати оцінювання і коригування програм підтримки в Україні не на обсязі капітальних вкладень, а на реально отриманих результатах, таких як збільшення кількості малих підприємств, зростання обсягу виробництва і продуктивності праці, підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається, випуск нових товарів, захоплення нових ринків.

Необхідно відзначити окремі позитивні зміни в інноваційному підприємстві, такі як збільшення кількості малих науково–технічних компаній, виникнення нових форм інноваційних організацій. Багато хто з них став альтернативною формою організації професійної діяльності для учених, інженерів, винахідників і підприємців, що прагнуть розвивати і реалізувати свої інноваційні ідеї.

Державних коштів, що виділяються в Україні на підтримку підприємництва явно недостатньо для стабільного і стійкого розвитку і становлення українських технологій і появи товарів, що б були конкурентоздатними на світовому ринку. Держава повинна підсилити підтримку малого підприємництва і особливо – інноваційного, покращити умови залучення іноземного інвестора.

Підводячи підсумки зазначимо, що в ході політичних і економічних реформ в Україні відбулося істотне зменшення фінансування наукових досліджень і, як наслідок, скорочення кількості впроваджених інновацій. Не дивлячись на це, науково–технічний потенціал не був втрачений повністю, і поступово спостерігається зростання кількості підприємств, що впроваджують інновації у виробництво, проте дореформений рівень ще не досягнутий. Ситуація, що склалася в Україні в інноваційній сфері, має ряд особливостей, пов'язаних з перехідним станом економіки.

Основним джерелом фінансування інновацій в Україні виступають власні кошти підприємств, що негативно впливає на обсяг і швидкість

впровадження інновацій, оскільки власні кошти підприємств дуже обмежені. З'явилася потреба залучення коштів банків, венчурних і пенсійних фондів, державних коштів для форсованого розвитку інноваційних процесів.

Розвинені країни давно оцінили важливість прискорення науково-технічного прогресу для економічного благополуччя держави, що підтверджується дієвою державною підтримкою інноваційної діяльності, стимулювання інноваційних проектів.

Величезну роль в становленні і розвитку інноваційних процесів повинно відіграти мале інноваційне підприємництво. До того ж існує величезна кількість прикладів з досвіду розвинених країн, що свідчать про провідну роль малого підприємництва в розвитку інновацій. Цим визначається особлива важливість підтримки малого інноваційного підприємництва державою.

Таким чином, виважена державна політика, спрямована на усебічну підтримку інноваційної діяльності в Україні, дасть можливість прискорити оновлення виробництва, досягти вищих темпів економічного зростання.

Перелік використаних джерел:

1. Ігнатенко Р. А. Використання закордонного досвіду в напрямку становлення наукоємної економіки: практичний аспект/ Р. А. Ігнатенко [та ін.] // *Зовнішня торгівля: право та економіка*. – 2008. – № 4. – С. 31–37.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М. : Academia, 2004.
3. Пенькова О. Г. Проблеми реалізації інноваційної стратегії розвитку України/ О. Г. Пенькова. – // *Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць*. – 2007. – № 9. – С. 96–99.
4. OCDE, *Policy Evaluation in Innovation and Technologie*. – Paris: OCDE, 2005. – Р. 93.
5. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови : [монографія] / І. П. Макаренко, П. М. Копка, О. Г. Рогожин, В. П. Кузьменко; [наук. ред. І. П. Макаренко ; відп. ред. П. М. Копка] ; Ін-т проблем нац. безпеки Ради нац. безпеки і оборони України, Ін-т еволюційної економіки. – Київ : [б. в.], 2007. – 520 с.

3.2. Ефективність лізингової діяльності та механізми посилення його інноваційної спрямованості

Оскільки в структурі ВВП досить велика частка внеску АПК, то нагальним завданням стає прискорення його інноваційного розвитку. Перехід до ринкових відносин у системі АПК потребує залучення фінансових ресурсів та інвестування інновацій на досягнення технічного прогресу. Звідси особливі потреби в лізингу, що впливають з необхідності активізації в основних сферах АПК інвестиційної діяльності

при відсутності достатніх ресурсів. Недостатній рівень розвитку ринку лізингу в Україні, обумовлює доцільність посилення дієвості лізингових операцій в умовах поки що послаблених ринкових відносин в АПК. Нестача грошових коштів у виробників агропромислової продукції, зокрема в сільському господарстві, зумовлює зростання ролі державної фінансової підтримки та державного регулювання лізингової діяльності в АПК.

Фінансова складова державної стратегії створення та стабільного розвитку інноваційної економіки, зокрема в системі АПК, поділяється на кредитну й фіскальну політику. Перша з них заснована на принципі «надати», а друга – на принципі «одержати».

Взаємодія цих двох політик відносно лізингу з його перевагами та оподатковуванням має бути оптимальною. З такою постановкою питання всі згодні, але не знають, як цей оптимум визначити. Тому це питання залишається на порядку денному і вимагає подальшої наукової розробки.

Сформована в рамках кредитної політики практика передачі бюджетних коштів для пільгового фінансування в багатьох країнах (і Україна в цьому не виняток) стала перманентною та до певної міри призупиняється тільки на період фінансової кризи. Однак на кризу цю проблему списувати не варто. Багато іноземних і вітчизняних економістів вважають, що державне фінансування виробництва малоефективне і думки стосовно цього різні. Основна причина полягає у відсутності відповіді на таке питання: як все-таки визначити економічну ефективність державних капітальних вкладень. Якщо конкретніше, то як бути впевненим у вірогідності оцінки впливу державних інвестицій на продуктивність аграрної сфери. Це глобальне завдання привернуло увагу ряду іноземних економістів, зокрема Девіда Ашеера, якому вдалося встановити зв'язок між спадом інвестицій в інфраструктуру з пізнішим загальним спадом продуктивності в США.

На нашу думку, в Україні доцільно за підтримки відповідних органів законодавства та влади здійснити низку фінансово-організаційних заходів, зокрема у сфері АПК, які відповідали б вимогам диверсифікованості та адресної спрямованості. Ці вимоги зумовлені: а) різноманітністю як способів (засобів) здійснення комплексною державною стратегією кредитної та фіскальної політики, так і різноманітністю системи лізингу; б) значимістю функцій лізингу із забезпечення інвестиційної та інноваційної політики держави.

Серед фінансово-організаційних заходів відзначимо:

- 1) адресні державні субсидії;
- 2) пільговий кредит;
- 3) пільгове оподатковування;

4) придбання державою акцій лізингових компаній.

Адресати фінансової підтримки державою:

- 1) форми та види лізингу;
- 2) об'єкти (майно, предмети) лізингу;
- 3) суб'єкти (учасники) лізингу;
- 4) споживачі продукції лізингоодержувача.

Окремі види фінансово-організаційних заходів можуть здійснюватися комплексно. Наприклад, адресні субсидії сполучаються з деяким зниженням податкових пільг, що дозволяє одночасно здійснювати кредитну та фіскальну політику. Пільгове кредитування не заважає державі купувати привілейовані акції. У даному контексті йдеться про участь держави в справах лізингу, тому з цієї позиції вибирається адресат фінансової підтримки. Один з основних аргументів прихильників скасування податкових пільг полягає в тому, що не слід зосереджувати увагу на проблему податкових пільг для лізингу. Набагато важливішим треба визнати те, яким чином використовуються зібрані кошти, яка частка з них спрямовується на розвиток виробництва.

При порівняльному аналізі та обґрунтуванні конкуруючих засобів державної підтримки лізингу виникає питання: чи варті уваги податкові пільги? А може краще надавані державою пільги лізингу замінити на адекватні державні субсидії. Не сплачені у бюджет, завдяки податковим пільгам, кошти залишаються в лізингових компаніях як економія, а держава таку ж суму грошей недоодержує. Для того, щоб усунути пільги, але не послабляти фінансову підтримку лізингу, держава може надавати допомогу у вигляді субсидій. Арифметично це буде той випадок, скільки бюджет недоодержить, стільки він і видасть. Однак процесуально різниця є, адже збір податкових надходжень завжди був нелегкою справою. І все-таки субсидії можуть бути більше адресними, чим податкові пільги, і з порядку денного їх знімати не варто.

Багато авторів праць присвячених лізингу і його безпосередні учасники як основний аргумент на користь полегшеного оподаткування лізингової діяльності висувують і захищають тезу: завдяки наданню лізингу податкових пільг підвищується результативність лізингоодержувачів, і тим самим забезпечується вирішення важливих для країни завдань зі створення інноваційної економіки. Підтвердити цю тезу важко, про це свідчить і зарубіжний досвід. Це під силу лише колективу економістів, статистиків і практиків. В даному дослідженні лише частково торкнемося до окремих аспектів методичного підходу стосовно постановки та послідовного рішення такої складної аналітичної проблеми.

Так, автор перш за все порівнює зміни законодавства оподаткування лізингової діяльності та зрушення в інноваційній

діяльності. З одного боку, фіксується підвищення або зниження податкових пільг, а з іншого боку, простежується вплив саме цієї обставини на посилення або на послаблення інноваційного процесу. Корисність пільг можна буде підтвердити, якщо виявиться, що вони дійсно слугують одним з факторів активізації інноваційної діяльності. Наприклад, виявиться, що збільшення розміру пільг для лізингу деякою мірою стимулювало ефективність інновацій. Або ж такий же зв'язок виявиться в іншому напрямку: скасування пільг для лізингу негативно позначилося на інноваційній діяльності, пригальмувало її. Існує арсенал засобів статистичного аналізу, у тому числі методи детермінованого та стохастичного аналізу.

Труднощі у проведенні аналізу полягають в іншому. Якщо зміни в інноваційній діяльності відбуваються постійно, то зміни в податковому законодавстві – періодично (період може вимірюватися роками).

Важливо встановити потрібні для аналізу зсуви за фазою. Після моменту введення податкових пільг для лізингу до початку відчутного зростання інноваційної активності проходить певний час – години очікування, буде чи ні очікуємий результат.

Виникає питання: чи потрібно надавати податкові пільги процвітаючим компаніям, адже цього не вимагають важливі державні завдання активізації інноваційної діяльності, тому відповідь негативна. Тим часом державна підтримка інновацій, зокрема в АПК була, є й буде. Очевидно, треба локалізувати таку підтримку, зробити її адресною, незалежно від того, чи буде ця підтримка у вигляді податкових пільг чи у вигляді цілеспрямованих субсидій в агропромисловий комплекс. Потрібні паралельні експерименти з попередньою класифікацією видів устаткування, зокрема сільськогосподарське призначення з явною інноваційною складовою.

Індикатори аналізу зазначеної проблеми в АПК складаються з трьох груп:

- а) індикатори податкових пільг (вихідні індикатори);
- б) індикатори інноваційної діяльності (вихідні індикатори);
- в) індикатори впливу змін оподаткування лізингу на інноваційну діяльність (похідні індикатори – деривативи) агропромислових підприємств.

Індикатори податкових пільг оцінюються:

- за структурою (складом пільг);
- за величиною (основний індикатор);
- за стабільністю (нестабільністю) їхнього здійснення (залежно від бази розрахунку), наприклад, від наявності або відсутності на

сільськогосподарському підприємстві прибутку, що використовується як основа для розрахунку податку на прибуток.

Набагато складніше виразити (оцінити) стан інноваційної діяльності – через досить велику кількість існуючих для цього індикаторів. Їх можна розбити на дві групи:

Перша група – кількісні індикатора. Наприклад, кількість підприємств у АПК, які здійснюють інноваційну діяльність; сумарна вартість виконаних ними інноваційних робіт тощо.

Друга група – якісні показники. Наприклад, коефіцієнт ефективності виконаних робіт інноваційного змісту; питома вага (за вартістю) експорту високотехнологічної (конкурентоспроможної) продукції та інші результативні показники активності інноваційної діяльності виробничих підприємств і галузевих науково-дослідних і проектно-конструкторських установ агропромислового спрямування.

Індикатори впливу пільг на інновації (деривативи) за своєю формою підрозділяються на:

- абсолютні – у вигляді різниці показників пільг і інноваційних результатів;
- відносні, насамперед у вигляді групи коефіцієнтів, що виражають ступінь покриття втрат бюджету через податкові пільги лізингу.

Доцільно створити систему інформаційно-аналітичного супроводу процесу оцінювання стану та динаміки (за роками) всіх трьох зазначених вище груп індикаторів з можливим розрахунком кореляції рядів динаміки та визначення факторів, що впливають на названі індикатори.

Потрібно заздалегідь бути готовими до того, що результати факторного аналізу можуть бути прогнозовано недостатньо локальними, тобто не націленими тільки на оцінку саме даного завдання. Справа в тому, що існують значні інформаційні «шуми» – безліч зовнішніх, сторонніх факторів, що спотворюють результати впливу системи оподаткування лізингу на результативність інноваційної діяльності в АПК, зокрема непередбачені форс-мажорні ситуації, входження країни у світову фінансову кризу або вихід з неї, внутрішньополітичні зміни та пов'язані з ними повороти в законодавстві і тощо.

Особливо слід зазначити, що система прямого кредитування з наступним придбанням технологічного устаткування, яка конкурує з лізингом, також може вплинути на індикатори інноваційного розвитку агропромислового виробництва. Іншими словами, до комплексу труднощів приєднується складне для вирішення завдання щодо умовного (чисто розрахункового) виокремлення лізингової діяльності з різноманітного комплексу методів зі стимулювання, розробки і освоєння новітньої технології та конкурентоспроможної продукції.

При розрахунку терміну окупності виходять із незмінності прибутку в розрахунковому періоді. Зазвичай обумовлюється: припустимо, що прибуток у своєму обсязі не буде змінюватися протягом прогнозованого відрізка часу після впровадження інноваційного продукту. Якщо, наприклад, планується або просто очікується щорічне одержання прибутку в розмірі 25 тис. грн., то можна розраховувати на те, що вкладений капітал у розмірі 100 тис. грн. окупиться через 4 роки. Однак припущення не є гарантією. Практично прибуток змінюється під впливом ряду причин, оскільки змінюються показники, які входять до його складу: статті витрат собівартості (сировина, оплата праці, амортизація, витрата енергії й ін.), обсяг випуску й реалізації продукції, її ринкова ціна.

Прибуток може збільшуватися або зменшуватися рівномірно чи нерівномірно. Часто зустрічається крива з наростанням спочатку та зниженням наприкінці періоду. Для прогнозування використовуються способи факторного аналізу, методи технічного аналізу цін на товарних та фондових ринках, статистичні методи аналізу рядів динаміки, методи екстраполяції кон'юнктури ринку та ін. На основі ретроспективного аналізу даних минулих років і перспективного аналізу майбутніх років визначаються приблизні показники. Показники ймовірності застосовувані для розрахунку терміну окупності. Точність показників повинна бути оптимальною. Занадто низька точність робить обґрунтування неякісним і висновки сумнівними, а занадто висока точність призводить до збільшення витрат часу й праці при обґрунтуванні.

Відомо, що згодом, незважаючи на номінальну вартість, у якій виражений прибуток, цінність прибутку не залишається незмінною. Початково отриманий прибуток цінніший, ніж пізніший, тому що його з користю можна пустити в господарський оборот або як депозит покласти в банк. Для того, щоб знати не тільки номінальну, але й реальну величину прибутку (її цінність), використовують метод дисконтування (*discount* – знижка, зниження номінальної ціни), суть якого полягає в тому, щоб зводити вартості прибутків майбутніх до вартості прибутку номінального – на початку розрахункового періоду. Коефіцієнт зведення різночасних витрат і результатів (у цьому випадку прибутку) на початок розрахункового року (L_i) визначається за формулою:

$$L_i = (1 + E)^{t_p - t_i} \quad (3.1)$$

де E – норматив зведення, дорівнює банківському відсотку по депозитах; t_p – розрахунковий рік; t_i – рік виконання витрат або отримання результатів (прибутку), які прирівнюються до відповідних показників (витрат, прибутку) в розрахунковому році.

При обрахунку терміну окупності до уваги береться прибуток i , відповідно $t_i > t_p$, тобто ступінь виявляється з мінусом, і формула набуває вигляду:

$$L_i = \frac{1}{(1 - E)^{t_i - t_p}} \quad (3.2.)$$

Прибуток кожного t -го року множиться на відповідний коефіцієнт зведення. Таким чином, прибуток, скоректований у результаті дисконтування за фактором часу, використовується для визначення терміну окупності, як це показано на прикладі і в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 .

Розрахунок терміну окупності на основі змінних складових, тис. грн.

Роки I	Норматив зведення E	Коефіцієнт зведення L_i	Річний прибуток Π	Приведений прибуток $\Pi_i L_i$	Підсумок з наростанням $\sum \Pi_i L_i$
1	2	3	4	5	6
0	-	1	25	25,0	25,0
1	1,15	0,87	25	21,7	46,7
2	1,14	0,76	25	19,0	65,7
3	1,13	0,67	20	13,4	79,1
4	1,12	0,60	20	12,0	91,1
5	1,11	0,54	15	8,64	99,74 $\approx$ 100

Для конкретизації розрахунку терміну окупності з урахуванням дисконтування прибутку за роками розрахункового періоду наведено наступний приклад.

Вихідні дані: Капітал обсягом 100 тис. грн. Прибуток початкового (розрахункового) року складає 25 тис. грн. Розрахунок терміну окупності наведений у табл. 3.3, де у колонці 2 наведені зміни банківського відсотку (нормативу зведення) з 0,15 до 0,11, що відбиває існуючу тенденцію в економіці країни. Нормативи зведення, які знижуються, накладаються на зниження коефіцієнта зведення, що, у свою чергу, з кожним роком знижує реальну цінність прибутку (колонка 3). У таблиці наведена початкова величина прибутку на рівні 25 тис. грн., яка потім знизиться до 15 тис. грн. (колонка 4). Добуток прибутку на коефіцієнт зведення (колонка 5) є основою для обчислення наростаючого підсумку скорегованого за фактором часу прибутку. Наростаючий підсумок (колонка 6), досягши 99.74 тис. грн., вказав на термін окупності капіталу на рівні 5 років, коли сумарний скоректований прибуток майже досягає вкладеного капіталу:

99.74 $\approx$ 100 грн. (вартість капіталу).

Поряд із розрахунком терміну окупності капіталу доцільно визначати граничний термін одержання прибутку, що зумовлений:

- а) технічним зносом засобів виробництва;
- б) моральним зносом засобів виробництва;
- в) припиненням покупок продукції на ринку її збуту (з різних причин);
- г) ініціативою підприємства про припинення випуску даної продукції у зв'язку з освоєнням ним новітньої продукції.

Якщо за прогнозом граничний термін більший за термін окупності, то підприємство й інвестор можуть розраховувати на одержання додаткового прибутку. Якщо ж граничний термін менший за термін окупності, то сумарний прибуток за малий період можна обрахувати, орієнтуючись на граничний термін одержання прибутку, що виконує в цьому випадку функцію обмежника.

Розрахунок терміну окупності застосуємо не тільки для прибуткових підприємств, але й для збиткових. У чисельник формули варто проставляти не прибуток, а розмір економії у вигляді зменшення суми збитку. Йдеться тут про економічний результат у вартісному вираженні, що також потребує оцінки шляхом зіставлення з витратами.

Прийняття виважених рішень щодо лізингової діяльності в АПК та реалізація їх на ринках лізингових послуг є основою підвищення ефективної агропромислової діяльності, посилення її інноваційної спрямованості. Варто вказати, що ці процеси пов'язанні з певними ризиками і системою управління ними в АПК.

Сьогодні проблема управління ризиками суб'єктів економіки загалом і АПК, зокрема, стосовно лізингових компаній набуває самостійного теоретичного та прикладного значення як важлива складова частина теорії й практики фінансового менеджменту. З економічної точки зору, ризик ототожнюють із його наслідками або фінансовим результатом, тобто визначають як упущену вигоду, втрату майна, непрямий фінансовий збиток.

Найточніше, на наш погляд, визначення ризику дає Русанов Ю.Ю., який підкреслює, що ризик – це породжена невизначеністю проявів агресивних факторів зовнішніх і внутрішніх середовищ можливість відхилення реального протікання керованого (спостережуваного) процесу від передбачуваного сценарію й у підсумку – від очікуваного результату (мети) [1 с.34].

Ризик лізингової компанії як суб'єкта економіки, яка здійснює лізингову діяльність, являє собою сукупність загальних ризиків,

характерних для суб'єктів економіки і специфічних ризиків лізингової діяльності.

Одним з перших ризики суб'єктів економіки класифікував Дж.М. Кейнс. Він підійшов до цього питання з боку суб'єкта, який здійснює інвестиційну діяльність, виділивши три основних види ризиків [2 с.112]:

1) підприємницький ризик – невизначеність одержання очікуваного доходу від вкладення коштів;

2) ризик «позикодавця» – ризик неповернення кредиту, що включає в себе юридичний ризик (ухилення від повернення кредиту) і кредитний ризик (недостатність забезпечення);

3) ризик зміни цінності грошової одиниці – ймовірність втрати коштів у результаті зміни курсу національної грошової одиниці (ринковий ризик).

На думку іноземних і вітчизняних авторів, які найповніше класифікують ризики основоположними, є «Основні положення управління ризиками деривативів» (Risk Management Guidelines for Derivatives) [3]. Відповідно до цього документа, суб'єкти економіки стикаються з такими видами ризиків:

- ринковий ризик – ризик втрат, зафіксованих на балансових і позабалансових позиціях, через зміну ринкових цін; це ризик зміни значень параметрів ринку, таких, як: процентні ставки, курси валют, ціни акцій або товарів, кореляція між різними параметрами ринку та мінливість (волатильність) цих параметрів;

- кредитний ризик (включаючи ризик погашення) – ризик того, що учасник-контрагент не виконає свої зобов'язання повною мірою або на визначену дату, або в будь-який час після цієї дати;

- операційний ризик – ризик, пов'язаний із недоліками в системах і процедурах управління, підтримки й контролю;

- ризик втрати ліквідності – ризик того, що фірма не зможе в конкретний момент погасити свої зобов'язання наявним капіталом;

- юридичний ризик – ризик того, що відповідно до чинного на даний момент законодавства партнер не зобов'язаний виконувати свої зобов'язання по угоді.

Однак більшість зарубіжних авторів сходяться на думці, що з метою управління варто виділяти три основних види ризику: операційний ризик (operational risk); ринковий ризик (market risk); кредитний ризик (credit risk).

У вітчизняних працях з лізингу найповніша класифікація ризиків у сфері лізингових відносин подана у роботах Горемикіна В.А. (рис. 3.2.) [4].



Рисунок 3.2. Класифікація ризиків у сфері лізингових відносин [4].

Запропонована ним класифікація відображає специфіку лізингових відносин, однак здебільшого носить теоретичний характер. Розглянемо більш детально ці види ризиків.

Країновий ризик – ризик, обумовлений соціально-політичним і економічним становищем у державі, у якому лізингова компанія здійснює свою діяльність; визначається інвестиційним кліматом, створеним у державі, і пов'язаний із факторами невизначеності, які мають вплив на загальноекономічну складову лізингової діяльності.

Ринковий ризик – ризик, обумовлений стадіями економічного циклу розвитку ринкової економіки держави або зміною кон'юнктурних циклів розвитку ринків (фінансового, ринку лізингу, ринку устаткування тощо) під впливом макроекономічних факторів.

Форс-Мажор – ризик, обумовлений впливом обставин непереборної сили на функціонування лізингової компанії.

Операційний ризик – ризик, обумовлений неадекватними або невдалими внутрішніми процесами, діями персоналу або систем лізингової компанії (стратегія компанії, принципи діяльності, ресурси та їхнє використання, якість і рівень менеджменту тощо), а також зовнішніми умовами її функціонування.

Майновий ризик – ризик, пов'язаний із предметом лізингу, його збереженням, цілісністю, комплектністю, справністю, який включає також ризик прискореного морального старіння предмета лізингу.

Кредитний ризик – ризик, обумовлений нездатністю або відмовою лізингоодержувача виконувати умови лізингового договору в строк і / або в повному обсязі.

Проведений аналіз теоретичних і науково-практичних робіт, які зачіпають ті чи інші аспекти й проблеми розвитку лізингових відносин в Україні, дозволяє зробити такі узагальнення:

- У результаті аналізу стану основних засобів виробництва в Україні було виявлено збільшення частки морально та фізично застарілого виробничого обладнання особливо в сферу АПК, збільшення терміну служби й інтенсивності використання основних засобів виробництва і відсутність реальних резервів конкурентоспроможних виробничих потужностей та обґрунтована необхідність відновлення й модернізації основних засобів виробництва;

- аналіз макроекономічних тенденцій дозволив виявити пряму залежність «інвестиції – промислове виробництво – економічне зростання» і обґрунтувати необхідність інвестицій в основні засоби виробництва як фактор, здатний забезпечити стійкий економічний ріст і нівелювати негативний вплив зовнішніх факторів на економіку, зокрема економіку АПК України;

- оцінка існуючих форм фінансування показала, що за відсутності власних і бюджетних джерел фінансування лізинг є найбільш привабливою формою фінансування відтворення основних виробничих засобів виробництва;

- застосовані підходи до визначення сутності лізингу дозволили уточнити, що лізинг формує комплекс фінансових і майнових відносин і надає послуги з приводу засобів виробництва на умовах терміновості, платності, зворотності й цільового використання з можливістю наступної передачі користувачеві права власності на засоби виробництва;

- дослідження ринку лізингових послуг дозволив виявити основні тенденції українського ринку лізингу та виділити основні проблеми, характерні для всіх етапів становлення й розвитку українського ринку лізингу, зокрема АПК, які зумовили необхідність управління ризиками лізингових компаній;

- застосування теоретичних підходів до визначення ризиків суб'єктів економіки і особливостей функціонування лізингових компаній в Україні дозволили виявити ризики лізингових компаній та запропонувати класифікацію з метою управління ними;

- з'ясування ризиків лізингових компаній і особливостей їхнього прояву в Україні дозволив обґрунтувати необхідність управління кредитним ризиком лізингових компаній у сучасних умовах, особливо в такій важливій сфері як агропромислова.

Дослідження та визначення ступеня ризиків лізингової діяльності є необхідною умовою для розробки перспективних напрямів та виявлення ефективності лізингових операцій в АПК. Так, перед своїм рішенням про входження в лізинг керівник сільськогосподарського підприємства обмірковує рішення про входження в ринок. Інвестиційна спрямованість лізингу веде до ринку, де потенційні споживачі повинні підтвердити важливість продукції, заради якої, власне кажучи, виявився потрібним сам лізинг. Тому для забезпечення якості бізнес-плану та ТЕО найпершою справою є вивчення ринку збуту саме тієї продукції, яка буде створена зусиллями всіх учасників лізингу.

Процедура включає перевірку: по-перше, чи буде нова продукція відповідати характеру та обсягу попиту, і по-друге, чи влаштує лізингоодержувача можливий рівень рентабельності на обраному ринку. Після такого попереднього аналізу доцільно зіставити виявлені перешкоди ринку та здатність (можливості) підприємства їх перебороти. Таке завдання можна вирішити у сфері АПК, таким методичним прийомом, зокрема, пропонуваним нижче способом.

З усіх бар'єрів ринку виокремимо чотири: рівень монополізації ринку, новизна складу учасників ринку, частка виживання на ринку, зміна

обсягу продажу продукції. Рівень монополізації ринку є оберненою величиною ступеня конкуренції. Новизна складу учасників ринку визначається як відношення кількості учасників, які недавно ввійшли в ринок, до загальної кількості його учасників. Частка виживання на ринку обчислюється у вигляді питомої ваги обсягу продажів товарів новими учасниками ринку в загальному обсязі продажів усіма учасниками цього ринку.

З показників, що характеризують стан підприємства і його можливості перебороти перешкоди ринку, відберемо п'ять: рентабельність продукції, платоспроможність підприємства, частка експортованої продукції, рентабельність підприємства (прибуток до ресурсів), фінансова стабільність підприємства.

Кожному бар'єру ринку та показнику підприємства присвоїмо (як приклад): коефіцієнт значимості (ДО) та індикатор (Б) рівня в балах: 4 бали – найбільш сприятливий для входження в ринок; 2 – середній (прийнятний) і 0 – несприятливий (неприйнятний) рівень. Ці два фактори (коефіцієнт і бали) перемножуються для оцінки стану ринку (СР) і можливостей підприємства (ВП).

Вихідна позиція для розрахунку шансів для підприємства на успіх входження та знаходження в ринку збуту продукції (ШП):

Рівень монополізації: ДО = 0,6 ; Б = 4.

Новизна складу учасників: ДО = 0,2 ; Б = 4.

Частка виживання на ринку: ДО = 0,1 ; Б = 2.

Зміна обсягу продажу: ДО = 0,1 ; Б = 0.

Рентабельність продукції: ДО = 0,4 ; Б = 4.

Платоспроможність підприємства: ДО = 0,2 ; Б = 4.

Частка експортованої продукції: ДО = 0,2 ; Б = 0.

Рентабельність виробництва: ДО = 0,1 ; Б = 2.

Фінансова стабільність: ДО = 0,1 ; Б = 2.

Розрахунок шансів на успіх входження в ринок:

$$СР = 0,6 \times 4 + 0,2 \times 4 + 0,1 \times 2 + 0,1 \times 0 = 3,4$$

$$ВП = 0,4 \times 4 + 0,2 \times 4 + 0,2 \times 0 + 0,1 \times 2 + 0,1 \times 2 = 2,8$$

$$ШП = \frac{СР \cdot ВП \cdot 100}{4 \cdot 4} = \frac{3,4 \cdot 2,8 \cdot 100}{4 \cdot 4} = 60\%$$

За даними прикладу, у підприємства є 60% шансів із 100% сподіватися на успіх його входження в ринок збуту нової продукції.

Наведений тут метод корисний, але далеко не вичерпує засобів арсеналу фінансово-економічного та статистичного аналізу багатогранної кон'юнктури ринку. Рекомендується сполучити вигідний аналіз для виявлення глибинних причин стану ринку та технічний аналіз тренда цін і

обсягів. Зокрема, рекомендується враховувати «мінімально ефективний випуск», тобто такий обсяг виробництва та реалізації продукції, за якого позитивна віддача зростання росту масштабу з якогось моменту змінюється небажаним спадом. Підприємство досягає мінімального рівня довгострокових витрат, нижче такого рівня виробництво стає збитковим або з низьким рівнем рентабельності.

Має значення також своєчасний вхід у товарний ринок, що далеко не завжди може залишатися доступним для його прогнозування, особливо в період фінансової кризи з його невизначеністю та ризиком.

Вартим уваги є визначення очікуваного ефекту лізингової діяльності в АПК з в рахуванням ймовірної і повної невизначеності.

Імовірнісна невизначеність очікуваного економічного ефекту обчислюється як сума добутків величини i -го результату на ймовірність i -ї умови.

Повна невизначеність враховується в тому випадку, коли відомо, що залежно від умов реалізації заходу очікуваний економічний результат може набувати безлічі значень, включаючи максимальне значення (M) і найменше значення (H). При цьому мається на увазі, що про ймовірність одержання окремих значень результату в цих межах нічого невідомо. Для обліку повної невизначеності застосовується формула:

$$P = PM + (1 - P)H, \quad (3.3)$$

Де P – норматив зведення невизначеного результату до визначеного. Величина нормативу залежить від типу здійснення заходу: на початковому етапі він може становити приблизно 0,2, а в наступні етапи зростати до 0,5.

У процесі обґрунтування лізингової угоди не можна бути цілком певним у тому, що в найближчому майбутньому капітальні вкладення при їхньому здійсненні не зростуть, а одержуваний прибуток не знизиться. І в тому, і в іншому випадку доцільно застосовувати відповідні показники імовірності, що виражається коефіцієнтом в інтервалі від 0 (повна непевність) до 1 (повна впевненість).

Припустимо, наприклад, що при обґрунтуванні лізингового заходу використовуються такі дані: капітальні вкладення загальною сумою 210 тис. грн. І середньорічний прибуток у розмірі 50 тис. грн. Є також експертні оцінки ймовірності: капітальні вкладення можуть мати місце з імовірністю 0,7, а прибуток – з імовірністю 0,8. При цьому капітальні вкладення діляться на коефіцієнт імовірності, а показник прибутку множиться на коефіцієнт імовірності:

$$210 : 0,7 + 300 \text{ тис. грн. } 50 \times 0,8 = 40 \text{ тис. грн.}$$

При одночасному обліку зміни цих двох показників загальний підсумок розрахунку строку окупності капітальних вкладень (Т) складе:

$$T = \frac{210}{50 \cdot 0,7 \cdot 0,8} = 7,5 \text{ років}$$

При оцінці надійності лізингових платежів можна розраховувати середньозважений ризик за всією їхньою сукупністю з урахуванням розміру окремих платежів.

Конкурентами лізингу на ринку інвестицій виступають оренда та кредит, особливо останній. Оренда відзначається своєю простотою, а лізинг – пільгами та сервісними послугами. Так чи інакше, орендні відносини у зміненому вигляді є основним компонентом лізингу. Суперником лізингу залишається кредит – у тій чи іншій формі. До кредиту звертається лізингова компанія для придбання лізингового об'єкта та до кредиту звертається лізингоодержувач для здійснення платежів. Але підприємство, яке має потребу в певному майні, може надати перевагу не лізинговій компанії, а банку, одержавши від нього кредит і витративши його для звичайної покупки такого майна. Кожна лізингова компанія виконує різноманітні розрахунки щодо визначення переваг лізингу в порівнянні із кредитом з метою переконати та економічно зацікавити клієнтів у пропонованих їм послугах. Оскільки грошовий потік і у випадку покупки, і у випадку лізингу означає для підприємства витрати коштів, перевага віддається варіанту, що мінімізує загальну величину видатків. У різноманітних розрахунках ураховується, зокрема: строк лізингового договору; вартість кредитних ресурсів, залучених лізинговою компанією; розмір авансового платежу; періодичність сплати лізингових платежів; величина залишкової вартості, за якою наприкінці договору лізингоодержувач буде викуповувати устаткування у власність.

Варто пам'ятати, що економічна класифікація у сфері кредиту та у сфері лізингу різноманітна та мінлива в часі, тому розрахунок вигідності кредиту або лізингу може бути ускладненим. Зокрема, доводиться фіксувати та порівнювати умови надання банківського кредиту, які передбачають внесення депозиту з одного боку, і внесення авансового платежу з іншого боку. Не можна не враховувати видатки лізингоодержувача для оплати різноманітних послуг лізингодавця і його витрати, пов'язані із залученням і обслуговуванням кредиту. Береться до уваги як дострокове погашення кредиту, так і викуп майна за залишковою вартістю (у випадку його неповної амортизації).

За економічною сутністю лізинг, зокрема в АПК, являє собою вкладення коштів на основі повернення, зберігаючи принцип кредитної угоди. Однак існують розбіжності між лізингом та іншими кредитними відносинами. Право власності на об'єкт кредиту при кредитуванні передається у власність, надходить споживча вартість товару, оплата якого відстрочена в часі. При лізингу право користування майном відокремлюється від права власності: лізингодавець зберігає за собою право володіння майном, передавши право на його використання лізингоодержувачу.

При виборі варіанту фінансування проекту важливо визначити внесок кожного з ситуаційних варіантів щодо можливості залучення позикових коштів на перспективу. База порівняння встановлюється, виходячи із впливу орендного та кредитного фінансування на структуру капіталу. Тому при ухваленні рішення база порівняння встановлюється, виходячи з розміру ризиків, пов'язаних з орендним і кредитним фінансуванням інвестиційного проекту. Порівняння лізингової форми оренди з покупкою в кредит більш обґрунтоване, ніж порівняння з покупкою майна без відстрочення платежу.

Виникає питання щодо першочерговості вибору – краще купити потрібне устаткування за допомогою взятого в банку кредиту чи все-таки звернутися до лізингу. Тут вартим уваги є стартовий фінансовий стан. Якщо підприємство збиткове й, отже, не є платником податку на прибуток, то тоді його інтерес до лізингу знижується. Адже лізинг, як правило, дозволяє мінімізувати оподатковувану базу з податку на прибуток, а її, як такої, у нього немає. Виходить, що лізинг кращий у першу чергу прибутковим підприємствам.

Але у лізингу є ще інші переваги, досить привабливі. Не слід оцінювати лізинг тільки з погляду існуючих витрат і упущених можливостей. «Мінімальна величина прибутковості від інвестицій у фірму в кожному разі не повинна бути менша ринкової вартості капіталу, і вона не залежить від типу використаних фірмою фінансових інструментів». Це положення, відоме в теорії фінансів як третя теорема ММ (аббревіатура – перші букви прізвищ авторів Modigliani і Miller) і прикладена до теорії інвестицій, дає підставу вибирати між різними способами фінансування інвестиційного проекту.

Порівняння переваг і недоліків порівнюваних способів інвестування повинне обов'язково супроводжуватися виконанням принципу еквівалентності (тотожності) умов, що змушує виконувати ряд вимог:

по-перше, платежі по кредиту та по лізингу повинні бути наведені до того самого моменту, тобто йдеться про дотримання принципу еквівалентності платежів;

по-друге, як при кредиті, так і при лізингу обладнання повинне окупитися протягом відповідного строку кредиту та строку лізингу;

по-третє, для обох варіантів повинна бути передбачена однакова періодичність погашення заборгованості – як перед банком, так і перед лізинговою компанією;

по-четверте, умови кредиту, що закладаються в розрахунок, повинні бути однаково доступними як для позичальника, так і для лізингоодержувача.

Вибір найкращого варіанту – лізинг або кредит з покупкою – належить до стратегічних завдань, які має вирішити як лізингодавець, так і лізингоодержувач. Є стратегічні завдання також і в інших учасників лізингової діяльності. Наприклад, постачальник устаткування може або продати його, одержавши відразу гроші, або здати в оренду чи в лізинг із поетапним одержанням платежів.

Перевагою лізингу є те, що він багатий поточними (локальними, частковими) завданнями по вибору варіанту для ухвалення відповідного рішення. Наприклад, у лізингоодержувача завжди, у принципі, є можливість або самому налагодити отримане ним устаткування (перший варіант), або включити цю роботу в лізинговий договір, щоб налагодження виконав лізингодавець у порядку сервісного обслуговування (другий варіант), або запросити для налагодження устаткування сторонню спеціалізовану організацію (третій варіант).

Крім стратегічних і тактичних завдань, існують проміжні завдання. До них, зокрема, належать різновиди лізингу (їх налічується понад 40). Учасникові лізингу надається можливість прийняти рішення: який різновид йому найбільше підходить. Найчастіше спочатку обирається одна із двох форм: фінансовий лізинг або оперативний лізинг, а потім додатково до цього вибирається найкращий вид лізингу:

- а) терміновий лізинг або безстроковий лізинг;
- б) спеціальний лізинг або стандартний лізинг;
- в) умовний лізинг або безумовний лізинг тощо.

Передбачається два типи послідовності у виборі завдань:

Перший тип. Перехід від стратегічних завдань, наприклад, від вибору способу інвестиційної діяльності до тактичних завдань (дедукція – від загального до часткового).

Другий тип. Перехід від тактичних завдань до стратегічних, наприклад, на основі рішення на локальному рівні приймається рішення: чи надавати перевагу кредиту чи лізингу (індукція).

Реалізація вказаних напрямів, додержання вимог, вибір оптимального варіанту лізингової діяльності сприятиме підвищенню її активності рушійної сили інвестиційно-інноваційного розвитку АПК.

Перелік використаних джерел:

1. Соложенцев Е.Д. Сценарное логико–вероятностное управление риском в бизнесе и технике. – СПб.: Издательский дом «Бизнес–пресса», 2004. – 432 с.
2. Комплексная оценка эффективности мероприятий, направленных на ускорение научно–технического прогресса: Методические рекомендации и комментарии к ним. – М.: Информэлектро, 1989.
3. Harrod R.F. *Theory of imperfect completion revised*. N.Y., 1952.
4. Горемыкин В.А. Лизинг. Учебник. Издание 2–е, исправленное и дополненное. – Москва: Издательский дом «Филинь». 2008. – 944 с.

3.3. Фінансове забезпечення інвестиційного процесу: теоретичний аспект

Результативне реформування економіки держави у нестійких умовах господарювання потребує широкомасштабних трансформаційних процесів у всіх сферах суспільного життя. Векторально спрямовані на економічне зростання структурно-технологічні перетворення потребують потужного фінансового забезпечення, зокрема, шляхом інвестування. Інвестиційні процеси позитивно впливають на загальні макроекономічні показники економічного розвитку країни, виступають своєрідним індикатором фундаментального становлення максимально ефективного господарювання [10, С. 16].

Для пожвавлення економіки країни необхідний значний приплив інструментів для інвесторів, які б зуміли найбільш успішно адаптуватися до умов ринку та забезпечити високу віддачу від засобів інвестування. Інвестори зацікавлені в отриманні найбільшого прибутку (доходу) і не зацікавлені у вкладанні коштів у неефективні проекти. При цьому першочергове значення приділяється реальному інвестуванню, що вважається основою економічної діяльності, а для більшості суб'єктів господарювання воно є єдиним видом інвестування. В той же час, в умовах жорсткої конкуренції та правил ведення бізнесу, що постійно змінюються, надзвичайно важливим залишається забезпечення стійкого фінансового стану підприємства в процесі його виробничо-господарської діяльності [17].

Через сучасні особливості інвестиційних процесів (нерівномірність охоплення інвестиціями економіки різних країн світу, недостатній обсяг інвестицій у країни, що розвиваються, зміщення центру уваги міжнародного інвестування у сферу послуг) питання джерел фінансування інвестицій стає вельми актуальним. Виникає необхідність теоретичного дослідження та аналізу сучасних особливостей джерел фінансування інвестицій для технологічних та економічних перетворень.

Базовим елементом інвестиційного процесу є поняття «інвестиція», щодо визначення якого є безліч різноманітних думок у науковій літературі, неузгодженість та відсутність єдності. Ми ж поділяємо думку,

що під «інвестиціями» слід розуміти вкладення капіталу (грошових, матеріальних і нематеріальних цінностей) у фінансові та реальні активи з метою отримання прибутку (доходу) і / або зростання вартості капіталу [5, С. 77].

Що стосується інвестиційного процесу, то нам імпонує ґрунтовне його визначення в науковій праці Т. Майорової [8], яка із застосуванням системного підходу визначила його сутність, розглянула особливості та специфіку на різних рівнях реалізації. Цей автор пропонує розглядати інвестиційний процес, з одного боку, як підсистему економічної системи, а з іншого – як окрему систему, що включає в себе сукупність взаємопов'язаних елементів однієї складної динамічної системи – інвестиційної сфери, яка перебуває в стані постійних змін під впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх системоутворюючих факторів, направлених на перетворення інвестиційних ресурсів у нові доходні активи – фінансові, реальні та людські [8, С. 142].

Однією із найважливіших проблем реалізації інвестиційного процесу є його фінансове забезпечення на основі:

- реалізації інвестиційних проектів у запланованому обсязі;
- оптимізації структури інвестицій і необхідних платежів (податків, відсоткових виплат по кредиту тощо);
- зниження ризиків проектів;
- необхідного співвідношення власних і позикових коштів [12].

Фінансове забезпечення є одним із складових елементів фінансово-кредитного механізму поряд з управлінням фінансовою діяльністю, фінансовим регулюванням, фінансовим плануванням і прогнозуванням та іншими. Водночас, ураховуючи роль кожного елемента в процесі інвестиційного розвитку, слід акцентувати увагу на фінансовому забезпеченні, без якого неможливе створення належних умов для реалізації та впровадження інвестиційних проектів.

У цілому, оцінюючи погляди вчених на сутність фінансового забезпечення, можна виділити низку чинників, що обґрунтовують сутність цього поняття як:

- 1) сукупності економічних відносин;
- 2) частини фінансового механізму;
- 3) пошуку, формування та використання фінансових ресурсів;
- 4) процесу організації фінансування.

Так, С. Юрій трактує фінансове забезпечення як формування цільових грошових фондів у достатньому розмірі та їх ефективне використання [7, С. 75]. Як основний метод фінансового впливу на соціально-економічний розвиток розглядає його В Оспіщев [9, С. 132]. В. Родіонова під фінансовим забезпеченням розуміє покриття витрат за

рахунок фінансових ресурсів, що акумулюються суб'єктами господарювання та державою [14, С. 272]. Натомість М. Забаштанський визначає його як відносини з приводу формування та розподілу обсягу фінансових ресурсів, достатніх для виконання виробничих завдань, інвестиційно-інноваційного розвитку та підтримки фінансової стійкості суб'єктів господарювання [4]. Головне в цьому те, що фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики суб'єкта господарювання. При цьому розрізняють його забезпечувальну й регулятивну дію. Забезпечувальна дія проявляється у визначенні джерел фінансування, тобто покритті повсякденних потреб, і характеризує пасивний вплив фінансового забезпечення. Регулятивна ж дія здійснює вплив через виділення достатніх коштів і через конкретну форму фінансового забезпечення й характеризує його активний вплив. У цілому ж дія фінансового механізму спрямована на реалізацію економічних інтересів учасників фінансових відносин [18, С. 207].

Фінансове забезпечення є найсуттєвішою складовою інвестиційного забезпечення. Однією з найбільших проблем, що виникає в процесі здійснення інвестиційної діяльності суб'єктом господарювання, є пошук ефективних джерел і ресурсів інвестицій. Під інвестиційними ресурсами пропонується розуміти всі форми капіталу, що залучається для фінансування інвестиційних потреб. Таке формулювання, на наш погляд, підкреслює розмаїття видів і форм, в яких виступає капітал, що використовується для здійснення інвестиційної діяльності, а також можливостей щодо його залучення, чим, власне, і зумовлюється наявність безлічі класифікаційних критеріїв і самих класифікацій інвестиційних ресурсів. Такі поділяють, зокрема, за титулом власності – власні, залучені та позикові; за відношенням джерела залучення до підприємства – внутрішні та зовнішні; за часовим періодом залучення – довгострокові та короткострокові; за натурально-речовинною формою залучення – грошові, фінансові, матеріальні та нематеріальні; за національною приналежністю власників капіталу – вітчизняні й іноземні; за цільовими напрямками використання – призначені для реального та фінансового інвестування; за забезпеченням окремих стадій інвестиційного процесу – такі, що забезпечують передінвестиційні, інвестиційні та постінвестиційні стадії [1, С. 103].

Інвестиційний процес на практиці – це безперервний пошук найбільш вигідних і оригінальних рішень, а його фінансування є логічним продовженням реалізації найбільш вдалого проекту. Фінансове забезпечення може здійснюватися різними способами і з різних джерел. І

вибір найбільш ефективного джерела інвестування в кожному випадку є індивідуальним.

Природні джерела існування, запаси, засоби виробництва і можливості, якими можна скористатися в разі потреби, а також кошти, цінні папери, інші цінності та результати діяльності – це ресурси. Вони можуть бути об'єктом власності, використання, володіння, позики тощо [6].

Фінансові ресурси, зокрема грошові кошти, в інвестиційній діяльності відіграють найбільшу роль. По-перше, вони можуть трансформуватися у будь-яку іншу форму інвестиційних ресурсів шляхом придбання предметів та засобів праці, інновацій, робочої сили та інших елементів виробництва, а, по-друге, тільки грошові кошти дають мобільну можливість інвестору вибрати будь-який об'єкт інвестування.

При здійсненні інвестиційної діяльності, необхідно враховувати весь спектр можливих джерел фінансування інвестицій, який включає три основні групи: власні, залучені і позичкові.

Власні кошти підприємств формуються внаслідок його фінансово-господарської діяльності. До їх складу входять: чистий прибуток, амортизаційні відрахування, строкові та поточні депозити, відсотки за наданими кредитами та мобілізовані внутрішні резерви.

До залучених джерел фінансування інвестиційної діяльності відносять кошти, надані на постійній основі, по яким може здійснюватися виплата власникам цих ресурсів доходу (у вигляді дивідендів чи процентів) і які можуть практично не повертатись власникам. До їх складу входять додаткова емісія акцій, додаткові внески (паї) у статутний капітал, цільове державне чи комерційне фінансування без повернення та безкоштовній основі тощо.

Під позиковими джерелами фінансування інвестиційної діяльності розуміють грошові кошти, отримані в позику на визначений термін, які і підлягають поверненню з виплатою відсотків. До них включають: кошти, які отримані від випуску облігацій, інших боргових зобов'язань, а також кредити банків, інших фінансово-кредитних установ, держави, різні види фінансового лізингу, що є альтернативою банківському кредитуванню [16, С. 216].

В економічній літературі за аналізу джерел фінансування інвестицій перш за все виділяють внутрішні та зовнішні джерела інвестування. Слід розрізняти внутрішні і зовнішні джерела фінансування інвестицій на макроекономічному та мікроекономічному рівнях. На макроекономічному рівні до внутрішніх джерел фінансування інвестицій можна віднести державне бюджетне фінансування, заощадження населення, накопичення підприємств, банків, інвестиційних фондів, недержавних пенсійних

фондів, страхових компаній тощо. До зовнішніх – іноземні інвестиції, кредити та позики. На мікроекономічному рівні внутрішніми джерелами інвестування є: прибуток, амортизація, інвестиції власників підприємства; зовнішніми – державне фінансування, інвестиційні кредити, кошти, що залучаються шляхом розміщення власних цінних паперів.

Крім того, джерела фінансування інвестиційних процесів поділяють на бюджетні та позабюджетні. До бюджетних відносять кошти держави та кошти місцевих бюджетів. Позабюджетні складаються з власних джерел, кредитування капітальних вкладень, інвестиційного податкового кредиту, лізингового, проектного та венчурного фінансування тощо.

При класифікації джерел інвестування необхідно враховувати специфіку різних організаційно-правових форм підприємницької діяльності. Так, для підприємств, що перебувають у приватній або колективній власності, внутрішніми джерелами можуть виступати особисті накопичення власників підприємств. Для підприємств, що перебувають у спільній із зарубіжними фірмами власності, інвестиції іноземних співвласників також слід розглядати як внутрішнє для даного підприємства джерело. Загалом, реформування системи господарювання, розвиток форм власності й організаційно-правових форм підприємств обумовили появу широкого набору джерел і засобів фінансування [17].

Перелік усіх можливих джерел інвестування за каналами надходження інвестиційних коштів наведено в Законі України «Про інвестиційну діяльність» [13], де вони включають:

- власні фінансові ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо);
- позичкові фінансові кошти інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);
- залучені фінансові кошти інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб);
- бюджетні інвестиційні асигнування;
- безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян.

Освоєння інвестицій здійснюється через фінансування інвестицій, інвестиційний процес проходить стадію капіталізації, у будівельне виробництво залучаються фінансові і матеріально-технічні ресурси, які шляхом освоєння перетворюються на капітальні активи.

Освоєння інвестицій шляхом будівництва, реконструкції або технічного переозброєння складається з кількох послідовних етапів, обов'язковими з яких є: фінансування будівництва, забезпечення будов матеріально-технічними ресурсами та технологічним обладнанням,

виробництво будівельно-монтажних робіт, виконання пусконаладжувальних робіт, приймання виконаних робіт та готового об'єкта інвестором (введення в експлуатацію), розрахунки за виконані роботи.

За інших джерел фінансування, тобто за участю приватних фірм, інституційних інвесторів або громадян, фінансування здійснюється відповідно до угоди, укладеної між інвестором (інвесторами) і банком або договором, що укладається між організацією, якій доручається централізація коштів і фінансування проектів, та інвесторами. При змішаних джерелах фінансування його оформлення проводиться у порядку, встановленому для фінансування капітального будівництва за рахунок державних коштів [11].

Усі методи фінансування мають певні переваги та недоліки, що їх необхідно враховувати та які мають рекомендований характер. Головні критерії оптимізації співвідношення власних, залучених та позичкових джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємства такі [2]:

- необхідність забезпечення високої фінансової стійкості;
- максимальна сума прибутку від інвестиційної діяльності, що залишається в розпорядженні підприємства при різних співвідношеннях джерел;
- показники використання інвестиційних ресурсів підприємством за останні роки (чим більше період аналізується, тим краще).

Заключним етапом управління формуванням інвестиційних ресурсів є визначення конкретних джерел їхнього залучення. Наразі визначення джерел формування інвестиційних ресурсів є одним з найважливіших завдань для успішного функціонування та реалізації інвестиційних проектів. Важливою особливістю вибору джерел їх формування є досить широка їх альтернативність для задоволення одних і тих самих інвестиційних потреб.

Стабілізація та розвиток економіки України значною мірою залежать від того, наскільки ефективною є інвестиційна діяльність. У цьому велику роль відіграє держава, яка за допомогою методів економічного регулювання може цілеспрямовано впливати не тільки на формування внутрішніх та приплив зовнішніх інвестицій, а й створити умови для їх спрямування в реальний сектор економіки. Розв'язання проблеми інвестування надасть змогу забезпечити прогресивну реструктуризацію на всіх рівнях, перехід до високорозвиненої економіки, тобто до інноваційного розвитку. Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» інвестування здійснюється:

- громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими і релігійними

організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності;

- органами місцевого самоврядування;
- іноземними громадянами, юридичними особами та державами;
- громадянами та юридичними особами України, іноземних держав

в межах спільного інвестування [13; 15].

Актуальним та практично важливим завданням на сучасному етапі є пошук адекватних інструментів, методів та інституційних форм позичкового фінансування цілей державної інвестиційної політики. При цьому має враховуватися міжнародний досвід у цій сфері, що передбачає прямі запозичення центрального уряду; муніципальні запозичення; запозичення уповноважених державою фінансових інститутів [3, С. 67].

Отже, фінансове забезпечення інвестиційних процесів характеризує здатність фінансової системи сформулювати такі економічні відносини між суб'єктами відтворювального процесу щодо руху фінансових ресурсів, що забезпечують необхідний для гарантування національної економічної безпеки та задоволення соціально-економічних потреб суспільства розвиток економіки.

Перелік використаних джерел:

1. Бутенко А. І. Ключові аспекти інвестиційного забезпечення підприємства. // Бутенко А. І., Дискіна А. А. Економіка: реалії часу. 2013. № 1 (6). С. 101–106.
2. Гриньова В. М. Інвестування: підручник. // Гриньова В. М., Коюда В. М., Лепейко Т. І., Коюда О. П. - Київ; Знання, 2008. 452 с. [Електронний ресурс] // Режим доступу до джерела: <http://westudents.com.ua/glavy/26807-rozdl-9-fnansove-zabezpechennya-nvestitsynogo-protsesu.html>.
3. Жаліло Я. А. Щодо шляхів позичкового фінансування державою інвестиційних проектів. Стратегічні пріоритети. 2008. №1(6). С. 66–73.
4. Забаштанський М. М. Фінансове забезпечення комунальної сфери: автореф. Дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Нац. ун-т держ. податк. служби України. Ірпінь, 2009. 22 с. [Електронний ресурс] // Режим доступу до джерела: <http://www.disslib.org/finansove-zabezpechennja-komunalnoyi-sfery.html>.
5. Коваленко Ю. М. Економічна сутність інвестицій. Формування ринкових відносин в Україні. 2011. № 1 (116). С. 74–78.
6. Коваленко Ю. М. Управління фінансовими інвестиціями: дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Національний університет ДПС України. Ірпінь. 2004. 245 с.
7. Ковальчук В. А. Концепція фінансового забезпечення реалізації національних інвестиційних проектів. Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. 2015. № 1. С. 74–82.
8. Майорова Т. В. Системний підхід у визначенні сутності інвестиційного процесу. Фінанси, облік і аудит. 2011. Вип. 17. С. 137–147.
9. Оспіщев В. І. Фінанси: навч. посіб. // Оспіщев В. І., Близнюк О. П., Лачкова Л. І. та ін.: Київ: Знання, 2006. 415 с.

10. Панкратьєва Т. Л. Інвестиційний процес та його інтенсифікація у сільському господарстві: теоретичний аспект. Молодий вчений. 2014. № 8 (11). С. 15–21.
11. Пересада А. А. Інвестиційний аналіз: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. // Пересада А. А., Коваленко Ю. М., Онікієнко С. В. Київ: Вид-во КНЕУ, 2003. 134 с.
12. Петухова О. М. Інвестування: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2014. 336 с. [Електронний ресурс] // Режим доступу до джерела: http://pidruchniki.com/2001120263345/investuvannya/finansove_zabezpechennya_investitsiynogo_protseesu.
13. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII. [Електронний ресурс] // Режим доступу до джерела: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 02.06.2017).
14. Родионова В. М. Финансы: учебник. Москва: Финансы и статистика, 1993. 432 с.
15. Семенов А. Г. Аналіз джерел фінансування інвестицій у сучасних умовах розвитку економічної системи України. [Електронний ресурс] // Режим доступу до джерела: http://www.econotyu.in.ua/pdf/12_2013/8.pdf.
16. Смолянська О. Ю., Смолянський Ю. В. Теоретичні аспекти управління джерелами фінансування інвестиційної діяльності підприємств АПК. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. 2012. Вип. 1 (4). Т. 3. С. 214–219.
17. Шафранська Т. Ю. Фінансове забезпечення інвестиційного процесу. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. Інвестиційна діяльність і фондові ринки. 2014. № 4. [Електронний ресурс] // Режим доступу до джерела: http://rusnauka.com/38_NIEK_2014/Economics/4_181892.doc.htm.
18. Щур Р. І. Теоретичні засади фінансового забезпечення інвестиційного розвитку. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2010. Вип. 6. Т. 2. С. 204–212.

3.4. Современные подходы и методы определения финансовой безопасности в системе инновационного развития предприятия

Эффективное управление финансовой системой предприятия в современных условиях сталкивается с рядом проблем, к числу которых относят оценку общего состояния системы и разработку эффективных инструментов воздействия на нее.

Финансы предприятия имеют достаточно сложную структуру. Они связаны с движением товаров и услуг, государственным бюджетом, исполнением обязательств перед работниками, контрагентами, кредиторами и др. Вследствие этого при рассмотрении финансовых потоков удобно выделять часть, связанную с удовлетворением текущих потребностей предприятия, и часть, связанную с потребностями расширенного воспроизводства.

Движение денежных средств предприятия находится под влиянием

множества различных факторов, среди которых можно условно выделить внешние и внутренние. К внешним факторам традиционно относят: конъюнктуру различных рынков, действующую систему налогообложения, систему кредитования поставщиков и потребителей продукции и т.д.

К внутренним факторам следует отнести стадию жизненного цикла предприятия, продолжительность операционного и производственного циклов, сезонность продаж, характер инвестиционных программ и пр.

Все эти факторы находятся в непрерывном движении и взаимодействии друг с другом. Даже одинаковый набор факторов на входе может привести к различным выходным результатам. Следовательно, финансы предприятия удобно рассматривать как вероятностную систему, применяя для управления соответствующие модели и методы.

Различные элементы финансовой системы предприятия в разной степени поддаются управлению. Очевидно, что финансовыми отношениями внутри предприятия управлять значительно легче, чем, скажем, отношениями между предприятием и государством. Следовательно, созданию управляющей системы должен предшествовать анализ финансового состояния предприятия.

Для анализа могут применяться два метода: прямой и косвенный. Эти методы универсальны и с успехом применяются предприятиями, относящимися к различным отраслям экономики.

Что же касается методов управления финансами, то здесь такая определенность отсутствует. В настоящее время управление ими значительно усложнено нестабильностью внешней среды, в которой функционирует предприятие и неопределенностью возмущающих воздействий, действующих на его финансовую систему. Большинство же известных методов управления либо совсем не учитывают изменчивость внешней среды, либо учитывают ее крайне слабо. Поэтому актуальной является разработка адаптивных методов управления финансовой системой предприятия, учитывающих неопределенность и изменчивость внешней среды.

Особенности применения моделей и методов оценки финансовой безопасности предприятия для управления финансовой безопасностью позволяет идентифицировать анализ работ [1-12]. В частности, этот анализ позволил выделить модель Альтмана; модель Ж. Депаляна; рейтинговую модель оценки финансового состояния; нормативный метод; модель анализа финансовой безопасности на основе STEP-анализа; модель анализа финансовой безопасности на основе SWOT и SPACE-анализа; матричный метод оценки банкротства предприятия с помощью нечетких

множеств. Подходы, основанные на корреляционном анализе. В рамках данной концепции считается, что необходимый набор коэффициентов можно определить с помощью корреляционного анализа, т.к. все коэффициенты прямо или косвенно опосредуют друг друга. Слабо коррелированные коэффициенты формируют группу показателей, которые необходимо использовать в рамках определенной методики, позволяющей проводить полноценный мониторинг финансового состояния предприятий.

Рассмотрим перечисленные выше модели более детально. Особенностью модели балльной оценки является использование медианного (среднеотраслевого) критерия. Оценка проводится по каждому коэффициенту. Нормативные значения отдельных коэффициентов имеют определенные границы. Значения коэффициентов, выходящие за пределы диапазона нормативных значений, следует оценивать баллом «отлично» (5) или «неудовлетворительно» (2) в зависимости от специфики показателей (их экономического смысла). Значения коэффициентов, находящихся внутри нормативного диапазона, оцениваются баллом «хорошо» (4) или «удовлетворительно» (3) в зависимости от того, насколько они близки к «отличной» или «неудовлетворительной» оценке [13-16].

Далее по каждой группе финансовых коэффициентов рассчитывается групповой балл путем взвешивания балльных оценок показателей данной группы, причем сумма весов по каждой группе составляет 100%. Расчет итогового балла можно представить в следующем виде [1]:

$$B = \sum_{i=1}^n P_i \times \left(\sum_{j=1}^{k_i} Q_{ij} \times BF_{ij} \right), \quad (3.4)$$

где BF_{IN} – итоговый балл по финансовой оценке на дату анализа;

P_i – вес балла по i -й группе финансовых коэффициентов, или значимость отдельной группы финансовых коэффициентов в общей финансовой оценке;

Q_{ij} – вес балла по j -му финансовому коэффициенту в i -й группе финансовых коэффициентов, или значимость отдельного коэффициента в соответствующей группе финансовых коэффициентов;

BF_{ij} – балльная оценка j -го финансового коэффициента, входящего в i -ю группу финансовых коэффициентов;

k_i – количество финансовых коэффициентов в i -й группе финансовых коэффициентов.

Как правило, расстояние между нижней границей и медианой меньше, чем между медианой и верхней границей значений коэффициента. В результате присвоение балла на основе лишь двух критериев – минимального и максимального значения – неэффективно, так как существенно занижает балльную оценку коэффициента.

Следующий класс моделей оценки финансового состояния предприятия основан на оценке вероятности его банкротства. В этой группе методов наибольшее распространение получили методы на основе Z-коэффициента Альтмана [17].

Основной целью модели является дифференциация предприятий по признаку вероятности банкротства. Используя метод дискриминантного анализа, Э.И. Альтман вывел формулу, получившую название «Z scoremodel» [3]:

$$Z = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + 1,0K_5, \quad (3.5)$$

где K_1 – отношение рабочего капитала предприятия к общей стоимости его активов;

K_2 – соотношение чистой прибыли и общей стоимости активов предприятия;

K_3 – отношение рыночной стоимости акций предприятия к сумме задолженности;

K_4 – показатель финансовой устойчивости предприятия;

K_5 – соотношение объема продаж и общей стоимости активов предприятия;

Z – результирующий показатель, в зависимости от значения которого делается заключение о подверженности предприятия банкротству, то есть об уровне финансовой безопасности:

$Z < 1,81$ – свидетельствует об очень высокой вероятности банкротства – низком уровне финансовой безопасности;

$1,81 < Z < 2,70$ – высокая вероятность банкротства;

$2,70 < Z < 2,99$ – свидетельствует о возможности банкротства;

$Z > 3,00$ – вероятность банкротства крайне низкая.

Применение Z-счета на практике сопровождается ошибками двух типов: при прогнозе сохранения платежеспособности наступает банкротство и, наоборот, при прогнозе банкротства предприятия способно сохранить платежеспособность. Так, с помощью пятифакторной модели прогноз банкротства на горизонте в один год можно установить с точностью до 95 %. При этом ошибка первого типа возможна в 6 %, а ошибка второго типа — в 3 % случаев. Спрогнозировать банкротство на

горизонте в два года удастся с точностью до 83 %, при этом ошибка первого типа имеет место в 28 %, а второго — в 6 % случаев. [17-18]

Существует большое число модификаций данной модели, основные отличия различных модификаций модели Альтмана заключается в массивах исходных статистических данных и наборах независимых переменных [17].

Например, с целью учета особенностей экономики переходного периода коэффициенты исходной модели Альтмана были скорректированы и преобразованы в модель следующего вида [17]:

$$R = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_2 + 0,63K_4, \quad (3.6)$$

где K_1 — отношение оборотного капитала к сумме активов предприятия;

K_2 — соотношение чистой прибыли и суммы собственного капитала предприятия;

K_3 — отношение выручки от реализации к сумме активов предприятия;

K_4 — соотношение чистой прибыли и суммы активов предприятия;

R — результирующий показатель, определяющий вероятность банкротства:

$R < 0$ — вероятность банкротства максимальна (90-100%);

$0 < R < 0,18$ — вероятность банкротства составляет 60-80%;

$0,18 < R < 0,32$ — вероятность банкротства средняя (35-50%);

$0,32 < R < 0,42$ — вероятность банкротства составляет 15-20%;

$R > 0,42$ — вероятность банкротства минимальна (до 10%).

Развитие модели Альтмана, проведенное французским экономистом Ж.Депальяном, основано на использовании метода credit-men и ориентировано на учет пяти основных показателей финансовой деятельности предприятия [17]:

коэффициентов быстрой ликвидности;

кредитоспособности;

иммобилизации собственного капитала;

оборачиваемости запасов и оборачиваемости дебиторской задолженности.

Формула расчета результирующего показателя модели Депальяна имеет вид [19]:

$$N = 25R_1 + 25R_2 + 10R_3 + 20R_4 + 20R_5, \quad (3.7)$$

где R_i – отношение расчетного значения i -го коэффициента к нормативному, $i = \overline{1,5}$;

N – результирующий показатель.

Таким образом, если итоговое значение $N=100$, то финансовая ситуация на предприятии складывается нормально; если $N>100$ – финансовая ситуация благоприятна; если $N<100$ – финансовая ситуация вызывает беспокойство.

Еще одной разновидностью модели Альтмана является модель Романа Лиса. Ее конструкция имеет вид [17, 20, 21]:

$$Z = 0,063 X_1 + 0,092 X_2 + 0,057 X_3 + 0,001 X_4, \quad (3.8)$$

где X_1 – доля оборотных средств в активах: оборотный капитал/сумма, активов;

X_2 – рентабельность активов по прибыли от реализации: прибыль от реализации/сумма активов;

X_3 – рентабельность активов по нераспределенной прибыли: нераспределенная прибыль/сумма активов;

X_4 – коэффициент покрытия по собственному капиталу: собственный капитал/заемный капитал.

Для данной модели вероятность банкротства в зависимости от значения рейтингового числа определяется следующим образом:

- если $Z > 0,037$ – вероятность банкротства высокая;
- если $Z < 0,037$ – вероятность банкротства малая.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: модели прогнозирования банкротства в соответствии с описанными методиками следует применять осторожно, т.к. они разрабатывались для различных условий развития экономики, и не учитывают внешние факторы риска, свойственные отечественным условиям ведения хозяйственной деятельности.

Следующую группу методов оценки уровня финансовой безопасности предприятия составляют описательные модели анализа финансовой безопасности предприятия, основанные на методах STEP, SWOT и SPACE-анализа [22-24].

Метод STEP-анализа представляет собой пошаговый стратегический анализ факторов окружающей предприятие экономической среды. Этот метод позволяет, оценивая влияние четырех основных блоков факторов: социального, технологического, экономического и политического комплексно охарактеризовать внешнюю конкурентную среду предприятия.

Модели SWOT и SPACE-анализа позволяют выявить сильные и

слабые стороны предприятия в конкурентной среде, возможные внешние и внутренние угрозы, сформировать и оценить меры по их предупреждению. Данные модели составляются экспертным путем и не предполагают количественного выражения воздействия выявленных факторов, что ограничивает возможности их применения [23-26].

Для группировки факторов внешней финансовой среды непрямого влияния применяют PEST-анализ. Воздействующие на финансовую безопасность факторы разделяют на факторы политико-правовой, экономической, социокультурной и технологической среды. Результаты применения метода используют для проведения SWOT-анализа.

Для определения факторов внутренней среды предприятия применяют SNW-анализ. Этот подход позволяет рассмотреть сильные, слабые и нейтральные позиции влияния внутренних факторов на финансовую безопасность предприятия.

Результаты применения предыдущих двух методов используют в SWOT-анализе, предназначенном для выявления сильных и слабых сторон системы финансовой безопасности предприятия. Особенности применения данного метода представлены в работах. Влияние факторов на систему оценивают по пятибалльной шкале, после чего строят матрицу сильных и слабых сторон. Результаты анализа могут быть дополнены оценками, полученными с помощью методов портфельного, сценарного и экспертного анализа.

Преимущество SWOT-анализа состоит в том, что он позволяет сформировать набор анализируемых элементов в зависимости от поставленной цели, а так же наглядность полученных результатов.

К основным недостаткам SWOT-анализа, а также PEST- и SNW-анализа, относятся необходимость использования большого количества информации, субъективность и зависимость результатов от уровня компетенции исследователя. При этом результаты анализа охватывают только общие цели, а конкретные мероприятия для их достижения необходимо разрабатывать отдельно. Следует отметить, что данные методы являются качественными методами анализа состояния финансовой безопасности, что затрудняет их использование, например, в процессе мониторинга.

SWOT-, SNW- и PEST-анализ применяется для разработки управленческих решений на стратегическом и оперативном уровнях, а так же для формирования системы финансовых интересов и угроз финансовым интересам предприятия [23].

Необходимо отметить также качественный подход, который базируется на изучении отдельных характеристик предприятия, и представляет собой, по сути, экспертное заключение о неблагоприятных

тенденциях развития. Среди методов экспертных оценок получили распространение такие как дельфийский метод, метод сценариев [26-28]. Они являются достаточно распространенным как в научной, так и в практической деятельности.

Метод "Дельфи" представляет собой обобщение оценок значимости влияния факторов на финансовую безопасность, выставленных экспертами. Анализ с помощью данного метода проводится в несколько этапов. На начальном этапе опрос экспертов проводится анонимно, что исключает возможность группового влияния на выставление оценок. Затем с помощью статистических методов выявляются преобладающие суждения экспертов, после чего все эксперты ознакамливаются с существенно отличающимися оценками. Поскольку мнения экспертов в результате ознакомления с результатами опроса могут измениться, проводят повторную процедуру опроса. [26]

Использование обратной связи при проведении опроса значительно повышает объективность экспертных оценок и является достоинством метода "Дельфи". К недостаткам метода относятся большие затраты времени на проведение исследования.

Сценарный метод предполагает описание возможных вариантов развития предприятия при различных сочетаниях определенных условий. Применяется с целью выбора наиболее благоприятного варианта развития событий и проведения в дальнейшем его детального анализа. Основное преимущество сценарного подхода состоит в комплексности охвата решаемой проблемы. К недостаткам относится возможная нечеткость, неоднозначность и недостаточная обоснованность отдельных решений.

Методы экспертных оценок применяют для формирования системы финансовых интересов, выявления угроз финансовым интересам, а так же при принятии стратегических управленческих решений.

Также в теории финансового менеджмента различают несколько основных подходов к анализу финансовой безопасности, среди которых выделяют сравнительный анализ, горизонтальный или трендовый анализ, вертикальный или структурный анализ, интегральный анализ и другие. Данные подходы приведены в работах [17, 26, 29].

Для сопоставления групп аналогичных показателей между собой применяют сравнительный финансовый анализ. С помощью этого метода также решают задачи определения абсолютных и относительных отклонений, выявления причинно-следственных связей, классификации и систематизации факторов и явлений. Сравнение можно проводить по качественным и количественным показателям в несколько этапов. На начальном этапе осуществляется выбор сравниваемых объектов. Затем определяют шкалы сравнения, признаки, по которым проводится

сравнительный анализ, и степени их значимости, критерии существенности различий. В зависимости от цели проведения сравнительного анализа определяют базу сравнения:

- если целью является выявление собственной конкурентной позиции по финансовым результатам и резервов дальнейшего повышения эффективности защиты системы финансовых интересов, то сравнивают показатели уровня финансовой безопасности предприятия со среднеотраслевыми значениями;

- для выявления сильных и слабых сторон финансовой безопасности предприятия сопоставляют собственные показатели и показатели финансовой безопасности конкурентов;

- при определении отклонений и причин, которые их вызвали, а также для формирования рекомендаций по корректировке направлений обеспечения финансовой безопасности предприятия реальные значения показателей финансовой безопасности сравнивают с плановыми или нормативными;

- для проведения внутреннего сравнительного анализа с целью поиска резервов повышения эффективности финансовой безопасности внутренней структуры предприятия проводят сравнение показателей финансовой безопасности структурных единиц и подразделений предприятия.

Преимуществом метода сравнительного анализа является возможность его применения для проведения статического и динамического анализа, для выдвижения гипотез о влиянии различных факторов на сложившуюся ситуацию.

Трудностями для применения данного метода могут быть качественная несопоставимость данных, различные единицы измерения, принадлежность сравниваемых данных к несопоставимым временным интервалам.

Количественные результаты применения сравнительного анализа и их обоснование являются основой для принятия оперативных управленческих решений.

На основе метода сравнения проводят горизонтальный финансовый анализ, который предполагает изучение динамики отдельных финансовых показателей с помощью расчета темпов роста, прироста, выявления общих тенденций изменения. При этом чаще всего за базу сравнения принимают аналогичное значение предыдущего периода, значение этого же периода, но в предыдущем году. Недостатком данного метода является изучение изменения показателей без учета влияния на них внешних и внутренних факторов. Поэтому обычно горизонтальный анализ дополняют дисперсионным, корреляционным и регрессионным.

Методами дисперсионного анализа устанавливает наличие влияния заданного фактора на изучаемый процесс. Данный метод является статистическим методом анализа результатов наблюдения, зависящих от различных одновременно воздействующих факторов, с целью выбора наиболее значимых из них и оценки их влияния на исследуемый процесс [26]. При изучении вопросов финансовой безопасности факторы, оказывающие влияние на состояние предприятия, являются угрозами, реальными или потенциальными в зависимости от силы воздействия. С помощью дисперсионного анализа устанавливаются изменения дисперсии анализируемого состояния при изменении уровней воздействующих факторов. Если изменение дисперсий значимо, то воздействие фактора на среднее значение наблюдаемой случайной величины существенно. Для проведения анализа применяют однофакторный, двухфакторный, непараметрический дисперсионный анализ.

К достоинствам применения дисперсионного анализа для оценки финансовой безопасности предприятия следует отнести возможность выявления угроз, что необходимо на всех уровнях управления финансовой безопасностью предприятия.

Корреляционный анализ применяется для изучения зависимостей между факторами, позволяет оценить силу таких зависимостей. Связи между показателями оценивают с помощью коэффициентов корреляции. Данный метод применяется для обоснования классификации угроз финансовым интересам в зависимости от силы воздействия на состояние финансовой безопасности, что необходимо на всех уровнях планирования обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Для нахождения функциональных зависимостей между рассматриваемыми факторами могут быть применены методы регрессионного анализа. Перед разработкой регрессионных моделей важно проверить наличие и тесноту связей между переменными с помощью методов дисперсионного и корреляционного анализа. В случае наличия тесных функциональных связей между объясняющими переменными, выводы по разработанной модели будут неверными. Из регрессионных чаще всего применяются модели множественной линейной регрессии, позволяющие оценить, на сколько изменится значение зависимой переменной модели в результате изменения независимой на единицу. Для применения регрессионной модели и формулирования выводов по ней, необходимо обосновать значимость модели в целом, а также ее коэффициентов с помощью различных статистических критериев.

Регрессионные модели при анализе финансовой безопасности применяют для прогнозирования уровня финансовой безопасности и

выявления степени влияния на него различных факторов, для анализа динамики угроз финансовой безопасности предприятия, что является необходимым при решении стратегических вопросов обеспечения финансовой безопасности предприятия, а так же при внесении корректировок в соответствующие планы в случае возникновения новых угроз или переходе угроз из класса потенциальных в реальные.

К недостаткам методов дисперсионного, корреляционного и регрессионного анализа относится их применимость только для нормально распределенных исходных данных. Если рассматривается несколько статистических совокупностей, то необходимо проверить и гипотезу о равенстве их дисперсий. В случае невыполнения условий нормальности распределения и равенства дисперсий выводы, сделанные по полученным результатам, будут неверными и неприменимыми.

Вертикальный или структурный финансовый анализ основан на структурном разделении отдельных показателей финансовой отчетности предприятия. В оценке финансовой безопасности предприятия наиболее распространены следующие виды вертикального анализа:

- структурный анализ активов. Применяется для определения удельного веса оборотных и необоротных активов, их элементного состава, состава активов предприятия по уровню ликвидности. Результаты структурного анализа применяются при оптимизации состава активов предприятия;

- структурный анализ капитала используется для определения удельного веса используемого предприятием собственного и заемного капитала, состава используемого заемного капитала по видам и периодам предоставления. Результаты проведения анализа могут быть применены для оптимизации структуры источников формирования заемных финансовых ресурсов, для определения средневзвешенной стоимости капитала, в процессе оценки эффекта финансового левериджа;

- структурный анализ денежных потоков. Применяется для выделения из общего денежного потока потоков по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия, для структуризации поступлений и расходования денежных средств по каждому из потоков.

Финансовая отчетность предприятий составляется по законодательно установленным формам и способам, что обеспечивает возможность сопоставления результатов вертикального финансового анализа различных предприятий. Структурный финансовый анализ применяется при осуществлении перспективного планирования.

Одним из самых распространенных методов оценки финансовой безопасности по результатам финансовой деятельности предприятия

является анализ финансовых коэффициентов или R-анализ, приведенный в [26, 28]. Применение этого подхода предполагает расчет коэффициентов или индикаторов финансовой безопасности. Для большинства коэффициентов определены пороговые значения. Если вся совокупность рассчитываемых коэффициентов находится в пределах пороговых значений и улучшение одного коэффициента не ухудшает значение других, то можно говорить, что предприятие находится в состоянии финансовой безопасности.

К достоинствам R-анализа относится простота применения метода и возможность сопоставления полученных результатов с результатами других предприятий в силу проведения расчетов по данным официальной отчетности [23].

Недостатком данного метода является зависимость идентификации уровня финансовой безопасности от граничных значений, которые определяются в соответствии с опытом функционирования предприятий аналогичных отраслей, форм собственности, видов деятельности. Таким образом, предприятие не может влиять на изменение этих значений и должно приспосабливаться под установленные условия.

Для многофакторной оценки условий формирования отдельных агрегированных финансовых показателей применяют интегральный финансовый анализ. Интегральный анализ эффективности использования активов предприятия предполагает разбиение коэффициента рентабельности активов на ряд взаимосвязанных коэффициентов. Коэффициент рентабельности используемых активов представляет собой произведение коэффициента рентабельности реализации продукции и коэффициента оборачиваемости активов. Для интегрального анализа эффективности использования собственного капитала предприятия применяют модель Дюпона [30, 31].

Данный подход не является универсальным, поскольку, исходя из формулы расчета коэффициента рентабельности активов, применим только для коммерческих предприятий.

Достоинством метода, основанного на применении модели Дюпона, является возможность определения и сравнения основных причин, повлиявших на изменение того или иного показателя.

Результаты применения метода используются в оперативном планировании при составлении бюджетов, в перспективном планировании при определении динамики изменения показателей.

Таким образом, проведенный анализ основных методов оценки финансовой безопасности предприятий, результаты которого приведены в табл. 3.2, позволил определить их основные преимущества и недостатки.

Таблица 3.2

Сравнительная характеристика методов оценки финансовой безопасности предприятия

Метод	Преимущества	Недостатки
1	2	3
Модель Альтмана и ее модификации	-обоснованность показателей; -высокая точность прогнозирования; -удобство применения.	-статичность коэффициентов; -невозможность учета территориальных и отраслевых особенностей.
Модель Ж. Депаляна	-удобство применения; -возможность учета отраслевых особенностей.	-сложность в получении информации по отраслевым нормативам показателей; -упрощенность классификации финансового состояния.
Модель рейтинговой оценки финансового состояния	-комплексный подход к оценке; -публичность исходных данных; -реальность базы сравнения.	-многомерность; -необоснованность используемых показателей.
Нормативный метод	-удобство применения; -доступность нормативных значений; -публичность исходных данных.	-невозможность учета отраслевых особенностей; -наличие широкого спектра классификаций финансового состояния.
Модель анализа финансовой безопасности на основе STEP-анализа	-возможность учета факторов внешней среды; -стратегическая ориентированность.	-отсутствие количественно измеримых показателей; -зависимость от мнения экспертов.
Модель анализа финансовой безопасности на основе SWOT и SPACE-анализа	-возможность учета факторов внешней и внутренней среды; -стратегическая ориентированность.	-отсутствие количественно измеримых показателей; -зависимость от мнения экспертов.
Матричный метод оценки банкротства предприятия с помощью нечетких множеств	-гибкость; -возможность учета специфики отрасли и предприятия; -возможность учета неопределенности.	-высокая зависимость от мнения экспертов; -сложность математического аппарата модели; -необходимость наличия у экспертов специальных знаний и навыков.

В последнее время все большее распространение для решения слабоструктурированных и неструктурированных задач получает нейросетевой подход. Искусственные нейронные сети представляют собой технологию, которая находит применение в таких областях как моделирование, анализ временных рядов, распознавание образов, обработка сигналов и управление из-за, так называемой, способности обучаться.

Основным элементом сети является нейрон, который представляет собой единицу обработки информации. В общем случае он состоит из [32]:

- синапсов или связей, которые имеют свои веса;
- сумматора, который складывает взвешенные входящие сигналы;
- функции активации или сжатия, которая ограничивает амплитуду выходного сигнала нейрона.

Нейронные сети могут проектироваться в виде однослойных, многослойных, рекуррентных. Под знаниями в нейронной сети понимают хранимую информацию и модели, которые применяются для интерпретации, предсказания и реакции на воздействия внешней среды. В сети должна храниться априорная информация, то есть информация о состоянии внешней среды, и измерения, полученные в результате функционирования нейронной сети. Чаще всего эти измерения в значительной мере зашумлены, что может служить источником ошибочных результатов и выводов. Измерения формируют множество информации, примеры из которого используются для обучения нейронной сети.

Процесс, в котором свободные параметры нейронной сети настраиваются посредством моделирования среды, в которую эта сеть встроена, называется обучением. Применяют различные методы обучения, например, обучение, основанное на коррекции ошибок, на основе памяти, обучение Хебба и другие. Выбор конкретного алгоритма зависит от задач, для решения которых предназначена нейронная сеть.

Поскольку основным свойством нейронной сети является способность обучаться, ниже рассмотрена, так называемая, задача обучения с учителем. Экономические процессы, в том числе и процесс изменения финансового состояния предприятия, чаще всего развиваются нелинейно, для их описания актуальной является задача аппроксимации функции. Пусть задано соотношение:

$$y = f(x), \quad (3.9)$$

где x – входящие значения,

y – исходящие значения,

$f(\cdot)$ – функция преобразования входов в выходы.

Задачей обучения является подобрать такую функцию $f(\cdot)$, чтоб разница между фактическими и расчетными значениями была минимальной:

$$|Y - y| < \varepsilon, \quad (3.10)$$

где ε – положительное малое число,

Y – фактические значения.

Для подбора функции $f(\cdot)$ нейронной сетью используется множество маркированных параметров $T = \{(x_i, y_i)\}$, $i = \overline{1, N}$. Корректировка параметров модели осуществляется с целью минимизации среднеквадратической ошибки.

Аналогичный подход к подбору функции аппроксимации используется в прогнозировании. По полученным расчетным результатам определяются коэффициенты информационной и прогностической пригодности. Если модели пригодны, то по ним строятся точечные и интервальные прогнозы. При выборе уровня надежности для доверительного интервала значительную роль играет накопленная информация об изменении исследуемого процесса или явления, а также требования к результатам, поскольку чем выше надежность прогноза, тем ниже его точность.

Преимуществами нейронных сетей являются возможность их применения в случае, когда традиционные методы не дают желаемого результата, когда исходные данные частично искажены, противоречивы и неполны. Кроме того их можно применять как для обработки данных, между которыми выявлена линейная зависимость, так и для данных, зависимость между которыми сложная нелинейная. Нейросетевой подход может быть применен независимо или как дополнение к методам статистического анализа.

Недостатком для применения нейросетевого подхода является необходимость в накоплении значительного объема данных о поведении системы в предыдущие моменты времени, а также значительные затраты времени на обучение сети.

Результаты использования нейросетевого подхода для решения вопросов обеспечения финансовой безопасности предприятия могут быть применены в стратегическом планировании при классификации угроз и прогнозировании финансового состояния предприятия с учетом воздействия различных факторов внешней и внутренней среды.

Таким образом, существует множество различных методов и подходов определения количественных и качественных характеристик финансовой безопасности предприятия. Для получения полной аналитической информации о финансовой безопасности необходимо применение совокупности методов, поскольку обособленно ни один из них не предоставляет полную информацию для принятия комплекса управленческих решений, оценки текущего состояния предприятия, разработки мероприятий по достижению финансовой безопасности, своевременной реакции на изменения показателей, формирования стратегии вывода предприятия в зону безопасного функционирования и достижения состояния полной финансовой безопасности предприятия.

Перечень использованных источников:

1. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. – 2-е изд., доп. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 208 с.
2. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособ. / Т. Б. Бердникова – М. : ИНФРА-М. – 2003. – 212 с.
3. Бережная Е. В. Математические методы моделирования экономических систем / Е. В. Бережная, В. И. Бережной. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 432 с.
4. Бобылева А. З. Финансово-экономический механизм антикризисного управления в организациях / А. З. Бобылева // Ученые труды факультета государственного управления МГУ. – 2004. – Вып. 3. – С. 152-168.
5. Бурков В. Н. Моделирование экономических механизмов обеспечения безопасности / В. Н. Бурков, А. В. Щепкин // Проблемы безопасности при чрезвычайных ситуациях. – 2000. – № 6. – С. 55—68.
6. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. – М. : ТК Велби, Проспект, 2008. – 1024 с.
7. Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 332 с.
8. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
9. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
10. Коласс Бернар Управление финансовой деятельностью предприятия / Бернар Коласс. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 611 с.
11. Планскова Н. С. Стратегический и текущий экономический анализ : учебник / Н. С. Планскова. – М. : Эксмо, 2007. – 656 с.
12. Руденский Р. А. Моделирование процессов антисипативного управления экономической безопасностью : дисс. ... канд. эконом. наук : 08.03.02., «Экономико-математическое моделирование» / Роман Анатольевич Руденский ; Донецкий национальный университет – Д., 2002. – 169 с.
13. The Essential Drucker: The Best of Sixty Years of Peter Drucker's Essential Writings on Management (2001). Русскоязычное издание: Энциклопедия менеджмента.

– М.: «Вильямс», 2006. – С. 432.

14. Trench W. *Introduction to Real Analysis*. Upper Saddle River: Prentice Hall/Pearson Education, 2003.

15. Wordbook of Princeton University. [Електронний ресурс] //Режим доступу: <http://wordnet.princeton.edu/>

16. Zgurovsky M. Z. System Adjustment of Various nature DATA for Global Modelling of Sustainable development. *Prociding of 22-nd International CODATA Conference, 24-27 October, 2010, Cape Town, South Africa*. — 27 p

17. Гаврилова С. С. Анализ вероятности банкротства (зарубежные методики) : учеб.-метод. пособ. / С. С. Гаврилова ; Санкт-Петербургский гос. ун-т эконом. и фин. – СПб. : 2011. – 20 с.

18. Білик Г. Г. Моніторинг фінансового стану підприємства як інструмент управління [Електронний ресурс] / Г. Г. Білик. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Economy/2007_51/51-10.pdf.

19. Коласс Бернар Управление финансовой деятельностью предприятия / Бернар Коласс. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 611 с.

20. Поляков Б. М. Процедура банкротства в Украине : теория и практика / Б. М. Поляков – Донецк : Донбасс, 2001. – 340 с.

21. Татаурова О. А. Оценка несостоятельности предприятий с целью повышения эффективности принятия управленческих решений в процессе банкротства : автореф. дис. ... канд. эк. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Ольга Александровна Татаурова ; Тихоокеанский государственный университет. – Хабаровск, 2007. – 20 с.

22. Планскова Н. С. Стратегический и текущий экономический анализ : учебник / Н. С. Планскова. – М. : Эксмо, 2007. – 656 с.

23. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций // А. Д. Шеремет, Е. В. Негайцев. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 412 с.

24. Lloyd C., Rapport D., Turner J.E. *The Market Adaptation of the Firm / Adaptive Economic Models*. – Academic Press, Inc. (London) Ltd. 1989. – pp. 3–26.

25. Портер М. Международные конкуренции : пер.с англ / М. Портер ; под ред. В. Д. Щетинина. – М. :Международные отношения, 1993. – 896 с.

26. Айвазян З. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти / З. Айвазян, В. Кириченко // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 4. – С. 94-100.

27. Борисова З. Н. Прогнозирование и распознавание кризисов развития организации на ранних стадиях / З. Н. Борисова // Проблемы современной экономики. – 2001. – № 2(26). – С. 43-49.

28. Гаврилова С. С. Анализ вероятности банкротства (зарубежные методики) : учеб.-метод. пособ. / С. С. Гаврилова ; Санкт-Петербургский гос. ун-т эконом. и фин. – СПб. : 2011. – 20 с.

29. Бендигов М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М. А. Бендигов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 17-29.

30. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – М. : Знание, 2004. – 328 с.

31. Рогоза М.Є. Вдосконалення фінансового моніторингу ефективності використання оборотного капіталу на основі економіко-математичних методів //

Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 263. – у 9 томах. Т. III. / Рогоза М.Є., Чернявська О.В., Педченко Н.С. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – С.620-630.

32. Бережная Е. В. Математические методы моделирования экономических систем / Е. В. Бережная, В. И. Березной. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 432 с.

РОЗДІЛ 4.

СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА МЕЗО - ТА МАКРОРІВНЯХ

4.1. Аналіз розвитку соціально-економічних систем на макрорівні

Вихідним методологічним положенням аналізу розвитку соціально-економічних систем на макрорівні виступає визнання його провідної ролі у розв'язанні фундаментальних завдань соціально-економічного розвитку країни та створення громадянського суспільства. В умовах ринкової трансформації економіки надзвичайно важливо детально проаналізувати хід та результати реформаційних перетворень в Україні, виявити недоліки та зробити правильні висновки для їх усунення та недопущення в майбутньому. Для цього і потрібен макроаналіз розвитку соціально-економічних систем України як соціально важливої складової її національної економіки.

Аналіз - слово грецького походження і в загальному теоретичному розумінні означає самостійний універсальний напрям пізнання, що базується на розкладі, розчленуванні досліджуваного матеріального чи нематеріального об'єкту (процесу, явища, події тощо) на складові частини, вивченні окремо кожної з них та у взаємозв'язку, з'ясуванні причин та наслідків інформаційно доступних кількісних та якісних змін, що спостерігаються. З точки зору місця в раціональному управлінні, аналіз виступає засобом обґрунтування управлінських рішень. Чим детальніше і точніше сформульовано аналітичні висновки, тим точнішим і дієвішим буде і управління. Повною мірою сказане стосується і такого складного об'єкту управління як соціально-економічна система.

Розуміння суті соціально-економічної системи призводить до виділення досить відмітної і кардинальної її риси. Система є антиподом механічної сукупності. Системна природа дозволяє рекомендувати двохетапну схему чи послідовність проведення аналізу на макрорівні. Перший етап - це аналіз формування системи, другий – її функціонування.

Формування в системному розумінні означає організацію, тобто створення цілісної системи із необхідних складових частин. Їх можна виділяти за багатьма ознаками, найважливішими серед яких, на наш погляд, є: характер участі у формуванні системи; товарна; рольова.

За першою ознакою у складі соціально-економічної системи в цілому необхідно виділити системоутворюючий елемент та підсистеми. Системоутворюючий елемент - це одна з підсистем, яка крім власних завдань виконує ще й завдання системоутворюючої ланки. Системоутворюючий елемент сучасної соціально-економічної системи –

це платоспроможний попит. За другою ознакою соціально-економічна система як цілісний об'єкт управління може бути структурована на окремі товарні сектори, на яких предметом купівлі-продажу виступають один або кілька товарів з однаковими маркетинговими властивостями. Рольові ознаки застосовуються, перш за все, до окремо взятого товарного сектору. Основних рольових ознак дві: форма торгівлі (оптова, роздрібна); побудова товарного сектору - атомістична або біполярна.

Окремо слід розглянути взаємозв'язок соціально-економічних систем з їх державним регулюванням. Воно ніби перебуває поза ними і до їх складу не має ніякого відношення. Проте така оцінка надто поверхова. Адже важелі державного регулювання застосовуються для нормалізації стану соціально-економічних систем, стабілізації їх параметрів у соціально доцільних межах. Це завдання може вирішуватись і самим ринком, але ринкові механізми іноді не спрацьовують і тоді включаються важелі державного регулювання. Крім того, вплив на соціально-економічні системи здійснюється за допомогою переважно ринкових інструментів. З цих позицій державне регулювання можна розглядати як гарант того, що ринкове саморегулювання не даватиме "відмов", працюватиме надійно і буде забезпечувати його функціонування в інтересах всього суспільства. Тому рекомендується вважати державне регулювання розвитку соціально-економічних систем однією з їх рольових складових.

В теоретичному плані слід звернути особливу увагу і на територіальну ознаку класифікації складових соціально-економічних систем. На нашу думку, виділення регіональних їх складових як суто територіальних теоретично неправомірне. Ринок - відкрита система, яка обмінюється з навколишнім середовищем речовиною, енергією та інформацією. Навіть виділення внутрішнього та зовнішнього ринку країни є досить умовним. Територіальні межі країн та адміністративних одиниць всередині них можуть перетворитись на перешкоду на шляху руху товарів лише завдяки штучним заходам позаекономічної природи, тобто адміністративним. Реальна світова практика розвивається в діаметрально протилежному напрямі - формуванні міждержавних союзів. Адже фундаментальною властивістю ринку є конкуренція - рушійна сила ринкової економічної системи. Створити регіональний ринок - значить замкнути, ізолювати обмінні процеси рамками окремої території і цими ж рамками обмежити конкурентні відносини. Тому, територіальна класифікація, регіоналізація соціально-економічних систем є неправомірною в теоретичному і недоцільною в практичному плані. Об'єктом аналізу можуть виступати не територіальні регіони, а лише територіальні особливості виробництва чи збуту продукції.

Отже, в теоретичному плані складовими частинами соціально-економічної системи і одночасно її підсистемами та об'єктами аналізу мають бути: платоспроможний попит (системоутворюючий елемент), товарні сектори, канали та ціни оптового та роздрібного збуту продукції, наявність чи відсутність інтеграції операторів соціально-економічної системи, установи, методи та масштаби державного регулювання розвитку соціально-економічних систем. Як уже зазначалося, першим етапом аналізу розвитку соціально-економічних систем на макрорівні є аналіз їх формування, тобто повноти завершення створення їх підсистем.

Другий етап аналізу - аналіз функціонування соціально-економічних систем. Змістом цього етапу є визначення повноти виконання соціально-економічними системами своїх функцій. Ефективність функціонування таких систем залежить саме від цього. Термін "функції" означає перелік завдань, які виконуються та цілей, що досягаються. Виходячи з наведеного розуміння функцій та їх тлумачення у спеціальній літературі рекомендується наступний їх перелік: соціальна, виявлення ринкових цін, стимулююча, селективна, координаційно-управлінська.

Соціальна функція соціально-економічної системи є найважливішою і її доцільно розглядати як результативну. Соціально-економічна система повинна забезпечувати населення належною кількістю продуктів харчування та промислових товарів, продовольством та предметами першої необхідності - одягом та взуттям. Важливим є також можливість придбання товарів за доступними цінами.

Змістом другої - виявлення ринкових цін - є генерація ринкових цін як цін, що складаються винятково під впливом попиту та пропозиції, врівноважених ринкових цін. Це завдання покладається на інфраструктуру. Вона є функціональною підсистемою соціально-економічної системи, її функціональною складовою і відображає особливості здійснення обмінних операцій. Одночасно з генерацією ринкових цін вона має виконувати і техніко-економічне завдання сприяння так званому товаропросуванню, тобто переміщенню товарних мас від виробника до споживача. Фізична інфраструктура соціально-економічної системи може включати систему підприємств різних організаційно-правових форм, що виступають ареною взаємодії покупців та продавців, попиту та пропозиції.

Стимулююча функція означає заохочення виробництва потрібних споживачеві товарів. Інша форма її прояву - визначення ступеню суспільної необхідності та значимості вироблених товарів.

Селективна функція виконується за допомогою конкуренції. Суть її в тому, що за рахунок дії об'єктивних економічних законів конкурентними важелями здійснюється відбір найбільш ефективних операторів з боку

пропозиції. Витримати конкуренцію зможе лише той, хто запропонує споживачеві більш вдале поєднання ціни та якості.

Координаційно-управлінська функція означає забезпечення дотримання бажаних пропорцій в обсягах виробництва та збуту з урахуванням зовнішньоекономічних зв'язків. У вичерпно повному обсязі соціально-економічні системи цю функцію не виконують і тому вона доповнюється державним регулюванням.

Таким чином, другий етап аналізу не можна вважати винятково аналізом функціонування соціально-економічних систем. Частково на цьому етапі продовжується і аналіз їх формування в частині інфраструктури. Тому характеристику змісту та послідовності аналітичного процесу можна дещо змінити наступним чином. Перший етап - це аналіз формування статичних компонентів соціально-економічних систем у вигляді підприємств, установ та організацій спеціального призначення (персоніфікації товарних секторів, інтеграції виробників, ринкової інфраструктури, установ державного регулювання), другий - аналіз функціонування статичних компонентів як функціонування соціально-економічної системи. Такий варіант більш послідовно реалізує схему організації систем як послідовну побудову трьох моделей - таксонометричної, структурної та динамічної. Перша включає простий перелік елементів створюваної системи, її складових частин, підсистем. Друга передбачає кількісне визначення обсягів, величини кожного елементу у створюваній системі. Ключова роль тут належить системоутворюючому елементу, розміри якого визначають розміри підсистем. Третя характеризує систему в дії, в процесі функціонування.

Особливої уваги заслуговують теоретичні аспекти формування аналітичних оцінок. Узагальнення, підсумки аналітичної роботи повинні бути сформульовані у вигляді аналітичних оцінок. Простої констатації якихось змін динаміки чи структури того чи іншого процесу для обґрунтування управлінського рішення недостатньо, потрібні оцінки. В свою чергу, основою аналітичних оцінок має бути певна база, порівняння з якою дозволяє сформулювати аналітичний висновок. Для аналізу діяльності на мікрорівні - на рівні підприємства - використовується три варіанти баз аналітичних оцінок - план (програма, бізнес-план), минулий рік, сусіднє підприємство. В окремих випадках, коли підприємство створено на основі глибоко обґрунтованого проекту, в ролі бази аналітичних оцінок можуть використовуватись проектні показники. Характер баз мікрорівня може бути перенесений і на макрорівень з певними змінами та уточненнями. Немає ніяких принципових перешкод для порівняння часткових чи загальних результатів функціонування

соціально-економічної системи в поточному році з аналогічними результатами попереднього року і т.п. Проте в аналізі розвитку соціально-економічних систем на макрорівні найважливішим є перший етап, тобто аналіз їх формування (в термінах системного підходу - організації). Недосконало сформована соціально-економічна система буде неминуче недосконалою і в процесі функціонування. Проте і для оцінки ходу та проміжних (часткових) і кінцевих (узагальнюючих, підсумкових) результатів функціонування соціально-економічної системи потрібні відповідні бази аналітичних оцінок. Динамічні (рік з роком) та територіальні (країни з країною) вирішують це завдання лише частково. Тому для макроекономічного аналізу формування соціально-економічних систем рекомендується використовувати спеціально розроблені бази аналітичних оцінок у вигляді еталонних моделей. Модель, як відомо, є спрощеною копією оригіналу, яка відтворює найбільш суттєві його особливості.

Модельний підхід давно відомий у світовій економічній літературі. Моделі окремих підсистем соціально-економічної системи як бази аналітичних оцінок правомірно назвати еталонними. Для аналізу формування соціально-економічної системи - це статичні організаційні еталонні моделі. Для початкового етапу аналізу формування соціально-економічної системи правомірно обмежитись дескриптивними, тобто описовими моделями, які поступово в міру поглиблення наукових основ цього напрямку аналізу будуть перетворюватись в економіко-математичні. Змістом опису статичних організаційних еталонних моделей має бути, по-перше, констатація потреби у певній підсистемі соціально-економічної системи та, по-друге, характеристика її призначення (ролі). Опис функціональних еталонних моделей, що будуть використовуватись при аналізі функціонування соціально-економічних систем, повинен включати назву функцій та перелік соціально-економічних завдань на розв'язання яких вони спрямовуються.

Еталонні дескриптивні моделі соціально-економічних систем, в принципі, не повинні бути чисто ідеальними поняттями, суто теоретичними абстракціями. Від початку практичного формування таких систем у складі нормативно-правових документів мала б з'явитись хоча б системна концепція їх створення. Проте й сьогодні доводиться, на жаль, констатувати, що подібної концепції все ще немає.

В процесі аналізу розвитку соціально-економічних систем на макрорівні рекомендується враховувати, що їх підсистеми, хоча їх кількість співпадає з кількістю їх функцій, не закріплюються, а лише спеціалізуються на виконанні якоїсь однієї, приймаючи участь в забезпеченні дії кількох. Це положення ілюструється схемою (рис. 4.1).

Підсистеми соціально-економічних систем	Функції соціально-економічних систем				
	соціальна	виявлення ринкових цін	стимулююча	селективна	координаційно-управлінська
Платоспроможний попит	+++	x	+++	x	x
Персоніфікація товарних секторів	x	—	x	x	+++
Інфраструктура	—	+++	++	+++	—
Біполяризація товарних секторів	++	—	+	—	++
Державне регулювання	+	++	++	—	+

Умовні позначення:

- +++ вирішальна участь у виконанні функції;
- ++ вагома участь у виконанні функції;
- + часткова участь у виконанні функції;
- протидія виконанню функції;
- x відсутність впливу на виконання функції.

Рисунок 4.1. Матрична модель повноти участі підсистем соціально-економічних систем у виконанні їх функцій

На рис. 4.1. зображена матрична модель участі підсистем соціально-економічних систем у виконанні їх функцій. Виділено три рівня повноти участі - вирішальна, вагома, часткова, один рівень протидії та констатація індиферентного відношення підсистеми до виконання функцій. Як бачимо, у виконанні соціальної функції вирішальна роль належить платоспроможному попиту, вагома - біполяризації, часткова - державному регулюванню, а інфраструктура за певних умов може протидіяти виконанню соціально-економічною системою свого соціального призначення. У виявленні ринкових цін вирішальне значення має інфраструктура, вагоме - державне регулювання, а персоніфікація товарних секторів та біполяризація цьому протидіють. Прояв стимулюючої функції забезпечується платоспроможним попитом, інфраструктурою та державним регулюванням, частково біполяризацією при індиферентному ставленні персоніфікації до цієї функції. Селективна функція забезпечується інфраструктурою при протидії державного регулювання та біполяризації. Координаційно-управлінська функція виконується за допомогою персоніфікації товарних секторів, їх біполяризації та державного регулювання при протидії інфраструктури як

потенційного носія загрози злетів та падінь, "піків" та "провалів" ринкових цін.

Таким чином, аналіз розвитку соціально-економічних систем на макрорівні рекомендується здійснювати за допомогою системної методології. Вона реалізується різноманітними прийомами якісного та кількісного аналізу окремих сторін та особливостей соціально-економічних систем, методика використання яких буде викладена далі.

Як ми вже зазначали, першою підсистемою та одночасно системоутворюючим елементом соціально-економічних систем виступає платоспроможний попит, абсолютні та відносні показники його характеристики: абсолютні розміри доходів населення та їх динаміка, величина на одну особу, достатність для забезпечення харчування населення за науково обґрунтованими нормами, територіальна та групова диференціація.

Джерелом статистичної інформації для вивчення та аналізу окресленого кола питань можуть бути дані про так звані "наявні доходи населення". До їх складу офіційна статистика відносить максимальний обсяг грошових доходів, які призначені для використання домашніми господарствами на придбання споживчих товарів та оплату послуг. Вони включають оплату праці, прибуток, змішаний дохід, сальдо доходу від власності, соціальні допомоги, інші одержані поточні трансферти в грошовій формі.

Проведений нами аналіз показує, що платоспроможний попит населення України як системоутворюючий елемент соціально-економічних систем характеризується недостатністю обсягу та значною диференціацією за регіонами та групами населення. Тут ми вважаємо за необхідне підкреслити, що навіть збереження, а не підвищення, частки (питомої ваги) доходів, що витрачаються на придбання продуктів харчування, на досягнутому рівні - близько 60% - не може розглядатись як резерв підвищення платоспроможного попиту населення. Така частка є ознакою бідності. В розвинутих країнах вона значно менша і в Україні можна ставити винятково завдання доведення її хоча б до 35-40% при одночасному забезпеченні споживання населенням продуктів харчування на науково обґрунтованому рівні. Саме такий підхід відповідає духу "європейського вибору". Отже, головний висновок проведеного аналізу платоспроможного попиту зводиться до того, що тактичні структурні резерви його підвищення вичерпані, а це вимагає стратегічного прориву в перебудові державної політики оплати праці та доходів, а в широкому плані - соціальних гарантій.

Викладене дає підстави вважати незавершеним формування системоутворюючого елемента соціально-економічних систем, принаймні

з кількісного боку. Тому при подальшому аналізі формування інших підсистем головну увагу слід звертати на якісний бік.

Основними ж напрямками підвищення платоспроможного попиту, на наш погляд, в Україні можуть бути:

- зростання заробітної плати працівників галузей матеріального виробництва через механізми мінімальної заробітної плати;
- підвищення заробітної плати працівників бюджетної сфери;
- підвищення трудових та соціальних пенсій;
- збільшення соціальних витрат за рахунок бюджету (харчування школярів, відпочинок дітей, харчування в лікарнях та інших закладах охорони здоров'я, адресна допомога продуктами харчування малозабезпеченим верствам населення та ін.);
- всемірне використання цінових резервів привабливості окремих груп продовольчих товарів з високою еластичністю попиту за цінами;
- поступове і виважене згортання самозабезпечення продовольством частини населення, промислових підприємств та армії.

Як бачимо, основна роль у зростанні платоспроможного попиту належить державній політиці формування доходів населення. В концептуальному плані також важливо не допускати надмірної диференціації доходів, особливо - територіальної.

Товарні сектори соціально-економічних систем - це їх окремі частини, на яких предметом торгівлі виступає один або група споріднених продуктів з однаковими або близькими маркетинговими властивостями. Персоніфікація товарних секторів є початковим, але обов'язковим етапом надання соціально-економічним системам організованості, прогнозованості і керованості. Вона передбачає створення для кожного товарного сектору окремої організаційно-координаційної, організаційно-управлінської структури, головним завданням якої є забезпечення ефективного функціонування відповідного товарного сектору. Засобами розв'язання цього завдання виступають переважно координаційно-узгоджувальні дії, що спрямовуються на гармонізацію інтересів операторів ринку та їх відстоювання (лобіювання) у владних структурах. Крім того, має також широко застосовуватись прогнозування кон'юнктури внутрішнього та світового ринків відповідних продуктів та загальновідома "боротьба за ринки", тобто їх розширення легітимними цивілізованими методами.

Матеріалами для аналізу процесу персоніфікації товарних секторів є офіційні документи про створення та завдання організацій та установ такого профілю. На жаль, вітчизняна офіційна статистика все ще не приділяє цьому аспекту формування соціально-економічних систем належної уваги і ніяких даних щодо персоніфікації товарних секторів не

містить. Тому, метод аналізу – порівняння. Зразком для порівняння, як уже зазначалось вище, може бути відповідна еталонна дескриптивна модель. Тому, в цьому контексті, доцільно розглянути реальний практичний досвід інших країн, який відзначається широкою різноманітністю та окреслити основні параметри, контури цієї моделі.

Вивчення такого досвіду вказує, що альтернатива для України полягає у виборі або суто державних або міжпрофесійних установ та організацій персоніфікації товарних секторів. На наш погляд, в контексті курсу України на демократичні засади державотворення безумовну перевагу при виборі методу персоніфікації товарних секторів слід надати так званому "міжпрофесійному" підходу, який передбачає широкі можливості участі в організації та управлінні товарними секторами його операторів як з боку пропозиції (товаровиробники), так і з боку попиту (переробні підприємства, торгівля, сфера послуг).

Які конкретні функції повинні виконувати професійні та міжпрофесійні об'єднання? В принципі їх дуже багато - від представництва інтересів операторів певного товарного сектору у владних структурах та міжнародних організаціях до вирішення оперативних питань його функціонування. До професійних об'єднань входять представники окремих ланок: виробники сировини, переробні підприємства, торгівля, споживачі. До міжпрофесійних, які називають також міжгалузевими, кожна ланка, тобто кожне професійне об'єднання, делегує своїх представників. В зарубіжній практиці поширено також включення до складу об'єднань і представників держави. Диференціацію функцій між професійними та міжгалузевими об'єднаннями провести легко.

Якщо керуватись окресленою моделлю персоніфікації товарних секторів, то можна цілком впевнено стверджувати, що в Україні до цього часу такі завдання на державному рівні навіть не ставились.

Матеріалом для аналізу забезпеченості соціально-економічних систем елементами ринкової інфраструктури служать дані офіційної державної статистики та відомча інформація про наявність товарних та ф'ючерсних бірж, оптових продовольчих ринків, міських ринків, магазинів (ларьків, палаток) та інших установ роздрібної торгівлі, фірмових магазинів підприємств. З деякими застереженнями до складу ринкової інфраструктури можуть бути віднесені торгові дома та збутові кооперативи.

Оскільки предметом аналізу стосовно інфраструктури виступає достатність забезпечення соціально-економічних систем її окремими елементами, крім даних про ці елементи необхідно мати інформацію щодо "ринково-інфраструктурних" потреб. Проте цей аспект аналізу

інституціонально-правових передумов організації соціально-економічних систем перебуває в зародковому стані, а може навіть і взагалі відсутній. "Ринково-інфраструктурні потреби" (термін умовний) визначаються двома основними факторами:

- 1) фізичними обсягами пропонованої до продажу продукції;
- 2) культурою операторів.

Виявити масштаби першого фактору в сучасних умовах України далеко не просто. Адже значна частина продукції зі сфери виробництва потрапляє у сферу кінцевого споживання поза сферою обміну. Тому формування інфраструктури можна розглядати у двох варіантах: централізований або розрахунковий (за обсягами товарних потоків) та децентралізований або саморегульований (за потенціалом ринку інфраструктурних послуг). Завдяки цьому значно розширюється і методологічна база аналізу стану інфраструктури соціально-економічних систем. Централізований підхід передбачає необхідність визначення бажаних потужностей інфраструктури та їх співставлення з наявними елементами. Децентралізований підхід означає вивчення попиту на ринку інфраструктурних послуг та повноту його задоволення. При децентралізованому підході неповне чи недостатнє використання окремих елементів інфраструктури може пояснюватись відсутністю попиту на відповідні інфраструктурні послуги, як це має місце зараз на товарних біржах. Легко передбачити таку ж реакцію українського виробника і на пропоновані послуги ф'ючерсної біржі. Для неї потрібна висока ринкова культура операторів. Вона може виникнути лише в результаті багаторічного оперування в розвинутому ринковому середовищі. Та й взагалі класичний шлях створення елементів інфраструктури - добровільні ініціативні дії самих операторів ринку.

Біполяризація означає цілеспрямоване формування складу операторів соціально-економічної системи. Еталонна дескриптивна модель біполяризації має наступний вигляд. З боку пропозиції операторами виступають первинний виробник, з боку попиту - кінцевий споживач. Антиподом біполяризованому ринку виступає ринок атомізований. На ньому крім первинного виробника та кінцевого споживача продають і купують багато інших операторів і кожна з ланок виступає самостійним оператором. З точки зору абстрактної теорії ринкових відносин атомізований ринок породжує чисту конкуренцію і саме йому слід надавати перевагу, оскільки фундаментальною особливістю ринкового середовища є саме конкуренція як основна рушійна сила ринкового саморегулювання. Проте з точки зору соціальної функції соціально-економічних систем перевагу слід надавати антиподу

атомістичної структури - біполярній структурі, біполярному складу операторів ринку.

Справа в тому, що в атомізованому ринку кінцевий споживач взаємодіє лише із заключною ланкою промислово-торгівельного ланцюга, ланкою роздрібною торгівлі і тому зовсім не впливає на решту проміжних ланок, що відділяють його від первинного виробника. З іншого боку, первинний виробник має справу лише з першим покупцем його продукції і виявляється ізольованим від оцінок кінцевого споживача. Поведінку первинного виробника на ринковій арені формує оцінка не кінцевого споживача, а першого покупця. Ринкові сигнали, що формуються кінцевим споживачем, доходять до первинного виробника якщо не перекрученими, то істотно спотвореними. Крім того, наявність численних ланок на шляху просування продукції від первинного виробника до кінцевого споживача зменшує частку первинного виробника у роздрібній ціні, тобто кінцевій ціні продукції. Тому стратегічним завданням біполяризації є наближення первинного виробника до зони ринкових оцінок, ринкових сигналів кінцевого споживача.

Світова практика вже давно відшукала і відпрацювала метод біполяризації. Він одержав назву вертикальної інтеграції. Цим терміном охоплюється велика низка процесів зближення, пристосування, узгодження, координації і навіть об'єднання та єдиного централізованого управління діяльністю підприємств, що відносяться до різних сфер. З точки зору завершеності та повноти процесу об'єднання підприємств вертикальна інтеграція може мати різні організаційно-правові форми починаючи від партнерської на основі усної домовленості учасників і закінчуючи статутною, коли створюється певне інтеграційне формування кооперативного, акціонерного чи іншого типу. Проміжне становище між партнерською та статутною вертикальною інтеграцією займає контрактна, при якій основним інструментом інтеграції юридичних осіб виступає контракт.

З урахуванням викладеного еталонну дескриптивну модель біполяризації можна викласти наступним чином. Біполяризованим продуктивним сектором можна вважати такий, в якому оператором з боку пропозиції виступає вертикально інтегрований виробник, а з боку попиту - кінцевий споживач. Така модель чіткіше вказує на об'єкт та предмет аналізу. Інформацією для аналізу біполяризації можуть бути дані щодо наявності інтеграційних взаємовідносин, кількості та типів формувань (об'єднань), змісту статутів та контрактів, структуру роздрібною ціни тощо. Особливо важливо звернути увагу на характер економічних відносин між сторонами інтеграційного процесу, що регулюється контрактами. Такі відносини можуть бути ціновими і мати характер купівлі-продажу або

розподільчими, при яких торгівля-продаж має функцію авансового платежу, а остаточний розрахунок здійснюється після продажу кінцевої продукції оптовому посереднику або кінцевому споживачеві. Слід також звертати увагу на інтеграцію всіх ланок промислово-торгівельного ланцюга, тобто завершеність процесу біполяризації.

Біполяризація змінює акценти стосовно окремих елементів інфраструктури. Провідною на біполяризованому ринку стає роздрібна торгівля кінцевою продукцією і відповідно магазини, міські ринки, ларьки та інші "малі форми". Найповніше біполяризація проявляє себе у випадку повної вертикальної інтеграції на базі одного власника. Не всі товарні сектори однаковою мірою придатні для цього. Адже кожна група товарів має свою довжину "промислово-торгівельного ланцюга", різну глибину переробки, різні технологічні варіанти торгівлі кінцевою продукцією.

Біполяризація зумовлює внесення певних змін і до ціноутворювального процесу. Реальністю повинно стати реверсивне ціноутворення на базі "розподілу" роздрібної ціни між ланками промислового ланцюга з дотриманням рівної дохідності витрат чи капіталу для кожної ланки.

Аналіз державного регулювання розвитку соціально-економічних систем на макрорівні правомірно здійснювати як аналіз їх інституціонального забезпечення. Адже інституціоналізм як новий напрям західної економічної думки вважає державу не тільки ключовим економічним інститутом, а навіть основою сучасного суспільства. Вітчизняна теорія та практика не має подібного аналізу. Тому цей напрям аналізу можна віднести до найскладніших. Відповідно до абстрактних постулатів економічної теорії щодо максимальної свободи операторів ринку та мінімального втручання держави в ринкові процеси ринок взагалі не повинен бути об'єктом дії будь-яких факторів крім тих, що ним же породжуються, тобто суто ринкових. У спеціальній літературі є інформація про те, що скільки триває державне регулювання ринку в США, стільки ж цей напрям політики зазнає критики з боку противників регулювання. Та все ж його застосовують практично всі країни. Тому базою аналітичних оцінок при аналізі стану інституціонального забезпечення державного регулювання розвитку соціально-економічних систем в Україні може бути лише широкий світовий досвід в цій справі, а методом аналізу - порівняння реального управлінського досвіду зі світовим.

Проте попередньо необхідно уточнити сам предмет аналізу. Справа в тому, що регулювання розвитку соціально-економічних систем має два аспекти - загальний і спеціальний. Загальний передбачає встановлення загальних засад функціонування економіки та її окремих складових,

зокрема, фінансового та реального секторів, окремих сторін функціонування підприємницьких структур, екологічних засад економічної діяльності і т.п. Та в даному випадку предметом аналізу буде сукупність державних установ, організацій та ресурсів, що мають своїм завданням (призначенням) безпосередній вплив на обсяги та результати ринкових процесів функціонування соціально-економічних систем, тобто на формування пропозиції, попиту, цін, доходів операторів ринку. За такого тлумачення предмету аналізу до нього можуть бути віднесені такі структури з практики зарубіжних країн:

- органи державного управління;
- спеціальні державні органи регулювання;
- громадські об'єднання, до складу яких входять і представники держави.

Отже, інституціональне забезпечення механізмів державного регулювання розвитку соціально-економічних систем передбачає необхідність формування різноманітних як державних, так і недержавних структур національного рівня зі спільними завданнями стабілізації ринкового середовища ціновими та позаціновими важелями з метою узгодження інтересів операторів з боку пропозиції та попиту.

В Україні створення інституціональних структур для безпосереднього впливу на соціально-економічні системи дещо активізується лише при настанні грубих диспропорцій цінової динаміки або попиту та пропозиції, а єдиної програми чи хоча б єдиних концептуальних підходів до вирішення цієї проблеми немає. До такого висновку приводить загальна оцінка стану нормативно-правової бази регулювання розвитку соціально-економічних систем. Матеріалами для її аналізу виступають наявні законодавчі (нормативно-правові) акти з проблем формування та функціонування соціально-економічних систем: Конституція України, Закони України, Укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, накази міністерств та відомств. Вимогами до якості наявної нормативно-правової бази можуть бути такі:

- 1) проблемна повнота, тобто охоплення актами всіх сторін організації та функціонування соціально-економічних систем;
- 2) системний характер, тобто послідовне формування актів, починаючи від системоутворюючих (рамкових) і закінчуючи робочими (прямої дії);
- 3) несуперечливість і наступність.

Вимогою може бути також відповідність конкретному досвіду інших країн. Метод аналізу уже традиційний – порівняння.

Навіть поверховий аналіз діючих нормативно-правових актів з питань формування та функціонування соціально-економічних систем

України не підтверджує їх відповідності наведеним вимогам. Не буде помилковим і висновок про те, що діюча законодавча та нормативно-правова база повною мірою не враховує появу в національній економіці такого якісно нового економічного об'єкту організації та управління яким є сучасна соціально-економічна система, тобто вона не може вважатись проблемно повною та системно узгодженою.

Викладене дає підстави оцінювати в цілому стан державного регулювання розвитку соціально-економічних систем як неадекватний наявним економічним реаліям, у першу чергу, потребам населення та товаровиробників.

Окрема ділянка аналізу державного регулювання розвитку соціально-економічних систем - інституціональне забезпечення їх прозорості. Під “прозорістю” розуміється наявність повної інформації стосовно процесів, що відбуваються, та її доступність усім операторам ринку та іншим зацікавленим особам та установам. Термін “прозорість” має й інший підтекст, як легітимність та правомірність ринкових подій та їх учасників. Та це підтекст другорядний. В першу чергу, “прозорість” потрібна самим операторам, оскільки одним із можливих шляхів забезпечення прибутковості бізнесу є використання територіальних коливань ринкової кон'юнктури, сезонних особливостей її формування особливо в частині попиту та цін. Це повністю узгоджується також і з теоретичними постулатами ринкової економіки, один з яких вимагає прийняття рішень учасниками ринкових відносин винятково на основі ринкової інформації, яка й повинна бути доступна без будь-яких обмежень кожному з них.

В широкому контексті ринкова інформація потрібна також органам державного управління і навіть політичним функціонерам. Особливо зростає роль ринкової інформації в трансформаційний період, коли вона виступає засобом реалізації класичного інструменту управління – зворотного зв'язку.

Для аналізу стану інформаційного забезпечення найбільш доцільно з'ясувати його оцінку самими операторами ринку, повноту задоволення їх ринкових інформаційних потреб. Для цього слід провести анкетне обстеження за попередньо розробленою програмою та узагальнити одержану інформацію. Досить достовірне уявлення про стан збору, збереження, передачі, обробки та поширення ринкової інформації можна одержати за даними про наявність чи відсутність національних, регіональних, локальних комунікаційно-обчислювальних мереж, банків та баз даних, а також доступність для операторів ринку міжнародних банків даних аналогічного призначення. Нарешті, оцінити інформаційну забезпеченість бізнесу частково можна і шляхом відповідного вивчення

вітчизняної статистики. Певні матеріали для аналізу “прозорості” дають також нормативно-правові акти владних структур різного рівня з цих питань, а також наявність спеціальних друкованих та аудіовізуальних засобів поширення ринкових новин.

Оцінюючи в цілому стан інформаційного забезпечення операторів соціально-економічних систем в Україні, можна сказати, що розуміння важливості цього компоненту побудови сучасного цивілізованого ринку є як з боку органів державного управління, так і серед підприємців. Проте реальний стан “прозорості” нижче усякої критики. На нашу думку, для нормалізації становища на цій ділянці потрібне випереджаюче створення інформаційно-комунікаційної інфраструктури (мереж, банків даних) з наступною суцільною інвентаризацією генераторів ринкової інформації і законодавчим зобов’язанням подавати її до місць централізованого збору на гарантовано конфіденційних засадах.

У фінансовому плані об’єктом аналізу мають бути протекціоністські грошові потоки, що спрямовуються на допомогу соціально-економічним системам. Не дивлячись на їх різну природу: допомога ресурсозабезпечуючим галузям, допомога виробництву в цілому, допомога безпосередньо товаровиробникові у формі здешевлення вхідних ресурсів, покращання фінансових результатів (дотації), збереження ресурсів (участь держави у страхуванні майна), вони повинні підчинятись цій меті.

Перелік використаних джерел:

1. Білорус О.Г. Економічна система глобалізму / О.Г.Білорус. - К.: КНЕУ, 2003. - 357 с.
2. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави у нестабільних ринкових економічних системах / Я.А.Жаліло. - К.: Рада національної безпеки і оборони України, 1998. - 144 с.
3. Жияєв І.Б. Регіональні трансформаційні соціально-економічні системи в умовах платіжної кризи: дис... д-ра екон. наук: 08.00.05 / Жияєв Ігор Борисович; Харківська національна академія міського господарства. - Х., 2007. - 453 арк.
4. Камінська Т.Г. Інформаційна система управління сільськогосподарським підприємством: аналітичні індикатори формування результативності / Камінська Т.Г., Охріменко І.В., Краєвський В.М. та ін. - К.: «Вік принт», 2016. - 270 с.
5. Мельник Л.Ю. Економічна система суспільства / Л.Ю.Мельник [та ін.]. - Д.: Січ, 2001. - 545 с.
6. Оптимізація систем і процесів. Соціально-економічні системи / уклад. М.В.Бойчук [та ін.]. - Чернівці: Рута, 2000. - 56 с.
7. Охріменко І.В. Концептуальні засади аналізу аграрного ринку / І.В.Охріменко // Економіка і менеджмент культури. - 2016. - N 1. - С. 97-104.
8. Петров Е.П. Методи і засоби прийняття рішень у соціально-економічних системах / Е.П.Петров [та ін.]. - К.: Техніка, 2004. - 256 с.
9. Соціально-економічні системи продуктивних сил регіонів України / С.І.Дорогунцов [та ін.]. - К.: Нічлава, 2002. - 691 с.

10. Стасіневич С.А. Регулювання біржового ринку / Стасіневич С.А., Охріменко І.В., Краєвський В.М. – К.: ЦП „Компринт”, 2016. – 144 с.

11. Стогній О.Є. Соціально-економічні системи розвинутих країн: основи типологізації: дис... канд. екон. наук: 08.05.01 / Стогній Олена Євгенівна; Нац. акад. наук України, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. - К., 2002. - 274 арк.

4.2. Совершенствование внутрихозяйственных отношений в ходе переустройства сельской экономики

Экономическая реформа, начатая в 1991 году в Молдове, пока не решила накопившихся в аграрном секторе проблем. Целью реформирования было создание рыночно ориентированных предприятий сельского хозяйства путем реорганизации колхозов и совхозов, приватизации их имущественных комплексов и наделения работников земельными долями. Однако существующие сегодня сельскохозяйственные предприятия в своем большинстве не являются рыночно ориентированными сельхоз товаропроизводителями, слабо адаптируются к новым условиям хозяйствования. Формирования новых экономических отношений и внутрихозяйственного устройства в сельхозпредприятиях является также далеко не завершенной.

На формирование новых форм организации в сельском хозяйстве оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы. Внешним фактором, влияющим на эффективность новых форм организации в сельском хозяйстве является макроэкономическая политика. Её влияние осуществляется с помощью таких рычагов, как законодательная база, обменный курс, ставка банковского процента, ценообразование, торговая и фискальная политика.

К внутренним факторам относятся: менеджмент, взаимоотношения между внутрихозяйственными подразделениями и администрацией, общехозяйственные потребности в денежных средствах и материальных ресурсах, планирование деятельности, единство коллективного предприятия и т.д.

Регламентирующими документами формирования новых организационно правовых форм в сельском хозяйстве является: Закон « О предпринимательстве и предприятиях» принятый Парламентом Республики Молдова, 3.01.1992г., Закон «О собственности», также принятый Парламентом Республики Молдова, 22.01.1991г., Закон «О приватизации» от 04.07.1992г. и ряд других нормативных актов. А организация функционирования внутрихозяйственных подразделений должно осуществляться Положением о внутрихозяйственных подразделениях, которое необходимо разрабатывать администрацией и утверждаться на общем собрании учредителей.

В Положении должны найти конкретные отражения следующие организационно – экономические вопросы, являющиеся составными звеньями внутрихозяйственных отношений:

1. Взаимоотношения между внутрихозяйственными подразделениями и администрацией, а также между самими этими подразделениями;
2. Общехозяйственные потребности в денежных средствах и материальных ресурсах;
3. Порядок планирование деятельности подразделений;
4. Единство коллективного предприятия.

Таким образом, создается организационно – экономическая структура, позволяющая реализовать основные права членов SRL на выбор форм и направления своей деятельности, распоряжение полученными в производственных подразделениях доходами, а частично и долей прибыли, переход внутри хозяйства на договорные отношения.

При решении вопроса внутрихозяйственного землеустройства необходимо учитывать следующие положения:

1. Сохранения условий для рационального использования земли и эффективно функционирующих севооборотов;
2. Возможность сохранения эффективно функционирующих внутрихозяйственных подразделений в границах бывших отделений и бригад;
3. Передача в частную собственность бригадам и звеньям части рациональной земли в тех пределах, на которые претендуют работники этих производственных подразделений, а остальные земельные угодья передаются в аренду.

В Обществах с ограниченной ответственностью, организованных на базе колхозов южного региона Республики Молдова и в Комратском районе автономно- территориального образования Гагаузия, в частности был принят вариант уравнительного и условного раздела земельных угодий (пашни, виноградников, садов), без конкретного определения арендодателей. Собственником земельных угодий является трудовой коллектив, а каждый работник владельцем своей доли равноценной земли, которая используется совместно на договорных началах. Такой подход сохранился и осуществляется в настоящее время в единственном колхозе на юге Молдовы «Правда», с.Копчак, Чадыр –Лунский район, автономно-территориального образования Гагаузия.

Во всех остальных сельскохозяйственных предприятиях автономно-территориального образования Гагаузия, коллективы пришли к единому мнению, что земельная доля каждого члена , в том числе и пенсионера, должна быть конкретно указана в какое производственное подразделение

сдается в аренду. Кроме того было установлено, что члены SRL, проживающие на территории соответствующего подразделения, сдавали свою земельную долю (если они не могут ее обрабатывать) в любое подразделение на договорных началах.

Этот процесс длился несколько лет и в настоящее время, люди не обрабатывающие свою земельную долю, определились, в какое подразделение они могут ее сдавать в аренду. Владелец доли равноценной земли, сдавший в аренду, должен получать на неё дивиденды (арендную плату). Дивиденды могут быть в стоимостной и натуральной форме, вариантов много. В качестве примера, в SRL «Аркадаш», Комратского района, было принято выплачивать дивиденды в стоимостной форме, как часть чистой прибыли получаемой с гектара земельной площади, на эти цели было выделено 10% прибыли. К сожалению, этот вариант не оправдал себя, в связи с тем, что несколько лет подряд в SRL «Аркадаш» были получены убытки. Поэтому вариант получения дивидендов натурой, сегодня предпочтителен, поскольку в условиях постоянной инфляции стоимостная форма становится менее привлекательной. При установлении размера выплат за долю равноценной земли необходимо учесть следующие особенности, когда собственники свой земельный пай не обрабатывают, не участвуют в коллективном труде, а сдают в аренду и получают арендную плату. В другом случае – собственники земли коллективно обрабатывающие землю и сдающие ее в аренду получают дивиденды (арендную плату). В данном случае рассмотрим подход определения арендной платы за землю. Основным показателем при определении арендной платы за земельную долю являются: урожайность, затраты на выращивание и реализацию продукции, а также цена реализации. При определении затрат учитываются все статьи затрат включаемые в себестоимость: семена, ГСМ, электроэнергия, удобрения, гербициды, амортизация, страховые выплаты, заработная плата, т.е. все затраты связанные с вспашкой, посевом, уходом, уборкой, а также транспортировкой и сушкой.

Для начисления арендной платы в долях урожая расчеты необходимо проводить в следующем порядке:

1. Определяется расчетная урожайность;
2. Определяется денежная выручка;

При определении выручки можно использовать как фактически сложившуюся, договорную, так и расчетную цену по следующей формуле:

$$PЦ = 3m + C_m + 3p + P \text{ (лей)}; \quad (4.1)$$

Где: Z_t – все виды затрат предусмотренные технологией затрат;

St – страховые выплаты;

Z_r – затраты на реализацию, хранения;

P - % или сумма рентабельности.

Особенностью сельхозпредприятия является то, что для осуществления хозяйственной деятельности, не весь полученный урожай реализуется, а необходимо оставить определенное количество урожая, которое будет использовано на семена, корм скоту, если имеется в хозяйстве и на др. нужды. Некоторая часть урожая по решению общего собрания членов «ООО» может также быть выделено членам данного хозяйства, но не имеющим ни земельной, ни имущественной доли (на данный момент работающие по найму). Оставшаяся продукция может быть реализована с целью покрытия затрат на производство по цене, определенная в зависимости от спроса и предложения на рынке, а также рассчитанной по формуле (4.1). Она выдаётся в виде чистого продукта в натуральном выражении, как арендная плата за землю.

Соотношение отчислений от оставшегося чистого продукта (урожая) могут быть определены в такой пропорции: 50 :50%; 40:60%; 30:70%, где 50, 40, 30% – это часть доли урожая (условно чистого продукта в натуральном выражении) является арендной платой за землю, которая выдается арендодателям. В сельхозпредприятиях, где земля условно поделена в равных долях, арендная плата за землю должна быть одинакова, как участвующим и не участвующим в производственном процессе и может быть выдана натурой или деньгами по сложившейся рыночной цене.

Для того, чтобы заинтересовать работающих членов коллектива, являющиеся одновременно и арендодателями, таких отраслей, как зернопроизводство, виноградарство, в результатах своего труда, следует учитывать выполнение договорных обязательств и долю сверхдоговорной продукции. Рекомендуем разработать Положения о поощрении, где указать, что коллективу может выдаваться из сверхдоговорной продукции 5, 10, 15, 25% пропорционально норме нагрузки площадей или же на заработанные леи.

Могут применяться и другие варианты поощрения. Например, оставшуюся часть чистого продукта, как показывает практика, можно распределить между производящими и не участвующими в производственном процессе, в такой пропорции. Если за 100% взять объем продукции, созданный участником производства, то не участвующие (пенсионеры, сдавшие свою земельную долю в аренду, и др. арендодатели) в производстве могут получать 90, 80, 70% от данного объема. В этом случае эти 10, 20, 30% продукции добавляются

производителю. Например, на каждого участвующего и не участвующего в производстве полагается по 900 кг. зерна. Если 900 кг. принять за основу 100%, то не участвующий в производстве при 90%-ой доле получит 720 кг., а производитель 1080кг. (900 +180), т.е. эти 10% идут в виде поощрения работникам полеводческих, виноградарских бригад выращивающие продукцию. Эту методику определения дивиденда (арендной платы) за землю взяли за основу расчетов еще несколько предприятий, кроме SRL «Аркадаш».

Возможен и другой вариант определения размера платы за пользование земель, переданной её собственником в аренду SRL, который основан на расчете структуры землепользования, в соответствии с ней потом определяют долю площади по отдельным культурам. Далее, согласно расчетной суммы и исходя из имеющейся продукции и средних реализационных цен, определяем плату за пользование земель (расчет представлен в таблице 4.1).

Таблица 4.1.

Размер платы за пользование земель.

Культура	Структура землепольз. %	Площадь (га)	Урожайность ц/га	Валовой сбор ц.	Текущая реализа. цена л/ц.	Выручка а. лей	% платы за землю	Примерный размер платы за землю в кг.
Зерновые (с кукурузой)	25	0.49	30	14.7	200	2940	25	367.5
Подсолнечник	20	0.39	20	7.8	550	4290	20	156
Табак	4	0.08	20	1.6	1220	1952	10	16
Овощи	3	0.06	120	7.2	450	3240	20	144
Сады	8	0.16	50	8	600	4800	15	120
Виноградники	40	0.78	60	4.78	400	1912	10	478
Всего	100	1.96	х	х	х	19134	100	х

Важным вопросом при организации внутривладельческих экономических отношений, способствующих повышению эффективности новых форм организации производства, является разработка механизма определения и начисления дивидендов (арендной платы) на имущественную долю. Дивиденды предлагаем начислять по результатам хозяйственной деятельности в соответствии с принятым Положением о долевом (паевом) фонде сельскохозяйственного предприятия. Конкретный размер средств, выплачиваемых работникам в качестве дивиденда, определяется общим собранием и находится в прямой зависимости от результатов производственно – хозяйственной деятельности.

Выплата дивидендов производится один раз в год после утверждения годового отчета сельскохозяйственного предприятия. Конкретный размер арендной платы может быть установлен дифференцированно. Например, в зависимости от рентабельности производственной деятельности подразделения: при рентабельности до 10 % - 1 % от прибыли, от 10 до 20 % - 2%, от 20 до 30% - 3%, от 30 до 40% - 3.5%, от 40 до 50%- 5%.от 90 до 100% - 12% , свыше 100% - 15%.

Размер арендной платы за имущественную долю зависит от суммы имущественной доли каждого члена данного производственного подразделения участвующего и не участвующего в трудовой деятельности коллектива, в одинаковом размере на 1 лей стоимости имущественной доли. Стоимость основных фондов ежегодно корректируется, увеличивается при приобретении новых средств производства и уменьшается на сумму износа. При организации внутрихозяйственных договорных отношений самостоятельных первичных подразделений, важно соблюдать следующие основные условия:

1. Хозяйственную самостоятельность первичных подразделений, как в производстве, так и в экономике;
2. Ответственность за результаты своей производственной и финансовой деятельности перед коллективом подразделения;
3. Представления права первичным производителям выступать в качестве собственника производимой продукции полученных ими доходов;
4. Предоставление полной самостоятельности в управлении и организации производства.

Внутрихозяйственные производственные коллективы SRL «Акадаш», самостоятельно организуют производство, реализуют продукцию на основе договоров - контрактов, формируют фонды экономического стимулирования, фонд развития производства и др., ведет учет и отчетность, несут финансовые обязательства перед обществом. Таким образом, первичные подразделения обладают необходимыми правами для самостоятельного ведения воспроизводственного процесса. Роль центрального аппарата SRL «Аркадаш» в большей мере сводится к решению самых важных вопросов производственно – финансовой деятельности хозяйства, оказанию посреднических услуг и консультативной помощи первичным коллективам на договорных условиях.

На примере полеводческой бригады SRL «Аркадаш» рассмотрим организацию внутрихозяйственных производственных отношений. За этим подразделением закреплено 630 га земли. Численность работников составляет 33 человек, сумма их имущественной доли составляет 1301тыс

лей. В хозяйстве на одного собственника приходится 1.96га. земли, в т.ч. пашни 1га. Следовательно, в собственности данного коллектива находится 64.68 га. земли(33х1.96га), остальная часть земли - 565.32га(630-64.68) арендуется в основном у пенсионеров и уехавших на заработки, которые не в состоянии ее обрабатывать.

Для осуществления производственной деятельности необходимо иметь основные средства производства, которые закреплены за коллективом в форме производственных фондов на сумму 6505 тыс. лей. Из них 1301 тыс. лей собственные средства производства, а остальные в сумме 5204 тыс. лей(6505-1301) арендуемые у выше перечисленных категории лиц. В данном производственном подразделении арендная плата за равноценную землю основан на расчете структуры землепользования, соответственно которой определяют долю площади по отдельным культурам. Далее, согласно расчетной сумме и исходя из имеющейся продукции и средних реализационных цен, определяется плата за пользование землей.

Первичный коллектив, сохраняя связи с руководством сельскохозяйственного предприятия, должен постепенно устанавливать прямые договорные отношения с другими внутрихозяйственными подразделениями вспомогательных и обслуживающих структур (ремонтной мастерской, транспортными средствами, строительные и др.). Система этих внутрихозяйственных экономических отношений должна быть направлена на получения наибольшего конечного экономического эффекта. Важным рычагом в работе внутрихозяйственных подразделений является система цен, призванная обеспечить эквивалентность обмена между ними.

В условиях рынка должное внимание должно быть уделено договорным ценам, основное различие договорных внутрихозяйственных цен состоит в том, что они должны содержать в себе не только фактические затраты на оказание услуг, но и предусматривать определенный процент рентабельности для самостоятельного развития каждого коллектива. При этом надо учитывать, что предельный размер рентабельности целесообразно устанавливать на уровне среднего размера по хозяйству в целом. Договорные цены на продукцию и услуги могут рассчитываться с использованием следующих норм рентабельности, как это подтверждает практика.

Например, норма рентабельности в сервисных подразделениях данного хозяйства, выполняющих посреднические функции, связанные с приобретением ГСМ, запасных частей, удобрений, семена и другие, их доставкой, хранением должна быть не высокой – в пределах 10% - 15% . При низком уровне рентабельности в целом по хозяйству до 10% ,

целесообразно в цену услуг вспомогательных и обслуживающих подразделений закладывать минимальный уровень рентабельности или же организовать их работу на бесприбыльной основе, при которой предусматривается материальное стимулирование работников за достижение лучших результатов из централизованного фонда хозяйства.

Расчет внутрихозяйственной цены, например, по подразделению выращивающим виноград (технические сорта), часть продукции которого оставляется в хозяйстве для внутрихозяйственных нужд, предлагаем рассчитывать по следующей формуле:

$$P_{ц} = (O_{т} + M_{з} + C) \times P / V \text{ (лей)}. \quad (4.2)$$

Где: $P_{ц}$ – внутрихозяйственная расчётная договорная цена;

$O_{т}$ – все виды оплаты и доплаты;

$M_{з}$ – материальные затраты переменные и постоянные;

C – страховые платежи;

P – процент рентабельности;

V – объем выращенной продукции (ц., т.).

Размер внутрихозяйственной расчетной цены выращиваемой продукции зависит от размера урожайности и материальных затрат. Устанавливаемые внутрихозяйственные цены должны корректироваться с учетом коэффициента инфляции.

Как было отмечено выше, внутрихозяйственные производственные коллективы рассматриваемого сельхозпредприятия, самостоятельно организуют производство, реализуют продукцию на основе договоров - контрактов, формируют фонды экономического стимулирования, фонд развития производства и другие ведут учет и отчетность, несут финансовые обязательства перед обществом. Для успешного ведения производственно-финансовой деятельности в подразделениях необходимо разработать план производства, показатели производственно-финансовой деятельности, используя нормативы затрат, урожайности, нормы материальных затрат труда.

Следовательно, в целом сельхозпредприятия и внутрипроизводственные подразделения должны вернуться к конкретному планированию для определения хозрасчетного дохода. С созданием внутрихозяйственных первичных коллективов на хозрасчетной основе претерпевает изменения и центральная бухгалтерия предприятия. Она может быть преобразована в финансово – расчетный центр (ФРЦ), в составе которого создаются две группы: финансово – кредитная и учетно – операционная. Эти группы являются структурными подразделениями центра.

Принципиально новым здесь является то, что часть функции по ведению учета, отчетности и другими операциями на основе составления разделительного баланса между первичными подразделениями передается ФРЦ, для чего первичные подразделения на добровольных началах открывают расчетные спецсудные счета в ФРЦ. Они используются для осуществления также финансовых взаиморасчетов между первичными коллективами и другими производственными структурами, для краткосрочного и долгосрочного кредитования первичных коллективов, выполнения операции по финансированию капитальных вложений и капитального ремонта и др.

С развитием рыночных отношений, изменением специализации и статуса сельскохозяйственных товаропроизводителей, реализации их продукции, материально – технического снабжения, сервисного обслуживания становится все сложнее. Особенно это ощущают малые фермерские хозяйства. Для эффективного развития всех созданных организационно – правовых форм, а также для всей системы АПК кроме рассмотренных вопросов следует решить и ряд других. Прежде всего речь идет о защите интересов собственников, сбалансированности спроса и предложения на сельскохозяйственную продукцию, охране природных ресурсов, стимулировании внедрения инновации в сельскохозяйственный сектор экономики. В этом позитивную роль должно сыграть государство.

Немаловажным является развитие инфраструктуры снабженческо – сбытовой, объединенной в ассоциации, отраслевые кооперации, сеть предприятия по производственному обслуживанию крестьянских хозяйств, таких как машинные ринги, лизинговые компании и др. Такие эффективные формы широко развиты в Германии, Австралии, Франции и в др. высокоразвитых странах.

Переход к рыночным отношениям представляет собой длительный и сложный процесс, этот переход в Республике Молдова осуществляется медленно и не последовательно. Это связано, прежде всего с кардинальными изменениями форм собственности, с формированием рынка земли, капитала, труда, рынка продукции, сфер обслуживания и т.д., а также с несовершенством законодательно – правового обеспечения.

Перечень использованных источников:

1. Закон Республики Молдова "О собственности" №459-XII от 22.01.91 - [Электронный ресурс] - Режим доступа http://www.law-moldova.com/laws/rus/o_sobstvennosti_ru.txt
2. Закон Республики Молдова « О предпринимательстве и предприятиях» №845-XII от 3 января 1992 года [Электронный ресурс] - Режим доступа http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=3408
3. Закон Республики Молдова « О приватизации» N 628-XII от 04.07.91 [Электронный ресурс] - Режим доступа http://www.law-moldova.com/laws/rus/o_privatizatsii_ru.txt

4. Закон Республики Молдова «О реструктуризации сельскохозяйственных предприятий в процессе приватизации» №392-XIV от 13 мая 1999 года В редакции Закона РМ N953-XIV от 27.04.2000 г., Постановлением КС N 12 от 20.02.2001 г., Законов РМ N 756-XV от 21.12.2001 г., N 1039-XV от 03.05.2002 г. [Электронный ресурс] - Режим доступа http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=9598

5. Земельный кодекс Республики Молдова от 25.12.1991 года [Электронный ресурс] - Режим доступа <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=2&id=313324>

6. Государственное регулирование развития АПК [Текст] : зарубежный опыт / Дадалко В.А., Пешко Д.А. - Минск : Б.И., 1994. - 112с.

7. Сельскохозяйственная деятельность ЛПХ граждан и крестьянских (фермерских) хозяйств в Республике Молдова в 2002 г. / ДСС РМ. - К.: 2002. У ДК 631.153:332.021.8

4.3. Main directions of state and innovation regional policy.

Enhancing the competitiveness of the enterprises, industries, regions and the country's economy in modern conditions is possible only in case of their innovation development. According to the "Code on science and innovations", adopted by the Parliament of the Republic of Moldova, the main goal of the state policy in the field of innovations represents sustainable socio-economic development of the Republic of Moldova, which is based on the promotion and the widest possible use of scientific, technical and technological capacity.

Nevertheless, we cannot currently name country's economy as being innovative. This situation is primarily explained by the lack of clearly-formulated institutional and organizational conditions for the development of innovative environment, or by the low efficiency of the already existing ones. Problems in the development of innovations at the national level are also reflected in the lack of solutions at the regional level. The state has only started solving problems of innovation development by improving legislation, attracting private capital in innovation field and development of innovation infrastructure. Fragmentary development of innovation infrastructure at the regional level leads to the low efficiency of its subjects and, in general, to the underdevelopment of the market of innovations.

The purpose of this Study is to analyze and identify the main directions of the state policy aimed at supporting innovation regional development of ATU Gagauzia. Objectives of the Study are the following:

- identification of the problems related to the establishment of regional innovation systems in countries with emerging market economies and analysis of the state policy of the Republic of Moldova in the field of innovation development;
- research of the potential of ATU Gagauzia in the following fields: state support of research and development sector, business sector, educational and

research institutions, problems of effective interaction between “actors” of innovation space;

- formulation of the grounds for regional innovation policy, of problems related to the building of the regional innovation system and the prospects for the development of innovation infrastructure;
- identification of the areas for development of the state innovation policy in relation to the 4 main blocks: institutional, innovative development of the economy, development of R&D and co-operation between the “actors” of innovations.

This study may become the basis for elaboration of the Program of Innovative Development of the region ATU Gagauzia.

Since 2004, when the Code on science and innovation was adopted, support of scientific research and innovations, as well as encouraging sustainable innovation climate represent strategic priorities for socio-economic development of the Republic of Moldova [9]. The Global Innovation Index 2015 in Moldova amounted to 0,66 (compared to Ukraine – 0,55; Romania – 0,62). Moldova was identified as one of the leading countries in the ranking of innovation growth in Europe. In this study, the country ranks 44 out of 141 countries, however in the Report on Global Competitiveness 2015-14, Moldova ranks 129 among 144 countries.

After adoption by the Parliament of the Republic of Moldova of the “Law on scientific-technological parks and innovation incubators”[10], the first scientific-technological park “Academica” and innovation incubator “Inovatorul” in the country were set up on 30 August 2007 by the decision of the Supreme Council for Science and Technological Development of ASM. Currently, there are officially 3 scientific-technological parks in the Republic of Moldova and 7 innovation incubators [11]. Appendix 3 provides SWOT-analysis of the National Innovation System of the Republic of Moldova.

The number of researchers in the country has decreased from 25,200 persons in 1990 to 3,368 persons in 2015 [12]. This decrease is mainly due to the low level of funding R&D system in the last 25 years. The number of researchers per one million of population is by more than 4,5 times lower than in the countries - EU members. This decrease in the number of researchers might further grow, considering the trends of continuing emigration of talented young researchers and the low attractiveness of developing scientific career in Moldova.

Most of R&D specialists are working in the public sector. In 2015, the number of researchers with PhD degree has increased overall by 1,0%, while for women the increase amounted to 5,0%. There is a small gender imbalance between women and men researchers – 48,6% to 51,4%. At the same time, the number of women with PhD represents only about 20 per cent [12].

National innovation systems (NIS) in developed countries are based on the existence of perfect markets of intellectual property rights. The potential of this market in the Republic of Moldova is quite high, especially if we take into account that in 19 years of the activity of the State Agency for Intellectual Property (AGEPI), 108,394 requests for protection of intellectual property objects were submitted. However, most requests in 2014 - 4714 (72%) were submitted by foreign applicants, and the number of requests submitted by national applicants represented 1829 (28%) [13].

Indicators of inventive and innovation activity in RM presented in Figure 1 illustrate the tendency for decrease. The data in the regional context are presented as follows: in total 91 applications were received from individuals and 157 from legal entities for protection of inventions, and 153 applications for registration of innovation proposals (from legal entities). 140 applications for protection of inventions (91%) were submitted by legal entities from Chisinau, 1 (0.7%) – by the resident of InnoCenter - from ATU Gagauzia, 5 (3.3%) from the “North” region (Balti), 12 (7.8%) from the “Center” region [14]. The amount of annual savings (income) from the use of inventions, innovation proposals and contracts on the transfer of rights is presented in Table 4.2.

Table 4.2.

The amount of annual savings or income from the use of inventions, innovation proposals and contracts on the transfer of rights

Years	No. of protected documents issued	Applications implemented	Expenditures	The amount of annual savings or income from the use of:			
				Total	Inventions	Innovations	Contracts on transfer of rights
2013	201	152	197003	1155290	75364	1079926	-
2014	205	148	8447817	4445832	3046886	1398946	-
2015	196	102	543940	3316176	1585551	1730625	-

Source: National Bureau for Statistics. Form No.4 NT.

According to the Lisbon Treaty, the standard of expenditures for research and development of innovations represents 3% of GDP. The average indicator in 2013 of 27 EU member states amounted to about 1,71% of GDP [15]. Dynamics of allocations for science and innovations in the Republic of Moldova amounted from 0,35% of GDP in 2005 to 0,80% - in 2009. In 2012, due to the critical condition of the national economy, allocations for science and innovations amounted to 0,53% of GDP and about 0,35% in 2013. Unfortunately, the funding of science and innovations has decreased in comparison with the previous period.

In 2015, the budget expenditures for the activities conducted by the research institutions amounted to 451,0 million lei. 424,3 million lei out of this amount or 94,1% - represented operating costs, capital expenditures amounted to 26m7 million lei (5,9%) [16]. A total of 40 companies, who submitted the reporting form No.4-TN in 2014, have invested 8,5 million lei for innovations, and their profitability amounted to 52,6%; in 2015 – 543,9 thousands lei (609% profitability). Despite the incompleteness of the data submitted, the positive trends in the growth of profitability of investments in innovations should be noted.

Therefore, the following main factors are weakening the innovation growth:

- Lack of an effective system of collection of statistical data in the field of innovations in the business sector,
- Lack of a clear understanding of the priorities for the development of innovation policy, both at the national and regional level,
- Low level of development of innovation market, lack of demand for innovations by entrepreneurs,
- Lack of mechanism for funding business innovations, including the procedure for allocation of budgetary and extra-budgetary funds,
- Low receptivity of innovations by the real sector of the economy, mainly due to the lack of its own financial resources and lack of qualified personnel,
- Poor cooperation between science and business, lack of practice in conducting joint research.

RIS development challenges in countries with emerging market economies

Regional Innovation System (RIS), as the object of this study, represents a set of institutions in the region, which jointly and separately are involved in the creation, transformation and distribution of innovations [17]. In the opinion of the author, innovation system should be based on the interaction of institutional units whose activities are oriented towards generation of knowledge, scientific information and innovations through the consolidation of science, education, business and state on the basis of mutual benefits to strengthen the economic potential of the country or the region.

Development of innovation space of the Republic of Moldova on the regional level is characterized by: a small number of organizations engaged in research and development, limited number of scientists, limited funding of the II field, diminution and slow updating of material and technical basis, low level of use of informational-communication resources by enterprises and organizations in the region (40 enterprises of ATU or 0,6% of the total number of economic agents - 7185 units have registered their own web-sites), low level

of innovation and inventive activity of business and science in general, fragmentation of these structures. These shortcomings are amplified by uneven economic development in various territories. Analysis of key indicators in the development regions reveals the presence of disparities not only between Chisinau and the regions, but also between the development regions themselves

The level of innovation development of SME

Industrial production of Gagauzia represents a small fraction in comparison with other regions; however the region has the highest export specialization in the country – 57,9 % of industrial output (Appendix 4). Empirical studies conducted in the last few years confirm the existence of a direct correlation between companies' export growth and the volume of innovation products and services produced. [18] This fact – the high level of exports - is associated with an increase in the share of innovation products in the region and development of new types of production: pharmaceutical, perfume, glass, refinery, engineering.

Based on the overall analysis of innovation activity in the development regions of the Republic of Moldova, one can observe that a great share of innovation enterprises are situated in two municipalities (Balti, Chisinau) - about 36,6% [19]. Enterprises located in the Center and the South have the lowest innovation activity, which represents 18,8 % and, respectively, 17,5%. If we consider the results of the research on innovation potential of SME of Gagauzia, which concluded that the share of innovation SME represents 21%, ATU Gagauzia ranks 3rd among the development regions of the Republic of Moldova [20].

Analysis of innovation potential of ATU Gagauzia

Innovation activity in Gagauzia is carried out based on the national and regional laws: “On the state policy in the field of innovations and technology transfer”, “On scientific-technological parks and innovation incubators”, “On innovation activity in Gagauzia.” The Council for Science and Innovations was created as subdivision of the Executive Committee of Gagauzia in 2015. When elaborating the innovation development policy in the region, one should consider the main factors determining the regional innovation growth of ATU Gagauzia, as described in Table.

According to the research conducted in the field of innovation potential of SME in ATU, companies are investing very poorly in the development of organizational, marketing and technological innovations [25]. Analysis of responses received from SME subjects to the question “What types of innovations are developed in your company”, showed that most SME subjects are currently engaged in process (36%) and product (29%) innovations, while only 9% - in organizational innovations, 8% in marketing innovations and about

5% - in financial innovations. In general, respondents are mostly focused on the implementation of only one type of innovations.

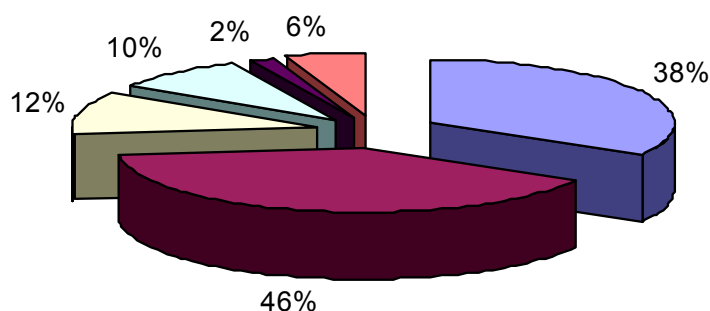


Figure 4.2. Distribution of SME entities by types of developed innovations.

A high percentage of product and technology innovations is explained, in our opinion, by the traditional view that innovations are some kind of radical novelties with short-term effect of their implementation. Unlike the latter, effect of marketing and financial innovations is not immediately obvious and requires the company to conduct serious, independent studies and, therefore, professional training of personnel.

When comparing evaluation of SME and BSP subjects on internal and external impediments to innovation activity, the following factors received the highest scores: 1. insufficient financial support (subsidies, loan guarantees for innovation purposes, regional demand for innovations, co-financing innovation projects) – 4,6; 2. shortcomings in the regional normative documents regulating innovation activity - 4.5; 3. insufficient information support (information on the demand for innovations and their proposals, on potential investors of innovation projects, on forms of supporting innovators, on new normative-legal acts) – 4,0.

External and internal impediments for innovation activities are closely related to the conditions of their successful implementation, and the degree of development of specific forms of support represents the most important condition. Examination of responses to the question: “What kind of support would you like to receive from the regional administration as Innovation Company” showed the most popular forms of support.

Assessment of the region’s innovation potential allows identifying the main weaknesses and risks:

- low level of integration into the national (global) science, fragmentation of innovation infrastructure,
- lack of support for innovation activism of enterprises at the regional and, in general, national level,
- low level of association of entrepreneurs in the region for implementation of joint innovation projects,

- lack of a coordinated national and regional innovation policy to coordinate the actions in business activities, science and education.

The purpose of the regional innovation policy is to create an environment that contributes to the commercialization of ideas and innovations, ensuring their quick implementation in the important fields and social life of the region. Defining priorities for regional development, potential points of innovative growth, selection of the regional specialization and the creation of business environment that creates demand for innovation – represent the main tasks for the elaboration of the state innovation policy (IP) at the regional level.

The mechanism for creation of innovation policy involves the interaction of structures responsible for innovation development at the national and regional levels; record of SMART- regional specialization and the use of possibilities of clusters with industrial, scientific and educational potential, concentrated in the region. By clusters, we understand the network of suppliers, manufacturers, providers of business services, scientific institutions, which join their efforts. Elaboration of the “Cluster map” of the region will help identifying the most active players in innovations in the region and attracting domestic funding as venture capital.

Directions of development of the state innovation policy

Based on the analysis and identification of the most actual “carriers” of innovation potential in the region: institutional, economic, research and development (R&D), co-operation and collaboration of the main “innovation actors”, the following directions of development of the state innovation policy are proposed:

In the area of “Institutional development” - improving the legal framework regulating the innovation activity of the actors and the regional infrastructure for ISME support.

1. Improving the legal regulatory framework for innovation activity of SME and the subjects of infrastructure supporting the enterprises.

2. Providing informational, organizational and financial support to SME oriented towards innovations.

3. A clear definition of the main directions in the field of innovation development of ATU Gagauzia in the medium and long term.

4. Definition of basic concepts in the field of innovations in the legislative and regulatory acts of ATU Gagauzia in order to provide clear criteria for classification of SME as innovation enterprises.

5. Providing tax benefits to businesses active in creating and developing scientific, scientific-engineering, scientific-technological, etc. subdivisions, in order to create conditions for encouraging SRDA at the high-tech SME in the region.

In order to contribute to the innovation development of the economy, it is necessary to ensure informational, organizational and financial support of the subjects of innovations.

1. Development of association and promotion of the products and services of local SME in the framework of cluster approach, by taking into account the experience of EU member states (in the field of wine-making, ethnic tourism and agricultural production)

2. Development of export potential by relying on preferential treatment in trade and support of exports by development programs

3. Elaboration of the mechanism of equity participation of the regional administration bodies in financing scientific and technological research conducted by SME, targeting settlement of priority tasks related to socio-economic development of the region,

4. Organizational assistance and compensation of patenting (receiving patents), licensing and certification costs of high-tech products, new technologies, know-how, produced by the ISME subjects,

5. Compensation of interests for loans used for the development and application of innovations prior to their commercialization, creation of the Fund for venture financing.

When choosing the regional priorities for scientific-technical and innovation policy, it is important to take into account the current situation in the region, which is weakened by the technological degradation (migration of qualified personnel, depreciation of fixed assets, low level of strategic innovative thinking). Development of research and innovation proposals involves the revitalization of activities carried out by the subjects of innovation infrastructure in the region, keeping and developing human capital, and namely:

1. Development of the innovation subjects, united in a holistic infrastructure complex, with a “bandwidth”, relevant for the needs of innovation subjects in the region.

2. It is necessary to develop criteria for including organizations for ISME support, for their priority inclusion in the regional development programs.

3. Development of programs aimed at attracting and retaining professionals with high potential and willingness to learn.

4. Promoting the foundations of corporate innovation culture in the business environment, in order to increase the demand for innovations from the main beneficiaries.

It is possible to identify the following priorities of ATU Gagauzia in the field of science and innovations:

1. Agricultural biotechnology.

2. Industrial engineering, new products and materials.

3. Renewable energy sources.

4. Biomedicine, pharmaceuticals.

5. Information and communication services.

Development of cooperation between the “actors” of innovations in the region includes: expansion of inter-company cooperation, consolidation of SME efforts to tackle the obstacles that obstruct development of innovations, integration of educational and scientific infrastructure with the state authorities and business environment in the region.

1. Initiating endogenous processes of regional development based on regional universities.

2. Integration of educational and scientific infrastructure institutions with the state authorities and business environment of the region in order to enhance the level of innovation development at the innovation enterprises.

3. Creation of a unified information-education environment among the EIC members, assistance in receiving patents and registration of innovation technologies,

5. Creation of a single center for research and development of the region’s ecosystem that shall promote the use of scientific achievements in the activity of business entities.

6. Development of EIC strategy partnerships with commercial, non-profit and governmental agencies: forecasting; organization of work on grant support of priority research and shortening the time of their commercialization; implementation of SRDA results at the enterprises of the region.

7. Modernization of laboratories, opening of small innovation enterprises within the university departments and training of specialists with relevant qualification in the leading educational institutions of the Republic of Moldova, as well as abroad.

6. Elaboration of a regional program of cooperation between business and science institutions, including broad awareness of business entities about the achievements, priority needs of the state in the development of scientific activity, development of incentives for introduction of science in business, and creation of knowledge-intensive industries in the priority areas.

The proposed RIS for ATU Gagauzia

Given the results of the analysis conducted and the proposed structure of the factors strengthening regional innovation potential, typological model of the region’s innovation system (Figure 9) was developed.

RIS is an open system, functioning in the socio-economic system of the region and contributing to the active economic growth, to changes of the quality features of the socio-economic system of the region and the country. RIS, as part of NIS, does not only set up a vector of further development of innovation systems, but also directly depends on the quality of the functioning of other territories.

Both international organizations having branches or implementing programs in the region, and BSP at the local level can have a significant impact on defining priorities of regional development innovation programs. It should be also noted that the system has such an element as market, which can be both the internal segment and the external segment in relation to the system itself.

Thus, RIS represents a set of institutions in the region, which collectively and individually are involved in the creation, adaptation and transfer of innovations. The ultimate result of the functioning of an effective innovation system is to get results in the form of innovations, launching mass production and producing new competitive products, saturation of the market with such products and, consequently, achieving a high level of socio-economic development of the region and the country.

Universities have a special role in the selection of “smart specialization” of the region in the countries - EU Member States [30]. Revising the traditional view about the role of universities in the innovation development of the Republic of Moldova, reassessment of their role in the regional development and their nomination as “regional growth points” – represent necessary conditions for developing innovation regional strategies.

It is necessary to elaborate organizational-economic development mechanisms for management of innovation development capable of ensuring a higher degree of interaction between education, science and business. We believe that development of such interaction mechanisms is necessary on the basis of creation of clusters. Also, in order to create a structure of the regional innovation system it is necessary to establish a number of specialized regional structures responsible for the support of small and medium-sized innovation businesses.

Council of experts for the development of innovation activity of SME subjects of ATU Gagauzia is composed of representatives of relevant structures of the Administration, scientific, industrial, innovation, finance, consulting organizations, and specialists with the necessary qualifications. A Council for Science and Innovations was created in Gagauzia, which can take over these functions.

Regional Innovation Centre based on the Innovation - Education Cluster, would merge the current Innovation Incubator and the planned Techno-park “Budjac”, and would be an important part of the innovation infrastructure in the region.

Regional Venture Fund is a generic name of all financial resources intended for financial support of innovation entrepreneurship projects and programs in the region in the framework of implementing the state support for innovation activity of SME entities.

Development of innovation infrastructure of the region

Infrastructure for support of SME entities has central role in the concept of development of innovation development. In order to ensure a qualitatively new development of ISME entities, it is necessary to organize at the regional level the mandatory minimum set of infrastructure elements for support of ISME entities, created with the help and participation of the state, merged into a holistic infrastructure complex with a “bandwidth” adequate to the needs of the region.

This requires development of criteria for including organizations into infrastructure for supporting SME and including organizations that meet the established standards into the category of BSP. The influence of regional administration on improving the efficiency of operation of infrastructure institutions for supporting ISME entities should include: assigning specific tasks to each subject of innovation infrastructure, as well as the list and volume of services provided (“map of competencies”), and in case these services are provided, the BSP may also qualify for support from the regional administration; increasing the quality requirements for services provided by the infrastructure entities through the development of criteria for their evaluation.

Conclusion

1. Researching the issues of innovation development of the Republic of Moldova at the regional level reveals lack of clear mechanisms and tools for institutional, organizational-legal and economic conditions for the development of innovation environment. As a result, construction of innovation infrastructure is fragmented, the fact that determines the low level of effectiveness of its subjects and the lack of development of innovation market.

2. The state has only recently started to address objectives of innovation business development by improving legislation and developing innovation infrastructure, identifying innovation clusters in the country, developing business incubators, research centers, as well as attracting private capital in the innovation field. Innovation entrepreneurship in the Republic of Moldova has only started to develop, and the necessary legal framework is currently lacking, there is also no significant financial support from the state and a shortage of qualified specialists. The mechanism of commercialization of innovations is ineffective, and the state support of scientific research is low – 0,3% of GDP.

3. When assessing the innovation potential, the following major weaknesses and risks were identified: low level of scientific research in the region; low level of integration into the world science; fragmentation of innovation infrastructure, underdevelopment of innovation subjects; lack of support of enterprises’ innovation activity at the regional (national) levels; low level of cooperation among entrepreneurs for implementing joint innovation projects; lack of coordinated national (regional) innovation system for business, science and education.

4. According to opinions of SME subjects concerning the degree of complexity in the process of implementing the innovation activity, the most difficult stages for SME subjects are the final stages of innovation activity: commercialization of innovation products, registration of property rights and certification. Therefore, it is necessary to concentrate the state support of SME entities on the simplification of operations in the process of commercialization of innovation products. It is necessary to stimulate development of innovation market both in the process of selling intangible results of scientific-technical activities and selling the manufactured innovation products, it is also necessary to create conditions for quick and qualitative certification of products, which will contribute to reducing the production costs.

5. Examination of innovation potential of SME allows identifying a number of positive facts, such as - innovation activism is observed in areas that represent a priority for ATU: information and telecommunications, education, energy, medicine and health care, ecology. Two categories of “active” and “passive” innovators were identified, which should become the main beneficiaries of the Program for stimulating innovation development of SME in ATU Gagauzia.

6. The combined SWOT- analysis of economic and innovation space of Gagauzia and SME allowed identifying the factors that determine the regional innovation growth. The following are the main determinants: existence of the university in the region, cooperation between SME within the region, heterogeneous structure of R&D actors, presence of social capital in the region, participation of Gagauz authorities in the process of creating cooperation networks between science and industry. Generalization of these determinants allows formulation of directions for elaboration of innovation development policy of the region: institutional, economic, research and development (R&D), co-operation and collaboration.

7. The policy pursued by the regional authorities, which aims at increasing the contribution of research and development sector in the GRP and improving the welfare of the region’s population, lays at the heart of management processes and development of innovation capacity at the regional level. The purpose of this policy is to transfer the innovation potential into the basis for transition of the region’s economy to the innovation development path. Currently, it is necessary to transit from conservative to progressive regional policy, with emphasis on the development of inventive business activity, support of scientific research and development of research and educational structures.

References:

1. “Code on Science and Innovations of the Republic of Moldova” (N.259-XV of 15.07.2004). *Monitorul Oficial of the Republic of Moldova* nr.125-129/663 of 30.07.2004.

2. *The Law on scientific-technological parks and innovation incubators no. 138-XVI of 21 June 2007 з. Monitorul Oficial of the Republic of Moldova, 2007, No. 107-111 art. 476*
3. *STUDY on improving national legal framework on intellectual property to encourage innovation activity SAIP. Chisinau – 2014, p 114.*
4. *National Bureau of Statistics. Research and development activity in 2015.*
5. *Annual Report. 2014. State Agency on Intellectual Property of the Republic of Moldova. www.agepi.md*
6. *Data from the National Bureau of Statistics on Form No. 4 NT on the activities of legal entities.*
7. *World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files.*
8. *Research-development activity in 2015. URL: <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=5181>*
9. *Muhamediarov A.M., Divaeva E.A. Regional innovation system: development, functioning, estimation, efficiency/A.M. Muhamediarov, E.A. Divaeva - Ufa: AH RB, Ghilem, 2010.-p. 188.*
10. *Tavassoli S. (2013). The Role of Product Innovation Output on Export Behavior of Companies. CSIR Electronic Working Paper Series Paper No. 2013/5.*
11. *Inobarometru RM. 2014.*
12. *Levitskaia A. Estimation of innovation potential of SME in ATU Gagauzia. Academy of Economic Studies of Moldova. Annals of the Academy of Economic Studies of Moldova: Ed. 11th/Academy of Economic Studies of Moldova; col. red.: Grigore Belostecinic (chairman) [et al.].–Chisinau: ASEM, 2013.– p.120-132.*
13. *Source: calculated by the author based on the database of Territorial Statistics - 2015. URL: http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Statistica_teritoriala/Statistica_teritoriala_2015.pdf*
14. *Veverita V., Aculai E. Elaboration of cluster supporting policy ÎMM: proposals for the Republic of Moldova. In: Fin-Consultant, 2010, no.11, p.75-81.*
15. *Law No. 138. of 21.07.2007 on Scientific-technological parks and innovation incubators. Monitorul Oficial No. 107-111 p. No: 476.*
16. *N. Stratan. Training of scientists - one of the key conditions for building a society based on knowledge, Information-analytical magazine “Science and Technology news” / founder GU “BelISA”.- Minsk: GU “BelISA”, 2008, No. 3(9)*
17. *(Protocol No. 6 of 15 May 2015 on the Sitting of the Executive Committee of Gagauzia (Gagaz Yeri).*
18. *Kireev M.M. Development of institutions generating knowledge in the post-industrial economy. URL: <http://economy-lib.com/razvitie-institutov-generatsii-znaniy-v-postindustrialnoy-ekonomike>*
19. *Balandina M.S. Regional Innovation System: Problems of measuring and evaluating the impact of the Russian Federation subjects on the economic development.*
20. *Levitskaia A. Technology Transfer Handbook: Moldovan-Estonian cooperation in Technology Transfer by learning good practice. Siemon Smid, Vitalie Moraru, Vitalie Varzari.- Chisinau; Tallin; S.n., 2015.*
21. *Foray, D., David, P.A., Hall, B. Smart Specialization: The Concept / /Knowledge for Growth. Prospects for Science, Technology, and Innovation. Selected papers from Research Commissioner Janez Potochnk’s Expert Group. November 2009. P. 20–24.*
22. *Report on joint EUA- REGIO/JRC Smart Specialization: The role of universities in Smart Specialization Strategies. EUA PUBLICATIONS.*

4.4. Сучасні методи соціально-економічного розвитку регіонів України

Регіон, як адміністративно-територіальна одиниця – надзвичайно складний об'єкт за своєю суттю зі складною соціально-економічною системою. Складність такої системи зумовлена кількістю елементів системи та процесів в ній, неможливістю докладної ідентифікації внутрішніх пов'язань та впливів зовнішніх чинників, неоднозначністю визначень фаз розвитку системи, швидкоплинністю перебігу процесів.

Спираючись на методологію системного підходу, регіон як географічне та економічне поняття можна представити системою у взаємодії із зовнішнім середовищем. Елементами цієї системи є природні ресурси (природні елементи), підприємства (економічні елементи), населення (соціальні елементи), екологічні об'єкти (екологічні елементи), між якими існують стійкі зв'язки і відносини. При цьому у процесі взаємодії природних, економічних, соціальних та екологічних елементів виникає особливий різновид систем – соціо- й еколого-економічна система держави.

Тож системне досягнення поставленої мети передбачає перехід економіки України від експортно-сировинного до інноваційного соціально орієнтованого типу розвитку, що можливо в першу чергу за рахунок стійкого розвитку природно-ресурсних регіонів, які відіграють важливу роль у формуванні дохідної частини бюджету держави і зміцненні її економічного потенціалу. При цьому у період інтенсивного використання сировинної бази конкурентні переваги регіонів можуть бути досягнуті за рахунок збереження якості, підвищення ефективності використання національного природного багатства і скорочення негативного впливу господарської діяльності соціуму на навколишнє природне середовище.

Відповідно, актуальність зазначеного підсилюється ще й необхідністю послідовної реалізації в Україні курсу економічних реформ, які вимагають своєчасного коригування процесу державного управління (структури, функцій, методів управління), спрямованого на вирішення складних економічних, екологічних та соціальних проблем, а також новизною завдань, що потребують розв'язання у процесі державного управління природокористуванням й ефективного використання ресурсів надр з метою стабільного забезпечення сировиною економіки країни. Поряд із цим дослідження питань оцінювання сировинно-ресурсної компоненти потенціалу сталого розвитку обумовлене необхідністю створення передумов сталого розвитку країни з урахуванням раціонального використання та відтворення природних ресурсів, охорони довкілля; зміцнення мінерально-сировинного потенціалу. Слід визнати,

що тривалі економічні перетворення в нашій державі зумовлюють необхідність осмислення питань теорії та аналізу практичного досвіду при дослідженні нагальних проблем сталого розвитку соціально-економічних систем й інноваційного зростання країни, що створюють організаційно-економічні передумови для реалізації наукових здобутків у цій сфері. Тому без економічної оцінки соціально-економічного стану розвитку регіонів осмислити всі ці аспекти є неможливим. Для визначення цієї оцінки необхідне використання системи, яка передбачає застосування оціночного фактора в тісному взаємозв'язку з іншими системними підходами до соціо-еколого-економічної взаємодії.

Значну увагу проблемам регіонального управління приділили в своїх наукових працях О.Амоша, В.Геєць, М.Долішній, С.Дорогунцов, Т.Заяць, О.Крайник, Е.Лібанова, І.Лукінов, Дж.Люк, В.Мамутов, М.Паламарчук, М.Ромашко, О.Топчієв, С.Харічков, М.Хвесик, М.Чумаченко та інші.

В Україні для моделювання та діагностики соціально-економічного розвитку на макрорівні існує велика кількість макроекономічних моделей: аналітичні [1, с. 14] і статистичні [3, с. 23], але жодна з них непридатна для застосування на регіональному рівні без відповідних доопрацювань.

Тому, метою статті є інтегрування сучасних методів соціально-економічного розвитку регіонів України.

Аналіз існуючих підходів до сутності механізму територіального управління дозволяє запропонувати наступне його визначення: механізм управління соціально-економічним розвитком на рівні територій – це сукупність форм і методів управління, застосування яких формує організаційну, фінансово-економічну, правову та соціально-культурну основу практичної реалізації функцій управління на відповідному рівні [5, с. 23].

Одним з пріоритетних напрямів реформування державного устрою, який відповідає світовим тенденціям підвищення значення місцевих і регіональних органів в управлінні державою, є децентралізація управління. Для зростання ролі органів державного управління та місцевого самоврядування важливо створити умови, при яких вони були б здатні самостійно забезпечувати управління сталим територіальним розвитком.

Незважаючи на численні спроби удосконалення, для сучасного стану розвитку державного управління та громадянського суспільства в Україні характерні, однак, недосконалість законодавства та на цій основі – намагання невиправдано централізованого прийняття управлінських рішень стосовно внутрішніх проблем територіальних громад. Оскільки підвищення рівня економічної та соціальної самостійності громад у вирішенні нагальних проблем територіального розвитку є перспективним

напрямом розвитку національної економіки, вважаємо, що актуальною є розробка відповідних інструментів управління направлених на програмування розвитку окремих регіонів, регулювання міжбюджетних відносин, запровадження спеціального режиму інвестування, централізовані капіталовкладення та інвестиційні субвенції, регулювання транскордонного та прикордонного співробітництва тощо.

Сьогодні регіональний розвиток стримується внаслідок:

- недосконалості нормативно-правової та інституційної бази державної регіональної політики (немає чіткого розмежування сфер повноважень та відповідальності між органами виконавчої влади різних рівнів та органами місцевого самоврядування відносно регіонального та місцевого розвитку), що спричиняє несистемність її реалізації та неузгодженість дій владних структур;

- відсутності на даному етапі належних механізмів координації: з одного боку, середньо- та довгострокової політики центральних органів виконавчої влади між собою щодо конкретної території; з іншого – між ними та регіональними органами публічної влади в узгодженні цілей та пріоритетів розвитку на державному, регіональному і місцевому рівнях;

- невідповідності фінансових і економічних можливостей цілям розвитку, що призводитиме і в подальшому до територіального розпорошення державних та регіональних ресурсів, їх неефективного використання;

- відсутністю фактичного стратегічного планування в Україні, що призводить до спонтанних дій і неадекватних (конкретній ситуації) рішень.

Розвиток промислового потенціалу є об'єктивною основою генерування ознак надійності функціонування національної економічної системи, що обумовлено наявністю та вагомістю впливу низки факторів ендогенного (рівень науки, потенціал новаторства, рівень кваліфікації) та екзогенного характеру (економічні, політичні, екологічні, інституціональні, правові норми, культурологічні). На наш погляд, слід за рахунок концентрації окремих ресурсів у точках промислового зростання (в межах пріоритетних на сучасному етапі розвитку національного господарства видах економічної діяльності інноваційних зрушень) забезпечити певний рівень технологічної конкурентоспроможності галузей і виробництв у системі розподілу праці в контексті підвищення конкурентоспроможності української промисловості на світовому ринку. В результаті опрацювання вітчизняного та зарубіжного досвіду, використання системного підходу до оцінки територій як складних соціально-економічних систем, врахування реальних можливостей отримання необхідних даних та оцінки доступних методів аналізу і

прогнозування пропонується для оцінювання соціально-економічного розвитку територій в межах області використовувати наступний перелік показників (табл. 4.3):

Таблиця 4.3

Показники оцінки соціально-економічного розвитку територій [1, с. 54]

Група	Показники
1	2
Демографічний розвиток	- рівень смертності, %; - природний приріст населення, осіб; - міграційний приріст населення, осіб.
Екологічний стан	- викиди в атмосферу від стаціонарних джерел забруднення, тис. т; - викиди в атмосферу від пересувних джерел забруднення, тис. т.
Економічний розвиток	- валова продукція сільського господарства, тис. грн.; - обсяг реалізованої продукції промисловості, тис. грн.; - обсяг виконаних будівельних робіт, тис. грн.; - обсяг реалізованих послуг, тис. грн.
Енергоспоживання	- використання теплоенергії підприємствами та організаціями, тис. Гкал; - використання електроенергії підприємствами та організаціями, млн. кВт-год; - використання підприємствами та організаціями природного газу, млн. куб.м; - використання підприємства та організаціями кам'яного вугілля, тис. т; - використання підприємствами та організаціями автомобільного бензину, тис. т; - використання підприємствами та організаціями дизельного пального, тис. т.
Соціальне середовище	- рівень безробіття, %; - кількість працюючого населення працездатного віку, осіб; - інші, зайняті економічною діяльністю, осіб; - середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.; - кількість студентів вищих навчальних закладів, осіб; - кількість медичних закладів, одиниць; - кількість закладів дошкільної освіти, одиниць; - кількість закладів середньої освіти, одиниць; - кількість закладів вищої освіти, одиниць.

Визначення пріоритетів і перспектив, адекватне формування цілей розвитку кожного конкретного регіону з урахуванням наявного ресурсного забезпечення потребує запровадження стратегічного підходу до державного регулювання регіонального розвитку. Стратегічний підхід до регіонального розвитку: допомагає свідомо уявити, що і з якою метою робити, що не доцільно робити; орієнтує на осмислення регіонального розвитку крізь призму головної мети; розглядає територію в контексті її зовнішнього середовища; поєднує найважливіші та різнотермінові цілі, політики і програми в єдине ціле.

Саме така побудова моделі, де економічне зростання і інфляція (дефлятор ВРП) є ендогенними параметрами, забезпечує широту функціональних можливостей, тобто появу емерджентних властивостей моделі при оцінці стану і прогнозуванні соціально-економічного розвитку країни, регіонів і основних видів економічної діяльності. Кожен напрямок включає наступний перелік вирішуваних завдань, а саме [8, с. 7-10]:

- математичний розрахунок інтегрального показника інфляції в економіці регіону – дефлятора ВРП і темпів зростання на майбутні періоди за умови загальної економічної рівноваги;
- прогнозування СЕР на коротко-, середньо- та довгострокову перспективу і сценарний аналіз можливих варіантів розвитку;
- діагностика економічного стану – розрахунок інтегральних індексів соціального, економічного і СЕР: обчислення рівня оплати праці у випуску, потенційного ВРП повного завантаження макрофакторів, коефіцієнта завантаження капіталу, оптимальних попиту і пропозиції праці, природного рівня безробіття, рівня і ступеня інноваційності, темпів науково-технологічного прогресу (НТП), тіньового ВРП, тіньової заробітної плати, тіньової зайнятості, тіньового проміжного споживання і тіньового енергоспоживання;
- обґрунтування точок впливу політики стимулювання економічного зростання;
- синтез керуючих впливів для забезпечення заданих показників економічного зростання та інфляції.

Стратегічний підхід державного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів передбачає процес забезпечення узгодженості дій різних гілок влади шляхом неперервного взаємного спілкування “згори-вниз” та “знизу-вгору” в межах підпорядкування, відповідальності та звітності [2, с.76].

Ключовим питанням стратегічного підходу до державного регулювання регіонального розвитку є запровадження планового елементу як складової організаційного механізму, що дозволить узгодити функції і відповідальність державних органів з їх власними спроможностями

(організаційними, людськими, технічними та соціально-культурними) і наявними ресурсами. Розбіжності між цілями, можливостями і наявними (а не потенційними) ресурсами зумовлюють окреслені вище проблеми державного регулювання.

У такому контексті державна регіональна політика має сприяти перетворенню регіонів на активних суб'єктів економічних відносин, а в майбутньому – їх становленню як суб'єктів міжнародних економічних відносин на європейському просторі. З точки зору світової взаємозалежності розробка власної стратегії розвитку обумовлюють окреслені вище проблеми державного регулювання.

Розробка методів регулювання економіки Україна в цілому та її окремих регіонів має спиратися на існуючі у світовій практиці концептуальні підходи та моделі розвитку.

У сучасному світі виділяють три домінуючі стратегії розвитку регіонів: стратегія консервації природного середовища та ресурсів, основним постулатом якої є рішуче зменшення темпів економічного зростання; стратегія зростання виробництва, що зорієнтована на нагромадження фізичного капіталу; стратегія сталого розвитку.

Україна поряд з іншими постсоціалістичними країнами запровадила практику стратегічного планування на національному, регіональному та місцевому рівнях. Сьогодні в кожному регіоні країни розроблені або розробляються регіональні стратегії розвитку, що є іншою стороною впровадження децентралізованої моделі управління – регіони, маючи безпосередній доступ до ресурсів, повинні чітко визначитись із цільовою концепцією свого розвитку. Вибір стратегічних цілей та пріоритетів розвитку дозволяє зосередити зусилля регіональної влади на найбільш перспективних для конкретного регіону напрямках.

Проте реалізація регіональних стратегій досі залишається найбільш невизначеним і складним питанням. Розроблені стратегії не повинні залишитись черговим документом, розробленим “на вимогу часу”, потрібне чітке визначення заходів фінансового та організаційного забезпечення, спрямованих на реалізацію стратегічних завдань. Враховуючи складність вирішення проблеми ресурсного забезпечення реалізації регіональних стратегій, необхідно визначити та обґрунтувати першочерговість та терміни реалізації пріоритетів, які мають бути економічно доцільними з огляду на державні й регіональні інтереси.

Крім того, перешкодами для реалізації регіональних стратегій є:

- відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам;
- критичний стан основних фондів у провідних галузях економіки;
- низька конкурентоспроможність продукції;
- структурні деформації різного типу;

- критична залежність економіки від зовнішніх ринків;
- нераціональна структура експорту;
- небезпечна експансія іноземного капіталу у стратегічних галузях;
- неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів;
- "тінізація" національної економіки.

Ефективність методів управління регіональною економікою та забезпечення соціально-економічного розвитку полягає у здатності гармонізувати приватні, локальні і державні інтереси, налагодити міцні економічні зв'язки між регіонами держави та створити мотиваційні механізми їх ефективної взаємодії з метою забезпечення цілісності національної економіки. Ринкові засади функціонування економіки та глобалізація економічного простору посилюють актуальність проблем забезпечення соціально-економічного розвитку країни та її регіонів.

У залежності від об'єкту та предмету методологію дослідження оцінки соціально-економічного розвитку регіонів можуть складати факторний аналіз, методи системного аналізу та стратегічного управління (SWOT-аналізу і PEST-аналізу), теорії циклів, теорії запасів, теорії ризиків, теорії технологічного розриву, методи прогностики, математичні методи (інтегральної згортки, головних компонент, параметричної оптимізації), методи теорії ігор (у тому числі ігор з ненульовою сумою), методи лінійного програмування [4, с. 16].

Вирішення проблем розробки обґрунтованої стратегії регіонального розвитку є важливішим завданням сьогодення. При цьому необхідно враховувати, що кожний регіон відрізняється своїми природними, географічними, історико-суспільними та виробничо-споживчими особливостями. Основною проблемою реального оцінювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів є розроблення адекватних реальній економіці економіко-математичних моделей з метою виявлення найбільш актуальних економічних проблем та розроблення на цій основі відповідної стратегії регіонального розвитку. З точки зору моделювання особливості регіонів поглинаються та відображаються кількісними значеннями єдиного набору макропоказників, що використовуються у моделі.

Підсумовуючи, зазначимо, що регіональна стратегія розвитку – це засіб спрямованості (визначення моделей) регіонального розвитку, методологічною основою якої є стратегічне планування. Запровадження стратегічного планування регіонального розвитку в Україні потребує вдосконалення теоретико-методологічної бази на основі аналізу зарубіжного і вітчизняного досвіду, що дозволить вирішити низку актуальних проблем державного регулювання регіонального розвитку,

зокрема проблему узгодженості дій різних гілок влади та адекватності цілей розвитку можливостям і наявним ресурсам.

Сучасні інституційні перетворення в державі характеризуються потребою в нагальному провадженні адміністративної реформи, політики реструктуризації продуктивних сил в органічному взаємозв'язку з політичною і територіальною трансформаціями чинної системи управління розвитком регіональних соціально-економічних систем та необхідним внутрішнім регулюванням процесів збалансованого розвитку з метою покращення якості життя населення, тобто узгодженого підпорядкування. При цьому актуальність і нагальність використання цього управлінського інструменту, імовірно, сприятиме наближенню національних умов загальноекономічного зростання і покращенню рівня та якості життя населення до усталених концепцій і домінант сталого розвитку відповідно до стандартів ЄС за умови реалізації соцієтальних принципів модернізації регіональних соціально-економічних систем.

Таким чином, реалізація пропонованої до використання концепції управління розвитком промислового потенціалу України потребує активізації інвестиційної діяльності, що є визначальним фактором прогресивних структурних зрушень та створює передумови для прискорення процесів провадження прогресивної трансформації у структурі промислового виробництва й оновлення виробничого потенціалу за рахунок нарощення інтелектуального.

Перелік використаних джерел:

1. Гесц В. Розширена економетрична модель фінансового програмування та вихідні положення політики економічного зростання в умовах фінансової нестабільності / В. Гесц // Економіст. – 1998. – №5. – С. 12-21
2. Заставний Ф. Депресивні регіони України: аналіз, оцінка, проблеми / Ф. Заставний // Регіональна економіка. – 205. – №1. – 76-90 с.
3. Ендогенні моделі зростання економіки України/ За ред. д-ра екон. наук М.І. Скрипниченко. – К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 576 с.
4. Ефективність соціально-економічного розвитку та економічна безпека регіону (на прикладі Закарпатської області); аналіт. доп./А.І. Сухоруков, Ю.М.Харазішвілі. – К.: НІСД, 2013. – 32 с.
5. Моделювання соціально-економічного розвитку територій : наук.-метод. розробка / [С. М. Ромашко, І. З. Саврас, Р. Г. Селівестов, Р. В. Юринець]. – К.: НАДУ, 2013. – 44 с.
6. Про затвердження Методики визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів [Електронний ресурс] / Постанова Кабінету Міністрів України від 4.02.2004 р. № 113. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>
7. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.

8. Сухоруков А.І. *Модельовання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія* / Сухоруков А.І., Харазішвілі Ю.М. – К.: НІСД, 2012. – 398 с.

4.5. Державна підтримка розвитку кластерних ініціатив для мобілізації потенціалу регіону

Українське економічне співтовариство на сьогодні має безліч перешкод для ефективного розвитку. Регіони знаходяться у стані постійної мінливої природи конкуренції у ринкових інноваційних системах. Чверть століття українська економіка намагається змінити глобальний системний цілісний характер. Перехід від адміністративно-командної до ринкової економіки іде не заданим вектором, уряд намагається створити умови, які на жаль сам і руйнує. Державні інститути інноваційного розвитку приймають рішення і документи які не можуть надати можливість для ефективного впровадження прийнятих рішень та забезпечити ефективну діяльність регіонам.

Складна політична, економічна та соціальна ситуація, що склалась в Україні, не дає можливості розвиватись на підставі ефективних економічних моделей. Взаємостосунки між державними структурами та місцевими органами влади не мають регуляторної політики. Втручання держави у розвиток регіонів залишається на досить високому рівні. Місцеві органи влади не мають фінансової самостійності та державної підтримки для розвитку. Політика оподаткування руйнує роботу середнього та малого бізнесу, які у сучасних складних умовах не можуть ефективно працювати без підтримки та застосування пільг. Результатом таких взаємостосунків є гальмування розвитку науково-технічного прогресу та зниження ефективності виробництва.

Сучасні передові країни з розвиненою економікою держава бере на себе ті завдання, які не здатні виконати підприємницькі структури, надаючи їм дотації заради забезпечення прибутку підприємствам, продукція яких є вкрай необхідною для сучасного розвитку. Україна на сьогодні має великий природний та науково-технічний потенціал, який здатний забезпечити її продуктами виробництва у різних галузях економіки, а також стати постійним учасником світового ринку з продажу не тільки сировини, але і готового продукту.

Суттєвий поштовх до зміни економічної ситуації в Україні завдала світова фінансово-економічна криза, яка спричинила глибоку рецесію та відкинула країну в період повного економічного застою. Уряд намагався реалізувати макроекономічні заходи для коригування ситуації, але вплив конфлікту на заході відображається негативно на основних показниках, а саме дефіциті бюджету, знижені платіжного балансу та низькому рівні

інвестицій. Економічна дестабілізація у промислових регіонах, які поглинула війна на сході України, спричинили відтік інвесторів, робочої сили та значної частки капіталу.

В період з 2008 по 2012 рр. український уряд пропонував “Концепцію створення кластерів в Україні” та “Концепцію реформування державної політики в інноваційній сфері” відповідно [11, с.3-5]. У першому документі причинами виникнення кластеру названо наступні: відсутність нормативного визначення “кластер”; відсутність інформаційного забезпечення створення та функціонування кластерів в Україні; відсутність інвесторів; недостатня зацікавленість малих та середніх підприємств у створенні виробничих об’єднань. Метою Концепції 2008 року стало визначення загальних засад створення та розвитку кластерів для забезпечення високих темпів економічного зростання та диверсифікації економіки, створення інноваційних кластерів, формування регіональних кластерів, сприяння їх розвитку, що буде здатним кардинально змінити економічний та науково-технічний потенціал промисловості.

Для вирішення проблеми кластеризації був запропонований комплекс заходів. Серед них можна відмітити наступні: внесення змін до законодавства; проведення поінформованості потенційних учасників; сприяння різним проектам, спрямованим на кластеризацію; використання технопарків; зниження адміністративних бар’єрів. Як бачимо, практично, ні один із запропонованих заходів не був виконаний, усі пропозиції щодо кластеризації більшою мірою залишились на папері, через безліч перешкод. Джерелами фінансування повинні були стати: кошти місцевих бюджетів, інвестиції підприємств, гранти міжнародних організацій [9, с. 8].

Другий документ розроблявся у рамках “Концепції розвитку національної інноваційної системи” та програми економічних реформ на 2010-2014 рр. “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава”. Прийнята концепція визначила основні причини появи проблем: невизначеність державної політики; відсутність системного підходу; недосконалість законодавства у сфері інновацій; низька ефективність фінансових інструментів та механізму; нескоординованість інвестиційної та інноваційної політики; відсутність принципів та механізму приватного партнерства; низький рівень інноваційного розвитку підприємств; низький рівень міжнародного співробітництва. На нашу думку, у цьому документі відсутні одні із головних причин, це – високий рівень оподаткування, відсутність пільгового оподаткування, високі ставки кредитування малого та середнього бізнесу комерційними банками. Метою цієї концепції мало

стати удосконалення системи державного регулювання інноваційного розвитку через призму заходів:

- формування економічних структурних та організаційних основ інноваційної діяльності;
- створення належної інституціональної бази, яка взаємодіятиме з різними інституціями під час впровадження інвестицій;
- створення системи надання державної підтримки інноваційному розвитку національної економіки з урахуванням пріоритетів розвитку науки і техніки;
- визначення механізму оперативного реагування на зміни в інноваційній сфері [9, с. 691].

Дана реформа повинна була здійснюватись органами виконавчої та місцевої влади. Усі запропоновані шляхи на жаль були реалізовані лише у невеликій кількості регіонів. Як зазначає у своїх дослідженнях А.А.Берега: “В розрізі територіальних утворень і окремих галузей економіки України кластеризація розвивається нерівномірно. Найбільшого розповсюдження вона набула у будівництві, туризмі, харчовій і швейній промисловості. Успішно почали працювати в Івано-Франківській області кластери з туризму і виробництва сувенірної продукції “Сузір’я”, а також кластер “Ліжникарство та інші художні промисли на Прикарпатті” з виготовлення виробів з овечої вовни. У Рівненській області зареєстровано кластер з деревообробки, у Херсонській області – транспортно-логістичний кластер “Південні ворота України”, у Полтавській – кластер екологічно чистого дитячого харчування “Полтавщина”, в Одеській – кластер органічного землеробства і зеленого сільського туризму у Придніпров’ї, у Харківській – кластер свинарства та м’ясних виробів і у місті Севастополі – 7 кластерних об’єднань, у т. ч. туристсько-рекреаційні “Херсонес” та “Байдари-тур” [13, с. 223-224].

З цим не можна не погодитись, оскільки кластеризація в Україні проходить ривками, то затухає, то знову набирає силу. Така ситуація спричинена постійною зміною влади, політичних сил та економічних векторів розвитку. Одним із вдалих прикладів кластеризації в Україні можна відмітити розвиток кластеру будівництва та будівельних матеріалів в Подільському регіоні. Його поява була спричинена тим, що Хмельницька область мала значні фінансові потоки завдяки великому оптово-роздрібному ринку. Поява будівельного кластеру в Хмельницьку була спричинена наявністю корисних копалин, великою кількістю мінералів, які використовуються у будівництві, що суттєво здешевлює виробництво будівельних матеріалів та сам процес. Цей кластер на сьогодні став одним із найуспішніших в Україні. Він налічує 32 компанії, з яких 21 підприємство, два навчальні заклади, три архітектурних

інститути, аудиторські компанії, два банки. Як показує досвід європейських країн кластери формуються за рахунок об'єднання малих та середніх підприємств, в контексті в Україні у 2012 році був прийнятий Закон України “Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні [9]”. Даний закон визначив і окреслив питання щодо розвитку та існування МСП в Україні. Вперше було запропоновано визначення мікропідприємств, даний документ відповідає основним стандартам визначення МСП в ЄС, але відсутнє визначення критерію балансу. З 2013 року Державна служба статистики України почала надавати дані з урахуванням МСП (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Основні показники діяльності МСП в Україні
за 2011-2015 рр., млн. грн.

Показники	Усього	у тому числі						
		підприємства			фізичні особи-підприємці			
		середні	малі	мікро	усього	середні	малі	мікро
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Кількість суб'єктів господарювання, одиниць								
2011	1701620	20753	354283	295815	1325925	306	1325619	1313004
2012	1600127	20189	344048	286461	1235192	361	1234831	1224315
2013	1722070	18859	373809	318477	1328743	351	1328392	1318703
2014	1932161	15906	324598	278922	1591160	712	1590448	1580965
2015	1974318	15203	327814	284241	1630878	307	1630571	1626589
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб								
2011	10164,5	3252,6	2091,5	788,9	2371,4	20,9	2350,5	2241,5
2012	9957,6	3144,2	2051,3	788,2	2277,9	44,0	2233,9	2062,8
2013	9729,1	3012,1	2010,7	795,3	2322,6	42,1	2280,5	2119,8
2014	8796,7	2696,5	1686,9	723,5	2498,2	69,9	2428,3	2253,4
2015	8180,0	2604,7	1576,4	691,4	2290,3	28,0	2262,3	2187,2
Кількість найманих працівників, тис. осіб								
2011	8757,9	3251,6	2011,8	757,4	1045,5	20,7	1024,8	928,5
2012	8620,3	3141,9	1951,6	736,5	1042,7	43,6	999,1	838,4
2013	8279,4	3010,1	1891,8	734,4	993,8	41,7	952,1	801,1
2014	7100,0	2694,9	1583,0	626,6	907,0	69,2	837,8	672,5
2015	6437,6	2603,2	1466,3	587,8	659,5	27,7	631,8	560,6
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн. грн.								
2011	4202455,2	1607628,0	607782,4	189799,1	211215,8	11221,2	199994,6	181697,8
2012	4459818,8	1769430,2	672653,4	212651,2	256649,2	13015,4	243633,8	225449,1
2013	4334453,1	1662565,2	670258,5	216111,4	284238,1	20778,9	263459,2	244546,0
2014	4459702,2	1723151,5	705000,5	230729,3	289042,3	12742,7	276299,6	255906,0
2015	5556540,4	2168764,8	937112,8	307450,0	397473,3	15612,0	381861,3	358275,8

Політика українського уряду довгі роки спрямована на підтримку галузей, які розвиваються традиційним шляхом – це чорна металургія та

паливна промисловість. Ці галузі використовують дешеву робочу силу, в них абсолютно відсутня конкуренція. Уряд надає їм суттєві податкові знижки і пільги, особливу систему ціноутворення. І, навпаки, наукоємні галузі позбавлені фінансування, в Україні в останні роки в тричі знизився рівень вчених та помітно зменшується кількість підприємств, що застосовують новітні технології. Закон України “Про наукову та науково-технічну діяльність” не відповідає вимогам розвитку науки та інновацій, він застарілий і потребує повного перегляду. Інноваційна діяльність в Україні регулюється лише декількома законами, які не мають системності та узгодженості, не мають чіткості та правомірності, одні постанови відміняють інші. Також написано низку програм щодо економічного та інноваційного розвитку в Україні, які на сьогодні реалізовані лише на папері, відбулося лише часткове їх фінансування для розробки залучаються, вчені для написання теоретичних програм, до уваги не береться думка місцевої влади та науковців-практиків.

В Україні слабо розвинута інноваційна інфраструктура в промисловій сфері, її представляють усього декілька інститутів, які сконцентровані у столиці та великих містах. У розвитку інноваційної діяльності не беруть участі ні фондовий ринок, ні фінансові інституції, ні страхові компанії, ні банківська система.

Відомий український вчений С. Соколенко з питань кластеризації на початку двадцять першого століття провів дослідження з приводу кластеризації регіонів України [8, с. 567-569]. Він зазначає, що в результаті еволюції економічного розвитку людського співтовариства і цілеспрямованих пошуків мотивів і факторів зростання ефективності виробництва господарський механізм у країнах з ринковою економікою сучасного типу сьогодні, крім ринкових механізмів (конкуренція, попит, пропозиція, ціна), включає і певні державні важелі регулювання економіки. При цьому основною регулюючою силою, безперервно, залишається ринок при порівняно зменшеному втручанні держави [8, с.846-848]. Кожна країна намагається досягти макроекономічної та політичної стійкості. Як визначає значна кількість вчених, уряди можуть досягти цього за рахунок створення узгодженої базової структури економіки, здійснення стабільної політики в макроекономіці, що забезпечує низький рівень інфляції та за рахунок створення стійких урядових організацій. Як показує світовий досвід на сьогодні вже склались основні форми стимулювання малих інноваційних підприємств, які працюють в рамках кластерних промислових систем.

Щоб окреслити власну думку, щодо втручання держави у діяльність регіонів, необхідно детально зупинитись на деяких прикладах розвитку

кластерних утворень у країнах світу з різним рівнем розвитку економіки та свободи.

Світові тенденції щодо впровадження кластеризації свідчать, що останні два десятиліття, цей процес об'єднав більше 50% економік передових країн світу. На основі наукового дослідження М. Портера у Сполучених Штатах у рамках кластерних утворень працює більше половини підприємства, вони забезпечують більше 60% ВВП країни у цілому [4, с.606]. Країни європейського співтовариства налічують більше 2,5 тис. кластерів, які забезпечують 40% робочих місць. У таблиці 4.5 наведена кількість кластерів, що працює на території ведучих країн світу.

Таблиця 4.5

Кількість кластерів у різних країнах світу

Назва країни	Кількість кластерів	Назва країни	Кількість кластерів
Великобританія	168	Нідерланди	20
Німеччина	32	США	380
Данія	34	Франція	96
Італія	206	Фінляндія	9

За даними таблиці 4.5 видно, що лідером із впровадження та застосування кластерних утворень являються Сполучені Штати Америки. Із європейських країн є Італія та Великобританія.

У США комісії з ініціювання створення кластерів тісно співпрацюють з університетами штатів та окремими науковими центрами. Об'єднання кластерів містять у собі наукові підприємства, дослідницькі центри, постачальників сировини та матеріалів, виробників, пов'язаних технологічними ланцюгами, усі вони об'єднуються за територіальною ознакою. Як один із факторів зростання конкурентоспроможної економіки уряд Сполучених Штатів розглядає розвиток регіональних інноваційних та промислових кластерів. Американський уряд для розвитку кластерів застосовує програми федеральної підтримки інноваційного розвитку на регіональних рівнях, які формуються на основі програм інформаційного дослідження та розповсюдження інформації, що допомагають стратегічному розвитку кластерів, наукових та дослідницьких парків.

Урядова підтримка відбувається на конкурсній основі, у вигляді грантів, які направлені на покращення інноваційної структури регіонів. Інформація про сутність розробок має механізм, на основі якого вона доводиться до потенціальних споживачів інноваційних продуктів. Щорічно у США на дані дослідження виділяють близько 100 млн. доларів. Уряд США вважає, що промислові кластери становлять основу побудови

та головний інструмент регіонального та локального розвитку регіонів. Американська політика уряду також законодавчо спрямована на розвиток малих інноваційних фірм, які спрямовані на підтримку всього дрібного інноваційного бізнесу. На відмінну від української урядової «підтримки» американські зусилля спрямовані на початкові зусилля становлення та формування малих підприємств. Стимулююча політика проводиться на усіх рівнях виконавчої влади – від федерального до муніципального.

Головною відмінністю між відповідальністю в країні за інноваційну політику у сфері кластеризації несе Президент США. Він забезпечує найефективніше використання науково-технічних переваг США в цілях економічного розвитку, загального добробуту, національної безпеки, конкурентоспроможності та зайнятості населення. Персональна відповідальність Президента США полягає у прийнятті рішень щодо розподілу ресурсів, які виділені на інноваційну діяльність між різними рівнями управління (федеральним та муніципальним). Для контролю за використанням коштів Парламент США проводить постійний аналіз напрямів досліджень за допомогою численних наукових комісій постійно діючих та тимчасових. Роль американських ВУЗів є досить активною, вона пов'язана із технічними станціями та центрами нововведень. На сьогодні склалась єдина модель, що дозволяє із високою точністю визначати необхідні характеристики та параметри існування та передумови створення кластерів.

Європейські країни останні роки стали прихильниками кластеризації економік через зміщення пріоритетів мікро- та макроекономічних питань. Європейські країни провели глобальну роботу щодо удосконалення податкової, бюджетної та грошово-кредитної політики, хоча цього виявилось не достатньо для потужного макроекономічного зростання. Загальні удосконалення таких систем не дають можливості для реального покращення внутрішніх виробників. Саме кластерні ініціативи стали рушійною силою, яка змогла впорядкувати та налагодити партнерську діяльність між приватним сектором, науковими установами та виконавчими організаціями. Європейська комісія займається питаннями щодо створення кластерів у різних регіонах Європи, з огляду на можливості, географічну приналежність, людський потенціал та ін.. Як визначено у дослідженнях Лопухова [3, с.200-234], ще у 1923 році у Італії згідно із Законом “Про правову організацію колективних трудових відносин” було передбачено, по-перше, можливість об'єднання підприємств, підприємців та найманих осіб у тій чи іншій галузі виробництва в корпорації, по-друге на основі юридичного об'єднання було побудовано вертикальний зв'язок та горизонтальний зв'язок, що отримали відповідно назву “синдикальний” та “корпоративний”.

На основі такої побудови створювались різні корпоративні об'єднання. Декількома роками пізніше було прийнята "Хартія праці", яка наголосила, що приватна ініціатива підприємців є основним фактором економіки.. М.Фовель висунув концепцію у якій зазначив, що місце керівників промисловості та різних виробників повинен стати блок усіх елементів, що входять до корпорації [1, с.185-187]. В цьому контексті І.В. Вишнякова стверджує, що ні корпорацій, ні корпоративної держави на той час в Італії не було, але були передумови створення щодо обов'язкового вступу малих промислових підприємств до картелів, які очолювали великі промислові підприємства; з'явилися "аграрні консорціуми", що об'єднали виробників певних сільськогосподарських продуктів у подібні кооперації і діяли за допомогою державних капіталів та приватних банків [1, с.186-187] . Такий підхід зумовив появу мережових структур на основі проміжної моделі економіки, визначеної як "синдикальна фаза корпоративізму". Данні структури стали прототипом кластерних структур, а саме об'єднанням держави, банківських структур, підприємців, найманих робітників. На основі даних досліджень було виділено основні фактори, що сприяли появі зон локальної індустріалізації наприкінці 50-роках ХХ ст. До основних факторів увійшли: децентралізація великих виробництв; застосування компаніями стратегій субконтрактації; проведення цілеспрямованої політики розвитку регіонів; привабливі умови для зростання малого бізнесу; законодавча база (вимушеність власника стати менеджером); ментальність та високий рівень ремісників.

За даними Національного інституту статистики у 2011 році Італія налічувала 141 індустріальний (промисловий) кластер, що на 40 одиниць менше ніж у 2001 році. Приблизно чверть (23,1%) виробничої системи країни складають кластерні утворення, у цих структурах зайнято близько 24,5% від загальної кількості працюючих [10].

Основними постулатами італійської моделі інтернаціоналізації життя та виробництва були визначені:

- необхідність інтернаціоналізації економіки як наслідок, глобалізації світової економіки;
- головним завданням влади став пошук ефективного шляху гарантування конкурентоздатності національних підприємств у контексті вільного переміщення капіталу та інвестицій, передбаченого нормами та обов'язками WTO;
- влада відігравала активну роль у економічному розвитку, відмовившись від концепції фінансової допомоги, преференцій та дотацій;
- інтернаціоналізація стала динамічним процесом, який розвивається у відповідності з постійно змінною світовою економічною системою [8, с.246].

Також одним із найважливіших факторів щодо інтернаціоналізації виробничої системи у Італії стала зміна концепції конкуренції окремих виробів, на національну систему конкурентоздатності усіх виробів, що виробляють італійські підприємства. Влада була зобов'язана виконувати свою основну функцію – гарантувати конкурентну ефективність всеохоплюючої системи як на вітчизняному ринку, так і на міжнародних рівнях. Тому влада та державна адміністрація, яка забезпечувала такого типу підтримку підприємствам, засвоїла та приймала на озброєння критерії гнучкості, пластичності, зговірливості, які використовувались самими компаніями для зростання конкурентоздатності.

Після закінчення Другої світової війни Австрія протягом 40 років, знаходячись географічно віддалено від основних ринково-орієнтованих держав, грала роль лише “буферного”, прикордонного із країнами соціалістичного табору, державою. 80-90 рр. були відзначені процесами укріплення та розширення Європейського Союзу навколо Австрії, там прискорено розвивались нові центри тяжіння ділової активності. Країна опинилася під загрозою попадання у статус держави, яка знаходиться у периферійній частині Європи, де виникав ефект економічного відставання. Після розпаду соціалістичної системи Австрія наступні десять років повністю змінила вектор свого розвитку. Її близькість до основних країн Європейського Союзу сформувала комплекс реформ, які виконала влада Австрії, а саме: адміністративну, регуляторну, податкову, приватизацію державних підприємств. Як одним із основних напрямлень розвитку економіки Австрія обрала кластеризацію. Були сформовані зв'язки між науково-дослідними інститутами та приватним сектором економіки, також влада скоротила регуляторні та управлінські бар'єри на шляху до впровадження інноваційної політики, повністю співпрацювала над формуванням центрів конкурентоздатності. Сьогодні кластерну систему Австрії представляють 60 галузевих кластерів, що розташовані на всій території, до їх числа входять 7000 компаній та 825 тис. співробітників, дослідницький коефіцієнт яких становить вище середнього рівня на 7,5%.

Угорщина, яка раніше інших країн пострадянського простору розпочала реконструкцію економіки більше десяти років витратила на реформи, що створили конкурентоздатну систему розвитку, вона включає в себе державні управлінські структури в галузі інновацій, фінансові інститути, академічні та приватні наукові установи, власні промислові парки, кластери та підприємницькі зони, які у своїй діяльності керуються достатньо розвинутою законодавчою базою, що направлена на заохочення та розвиток інновацій. Об'єм виробництва за рік у кластерах становить $\frac{1}{4}$

усього промислового виробництва Угорщини. Слід зазначити, що 30% фінансової підтримки Угорщина отримала від Європейського союзу.

Важливу роль відіграють промислові парки, які забезпечують послуги підприємствам у вигляді юридичних, фінансових, податкових, інформаційно-консультаційних, транспортних та митних. Місцева влада дає ряд різних типів пільг, які забезпечують процес становлення компанії на етапі утворення. Основними пільгами, які даються на загальних умовах є інвестиційні та податкові, а також прискорена амортизація. Місцеві органи самоврядування звільняють підприємства, які входять до промислових парків від оподаткування на 5 років; скорочують оплату на комунальні послуги або надають розстрочку платежу. Інвестори, які вкладають кошти можуть прийняти участь у різних державних та суспільних фондах розвитку. У разі виникнення важливих завдань суб'єкти економічної та виробничої діяльності об'єднанні у кластери, але вони не мають законодавчої форми та побудовані за горизонтальним принципом для вирішення однієї або декількох задач. Кластерне утворення реєструється у міністерстві національної економіки Угорщини та використовує у своїй діяльності ресурс державного апарату. Для рівномірного використання та контролю за фінансовими ресурсами у кластері створено Дослідницький та технологічний інноваційний фонд. Фінансові потоки формуються за рахунок бюджетних коштів, інноваційного збору та державних дотацій, що надаються на основі повернення. Контроль за використанням коштів покладено на Національне управління по дослідженням та технологіям.

Польська влада також приділяє увагу до кластеризації. Вона ввела свої особливі умови для ведення бізнесу та побудови кластерів. Підприємства відкриваються у особливих економічних зонах із наступними умовами: об'єм інвестицій повинен перевищувати 100 тис. євро, при чому 25% власний капітал; капіталовкладення використовують протягом п'яти років для великих підприємств і три роки для малих та середніх; робочі місця повинні зберігатись протягом п'яти та трьох років відповідно. Влада також надає податкову пільгу, яку інвестори повинні використати до кінця існування даної економічної зони, але лише у рамках встановленого ліміту місцевою владою. Центри підтримки МСП у Польщі створюються на місцевому рівні органами влади та самоврядування, торгово-промисловими палатами, органами регіонального розвитку. Вони отримують підтримку з боку Міністерства економіки, Міністерства праці та соціальної політики, Польського агентства регіонального розвитку, Польського фонду стимулювання та розвитку МСП. Фінансову підтримку розвитку МСП і кластерів здійснюють не лише місцеві бюджети, а також добровільні внески,

міжнародна технічна підтримка, економічна допомога, іноземні кредити та інвестиції.

Підтримку кластеризації з боку влади у Хорватії здійснюють районні Департаменти економіки та підприємництва, міністерство економіки, ремесел та МСП, лісового та сільського господарства, технологій та науки. До невіддільних організацій увійшли міжнародна федерація руху за органічне сільське господарство, міжнародні фонди розвитку, центри землеробства, технологічний інноваційний центр. Також свою підтримку надають Торгова палата, Палата ремісників, банк реконструкції та розвитку Хорватії, Агентство гарантій Хорватії та інші.

Важливо звернути увагу на погляди С. Соколенко, який підкреслював, що усі кластерні утворення підтримуються різними установами на національному, регіональному та місцевому рівнях [6. с.344-345]. Кожна установа запускала свою програму підтримки. Так, Хорватський банк реконструкції та розвитку надає кредити для модернізації та розширення існуючих компаній; кредити на створення бізнесу громадянами країни, які повернулись із Німеччини; кредити на створення нових компаній; кредити на розвиток малого підприємництва у районах, що постраждали від військових дій. Програми комерційних банків надавали кредити на створення нових компаній або в цілях подальшого розвитку компаній. Місцеві органи влади надають допомогу за низькими процентними ставками. Програма КАРИТАС – надає кредитування для малого бізнесу (від 2 до 3 тис. євро).

Словенія використала свої можливості щодо кластеризації значно вдаліше ніж інші країни. Географічно розташована на Південному Сході Європи (Балканах) вона швидко визначила вектор розвитку та окреслила майбутні пріоритети в бік західних цінностей. Вступ у двадцять перше століття відбувся із значним багажем розвитку, були створенні державні програми розвитку кластеризації, прийняті закони, щодо стратегії підвищення конкурентоздатності промисловості, проведений аналіз потужності різних промислових секторів економіки. Метою кластеризації стало моделювання відкритої економічної та суспільно вільної системи. Тісна співпраця із європейськими організаціями розвитку дозволила окреслити майбутні шляхи, найкращою формою підтримки ділової активності щодо застосування передових технологій стали технопарки. Становлення економіки Словенії відбулось на основі чотирьох стадій: аналізу стану економіки, розробки пропозицій, реалізації програм та оцінки результатів і виявлення відхилень. Держава взяла на себе значну частку фінансового навантаження щодо розвитку, відбувалась тісна співпраця із закордонними експертами, підтримка з боку банківської системи та місцевої влади. Поряд із позитивними якісними показниками

виникли і проблемні. Після отримання результатів та оцінювання щодо функціонування кластерів влада не надала подальшої підтримки. Отриманні результати функціонування кластерів, надали б можливість щодо забезпечення гнучкості кластеризації, своєчасного реагування на економічні процеси, їх вплив на стан економіки в цілому. Дана позиція ряду все ж не змогла зупинити розвиток кластерів, вони динамічно розвиваються останнє десятиліття.

Досвід створення та діяльності кластерів у зарубіжних країнах, зокрема в Західній Європі вимагає творчого аналізу та запозичення його для проведення кластеризації в Україні. Створення ринкових інноваційних систем вимагає не тільки подальшої розробки концепцій створення кластерів в Україні, але і проведення активної діяльності держави в цьому процесі. Кластери це саме та форма взаємозв'язку підприємницьких структур з інноваційними введеннями, яка виступає рушійною силою економічного розвитку. Вирішальну роль в цьому процесі мусить зіграти державна підтримка розвитку кластерних ініціатив в Україні.

Перелік використаних джерел:

1. Вишнякова І. В. Досвід становлення та розвитку кластерів в окремих країнах Північної, Східної і Центральної Європи / І.В. Вишнякова // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1(9). – С. 184-193.
2. Каніщенко Н.Г. Кластери в системі національної конкурентоспроможності / Н.Г. Каніщенко // Вісник КНУ. Серія Економіка. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2006. – №85 – С. 14-16.
3. Лопухов Б.Р. История фашистского режима в Италии / Б.Р. Лопухов. – М.: Издательство «Наука». – 1977. – 295 с.
4. Портер М. Конкуренция / М. Портер. [пер. с англ.] – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.
5. Мартиняк І.О. Формування кластерної політики як механізму вдосконалення інфраструктури функціонування малого і середнього інноваційного бізнесу в регіоні / І.О. Мартиняк // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 54-62.
6. Онишко С.В. Державне регулювання кластеризації економіки як напрямок розбудови національної інноваційної моделі / С.В. Онишко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 55-61.
7. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3-12.
8. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
9. Закон України “Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні” // Електронний ресурс: http://www.ligazakon.ua/news_old/ga012109.html
10. www.ukrstat.gov.ua/
11. Проект Концепції створення кластерів в Україні від 2008 р. // Електронний ресурс: www.economy.in.ua/pdf/11_2008/3.pdf

РОЗДІЛ 5

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БАЗОВОЇ ЛАНКИ ЕКОНОМІКИ

5.1. Мотиваційний механізм управління персоналом: теорія і практика сучасної компанії

Наразі механізм управління персоналом та мотивації праці на підприємствах України є застарілим і неефективним, що не відповідає потребам сучасної економіки. Стратегічними напрямками економіки держави є швидке впровадження нових технологій, прогресивних форм організацій виробництва, виникнення нових сфер зайнятості, підтримання та розвиток галузей, що сприятимуть укріпленню загальної міцності держави, її авторитету в світі. Сьогодення вимагає від економістів-управлінців креативного мислення і цілі в процесі переходу від традиційного суспільства до суспільства інформаційного, активного переміщення акцентів з традиційних методів на інновації, інноваційні підходи, соціальні технології в управлінні процесом праці. Отже, система управління персоналом на сучасному підприємстві незалежно від форми власності є потужним інструментом забезпечення його конкурентоспроможності.

За умови наукового забезпечення управлінської діяльності, практичної реалізації управлінських напрацювань, а також постійного вдосконалення форм і методів управління сучасній компанії можна досягти ефективності в будь-якій управлінській діяльності, зокрема і в роботі з персоналом.

Проблемам управління персоналом присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених: Д. Богині, В. Весніна, Б. Генкіна, Дж. Грейсона, Г. Деслера, В. Дятлова, А. Єгоршина, А. Кібанова, А. Колота, Дж. Лафти, А. Пула, Е. Старобинського, А. Шегди та ін. Особлива увага приділяється посиленню мотивації діяльності співробітників компаній в зв'язку із зростанням особистого фактору виробництва – людини в умовах НТП. Мотивація - це процес спонукання кожного співробітника компанії до активної діяльності для задоволення своїх потреб і до продуктивної праці для досягнення цілей організації.

Мотивування являє собою процес формування такого психологічного стану людини, який зумовлює її поведінку, здійснює установку до діяльності, спрямовує і активізує її. Мотивація праці являє собою прагнення працівника задовольнити свої потреби; в загальному розумінні – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які

зумовлюють людину до трудової діяльності і надають їй цілеспрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей [3, с. 21-23].

Основними задачами мотивації праці на вітчизняних підприємствах повинні стати: формування в кожного співробітника розуміння сутності і значення мотивації в процесі праці; навчання персоналу і керівного складу психологічним основам спілкування у фірмі; формування в кожного керівника демократичних підходів до керування персоналом із використанням сучасних методів мотивації.

В процесі дослідження даного явища доцільно розглянути його елементи. Найчастіше до елементів мотивації зараховують: зміст та умови праці, відносини між працівниками, засоби адміністративного примусу (заборони, розпорядження), засоби заохочення (стимули матеріальні та нематеріальні), засоби переконання (переговори, консультації).

Сучасні теорії мотивації, засновані на результатах психологічних досліджень, доводять, що істинні причини, що спонукають людину віддавати роботі всі сили, надзвичайно складні і різноманітні. На думку одних учених, діяльність людини визначається її потребами. Інші дотримуються позиції, що поведінка працівника є також і функцією його сприйняття і очікувань.

Мотивація ґрунтується на двох видах потреб: потреби – відчуття фізіологічної або психологічної нестачі чого-небудь і винагороди – те, що людина вважає цінним для себе. Потреби, в свою чергу, поділяються на первинні (фізіологічні) і вторинні (психологічні), винагороди – внутрішні і зовнішні.

Система мотивації персоналу є однією з важливих складових як системи управління персоналом в організації, так і системи безпеки підприємницької діяльності. Правильно розроблена система мотивації дозволяє не лише активізувати потенціал людини у напрямі досягнення мети, але й приносить задоволення працівникові в процесі праці через задоволення його потреб та забезпечує безпечні умови діяльності всього підприємства [1, с.7].

Особливістю роботи значної частини вітчизняних підприємств є трудова пасивність, що обумовлена недоліками господарського механізму, сформованого в умовах так званої командно-адміністративної економіки і підтримувана деякими соціальними інститутами (ідеологією, культурою, мораллю). Розвиток трудової активності в першу чергу припускає зняття тих гальм, що придушують ініціативу і заповзятливість.

Західні експерти виділяють шість основних способів мотивації персоналу [7]: Спосіб № 1 має назву “Дайте своїм працівникам відчуття, що вони причетні до курсу компанії”. Співзасновник “Enhance Films” Бен Чейс визначає, що ентузіазм, лідерство та позитив у компанії має завжди

йти згори. Крім того, для мотивування персоналу, необхідно систематично підтримувати з ним діалог і спонукати його на висловлювання власних думок з приводу важливих рішень щодо управління компанією. Працівники будуть почуватися більш мотивованими, коли відчуватимуть, що “потрібні” компанії, можуть впливати на “глобальні процеси” і їх думка має значення. Спосіб № 2 “Не мотивуйте, а робіть працівників щасливими”. Виконавчий директор компанії Zappos, Тоні Шей, при мотивації дотримується думки “що може зробити цю людину щасливою?”. Такий підхід дає свої результати, адже крім того, що персонал при нижчому за середній рівень заробітної платні в галузі залишається доволі високомотивованим, цей принцип є достатньо дієвим навіть по відношенню до клієнтів. Так, щорічний дохід компанії починає неспинно зростати, а все тому, що для керівництва ключовим словом є “щастя”. Спосіб № 3. “Працівники мають розділяти успіх компанії”. Менеджер однієї з найвідоміших в США кадрової агенції С’ю Холлоуей, керуючись власним досвідом вважає, що працівники стають більш мотивованими, а також працюють ефективніше, якщо компанія ділиться з ними своїми прибутками. Отже, якщо за поточний рік, прибуток компанії збільшиться на 20 %, то відповідно на такий самий розмір збільшиться річний бонус чи відрахування до пенсійного фонду, чи виплата в якійсь іншій формі. Спосіб № 4. “Автономний режим роботи також мотивує”. Економісти пропонують компаніям використовувати стиль управління, в результаті якого працівник може сам обирати з ким йому працювати (формувати власну команду), в якому напрямку, галузі тощо. Завдяки цьому до роботи появляється підвищений інтерес, а відповідно і рівень мотивації, ефективність зростають. Спосіб № 5. “Заохочуйте працівників до того, аби вони висловлювали свої скарги щодо роботи”, але це не повино перетворюватися у постійне явище. Прикладом може слугувати компанія Dell, яка власноруч створила сайт “антифанів” своєї продукції і тим самим змогла виправити систему прогалин та дефектів в управлінні та якості товару, вийшовши в лідери. Спосіб № 6. “Наймайте лідерів і мотивуйте їх”. Дуже багато представників керівництва великих американських компаній, сходяться на тому, що один з доволі дієвих способів мотивації, є мотивація персоналу через “лідерів”. На роботу приймають людей з вродженими лідерськими якостями, при створенні хороших умов праці для 13 таких працівників, дякуючи їх власним рисам характеру, вони зможуть (навіть несвідомо) заохочувати до роботи всіх інших.

Вищезазначені методи мотивації персоналу мають власну специфіку і можуть використовуватися не кожною, але світовий досвід з управління персоналом заслуговує на увагу. Система мотивації персоналу компанії

має будуватися на систематичному й «широкому» вивченні врахування потреб робітників.

Мотивування працівників управлінцями використовується для забезпечення певної активності та спрямованості дій персоналу, вчасно сформована система управління та розроблений механізм мотивації, складна справа, яка вимагає вивчення комплексу людських потреб та засобів їх задоволення. Способи мотивації, які дають ефект у певних умовах стосовно одних людей, можуть не підходити для інших, тому, не існує «універсальної моделі управління» й «системи мотивації». Кожен суб'єкт господарювання повинен розробити свій адаптований механізм впливу, вчасно внести зміни у проект управління, що існує й адаптувати його при необхідності. Отже, проблеми управління персоналом в їх системному, організаційному зв'язку ще не є належно осмислені. Управління персоналом як науковий напрямок і сфера практичної діяльності в державі проходять етап свого становлення, а системи управління, впровадження й апробації в умовах ринкових перетворень.

В управлінській практиці недавно почали використовувати поняття «управління персоналом». Зі світового досвіду управління персоналом відомо, що інвестування в нове обладнання на виробничих підприємствах не призводить до підвищення продуктивності праці, якщо не враховується «людський фактор», тобто не вдосконалюються принципи організації праці та немає систематичної роботи щодо підготовки персоналу із відповідними інвестиціями. Людський фактор є головною продуктивною силою суспільства і основою концепції менеджменту. Так, головним завданням сучасного виробництва є не збільшення його ективності (фактор економічний), а адаптація людей до змін внаслідок впровадження більш ефективних технологій (фактор психологічний, пов'язаний зі створенням грамотної мотивації персоналу). Формування у співробітників мотивації на роботу саме в цій фірмі стає ключовим пунктом в роботі з персоналом в цілому. Для ефективного просування товару на ринок, заповнений аналогічною продукцією, ключовим є формування відповідного передбаченого ставлення до товару споживачів, за що відповідають певні агенти і дилери. Це неможливо здійснити без ефективної системи комунікації [9,с.21].

Сьогодні нормою ведення бізнесу стало обов'язкове консультування та переговори по всім важливим питанням з клієнтами, споживачами та владою. За теорією комунікації Шолта (1999 рік), для виживання організації в сучасному світі фундаментальне значення мають два фактори: компанія має бути «хорошою» і «видимою». «Доброю», яка продовжує залишатися для більшості споживачів та організація, яка надає якісні товари та послуги по прийнятними цінами. Але, крім того,

«хорошою» вважається сьогодні та організація, яка може і здатна підтвердити на практиці, що веде свою активну діяльність в соціумі, тобто організація себе презентує - соціально відповідальною, причому критерії відповідальності або невідповідальності необхідно шукати в самому суспільстві, в його культурі, традиціях, моральних нормах і заборонах [2,с.4].

Динаміка змін виробництва і технологій вимагає постійного розвитку персоналу з метою підвищення його компетентності, що повинно здійснюватися через формування системи безперервного навчання під час створення умов для повного розкриття потенціалу співробітників, їх здібності робити відчутний внесок у діяльність своєї організації. Найбільш прийнятним в даному випадку є інноваційний тип навчання. Найбільш складним моментом у процесі навчання є засвоєння методів самостійного надбання знань[4,с.25]. Деякі сучасні компанії проводять перевірку працівників на лояльність до компанії з використанням технічних засобів. Новітньою розробкою вчених, що поєднує в собі останні досягнення у сфері психології і біометрії, є безконтактний аналіз психоемоційного полягання людини – система Vibralmage. Дана технологія безконтактно проводить моніторинг рівня емоцій, визначає рівень стресу, тривоги й агресивності людини, а також здійснює детекцію брехні в режимі реального часу. Безконтактність системи дає змогу перевіряти благонадійність співробітників, не принижуючи їх власної гідності і не заподіюючи їм жодної шкоди [5,с.23].

Методика припускає залучення ряду агентів, завданням яких є імітація зовнішнього контакту, і оцінки дій персоналу в процесі здійснення операції. За допомогою даної технології можна дізнатися, наскільки лояльний персонал щодо свого роботодавця, наскільки співробітники чесні і надійні, чи не здійснюють вони протиправних та аморальних дій, здатних спричинити шкоду благополуччю бізнесу. Сьогодні йде серйозна боротьба за професіоналів, керівництво кожної компанії розуміє, що успіх значною мірою залежить від кваліфікації співробітників.

Внутрішньофірмове навчання не завжди дає змогу розв'язати проблему, особливо якщо фахівці потрібні «тут і зараз». У сучасній практиці зовнішнього підбору кандидатів використовують технології: скринінг, рекрутинг і хедхантинг. Реальний вихід із ситуації, що склалася, забезпечує використання такої технології підбору персоналу, як хедхантинг, який передбачає цілеспрямований пошук і залучення найцінніших і перспективних кадрів. Хедхантинг є найбільш складною і витратною технологією, що передбачає переманювання конкретного фахівця з однієї організації в іншу [6, с.43]. Хедхантинг – мало

поширений і разом із тим дуже перспективний спосіб підбору особливо цінних, «штучних» фахівців. За допомогою вищезазначеного метода, кадрові агентства здійснюють пошук висококваліфікованих фахівців вищої ланки, визначають результати власної стратегії, вимог до кандидатів, використовуючи наявні компетентності кандидатів [10,с.36]. Скринінг – «поверхневий підбір», який здійснюється по формальним ознакам: освіті, віку, роду, досвіду роботи, технологій. Низькі вакансії зазвичай закриваються шляхом скринінгу. За його допомогою здійснюється пошук необхідного допоміжного та обслуговуючого персоналу нижньої ланки, враховуючи формальні ознаки: стать, вік, освіту, досвід роботи тощо. Кадрові агентства отримують резюме кандидатів і віддають їх замовнику, який сам приймає рішення щодо відбору персоналу [9,с.38]. Рекрутинг – «поглиблений підбір», який ураховує особистісні характеристики і ділові якості претендента. Здійснюється рекрутинговими агентствами для підбору фахівців середньої ланки [9,с.36].

За допомогою рекрутингу кадрові агентства здійснюють пошук кваліфікованих фахівців середньої ланки з урахуванням вимог до особистісних та професійних якостей кандидатів, використовуючи наявні бази кандидатів. За методикою Executive Search підбирається персонал на керівні посади та фахівці рідкісних професій. Executive Search на відміну від рекрутингу передбачає ініціативний пошук кандидатів, навіть якщо вони не займаються пошуком роботи. Цю технологію успішно використовують кадрові та консалтингові агентства. Технології підбора персоналу [8]. За Executive Search шукають кращого з «неактивних» кандидатів, наявних на ринку праці, а за звичайного підбору персоналу – кращого кандидата з «активних», тобто тих, які шукають роботу. У першому випадку потрібен топ-менеджер, від якого залежать успіх і розвиток компанії, або фахівець, що володіє рідкісним набором професійних компетенцій і досвідом з чітко визначеного напрямку. Сучасні директори великих компаній усе частіше відчують необхідність залучення професійних менеджерів на топові позиції, оскільки саме від них багато в чому залежить успіх бізнесу. Зростання компанії, освоєння нових ринків та регіонів призводить до необхідності пошуку грамотного керівника [9, с.38]. Однак фахівці вищої ланки, як правило, не зацікавлені в роботі. Вони не розміщують резюме в загальнодоступних джерелах і не відкликаються на оголошення про вакансії. Пошук таких співробітників звичайними методами часто виявляється малоефективним. Сьогодні, завдання досвідченого рекрутера – визначити, потреби менеджера необхідного рівня на поточному місці роботи, а іноді і створити ситуацію, за якої перехід у компанію замовника стане більш можливим. Перевага

методу полягає в повній гарантії закриття вакансії. Executive Search – метод пошуку унікальних фахівців, які знають собі ціну, саме тому він вимагає великої кількості людських ресурсів. Головна складність даного методу – закритість інформації, оскільки для успішного пошуку рекрутеру необхідно знати всі подробиці бізнесу замовника, а також точні відомості про кандидатів. Усе це зумовлює високу вартість послуги (25% від очікуваної річної грошової компенсації успішного кандидата) [6,с.35].

Можна прослідкувати залежність впливу тих чи інших мотивів від таких чинників, як: гендерна ознака (вплив нематеріальних стимулів виявляється зовсім по різному; наприклад, такий нематеріальний стимул, як: «кар'єрний ріст, оплата тренажерного залу та обіду» буде стояти на першому місці для чоловіків, а для жінок – на останньому); вікова ознака (для молодого покоління більш важливими є матеріальні стимули, а для старшого досить хорошою мотивацією можуть стати певні соціальні пільги).

Висновки відповідно видів заохочення персоналу компаній були зроблені дослідниками-психологами Оксфордського університету. Так, матеріальне заохочення впливає на незаміжніх жінок, які можуть дозволити собі відсунути особисті питання на другий план, і на тих одружених чоловіків, які, не зважаючи на свій громадський стан, дозволяють собі вести насичене особисте життя. На результати праці заміжніх працівниць і неодружених чоловіків має позитивний вплив публічна похвала та суспільна повага. Співробітники віком до 30 років дуже цінують знакові відмінності, такі як, присвоєння звання подібного за змістом статуту кращого працівника. Зазначені висновки були зроблені після вивчення протягом шестирічного дослідження та аналізу наслідків впливу різних видів заохочень на основні визначені категорії працівників [2]. Вищенаведені результати, дозволяють стверджувати, що об'єктом мотивування є працівники різних (вищого, середнього та нижчого) рівнів управління. Тому необхідно брати до уваги відмінність їх мотивації до виробничо-управлінської діяльності. Керівники підприємств та організацій, враховуючи обсяг своїх компетенцій та відносну відсутність централізованого контролю, мають специфічні потреби та інтереси, які й визначають мотиви їх діяльності.

Слід звернутися до мотивації та її особливості в Україні, суть якої полягає в тому, що більш дієвою завжди була не система заохочень, а система санкцій. Проте, існує багато прикладів використання ефективної системи мотивації персоналу і на вітчизняних підприємствах. Зважаючи на ці приклади, вітчизняним організаціям слід розробляти свої системи мотиваційних заходів, беручи до уваги специфіку українських робітників. При цьому необхідно залучатися і до досвіду зарубіжних компаній.

Так, спираючись на досвід американських компаній, можна помітити, що замість систематичного підвищення тарифу і окладу, вони сплачують своїм працівникам одноразову винагороду готівкою за виконане завдання. В результаті працівники зацікавлені у виконанні встановлених завдань. Наприклад, в компанії "Марс інк" всі службовці отримують щотижневу 10%-ну надбавку за відсутність запізнь на роботу. Крупні компанії "ІБМ", "Лінкольн", "Таппарварс", "Макдональдс" своїм працівникам, які відзначились, вручають подарунки, значки, медалі тощо.

Переважає частина американських компаній застосовує систему стимулювання праці за колективними результатами роботи, що має позитивні наслідки – підвищення ефективності виробництва. При цьому впровадження колективного розподілу заробітку, як ефективного способу мотивування, підтримує переважна більшість (84%) опитаних респондентів. Це все цікавий досвід, що вимагає продуманого запозичення. Для покращення систем мотивації праці на вітчизняних підприємствах сьогодні необхідно чітко сформулювати стратегію розвитку підприємства, визначити досяжні й конкретні цілі та обізнаність персоналу в необхідності виконання тих чи інших завдань; систематичний контроль за виконанням запланованих досягнень працівниками. Слід приділити увагу розвитку професійних якостей; формуванню на підприємстві прозорої системи оцінки і оплати їх праці та системи заохочення; орієнтир дирекції на особисті інтереси працівників, їх пріоритетність у системі особистих, колективних і суспільних інтересів; створення системи поліпшень умов праці; створення комплексу заохочень працівників, атмосфери відкритого суперництва з регулярним підведенням підсумків змагання; наділення працівників владними повноваженнями при проведенні невиробничих заходів; залучення працівників до вирішення проблем, що вимагають нестандартного підходу.

Отже, сучасному менеджеру потрібно володіти теорією й методами мотивації в повному обсязі, вміти визначати причини низької продуктивності праці й ефективно мотивувати працівників до її підвищення.

Таким чином, сьогодні на українських підприємствах недоліками управління є : слабка здатність керівництва визначати мотиви поведінки працівників, їх найбільш значущі, на певний момент, потреби і проблеми, а також відсутність належної уваги до них, що призводить до обману очікувань співробітників і їх незадоволеності. Цим багато в чому пояснюються наявні труднощі в подоланні сформованого стереотипу переважно пасивної поведінки працівників, пов'язаного з убогістю

мотивації і нерозвиненістю потреб, що задовольняються під час трудової діяльності, а також патерналістської свідомості: все – від премії до квартири працівник звик отримувати від організації та держави, а не заробляти. Це робить працівника важко керованим, він практично не піддається мотиваційному впливу. Мотивація праці є головним фактором, що впливає на продуктивну працю й сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Українські організації найчастіше використовують для впливу на персонал погрози звільнення, штрафи, премії та невеликі виплати на свята. Такі застарілі методики не мають достатньої ефективності, тому варто використовувати методи закордонних компаній, які успішно використовують ділові й управлінські якості персоналу, але необхідно враховувати менталітет людей різних країн. Варто впроваджувати елементи систем мотивації персоналу із систем закордонного досвіду, лише після запровадження ефективної системи мотивації праці можливе досягнення конкретно вираженої зацікавленості працівників у ефективній діяльності підприємства.

Перелік використаних джерел:

1. Бердник А. А. Мотивування персоналу підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / А. А. Бердник // Технології та дизайн: економіка, фінанси, менеджмент. – 2013. – №1(6). – режим доступу до журн.: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/td/2013_1/13baasug.pdf
2. Биканова О. Мотивація праці як важливий чинник забезпечення ефективного управління персоналом підприємства. – Режим доступу: <http://conf-cv.at.a/forum/53-482-1>
3. Іванченко Г. В. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах / Г. В. Іванченко // Економіст. – 2010. – №3. – С. 21-23.
4. Киселев Э.В. Общие подходы к формированию обучающейся организации на основе компетентностного подхода к развитию персонала / Э.В. Киселев, И.А. Щербакова // Качество. Инновации. Образование. – 2007. – № 7. – С. 20–26.
5. Моисеев А. Стержневые технологии нового времени / А. Моисеев // Управление персоналом. – 2007. – № 17(171). – С. 8–24, с. 22
6. Писаревська Г.І. Розвиток ринку рекрутингових послуг в Україні / Г.І. Писаревська // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 227–231
7. Територія бізнесу група компаній [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.business-territory.com>
8. Технологии подбора персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.training.com.ua/live/release/tehnologii_podbora_personala
9. Федотова М.Г. Коммуникационный менеджмент: учеб. пособие - Омск: Изд-во ОмГТУ, 2006. – 76 с.
10. Хохлова Т. Хедхантинг : эксклюзивная технология подбора суперкадров / Т. Хохлова, А. Машкетова // Управление персоналом. – 2007. – № 17(171). – С. 35–40

5.2. Relevance of cost management techniques and key management concepts to innovative development of the enterprise

The problems of formation of innovative potential of the enterprise is related with the performance strategy of its development and with the effectiveness of use management accounting methods. The study of international experience in this field allows to select several aspects of solving the problem of development of innovative potential of enterprise: methodological – concerning achieving unambiguous interpretation of the conceptual apparatus in this field, and the relevance of methods of management accounting and key concepts of the operating management; practical – improvement of the instruments of implementing strategy of innovative development of enterprise: in the educational sphere – improving the quality of specialists training in this area (economists, financial analysts, accountants, managers, etc.).

The lack of the generalized principles and practices of management accounting at the international level always acts like an objective obstacle to its further development. In 2014 the two most authoritative world organizations American Institute of Certified Public Accountants and Chartered Institute of Management Accountants (AICPA and CIMA), that combine more than 600 thousand professionals from 177 countries, according to the research of accounting practices of 20 countries from 5 continents have developed a consulting project Global Management Accounting Principles. This document became the first international guidance in the field of management accounting, its framework. An important result of public discussion Global Management Accounting Principles (2015), involving more than 400 representatives of organizations of different industries was to determine four universal principles of management accounting influence, relevance, analysis, trust and their practical application in fourteen areas of management:

- 1) cost transformation and management,
- 2) external reporting,
- 3) financial strategy,
- 4) internal control,
- 5) investment appraisal,
- 6) management and budgetary control,
- 7) price, discount and product decisions,
- 8) project management,
- 9) regulatory adherence and compliance,
- 10) resource management,
- 11) risk management,
- 12) strategic tax management,

13) treasury and cash management,

14) internal audit.

However, concrete Management Accounting Tools and Techniques in this document was not considered with indicating that organizations should choose and regularly review the methods and tools of Management Accounting, which are the most suitable for their needs.

The organization of management accounting in modern enterprises is related with the election of methods and techniques of accounting and cost analysis as: job-order costing, process-costing, operation costing, cost-volume-profit analysis, standard costing and variance analysis. But recently has been developed a number of new approaches to the accumulation of costs including: direct-costing, activity-based costing, JIT-costing, life-cycle costing, target costing, value analysis, functional analysis, kaizen costing, quality costing, activity-based management, performance based costing more. The essence of these methods are highlighted in the works of internationally renowned authors as C. Drury (Drury, 2005), Charles T. Horngren, Sricant M. Datar, Madhav V. Rajan (Horngren, 2012), John K. Shank, Vijay Govindarajan (Shank, 2008), Jae K. Shim, Joel G. Siegel (Shim, 2009), A. Upchurch (Upchurch, 1998), Larry M. Walther, Christopher J. Skousen (Walther, 2009). At the same time the providing of high results requires the substantiation of criteria for selecting of the most appropriate methods of Management Accounting from the standpoint of practical needs of enterprises.

The research of modern publications from the theme of costing allows to group them in three directions.

First direction. The realization of one specific costing method / system. For example, US professors Gunasekaran, Williams & McGaughey (2005) developed a sequence of methods implementation Performance Based Costing (PBC) system for newforms of business organization, including virtual enterprise.

Romanian scientists Cardos & Pete (2011) was proclaimed the usefulness Activity-Based Costing (ABC) system for increasing the profitability for any enterprise. Britsiu & Capusneanu (2013) was listed the prerequisites for the successful realization Target Costing method, the results of a poll of 137 Romanian management accountants and managers about its advantages, the digital example of its application on lifecycle stages of a new product. In continuation of their research, Marginean & Bobescu (2014) was highlighted the particular usefulness of application Target Costing method for the information support making decisions on construction enterprises.

Slovak researcher Teplicka (2015) analyzed the financial results price calculation of a new product by a traditional method in comparison with Target Costing (TC) method and Activity-based Costing (ABC) method.

Second direction. Analysis of the practical application of management accounting techniques, including costing method / system, and the dynamics of their academic studies.

Australian scientists Forsaith, Tilt and Xydias-Lobo (2003) published the results of a poll of 161 Australian enterprises in various branches of the economy and the extent of scale of 13 management accounting techniques. According to the results of their research: Operating Budget use 90% of respondents, Cash Flow Budgets - 86%, Strategic Planning - 81%, Capital Budgeting - 78%, Profitability Analysis - 62%, Benchmarking - 57%, Absorption Costing - 32%, ABC - 31%, Variable Costing - 2%, Shareholder Value analysis - 22%, CVP analysis - 21%, Life Cycle Costing - 9%, TC - 7%.

With the purpose of overcoming the gap between educational training and practice of management accounting Institute of Chartered Accountants of New Zealand was organized a poll accredited Tertiary Education Institutions and 300 randomly selected New Zealand companies concerning the perception of significance 21 management accounting techniques. Hawkes, Fowler & Tan (2003) published the results of their evaluation according to which the specialists-practices the greatest ranks of importance was given to the following methods: (1) Cashflow Management, (2) Operational Budgeting, (3) Variances Analyses, (4) Performance Evolution, (5) Capital Budgeting. At the same time according to scientists the greatest significance was given to: (1) Behavioural Implicationse, (2) Activity-based Costing, (3) Performance Evolution, (4) Product Costing, (5) Operational Budgeting. To the list of methods which were offered to a poll was not included such methods as Life Cycle Costing, Target Costing (TC) method and so on.

Indonesian researcher Sunarni (2013) published the results of analysis of the importance 11 management accounting tools / techniques by estimates 16 big-scale and 30 medium-scale manufacturing companies throughout Yogyakarta, Indonesia. The investigated groups of companies to the most important included: (1) Budgets (100% big-scale and 57% medium-scale), (2) Cost Variance Analysis (50% big-scale and 40% medium-scale), (3) Standard Costing (50% big-scale) and Total Quality Management (43% medium-scale).

Spanish PhD Lunkes, Ripoll & Rosa (2013) analyzed the dynamics of management accounting publications in journals of Brazil and Spain for 2001-2010 years, and identified four main, important topics: (1) cost accounting, (2) cost management (analyzing changes in costs), (3) cost studies and practical applications, and (4) cost research.

Third direction. The investigation of the relationship between certain management concepts of the companies and costing methods, which they use.

Canadian PhD student Schiffauerova and professor Thomson (2006), after studies the four multinational companies, all of which use the concept of

Quality Management, but only one has applied Quality Costing approach, it was recommended to all companies to implement Quality Costing approach, to reduce the cost of quality.

Polish PhD Suromiec (2013) was listed a number of key costing methods (activity-based costing, target costing, kaizen costing, value-chain analysis and et.), which, in her opinion, comply with the requirements of the conception of Supply Chain Management.

CPA Legaspi (2014) according a poll of managers from 3496 Filipino registered entrepreneurs were identified the priority of 10 Management areas, and demonstrated according to them 7 Research Topic List, to which were included certain management accounting techniques:

- 1) Management Control Systems (Incentives, Budgets),
- 2) Cost Accounting (cost allocation, cost accounting overall, ABC),
- 3) Cost Management (Quality, JIT),
- 4) Cost Drivers,
- 5) Management Accounting Information and Systems,
- 6) Research Methods and Theories,
- 7) Capital Budgeting and Investment Decisions.

So, still it is not developed universal (global) recommendations that would disclose the relationship between costing methods and concept of operations management, based on the information needs of managers (Dubovaya, 2008).

The aim of the scientific research is the establishment relevance of costing methods with the key concepts of operations management companies.

According to the results of study of accumulated ideas and methods of operations management in areas of production and services, presented by Chase, Aquilano and Jacobs (1998), was allocated seven key concepts of operations management, according to which was defined Costing & Analyses Techniques (picture 5.1). Each of these concepts puts the certain tasks before costs control, for solution of which in management accounting were developed specific methods and techniques. Thus there is an evolutionary development as technologies of management, and as instrumental base of cost management. The main task of operations management is an effective and rational conduct of productive production activity of enterprise.

As a basic concept of production management (which especially has become widespread in metallurgical and engineering plant) is Scientific Management, which became the impetus for the appearance and development of methods Standard Costing (USSR - the normative method of cost accounting).

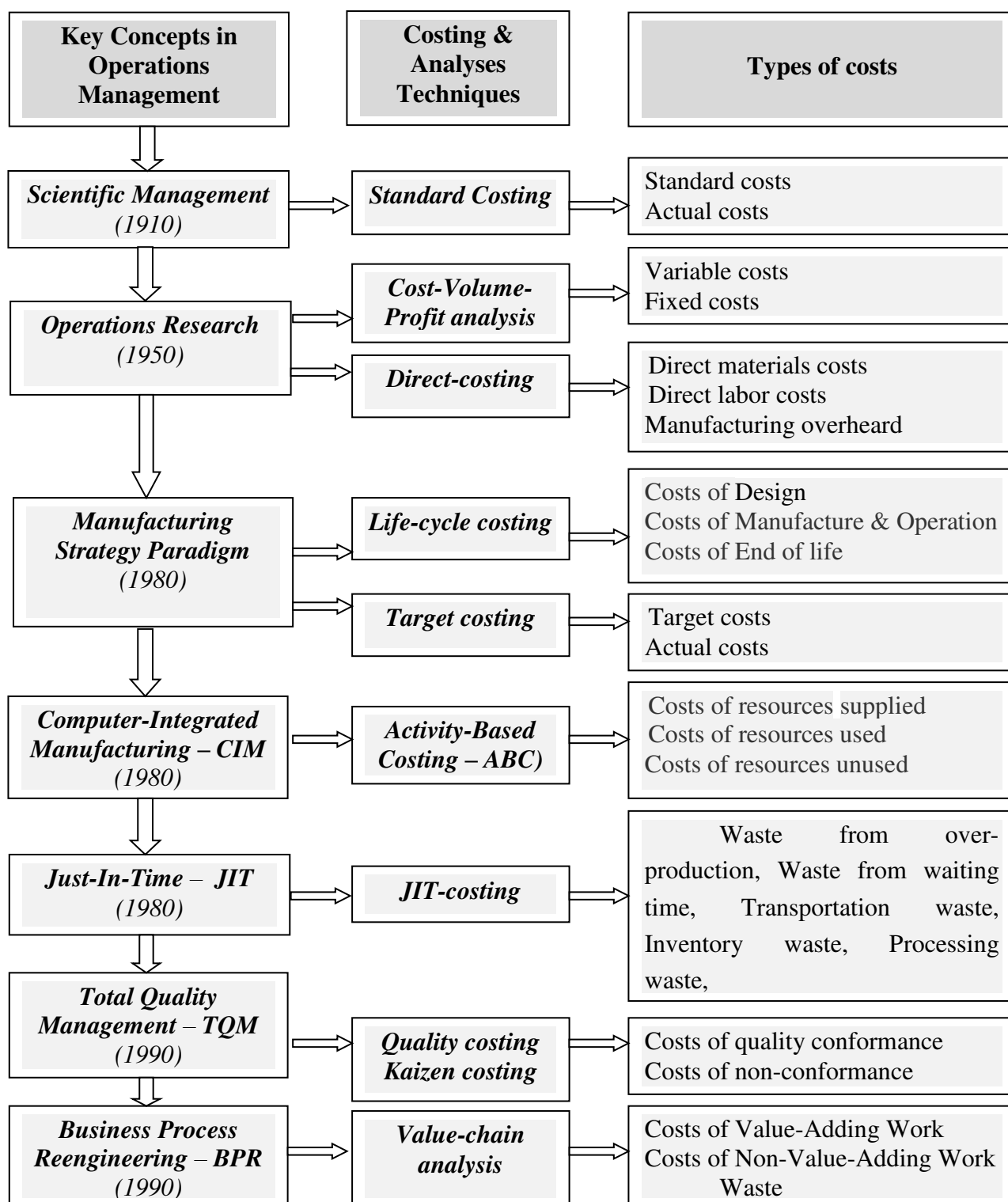


Figure 5.1. Relevance of Key Management Concepts, Cost Management Techniques and Types of Costs

Source: Developed by the authors

Within the theory Operations Research (the application of advanced analytical methods to help make better decisions) for the election of the most economically expedient technological processes and the equipment are using

Break-even Analysis and Sensitivity Analysis. This is facilitated by the use of Direct-costing (or Variable-costing).

Within the concept of Manufacturing Strategy Paradigm, the basic idea of which is based on concentration of production in one of the alternative strategies, because the company is unable to achieve the highest possible performance indicators simultaneously in all directions. Within this concept was developed Life-cycle Costing. This makes it possible to estimate the costs of producing the product during its life cycle and future income on all design stages (pre-production, production and post production).

In modern management should take into account the changes in the approach to pricing of products: at first form a price and then determine the economically justified costs of production. This is the main idea of Target Costing, according to which even at the level of designing of a new product set a target level of costs for its production. It gives an opportunity to bring in line the technical requirements of the product and the cost of its production. In this case the cost of the product at a given level of functionality is less than the target level of the cost of its production.

To determine what characteristics should be in the production of a certain quality and how to achieve them at the lowest cost, in all countries around the world in Operating Management use Value Analysis (or its second denotation Value Engineering), which is used as at the product design stage and as at the production stage. The application of this method is to achieve equivalent or even higher indicators of product's perfection with less costs. In foreign practice value analysis needs in conduction of Functional Analysis, the main idea of which is the comparison of the prime price and the cost of each function of the product. This allows to reduce the prime price of a product in whole or increase the cost of the functions of the product, by which the prime price exceeds the cost.

The fourth concept operating management should be recognized Computer-Integrated Manufacturing – CIM or Factory of the Future – FOF. Full automation of production processes is achieved by creating Flexible Manufacturing Systems – FMS, which consist from machining centers with automatic giving and disembarkation of details, systems of the automatically guided transport vehicles and other elements of computer-aided manufacturing, in which a person almost does not take part.

The increases of assortment of products and part of indirect charges led to use in the companies of the USA and Europe of the method Activity-Based Costing – ABC (or Transaktions Costing), feature of which is an alternative approach of accounting and distribution of indirect costs by types of activity (functional centers), but not by subdivisions.

The fifth concept of operating management is a concept which was formed in 1980 in Japan by the term “Just-In-Time – JIT”, (or as it is called by Toyota Motor Company, - Toyota Production System - TPS). Its essence consists in the production of necessary amount of products of high quality in minimum possible terms. According to this approach is achieved not only traditional saving of production resources in the sphere of production, but also saving in the sphere of its provision and realization. Introduction of TPS caused the development of JIT-costing. By the methodology Standard Costing opposite has been recognized unsuitable in conditions the use of the concept of Just-In-Time, because in its conditions the criteria estimation of activity, instead implementation of planned volumes of production or purchase of materials for the planned prices, use criteria of the timely expenditure of firm resources and quality assurance.

The sixth concept of production management, which since 1990 years actively implemented in enterprises, is the concept of Total Quality Management - TQM. Implementing TQM approach led to Quality Costing, which is determined by four groups of costs that are classified into:

- 1) costs of quality conformance,
- 2) costs of non-conformance.

The objective of cost management on product quality is their minimization. In Japanese organizations is widely used Kaizen Costing, which envisages the planned reduction costs of production due to the continuous improvement of the quality of production processes.

In the further development of accounting and cost management influenced the conception Business Process Reengineering – BPR. Business process includes a number of activities that are coordinated connected with each other, which allows to achieve a specific desired goal. Updating of business processes means "fundamental revision and radical redesign of business processes to achieve significant improvement of the main indicators of their efficiency, such as cost, quality, service and speed". (Chase, Aquilano, Jacobs, (1998), Komelina, O.V. (2017). This conception applies not only to production processes, but also to all other processes of enterprise.

Within the conception of BPR a special importance gets activity-based cost management – ABCM, namely the calculation of the three types of work: value-adding work, non-value-adding work, waste. Herewith is recommended to carry out Value-chain Analysis, scilicet to study not only processes in the enterprise, but also to detect the full Value-chain (the sequence of kinds of economic activity that create the value of products) in the field of the enterprise in order to increase the overall efficiency of creating the value.

From positions of improving the conceptual apparatus in cost management with the aim of perfection international practice in this area is

important to reach a common interpretation Costing & Analyses Techniques (picture 1). If in the literature instruments of administrative account are called management accounting techniques (Hawkes, Fowler, Tan, 2003) (Forsaith, Tilt, Xydias-Lobo, 2003) or management accounting tools (Sunarni, 2013), then the presented on the picture 1 variants Costing & Analyses Techniques are called costing systems (Gunasekaran, Williams & McGaughey, 2005), (Cardos & Pete, 2011), cost calculation methods (Briciu & Capusneanu, 2013) etc. Based on the fact that the purpose of these methods is a wider range of tasks than calculation of prime cost, it is more appropriate to call them Cost Management Techniques.

Moreover, the conducted analysis Cost Management Techniques according to Key Management Concepts and their appropriate systematization, which is presented on the picture one, creates new methodological possibilities for improving the operating management of the enterprise and the selection of tools of organization management costs. This methodological tool creates additional opportunities for evaluating reserves of innovative development of an enterprise, the implementation of technological modernization and cost optimization, allows to choose the most effective strategy for its development.

Conclusion. The presented systematization of Cost Management Techniques according to Key Management Concepts shows their constant improvement and evolution. It is theoretically important from the standpoint of study of evolution cost management techniques, their adequate application in practice and the educational sphere on training specialists in management accounting and management. In a practical aspect was conducted systematization and generalization Cost Management Techniques according to Key Management Concepts creates new opportunities for improving the tools of realization the strategy of development of the companies and firms in any field of activity. The concretization of cost management techniques provides appropriate management approaches in the organization of production activity, because the criterion for their selection should be the key concept of management.

The actual direction of future research from Management Accounting remains the development of effective management accounting techniques for providing other areas of management, including management and budgetary control, price, discount and product decisions, project management, regulatory adherence and compliance, resource management etc.

References

1. Abdel-Kader, M., Luther, R. (2006) *IFAC'S Conception of the Evolution of Management Accounting: a Research Note. Advances in management accounting, ELSEVIER, Vol.5. – P. 229-248.*

2. Briciu, Sorin, Capusneanu, Sorinel. (2013). *Pros and cons for the implementation of target costing method in Romanian economic entities. Accounting and Management Systems*, Vol. 12, No 3. – P. 455-470.
3. Cardos, I.R., Pete, St. (2011) *Activity-based Costing (ABC) and Activity-based Management (ABM) Implementation – Is This the Solution for Organizations to Gain Profitability?*
4. Chase, R.B., Aquilano, N.J., Jacobs, F.R. (1998). *Production and operations management: manufacturing and services*. NY, McGraw-Hill. – 889 p.
5. Dubovaya, V.V. (2008) *Accounting and control of costs of the main production at machine-building enterprise. Manuscript. SHEE “Vadym Hetman Kyiv National Economic University”*, Kyiv. – 195 p.
6. Drury, Colin. (2006). *Cost and Management Accounting: an introduction [6th edition]*. London: Thomson Learning. – 596 p.
7. Drury, Colin. (2005) *Management Accounting for Business Decisions. [3rd edition]*. London: Thomson Learning/ – 549 p.
8. Forsaith D., Tilt C., Xydias-Lobo, M. (2003). *The Future of Management Accounting: A South Australian Perspective*. School of Commerce Flinders University. – 20 p.
9. *Global Management Accounting Principles (2014): Consultation Draft powered by AICPA and CIMA*, CIMA, 50 p.
10. *Global Management Accounting Principles (2015): powered by AICPA and CIMA*, CIMA. – 54 p.
11. Gunasekaran, A., Williams, H. James, McGaughey, Ronald E. (2005). *Performance measurement and costing system in new enterprise. Technovation 25 (ELSEVIER)*. – P. 523-533.
12. Hawkes, L.C., Fowler, M., Tan L.M. (2003). *Management Accounting Education: Is There A Gap Between Academia and Practitioner Perceptions? Massey University, Discussion Paper Series 215*. – 26 p.
13. Horngren, Ch.T., Datar, S.M., Rajan, M.V. (2012). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis, 14th edition*. Prentice-Hall. – 869 p.
14. Jacobs, F. Robert, Chase, Richard B. (2010). *Operations and Supply Management: The Core*. NY, McGraw-Hill. – 544 p.
15. Komelina, O.V. (2017) *Re-Engineering for innovative potential development: Innovative potential of the national economy: the implementation of priority: [monograph] / under the general editorship of Raimbekov Zh.S., Rakhmetulina Zh.B. - Astana: L.N. Gumilyov eurasian national university*. – P.95 – 107.
16. Legaspi, Joy Lynn R. (2014). *The Impact of Management Accounting Literature to Practice: A Study of Management Accounting Concepts in the Philippines Industries. International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, Vol.4, No.2 – P. 343-361.
17. Lunkes, R.J., Ripoll, Feliu V.M., Rosa, F.S. (2013). *Study of Published Articles on Management Accounting in Brasil and Spain. USP, Sao Paulo, 24, 11-26*.
18. Marginean, R., Tepebobescu, A. (2014). *The Cost Control by Applying the Target Costing Method in the Construction Industry. SEA – Practical Application of Science, Volume 2, № 1 (3)*. – P. 348-357.
19. Onyshchenko, V.O., Bondar, M.I., Dubovaya, V.V. (2015). *Accounting in Foreign Countries. Kiev Center of educational literature*. – 572 p.

20. Schiffauerova, A., Thomson, V. (2006). *Managing Cost of Quality: Insight into Industry Practice. The TQM Magazine/*
21. Shank, John K., Govindarajan, Vijay. (2008). *Strategic Cost Management: The New Tool for Competitive Advantage. Free Press.* – 272 p.
22. Shim, Jae K., Siegel, Joel G. (2009). *Modern Cost Management & Analysis [3rd edition]. Barron's Educational Series, Inc.* – 384 p.
23. Sunarni, C.V. (2013). *Management Accounting Practices and the Role of Management Accountant: Evidence from Manufacturing Companies throughout Yogyakarta, Indonesia. Review of Integrative Business & Economics, Vol. 2 (2).* – P.616-626.
24. Suromiec, Anna. (2013) *Costing Methods for Supply Chain Management. First Annual International Interdisciplinary Conference, AIIC, Portugal, 24-26 April.* – P. 213-219.
25. Teplicka, Katarina. (2015) *Comparison of Methods for Pricing of the Product and its Impact on Economic Efficiency of Enterprise. International Scientific Conference: Business Economics and Management (ELSEVIER), Volume 34* – P.149-155.
26. Upchurch, Alan. (1998). *Management Accounting: Principles & Practice. Financial Times Professional Limited.* – 720 p.
27. Walther, Larry M., Skousen, Christopher J. (2009). *Managerial and Cost Accounting. Download free ebooks at bookboon, / <http://library.ku.ac.ke/wp-content/downloads/2011/08/Bookboon/Accounting/managerial-and-cost-accounting.pdf>*
28. Walker, J. (2009). *Fundamentals of Management Accounting. CIMA, ELSEVIER Ltd, 505 p.*

5.3. Теоретичні концепції конкурентоспроможності в обґрунтуванні стратегії її забезпечення на інноваційній основі

В умовах зростаючої інтернаціоналізації ринку конкуренція набуває особливо гострі форми та нерідко руйнівні наслідки. Щоб утримати та посилити конкурентні позиції, керівництво підприємства повинно докладати зусиль для розробки та освоєння нововведень, постійне, безперервне створення і успішна реалізація яких - найважливіший фактор успіху в конкурентній боротьбі будь-якого підприємства.

З метою інноваційного забезпечення конкурентоспроможності підприємства повинні постійно вдосконалювати існуючі та вишукувати нові стратегії розвитку, форми і методи управління виробничою і комерційною діяльністю в напрямку швидкого і якнайповнішого задоволення потреб ринку.

У науковій літературі та практичній діяльності проблема конкурентоспроможності та інноваційного її забезпечення почала активно досліджуватися тільки в останні два десятиліття. Значний внесок у вивчення проблем конкурентоспроможності внесли такі вчені, як Е. Вогель, Е. Ворнер, Р. Ербе, Р. Нельсон, Б. Олін, М. Портер, Д. Сакс, Дж. Стренд, Дж. Харт, Е. Хекшера, Р. Хейс, С. Уілрайта, Д. Кларк. Останнім часом ця тема досліджується також російськими та українськими

вченими, серед яких В. Андріанов, Я. Базилюк, О. Білорус, Ю. Полунєєв, А. Савчук, В. Сиденко, І. Спиридонов, Г. Фатхутдінов, А. Юданов, Ю. Іванов, А. Градов, Ю. Скорик, В. Дикань, А. Маренич, І. Астахова та інші.

Незважаючи на існуючу кількість наукових праць з питань конкурентоспроможності, ця проблема все ще не достатньо розроблена з точки зору наукового узагальнення стратегій інноваційного забезпечення конкурентоспроможності підприємства та адаптації їх до конкретних умов діяльності.

В умовах ринкової економіки підприємство-виробник не може тривалий час займати стійкі конкурентні позиції і постачати товари на зовнішній ринок, спираючись у своїй стратегії на досягнуті параметри конкурентоспроможності продукції на внутрішньому ринку, не враховуючи світові рівні якості, а також порівняння витрат на виготовлення і реалізацію продукції. Крім цього, підприємства можуть виробляти різні види продукції та одночасно працювати на декількох галузевих ринках у межах стратегії диверсифікації. Тоді у кожен конкретний проміжок часу рівень конкурентоспроможності підприємства та виготовлюваної ним продукції не співпадатимуть.

При цьому необхідно взяти до уваги чинники, які в більшості наукових публікацій ігноруються або ж враховуються недостатньо в теоретичних дефініціях конкурентоспроможності підприємства:

1) це чинник часу, що необхідний, передусім, для оцінки періоду, протягом якого підприємство може утримувати перевагу над конкурентами в тій чи іншій сфері своєї діяльності. Чинник часу необхідний і для передбачення тенденцій у зміні оточення, яке може мати вплив на певні переваги підприємства над конкурентами.

2) не враховується зміна значимості (пріоритетності) окремих параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища (наприклад, зміщення вагомості від матеріальних ресурсів до нематеріальної складової ефективного функціонування підприємства);

3) конкурентоспроможність розглядається як досягнута на певний період статична характеристика підприємства. Натомість не враховується динамічний характер процесу її формування, що визначається вектором зростання у перспективі;

4) конкурентоспроможність трактується як результат дії підприємства в існуючому ринковому просторі та відображає його здатність ефективно у ньому функціонувати. Таке розуміння конкурентоспроможності відповідає реактивній стратегії розвитку, а в сучасних умовах вона повинна бути випереджаючою (проактивною). Тому конкурентоспроможність, як характеристика підприємства, повинна

відображати його здатність самотійно впливати на ринок і створювати нові умови ефективного функціонування.

Таким чином, існуючі визначення конкурентоспроможності підприємства можна об'єднати у дві групи.

Перша група дефініцій акцентує увагу на інституційному аспекті діяльності, коли перевага підприємства обумовлюється ринком і може бути визначена як перевищення пропозиції продуктів (послуг) підприємства над пропозицією конкурентів. Джерелом цієї переваги є зовнішнє середовище (ринок), у якому компанія досягла кращих позицій у повір'янні із суперниками.

Друга група дефініцій концентрується на ресурсному аспекті формування переваг над конкурентами. Конкурентоспроможність при цьому визначається ефективністю управління внутрішнім бізнес-потенціалом. Джерелами виникнення конкурентоспроможності є неоднорідні ресурси, які використовуються для створення продукту чи послуги із кращими, ніж у конкурентів характеристиками.

Отже, існуючі відмінності у трактуванні поняття конкурентоспроможності підприємства обумовлені постулюванням авторами ключової ролі певного джерела конкурентної переваги, які доцільно, на наш погляд, розглядати з позицій двох концепцій: інституційної (теорія галузевої конкуренції) і ресурсної (ресурсна теорія). В результаті еволюційного взаємозв'язку та синтезу положень цих теоретичних напрямків у західній літературі формується сьогодні наступний етап дослідження джерел конкурентоспроможності підприємства – концепція (теорія) ресурсних переваг (рис. 5.2).

Так, у межах теорії галузевої конкуренції джерелом конкурентної переваги є навколишнє бізнес-середовище, інформаційне поле, система галузевих і ринкових зв'язків. Дана концепція базується на тому, що успішність фірми в конкурентній боротьбі залежить від структури галузі, виду і масштабу конкуренції, а також від поведінки самої фірми на ринку. Як джерело конкурентних переваг, даний теоретичний напрямок розглядає ефективну галузеву та ринкову позицію суб'єкта, вибрану з урахуванням його специфіки.

Теоретичною базою цих поглядів є інституційна теорія, кульмінацією розвитку якої стали праці Майкла Портера у 1980-х роках.

Дослідження проблеми пошуку чинників конкурентоспроможності та джерел конкурентних переваг сягає ще 60-х років минулого століття. Однак, саме у працях М. Портера ці ідеї отримали концептуальне наповнення. У них автор зробив акцент на галузі та її структурі як ключовому факторі, що визначає прибутковість компанії і обґрунтував

загальну логіку поведінки конкурентоспроможної компанії «структура галузі – стратегія компанії – конкурентоспроможність підприємства». [1]

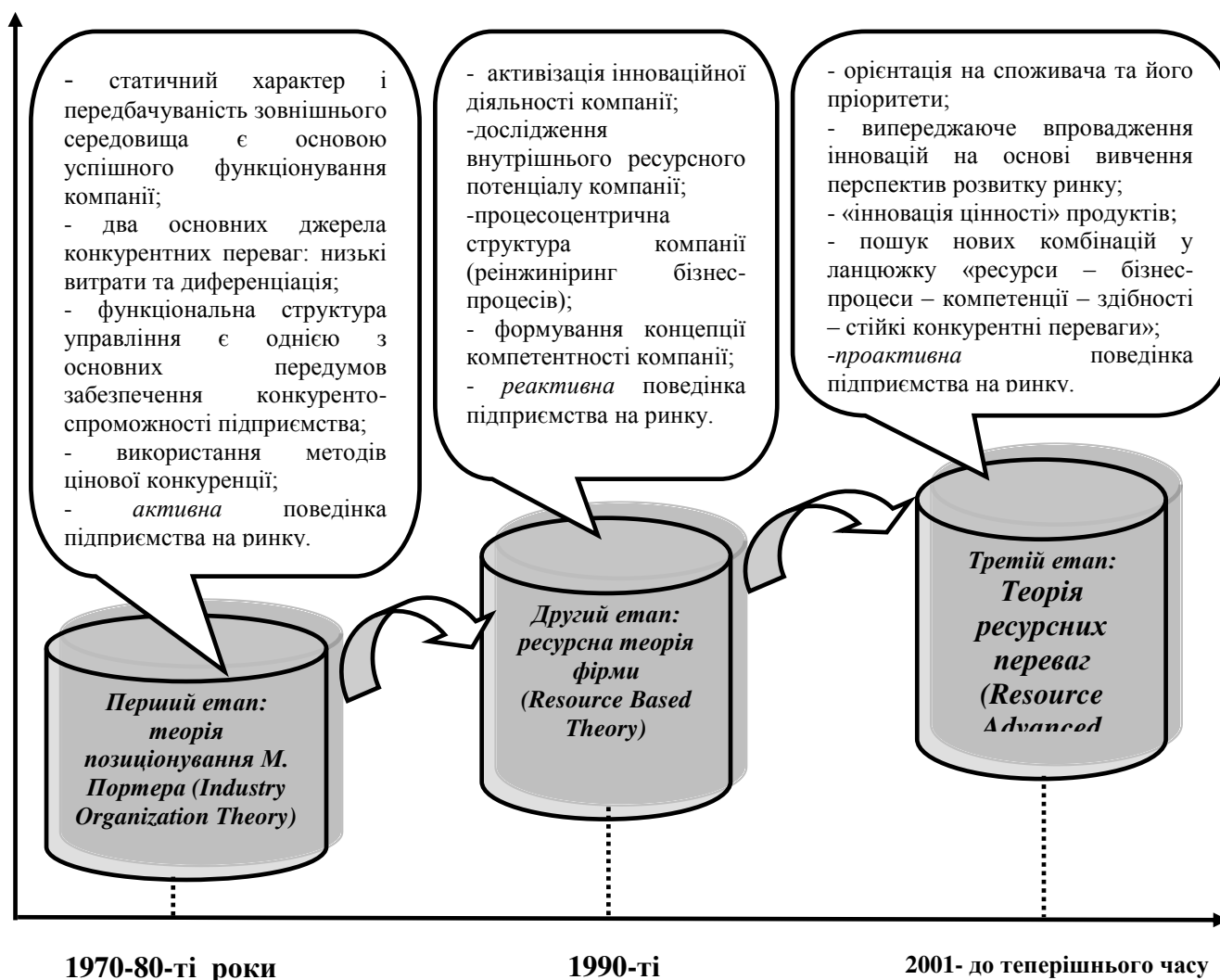


Рисунок 5.2. Основні етапи еволюції теоретичних концепцій конкурентоспроможності підприємства

Ідеї галузевої теорії конкуренції набули широкої популярності в умовах диференціації діяльності транснаціональних компаній, а розроблений методичний інструментарій діагностики галузевої конкуренції дозволив менеджерам реалізовувати обрані стратегії розвитку у відносно стабільному та передбачуваному зовнішньому середовищі.

За рахунок одного із факторів – низьких витрат чи диференціації – компанія забезпечувала собі міцні конкурентні позиції, високу ефективність і в результаті – монопольну ренту в довгостроковій перспективі. При цьому важливою характеристикою галузі є бар'єри для входу і виходу існуючих і потенційних конкурентів, а також сила впливу споживачів, постачальників і товарів заміників («модель 5 конкурентних

сил»)). Крім цього, галузь пропонувалось поділити на різні стратегічні групи та створити мобільні бар'єри переміщення компаній всередині та між групами.

Практичне застосування запропонованої моделі було доцільним лише деякий час. Згодом стало очевидно, що логіка статичної галузевої структури, що закладалась в основу конкурентоспроможності, є неефективною. Глобалізаційні процеси початку 90-х років та поширення інтернет-технологій у бізнесі, з одного боку, зробили ринок прозорим, а з іншого – динамічним і непрогнозованим. Збереження переважаючого становища над конкурентами та споживачами у галузі в умовах глобальної конкуренції стало складним завданням.

Досвід функціонування компаній в кінці 80-х на початку 90-х років визначив потребу кардинального переосмислення самих підходів до стратегічного управління та пошуку нових джерел конкурентних переваг. Так, інтеграційні тенденції у світовій економіці активізували створення стратегічних альянсів та інших видів об'єднань компаній, що стало основою якісно нового підходу до організації конкуренції на основі співпраці.

Крім цього, вагомим фактором впливу на конкурентну боротьбу в галузі стали швидке поширення інформації, а також перетворення організаційних знань і досвіду на важливий чинник конкурентоспроможності сучасного підприємства. Наукове осмислення цих явищ і тенденцій у сфері конкурентної боротьби відродили актуальність поглядів дослідників на ресурсне походження джерел і факторів конкурентоспроможності підприємства.

Ресурсний підхід базується на твердженні, що ринкова позиція підприємства, а, відповідно, і рівень його конкурентоспроможності, ґрунтується на унікальному поєднанні матеріальних і нематеріальних ресурсів та управлінні ними. Тому джерелом конкурентних переваг є особливий набір унікальних і важковідтворюваних специфічних видів ресурсів. Ці погляди найбільше відповідають зростаючій тенденції до пріоритетності підприємства, а не галузі, як основної одиниці стратегічного та конкурентного аналізу, а тому вони стали домінуючою парадигмою в теорії стратегічного управління. [2]

Основоположними теоретиками ресурсної концепції є Б. Вернерфельт, Е. Пентроуз, Р. М. Грант, Дж. Барні та інші західні науковці. Сучасна ресурсна концепція оперує такими поняттями, як «ресурси», «здібності», «компетенції», «ренти» і «мережі», однак більшість із цих понять знаходяться в науковому обігу ще від моменту становлення економічної науки.

Так, складна комбінація матеріальних і нематеріальних ресурсів компанії - це результат перетворення класичної ресурсної тріади «праця-земля – капітал». Визначення ренти, як доходу від володіння цінними рідкісними ресурсами, поклали початок роботи Д. Рікардо. Вперше в сучасній науковій літературі чітко і послідовно категоріальний апарат даної концепції було сформульовано Р.М. Грантом. [3]

Новим напрямком дослідження факторів конкурентоспроможності та джерел конкурентних переваг стали погляди Г. Хамела та К.К. Прахалада щодо формування, використання та розвитку компанією своїх компетенцій, як особливого виду ресурсів. [4].

Спираючись на досвід кращих компаній світу, автори зробили висновок, що основним джерелом конкурентних переваг є здатність менеджменту консолідувати розрізнені технологічні, управлінські, організаційні та виробничі навички і знання у корпоративні компетенції. Таким чином, у ресурсній концепції відбувається зміна поглядів на суть стратегії забезпечення конкурентоспроможності - перехід від реактивного до проактивного типу розвитку компанії. Основна його характеристика полягає у наступному: підприємство більше не адаптується до специфіки зовнішнього середовища, а випереджає конкурентів шляхом створення, утримання і розвитку специфічних, важко імітованих конкурентами джерел стійких конкурентних переваг – ресурсів і ключових компетенцій.

Однак, більшість популярних моделей стратегічного аналізу на основі ресурсного підходу базуються на ранніх ідеях цієї школи і надмірно зосереджені на внутрішньому середовищі, у той час як сучасна компанія є відкритою системою. Недостатньо досліджені авторами ресурсної концепції взаємозв'язки компанії із зовнішнім середовищем є причиною її критики, оскільки цінність ресурсів, компетенцій і здібностей підприємства визначається ринком, на якому воно функціонує. Поверхнево обґрунтований взаємозв'язок ресурсної теорії із зовнішнім ринковим середовищем стає особливо відчутним в умовах динамічних конкурентних відносин, що зумовлюють зміну цінності ресурсів компанії.

Ще однією слабкою стороною позицій ресурсної концепції є статичний характер більшості положень щодо оцінювання компетенцій і здібностей компанії, як особливого виду ресурсів. Так, у більшості моделей аналізуються ресурси і здатності підприємства у поточний (короткостроковий) період, у той час як динамізм розвитку бізнесу вимагає дослідження ресурсного набору в контексті створення майбутніх ринків. Таким чином, сучасні умови зовнішнього середовища висувають нові вимоги до поглиблення та розвитку сучасної теорії конкурентоспроможності підприємства. Мова йде про посилення динамічної та системної компонент конкурентного аналізу, що

забезпечують врахування взаємозв'язку існуючих (локальних і глобальних) і перспективних ринків та глибоке дослідження динаміки зміни зовнішнього середовища. Далі про використання інтегральної ресурсної моделі забезпечення конкурентоспроможності підприємства, що включає матеріальні, нематеріальні ресурси, здібності та компетенції, а також процесну орієнтованість управління ним.

Відповіддю на поставлені проблемні питання стали публікації щодо розвитку комбінаційних концепцій ресурсної теорії у західній літературі та популярних наукових виданнях. У їх основу покладено дослідження ресурсних джерел довгострокових конкурентних переваг у контексті динамічного ринкового середовища. В західних публікаціях ці ідеї об'єднані у межах нової прогресивної теорії ресурсних переваг підприємства (Resource Advantage Theory). Вперше основні положення цієї теорії були сформульовані у 1995 році Шелбі Хантом та Робертом Морганом. [5] Однак, найактивніше теорія ресурсних переваг почала досліджуватись західними науковцями у 2001-2005 роках і на сьогодні є останнім прогресивним поглядом, що віддзеркалює у собі не лише теоретичну спадщину, але й практичні реалії розвитку науки і бізнесу нової доби.

Теорія ресурсних переваг, на нашу думку, ґрунтується на наступних теоретичних положеннях:

- на відміну від статичності галузевої структури за М.Портером, вона спирається на гетерогенну структуру ринку та його сегментів, результатом чого є диференціація попиту на продукцію чи послуги;
- зміщення акценту із ринкової частки як показника конкурентоспроможності компанії з точки зору підприємств-суперників (у традиційній галузевій теорії конкуренції) до показників унікальності ресурсів (ресурсна теорія) і високої споживчої цінності продукції (послуг), що забезпечують зростання конкурентоспроможності компанії з погляду споживачів;
- джерелом конкурентних переваг є не галузева структура (теорія галузевої конкуренції) та не лише володіння портфелем ресурсів і компетенцій (ресурсна теорія), а здатність компанії використовувати організаційні знання, досвід і навички для формування, відтворення та захисту унікальних ресурсних джерел конкурентних переваг;
- маркетингова діяльність та вивчення ринку перестають бути лише однією із функцій підприємства, а перетворюються у наскрізний процес забезпечення конкурентоспроможності на всіх етапах ланцюжка створення цінності. Метою цієї діяльності є використання ресурсного портфеля компанії для створення продукту чи послуги з високою споживчою цінністю;

- орієнтація на створення, розвиток і відтворення стійких конкурентних переваг, що мають стратегічний характер для підприємства і реалізують проактивну політику забезпечення конкурентоспроможності у перспективі.

На вибір підприємством стратегії в області інноваційного забезпечення конкурентоспроможності впливає ряд факторів:

- наявність ресурсів (виробничих, технологічних, наукових) і можливостей по їх використанню;
- виробничо-економічний стан підприємства, яке визначається фінансовими результатами діяльності, якістю продукції, що випускається, завантаженістю виробничих потужностей;
- зовнішні чинники, обумовлені державною науково-технічною політикою, станом ринку, особливостями розвитку відповідних технологій.

Встановлено, що підвищення конкурентоспроможності ГЗК Кривбасу на інноваційній основі можливо за рахунок реалізації різних типів технологічних стратегій, кожна з яких характеризує той чи інший спосіб адаптації фірм до вимог ринку і забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності, що графічно зображено на рисунку 5.3.

Використання традиційної стратегії на гірничо-збагачувальних комбінатах сприятиме підвищенню вмісту заліза в залізорудної продукції, однак не передбачає нарощування обсягів виробництва продукції з високим ступенем переробки. Це загрожує відставанням не тільки в технологічному плані (в перспективі), а й зниження результативності діяльності підприємства, оскільки інноваційні рішення не тільки не сприятимуть зниженню витрат виробництва, але і в окремих випадках (при погіршенні якості руд, що надходять на збагачення), навпаки, приведуть до зростання витратності виробництва.

Внаслідок використання такої стратегії, можна отримати оперативну (короткострокову) конкурентну перевагу.

Опортуністична стратегія, адаптована до діяльності гірничо-збагачувальних підприємств, полягає в підвищенні не тільки якості продукції за рахунок вмісту заліза, а й підвищенні її фізико-механічних властивостей, скорочення часу на переробку в подальшому на металургійних підприємствах за рахунок збільшення частки продукції з високим ступенем переробки (окатиші, агломерат).

Застосування цієї стратегії передбачає системне дослідження структури і динаміки потреб ринку.

Детермінанти
конкурентоспроможності

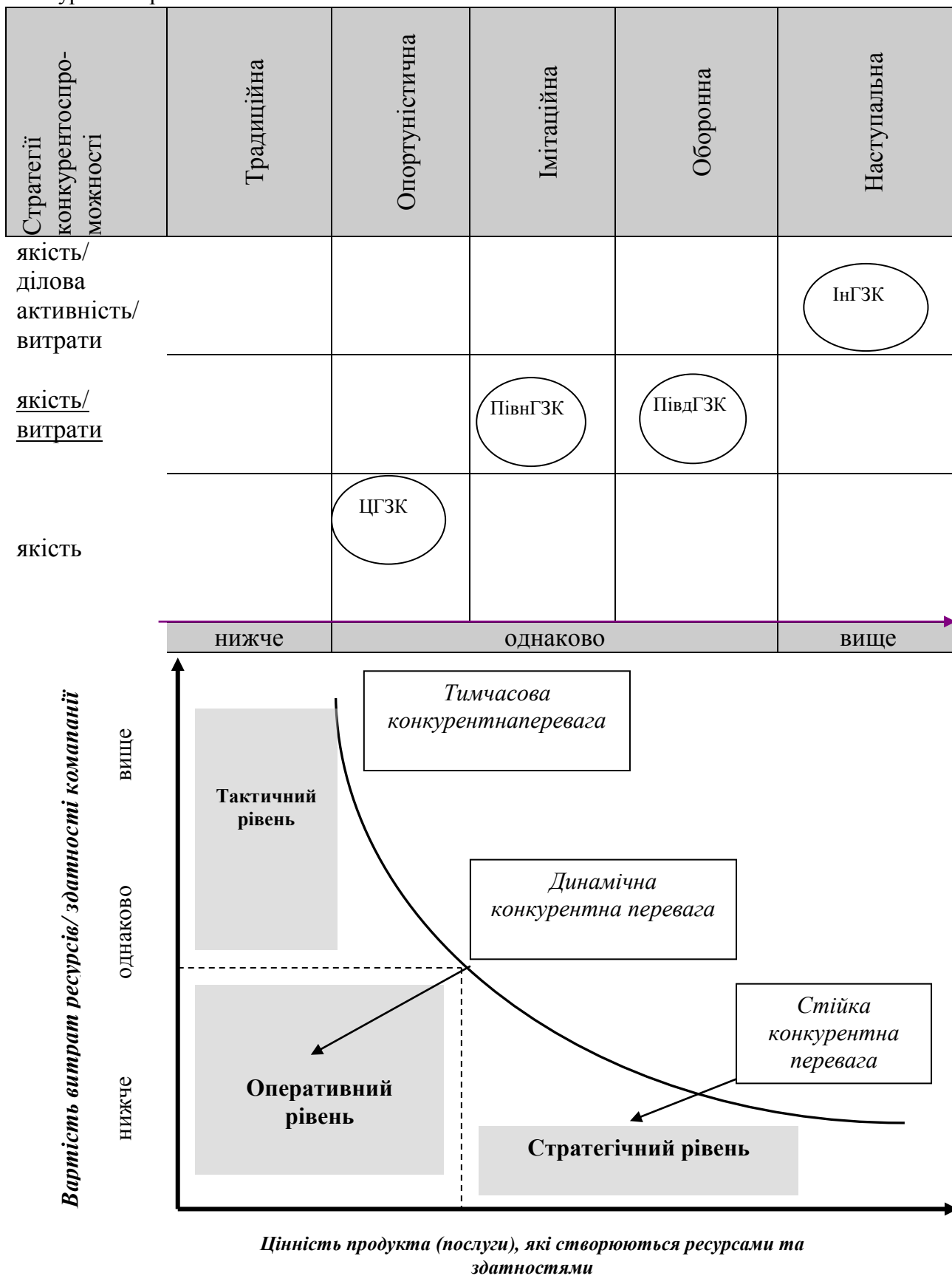


Рисунок 5.3. Графічна інтерпретація інтегральної залежності інноваційних стратегій та рівнів конкурентоспроможності

Так, наприклад, агломерат, який має багато переваг перед концентратом і дозволяє скоротити технологічний процес отримання чавуну, в останні роки не користується попитом у Західній Європі, де більшість підприємств перейшли на пряме відновлення заліза з руд, що збільшило попит на високоякісні окатиші. Використання цієї стратегії дозволяє отримати динамічну конкурентну перевагу і забезпечити перехід до тактичного рівня конкурентоспроможності. Прикладом використання опортуністичних стратегій є ПрАТ «ЦГЗК», що дозволяє підприємству підвищити якісні характеристики залізорудної сировини, проте не дозволяє істотно знизити витрати на її виробництво.

Імітаційна стратегія передбачає комерційне використання технологічних зусиль інших фірм як за допомогою придбання ліцензій на них, так і їх імітації, знижує криву витрат на реалізацію інноваційних технологій. Однак, копіювання технологічних нововведень провідних видобувних підприємств світу в умовах діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів Кривбасу обмежено гірничо-геологічними умовами видобутку, тому ефективність використання цієї стратегії дозволяє отримати тільки динамічну конкурентну перевагу, яка характеризується підвищенням якості залізорудної продукції і зниженням витрат на її виробництво.

Використання цієї стратегії не дозволяє утримувати лідерські позиції, про що свідчить втрата конкурентоспроможних позицій ПрАТ «Північний ГЗК». Оборонна стратегія спрямована на поступове нарощування технічного рівня виробництва без активної заявки на лідерські позиції в рейтингах конкурентоспроможності.

Наступальна стратегія характеризується створенням бізнес-процесів, стрімко підвищує всі сторони діяльності підприємства, дозволяє отримати стійкі конкурентні переваги і завоювати лідируючі позиції на ринку в довгостроковому періоді. Використання наступальної стратегії дозволило ПрАТ «ІнГЗК» обійти прямого конкурента - ПрАТ «Північний ГЗК» і перейти до стратегічного рівня конкурентоспроможності.

Таким чином, прогнозування траєкторії розвитку конкурентоспроможності ПрАТ «ІнГЗК» на основі реалізації запропонованої інноваційної стратегії, дозволило зробити висновок про формування стійких конкурентних переваг і досягнення поставленої мети - переходу до стратегічного рівня конкурентоспроможності.

Формування автором моделі організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності гірничо - збагачувальних підприємств на інноваційній основі спирається на положення та досягнення сучасної теорії ресурсних переваг (рис. 5.4).

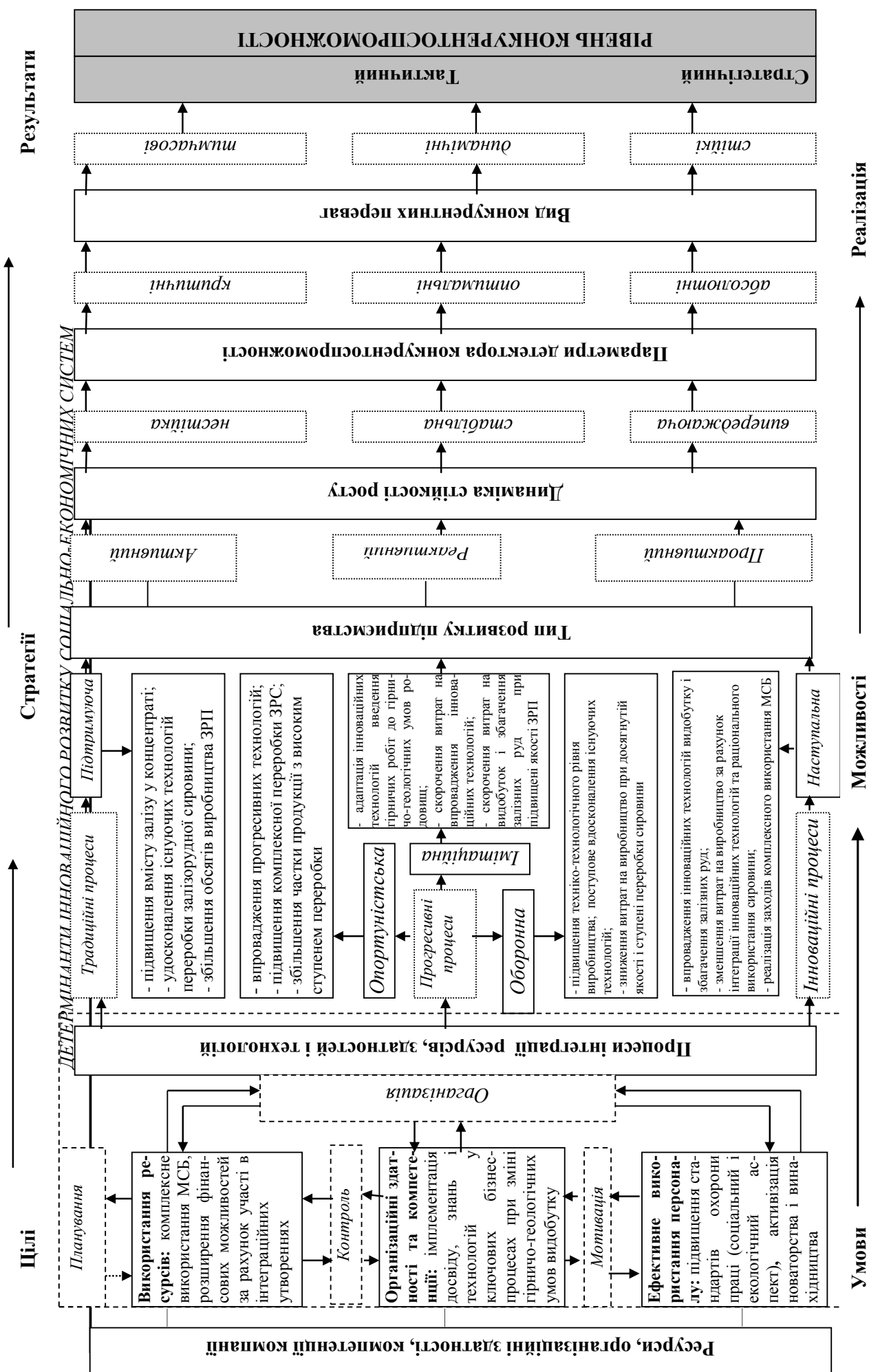


Рисунок 5.4. Модель організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності ГЗК на інноваційній основі

При цьому, базовим елементом механізму є ланцюг «ресурси – організаційні здатності, компетенції – процеси», що характеризує внутрішні існуючі та зовнішні потенційні умови функціонування підприємства. Враховуючи те, що носієм компетенцій, знань і досвіду компанії є персонал, цей елемент окремо виділено в ланцюжку розробленої моделі Специфіка діяльності гірничо-збагачувальних підприємств обумовлює те, що визначальними є параметри їх ресурсного портфеля, в структурі якого на перший план виходять забезпеченість підприємств мінерально-сировинною базою (МСБ), рівень освоєння родовищ і доступ до фінансових ресурсів для ефективного управління технологічними стадіями виробництва та реалізації залізорудної продукції (ЗРП). З іншого боку, варто акцентувати увагу на тому, що фінансові ресурси є джерелом підтримки необхідної динаміки оновлення техніко-технологічної бази як одного з визначальних факторів забезпечення конкурентоспроможності ГЗК.

Об'єктивною необхідністю ресурсної складової організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності є досягнення синергійного ефекту від взаємодії виробничих, фінансових, організаційних ресурсів і персоналу, що дозволяє своєчасно адаптуватися до змін внутрішнього і зовнішнього середовища господарювання при збереженні позитивної динаміки розвитку. Необхідною умовою ефективного використання ресурсного портфеля гірничо-збагачувальних підприємств є своєчасна ідентифікація ними накопичених в результаті 50-річного досвіду функціонування організаційних знань, досвіду і компетенцій, що повинні бути імплементовані на всіх етапах виробничого циклу отримання залізорудної продукції. Пріоритетними напрямками використання цих знань є розроблення і реалізація технологічних процесів ресурсозбереження, комплексної переробки сировини, зменшення відходів збагачення, підвищення екологічності виробництва і якості продукції.

Основним генератором і носієм організаційних знань, досвіду і компетенцій є персонал, а тому в сучасних умовах розвитку залізорудної галузі, постає завдання створення сприятливих умов і стимулів ефективного його використання. Елементами цього механізму в галузево-регіональному аспекті є адаптація та впровадження сучасних світових стандартів охорони праці. Покращення умов праці повинно здійснюватися паралельно з підвищенням екологічності виробництва, що передбачає зменшення викидів і скидів забруднюючих речовин. Це сприятиме зменшенню професійних захворювань і зниженню навантаження на навколишнє природне середовище.

Рушійним важелем забезпечення систематичного акумулювання організаційних знань і досвіду є активізація новаторства і винахідництва, створення дієвих мотиваційних стимулів для реалізації творчого потенціалу працівників.

Таким чином, при обґрунтуванні технології моделювання процесу організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності ГЗК на інноваційній основі, задіяно використання площини внутрішніх (цілі, стратегії, результати) та зовнішніх (умови, можливості, реалізація) векторів, що визначають логіку трансформації ресурсів, організаційних здатностей і компетенцій компанії у системі традиційних, прогресивних та інноваційних процесів їх інтеграції у відповідний вид конкурентних переваг. Запропонована модель організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності підприємства, відмінністю якої є орієнтація на акумульований виробничо-ресурсний потенціал, зорієнтована на оптимальне його використання, що забезпечується реалізацією найбільш адекватного умовам діяльності підприємства виду технологічної стратегії (підтримуючої, опортуністської, імітаційної, оборонної). На основі ідентифікації характеру розвитку підприємств (активний, реактивний, проактивний), що зумовлюються динамікою інтегрального показника стійкості росту (нестійка, стабільна, випереджаюча) та параметрами детектора конкурентоспроможності (критичні, оптимальні, абсолютні) доцільно визначати портфель конкурентних переваг (тимчасові, динамічні, стійкі), характерний для відповідного рівня конкурентоспроможності (оперативного, тактичного, стратегічного).

Перелік використаних джерел:

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер.; пер. с англ.: Учеб. пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
2. Катькало В. С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В. С. Катькало // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Серия 8. Менеджмент. – 2002. – Вып. 3., С. 20-42.
3. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. 5-е изд. / Грант Р.М.; пер. с англ. В.Н.Фунтова. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
4. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К.К. Прахалад.; пер. с англ. – М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2002. – 288 с.
5. Hunt, Shelby D., and Robert M. Morgan. 1995. The comparative advantage theory of competition. *Journal of Marketing* 59 (April): 1–15. www.nbuu.gov.ua/portal/chem_biol/nvlnau/Ekon/2009_5/articles/V.V._Derkacheva.pdf

5.4. Оценка конкурентоспособности деятельности винодельческих предприятий Республики Молдова в рамках автономно - территориального образования Гагаузия

Тенденции развития виноделия и виноградарства в мире отличались различной направленностью. С одной стороны, значительно сократились площади виноградников, а с другой стороны, благодаря улучшению агротехники их возделывания и размещению новых посадок в благоприятных почвенно-климатических зонах, увеличился объем производства винограда [8]. При этом произошло обновление виноградников, заметно увеличились площади под ценными сортами, интенсивно закладывались новые насаждения, как правило, лучшими сортами, что способствовало росту производства качественных вин. Об этом свидетельствуют данные Международной организации винограда и вина и статистической компании Trade Data & Analysis [4].

Особенность отрасли виноделия, как отмечают специалисты, состоит в длительности технологического цикла производства виноградного вина, который «с момента посадки винограда до вступления его в плодоношение и выработки виноматериалов составляет не менее 5 лет» [1]. Кроме того, производство вина связано с конкретной сельскохозяйственной деятельностью – производством винограда для технической переработки, требующего больших и рассчитанных на длительное время капитальных вложений. Виноградарско-винодельческие хозяйства затрачивают значительные финансовые средства на посадку виноградников, уход за ними, выработку виноматериалов и производство готовой винодельческой продукции натурального происхождения» [5].

Мировое производство вина в 2015 году насчитывает более 275,7млн. гектолитров, предположительно более 60 % которого приходится на Европейский союз. Пик производства вина в мире за исследуемый период (1999-2015) пришелся на 2004 год. Общая площадь виноградников в мире сократилась за последнее десятилетие на 500 тыс. га, главным образом за счет интенсивного их выкорчевывания в Испании, Франции, Италии, Португалии, Греции, Румынии, Турции и Австралии (согласно программе ЕС на 2009-2011 гг. с запрещением новых посадок вплоть до 2016 г.). Снижение площадей виноградников в определенной степени было компенсировано закладкой новых насаждений в странах Южной Америки, Китае, Индии, Австралии и Новой Зеландии и некоторых других странах [7].

Европейский Союз является одним из ведущих производителей вина. В период с 2009 по 2014 год, средний годовой объем производства был 167 миллионов гектолитров. На его долю приходится 45%

винодельческих районов, 65% производства, 57% мирового потребления и 70% экспорта в глобальном масштабе. Лидирующие позиции по производству и реализации вин занимает в Европейском союзе Испания [2].

Интерес вызывает виноградарско-винодельческий комплекс Республики Молдова, который является стратегической отраслью экономики страны. Его структура включает 3 подкомплекса: виноградное питомниководство, виноградарство и виноделие. Республика Молдова по мировым рейтингам в 2015 году заняла 21 место по производству вина, объем которого составил 1630 гектолитров. Динамика объемов реализованной продукции Республика Молдова представлена на рисунке 5.5.



Рисунок 5.5. Динамика объема производства вин Республики Молдова и автономно- территориального образования Гагаузия за 2011-2015 годы [6]

По данным Национального Бюро Статистики в 2015 году производство вина в Республике Молдова разного вида составляло 14 321,5 тыс. дал, что значительно меньше производства предыдущих лет. При этом среднее значение данного показателя гораздо ниже и составляет 12507,6 тыс. дал. Графическое изображение объемов производства продукции винодельческих предприятий в целом по Республике Молдова и автономно- территориального образования Гагаузия показано на рис. 5.5.

Винодельческая отрасль является доминирующим сектором в регионе. Существенную роль играет в ней в настоящее время автономно-территориальное образование Гагаузия, в которой осуществляют деятельность 13 винодельческих предприятий. На их совокупную долю в течение последних 4-х лет приходится 18,0-33,6% продукции крепкого вина с содержанием алкоголя свыше 15% и 17% - 25,5% виноградного вина, произведенных в стране (таблица 5.1).

Таблица 5.1.

Структура производства винодельческой продукции Республики Молдова, включая автономно- территориальное образование Гагаузия

	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Тыс. дал.	%	Тыс. дал.	%	Тыс. дал.	%	Тыс. дал.	%	Тыс. дал.	%
Игристые вина	572	3,4	653,9	4,3	595,5	3,6	514	3,5	502,3	3,5
Вино виноградное	15400,7	91,2	14056,2	92,2	15303,6	92,5	13909,6	94,2	13448,3	93,9
Крепкие вина с содержанием алкоголя свыше 15%	921,8	5,5	528,2	3,5	651,1	3,9	348,3	2,4	370,9	2,6
Всего:	16 894,5	100	15 238,3	100	16 550,2	100	14 771,9	100	14 321,5	100

Источник: Стратегия социально-экономического развития Гагаузия 2017 г.

С возобновлением экспорта молдавских вин на российский рынок и модернизацией винодельческого сектора в регионе, растут возможности развития для этих предприятий.

Таблица 5.2.

Производство винодельческой продукции автономно- территориального образования Гагаузия

	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Тыс. дал.	%	Тыс. дал.	%	Тыс. дал.	%	Тыс. дал.	%	Тыс. дал.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Игристые вина	46,3	1,28	61,1	2	30,3	1	24,7	0,95	10,7	0,5
Вино виноградное	3393,4	94,0	2753,4	92,0	2739,3	94,7	2493,5	95,6	2280,8	96,7
Крепкие вина с содержанием алкоголя свыше 15%	171,9	4,76	177,3	5,9	122,2	4,2	90	3,45	66,9	2,8
Всего:	3611,6	100	2991,8	100	2891,8	100	2608,2	100	2358,4	100

Источник: Стратегия социально-экономического развития Гагаузия 2017 г.

Данные таблицы 5.2 демонстрируют акцент предпринимателей в области виноделия как по стране в целом, так и в регионе Гагаузия на винах из винограда. Данная категория вин составляет более 92 % ежегодно от общего объема произведенного вина.

За период 2005-2015 годы, в регионе Гагаузия было посажено 2647 га виноградников современных и высокопродуктивных сортов. В 2016 году в Гагаузии в ассоциированном секторе виноградники занимают площадь в 5785 га. На развитие виноградарства было направлено 206,9 млн. леев, за счет собственных средств экономических агентов и средств фонда субсидирования сельхозпроизводителей.

Состояние рынка винодельческой продукции автономно-территориального образования Гагаузии во многом зависит от рынка вина Европейского союза. Реформа САР, принятая в 2013 году Европейским парламентом и Советом министров призвана реанимировать рынок вина ЕС и сделать его конкурентоспособным [1].

После 2006 года наиболее благоприятными годами являются 2010 и 2011 годы. В 2006 году Российская Федерация вводила эмбарго на поставки молдавского вина. До 2006 года молдавские вина занимали свыше 60% рынка России. На Россию ежегодно приходилось около трети экспорта молдавского вина. Эти ограничения оказали заметное влияние на виноделие Молдовы.

В сентябре 2014 года произошло введение второго эмбарго на молдавские вина в Россию. К тому времени отрасль не успела оправиться и после предыдущего удара (27 марта 2006 г.), поставки начали возобновляться в конце 2007 г., но так и не восстановились до прежних объемов. Эмбарго 2014 года загнало стратегическую отрасль отечественной экономики в тупик.

На величину объема реализованной продукции оказали влияние различные факторы: увеличение объемов экспорта в ближнее зарубежье, ввод в эксплуатацию новых прогрессивных основных фондов, необходимых для производства и реализации винодельческой продукции и др. Это все сказалось на изменении конкурентоспособности винной продукции.

Для оценки конкурентоспособности потребуется оценить позицию каждой компании, включенной в состав выборки конкурентов. Для этого мы можем воспользоваться методикой перекрестной оценки конкурентоспособности предприятий, которая позволяет в рамках одного исследования оценить конкурентный статус сразу же нескольких компаний. Данная методика значительно снижает трудоемкость проведения исследования [3]. Прежде всего речь идет об использовании динамического метода оценки конкурентоспособности предприятия,

который основывается на допущении, что основным способом получения прибыли в условиях рыночной экономики выступает реализация продукции и заложенной в ней добавочной стоимости. При этом производство и реализация продукции осуществляется посредством использования ограниченных экономических ресурсов. Отсюда следует, что получение прибыли в условиях рыночной экономики опосредуется эффективностью использования экономических ресурсов, т. е. соотношением полученного результата и затрат, осуществленных для его достижения. Стало быть, суть рыночной конкуренции заключается в борьбе за получение максимальной прибыли путем максимально эффективного использования экономических ресурсов.

Степень эффективности использования экономических ресурсов предприятием определяется относительно достигнутого общественным производством уровня развития производительных сил и, разумеется, производственных и прочих отношений, относительно эффективности использования ресурсов конкурентами. Таким образом, конкурентоспособность предприятия в условиях рыночной экономики есть обобщающая характеристика деятельности хозяйствующего субъекта, отражающая уровень эффективности использования хозяйствующим субъектом экономических ресурсов в сравнении с эффективностью использования экономических ресурсов конкурентами.

Автором показано, что существует два источника конкурентоспособности предприятия: операционная эффективность и стратегическое позиционирование. Следовательно, эффективность использования экономических ресурсов предприятием может быть охарактеризована и в конечном счете сведена к оценке его операционной эффективности и стратегического позиционирования. Вне сомнения, что указанная оценка должна осуществляться на основе сопоставления соответствующих показателей рассматриваемого хозяйствующего субъекта и конкурентов. Определим, соответственно, искомые величины как коэффициенты операционной эффективности и стратегического позиционирования. Далее, путем сведения указанных коэффициентов в единый показатель, произведем оценку конкурентоспособности исследуемого предприятия:

$$K = K_r \cdot K_I, \quad (5.1)$$

где: K – конкурентоспособность исследуемого предприятия;

K_r – коэффициент операционной эффективности;

K_I – коэффициент стратегического позиционирования.

Начнем с оценки (коэффициента) операционной эффективности.

Операционная эффективность подразумевает выполнение подобных видов деятельности лучше, чем это делают конкуренты, обеспечивая получение прибыли в процессе реализации прибавочной стоимости. Это означает, что основным результатом и критерием операционной эффективности является прибыль предприятия. В то же время сопоставление непосредственно объемов прибыли обуславливает заведомо большую конкурентоспособность крупных предприятий и невозможность сопоставления предприятий с различными масштабами деятельности. Следовательно, сопоставлять необходимо не массу прибыли, а "прибыльность" хозяйственной деятельности.

В качестве показателя прибыльности может рассматриваться рентабельность производства и реализации продукции, определяемая как отношение прибыли от реализации продукции к затратам, осуществленным для ее производства и реализации.

Однако, оценка операционной эффективности на основе рентабельности по прибыли носит знакопеременный характер, что будет искажать показатель конкурентоспособности (например, оценка операционной эффективности может иметь одно и то же отрицательное значение как в случае убыточности рассматриваемого предприятия и прибыльности выборки, так и в случае прибыльности рассматриваемого предприятия и убыточности выборки, тогда как приведенные ситуации имеют абсолютно различное экономическое содержание). В этих условиях наиболее емким и универсальным показателем операционной эффективности представляется отношение показателя объема реализованной продукции к затратам, осуществленным для ее реализации.

В математической форме:

$$r = \frac{V}{C}, \quad (5.2)$$

где: r – операционная эффективность предприятия;

V – объем реализованной продукции;

C – затраты реализованной продукции.

Показатель операционной эффективности по выборке запишется следующим образом:

$$R = \frac{V^S}{C^S}, \quad (5.3)$$

где: R – операционная эффективность по выборке;

V^S – объем реализованной продукции по выборке;

C^S – затраты реализованной продукции по выборке.

Под выборкой понимается совокупность конкурентов, являющаяся необходимой и достаточной для сопоставления с рассматриваемым

хозяйствующим субъектом. Выборка может состоять из одного предприятия-конкурента. В этом случае определяется индивидуальный показатель конкурентоспособности рассматриваемого предприятия в сравнении с выбранным конкурентом. Из нескольких предприятий-конкурентов – рассматривается конкурентоспособность предприятия в сравнении с группой выбранных конкурентов; из всех конкурирующих предприятий отрасли – здесь уже "устанавливается" отраслевой показатель конкурентоспособности предприятия в сравнении со всеми действующими предприятиями отрасли [4].

Необходимо отметить, что в зависимости от целей исследования возможно формирование выборки не только из отраслевых конкурентов, но и любых других хозяйствующих субъектов, конкурирующих с исследуемым предприятием. С точки зрения сопоставления эффективности хозяйственной деятельности не исключается включение в состав выборки и непосредственно не конкурирующих предприятий. В целях микроэкономического анализа очевидным ограничением по составу выборки является вид производимой и реализуемой продукции. Кроме того, в ряде случаев может возникнуть необходимость ограничения выборки по территориальному признаку и масштабам деятельности сопоставляемых предприятий.

Под затратами понимаются все затраты предприятия на производство и реализацию продукции, включающие в себя как непосредственно себестоимость, так и коммерческие, управленческие и прочие расходы предприятия, а также всю совокупность обязательных платежей в бюджеты всех уровней, не вошедшую в указанные категории затрат. Это объясняется тем, что затраты предприятия, не относящиеся на себестоимость продукции, в ряде случаев оказывают существенное влияние на размер прибыли, которая, как уже отмечалось ранее, и является основным показателем операционной эффективности. Исходя из этого, игнорирование при оценке конкурентоспособности предприятия указанных затрат приведет к неадекватности полученных результатов. В то же время в зависимости от целей анализа допустимо в качестве затрат принимать и себестоимость продукции.

Очевидно, что показатель операционной эффективности имеет область допустимых значений на положительной оси числовой прямой, т. е. не может быть менее нуля. Если показатель операционной эффективности менее единицы, то это означает превышение затрат над выручкой, т. е. убыточность хозяйственной деятельности. В противном случае (операционная эффективность более единицы) хозяйственная деятельность прибыльна.

Для оценки операционной эффективности предприятия необходимо сопоставить величину рассматриваемого показателя исследуемого хозяйствующего субъекта с соответствующим показателем по выборке:

$$K_r = \frac{r}{R}, \quad (5.4),$$

где: K_r – коэффициент операционной эффективности.

Таким образом, осуществляется оценка операционной эффективности рассматриваемого предприятия.

Перейдем к определению коэффициента стратегического позиционирования. Логика рассуждений при этом аналогична той, что использовалась при оценке операционной эффективности.

Стратегическое позиционирование означает осуществление видов деятельности, обеспечивающих уникальную природу создаваемой потребительной стоимости, и заключается в создании уникальной и выгодной позиции, основанной на сочетании видов деятельности, отличных от видов деятельности конкурентов. Стратегическое позиционирование, создавая, поддерживая и расширяя рынки сбыта, обеспечивает саму возможность процесса реализации прибавочной стоимости. Основным результатом и критерием стратегического позиционирования является занимаемая доля рынка, определяемая как отношение выручки от реализации продукции к емкости всего рынка.

При этом необходимо пояснить, что под рынком подразумевается не конкретная экономическая ниша определенной продукции, а вся совокупность экономических секторов, на которых осуществляется экономическая деятельность исследуемого предприятия и выборки. Иными словами, это гипотетическая, условная величина, равная как для рассматриваемого хозяйствующего субъекта, так и для выборки.

В то же время сопоставление непосредственно долей рынка ведет к тому, что предприятия с большей долей рынка оказываются заведомо конкурентоспособней, нежели предприятия с меньшими масштабами деятельности, что нельзя признать адекватной оценкой стратегического позиционирования. Учитывая сказанное, в качестве показателя стратегического позиционирования предлагается рассматривать не соотношение долей рынка в абсолютном выражении, а изменение доли рынка в сравнении с предшествующим периодом.

Доля рынка предприятия может быть определена в виде следующего отношения:

$$D = V \frac{\square}{V_M}, \quad (5.5)$$

где: D – доля рынка предприятия;

V – объем реализованной продукции;

V_M – объем рынка.

Доля рынка по выборке запишется так:

$$D^S = \frac{V^S}{V_M}, \quad (5.6)$$

где: D^S – доля рынка по выборке;

V^S – объем реализованной продукции по выборке;

V_M – объем рынка.

Изменение доли рынка предприятия можно найти по формуле:

$$\Delta D = V \cdot \frac{V_0}{C_0} \cdot \frac{1}{V_M}, \quad (5.7)$$

где: ΔD – изменение доли рынка предприятия;

C_0 – объем реализованной продукции предприятия в предшествующем периоде;

V_0 – объем рынка в предшествующем периоде.

Изменение доли рынка по выборке:

$$\Delta D^S = \frac{V^S}{V} \cdot \frac{V_0}{V_0^S}, \quad (5.8)$$

где: ΔD^S – изменение доли рынка по выборке;

V_0^S – объем реализованной продукции по выборке в предшествующем периоде;

V_0 – объем рынка в предшествующем периоде.

Для оценки стратегического позиционирования предприятия необходимо сопоставить величину рассматриваемого показателя исследуемого хозяйствующего субъекта с соответствующим показателем по выборке. С учетом выражений (5.7) и (5.8) получаем:

$$\frac{\Delta D}{\Delta D^S} = \frac{V}{V_0} \cdot \frac{V_0^S}{V^S}, \quad (5.9)$$

Заметим, что отношение выручки анализируемого периода к выручке предшествующего периода является индексом изменения выручки. Таким образом, отношение показателей стратегического позиционирования идентично отношению индексов изменения объемов выручки.

Однако объемы выручки по природе своей совершают большие колебания, чем показатели операционной эффективности, из чего следует большая вариабельность показателей стратегического позиционирования.

Это обуславливает то, что основным фактором формирования показателя конкурентоспособности предприятия становится оценка стратегического позиционирования. В то же время показатели операционной эффективности и стратегического позиционирования изначально предполагаются равносильными. В силу этого, необходимо привести влияние указанных показателей на конкурентоспособность предприятия к сопоставимым величинам, для чего предлагается извлечь из отношения индексов изменения объемов выручки квадратный корень:

$$K_I \sqrt{\frac{I}{I^S}}, \quad (5.10)$$

где: K_I – коэффициент стратегического позиционирования;

I – индекс изменения объема реализованной продукции;

I^S – индекс изменения объем реализованной продукции по выборке.

При этом:

$$I = \frac{V}{V_0} \quad (5.11)$$

$$I^S = \frac{V^S}{V_0^S} \quad (5.12)$$

Таким образом, может быть осуществлена оценка стратегического позиционирования рассматриваемого предприятия.

Итак, в математической форме показатель конкурентоспособности предприятия может быть записан в следующем виде:

$$K = K_r \cdot K_I, \quad (5.13)$$

где: K – конкурентоспособность исследуемого предприятия;

K_r – коэффициент операционной эффективности;

K_I – коэффициент стратегического позиционирования.

$$K_r = \frac{r}{R}, \quad (5.14)$$

где: K_r – коэффициент операционной эффективности;

r – операционная эффективность предприятия;

R – операционная эффективность по выборке.

В свою очередь, операционная эффективность рассматриваемого предприятия r определяется по формуле:

$$R = \frac{V}{C}, \quad (5.15)$$

где: r – операционная эффективность предприятия;

V – объем реализованной продукции;

C – затраты реализованной продукции.

Показатель операционной эффективности по выборке R запишется следующим образом:

$$R = \frac{V^S}{C^S}, \quad (5.16)$$

где: R – операционная эффективность по выборке;

V^S – объем реализованной продукции;

C^S – затраты реализованной продукции по выборке.

$$K_I = \sqrt{\frac{I}{I^S}}, \quad (5.17)$$

где: K_I – коэффициент стратегического позиционирования;

I – индекс изменения объема реализованной продукции рассматриваемого предприятия;

I^S – индекс изменения объема реализованной продукции по выборке.

$$I = \frac{V}{V_0}, \quad (5.18)$$

где: V_0 – объем реализованной продукции предприятия в предшествующем периоде.

$$I^S = \frac{V^S}{V_0^S}, \quad (5.19)$$

где: V_0^S – объем реализованной продукции в предшествующем периоде.

Тогда, с учетом выражений (18) и (19), получаем:

$$K = \frac{r}{R} \cdot \sqrt{\frac{I}{I^S}}, \quad (5.20)$$

Чем выше показатель K , тем более конкурентоспособным по отношению к выборке является рассматриваемое предприятие. Очевидно,

что $0 < K < \infty$. При этом, в случае, если $0 < K < 1$, конкурентоспособность предприятия по отношению к выборке является низкой (чем ближе к нулю, тем ниже конкурентоспособность). При $K = 1$ конкурентоспособность предприятия идентична конкурентоспособности выборки. При $K > 1$ конкурентоспособность предприятия выше, чем по выборке.

Главные преимущества динамического метода оценки конкурентоспособности предприятия состоят в том, что оценка осуществляется по конечным критериям конкурентоспособности – прибыльности и доле предприятия на рынке, которые в условиях рыночной экономики и определяют жизнеспособность предприятия, перспективы его функционирования и развития.

Динамический подход обеспечивает максимальную достоверность получаемых результатов в отличие от пофакторной оценки конкурентоспособности, которая в силу погрешностей в оценках отдельных факторов, а также условности и субъективности ряда используемых в расчетах показателей, зачастую является неадекватной. Действительно, показатели прибыльности и доли рынка предприятия объединяют в себе абсолютно все макро- и микроэкономические, объективные и субъективные факторы, оказывающие влияние на деятельность хозяйствующих субъектов. Кроме того, стоимостная оценка позволяет избежать трудностей при оценке и анализе разнородных показателей, имеющих несопоставимую размерность.

Предлагаемая методика значительно облегчает задачу по сбору необходимой для оценки конкурентоспособности предприятия информации. Отпадает необходимость в проведении дорогостоящих и не всегда доступных маркетинговых исследований, подборе экспертов и специалистов в различных отраслях знаний. В данном случае вся необходимая информация может быть почерпнута из данных бухгалтерского и статистического учета и отчетности. Несомненно, что это значительно повышает практическую применимость такой методики оценки конкурентоспособности предприятия.

Помимо прочего, к преимуществам динамического метода следует отнести и его универсальность, поскольку он допускает в зависимости от целей анализа и наличия исходных данных формирование любого объема и состава выборки предприятий-конкурентов. Отмеченная универсальность приобретает особое значение в тех случаях, когда практически невозможно определить географические и товарные границы того или иного рынка, установить круг конкурентов, а также в ситуациях, когда информация о них недоступна.

Изложенная методика допускает сопоставление предприятий, вовсе не относящихся к одной отрасли, но конкурирующих в силу взаимозаменяемости производимой продукции. Теоретически возможен расчет показателей конкурентоспособности и между отраслями. Универсальность методики может проявляться и в отношении доходов и расходов предприятия, учитываемых (либо не учитываемых) при расчете показателя конкурентоспособности.

В рамках динамического метода в качестве базы оценки конкурентоспособности используются не некие абстрактные эталонные предприятия, а реальные хозяйствующие субъекты, действующие на рынке. Преимущество подхода проявляется и в том, что он акцентирует внимание на исследовании процессов в динамике, в отличие от рассмотрения «черных ящиков» в статике.

Перечисленные достоинства становятся возможными, в том числе по той причине, что динамический метод оценки конкурентоспособности, в отличие от существующих методик подобного рода, имеет в своей основе четко выраженный математический аппарат. Это дает не оценочную и во многом условную зависимость определяемого показателя от факторов конкурентоспособности, а жесткую функциональную связь. Указанное обстоятельство обуславливает возможность широкой математической обработки показателей конкурентоспособности предприятия, что, в свою очередь, обуславливает возможность всемерного анализа исследуемой категории.

Таким образом, динамический метод оценки конкурентоспособности предприятий является простым и универсальным инструментом оценки эффективности хозяйственной деятельности, применение, которого возможно как в теоретических исследованиях, так и в практике экономического анализа.

Для того, чтобы оценить конкурентоспособность предприятий рынка винодельческой продукции была извлечена из отчетов о финансовых результатах информация о выручке, затратах и чистой прибыли каждого предприятия. Для оценки конкурентоспособности сформируем выборку предприятий-конкурентов и проанализируем объем реализованной продукции, в динамике за 2011 – 2015 гг. Итого по выборке доходы от продаж составляют следующие значения по годам (Рис. 5.6).

В 2015 г доходы от продаж составляют 875 млн. лей, что на 321,7 млн. лей больше, чем в 2011 г и на 305,5 млн. лей больше, чем в 2014 г. Величина общей выборки затрат винодельческих предприятий составляет за 2011-2015 гг. 1433396,9 тыс. лей.

В ходе исследования сущности конкурентоспособности предприятия было показано, что существует два источника конкурентоспособности: операционная эффективность и стратегическое позиционирование.

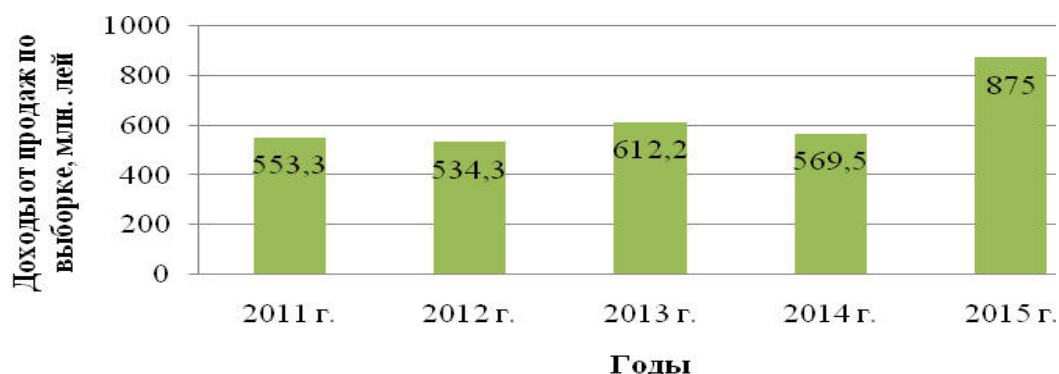


Рисунок 5.6. Общий объем выборки доходов от продаж винодельческих предприятий автономно- территориального образования Гагаузия за 2011-2015 годы (разработано автором)

Следовательно, эффективность использования экономических ресурсов предприятием может быть охарактеризована и, в конечном счете, сведена к оценке его операционной эффективности и стратегического позиционирования. Вне сомнения, что указанная оценка должна осуществляться на основе сопоставления соответствующих показателей рассматриваемого хозяйствующего субъекта и конкурентов. Определим искомые величины как коэффициенты операционной эффективности и стратегического позиционирования, соответственно. Далее, путем сведения указанных коэффициентов в единый показатель, произведем оценку конкурентоспособности исследуемых предприятий.

Производя многочисленные необходимые расчеты, автором получены значения коэффициентов операционной эффективности всех предприятий. Данные отражены на рисунке 3. За весь исследуемый период времени на таких предприятиях, как SA «Kazaiak-Vin», IM «Vinaria Bostovan» SRL и SRL «Şadrisvin» (за исключением 2012 г) величина коэффициента операционной эффективности не достигает нормативного значения 1, что означает превышение затрат над объемом продаж, т. е. убыточность хозяйственной деятельности. В свою очередь, выше 1 наблюдается у таких предприятий как, SRL «MoldiugVin» (кроме 2011 г), SA «Ciok-Maidan-Vin», SRL «DK-Intertrade», SA «Vinuri de Comrat» и SRL «Invinprom». Это означает, что хозяйственная деятельность перечисленных предприятий прибыльна.

Перейдем к определению коэффициента стратегического позиционирования. Логика рассуждений при этом аналогична той, что использовалась при оценке операционной эффективности.



Рисунок 5.7. Значение коэффициента операционной эффективности винодельческих предприятий за 2011-2015 годы (разработано автором)

Стратегическое позиционирование означает осуществление видов деятельности, обеспечивающих уникальную природу создаваемой потребительной стоимости, и заключается в создании уникальной и выгодной позиции, основанной на сочетании видов деятельности, отличных от видов деятельности конкурентов. Стратегическое позиционирование, создавая, поддерживая и расширяя рынки сбыта, обеспечивает саму возможность процесса реализации прибавочной стоимости. Основным результатом и критерием стратегического позиционирования является занимаемая доля рынка, определяемая как отношение выручки от реализации продукции к емкости всего рынка.

В то же время сопоставление непосредственно долей рынка ведет к тому, что предприятия с большей долей рынка оказываются заведомо конкурентоспособней, нежели предприятия с меньшими масштабами деятельности, что нельзя признать адекватной оценкой стратегического позиционирования. Учитывая сказанное, в качестве показателя стратегического позиционирования предлагается рассматривать не соотношение долей рынка в абсолютном выражении, а изменение доли рынка в сравнении с предшествующим периодом. После необходимых расчетов автором получены значения коэффициента стратегического позиционирования, которые представлены на рисунке 5.8.

По данным рисунка отмечаем наилучшие позиции по анализируемому показателю предприятия SA «Kazaiak-Vin» и SRL «Invinprom».

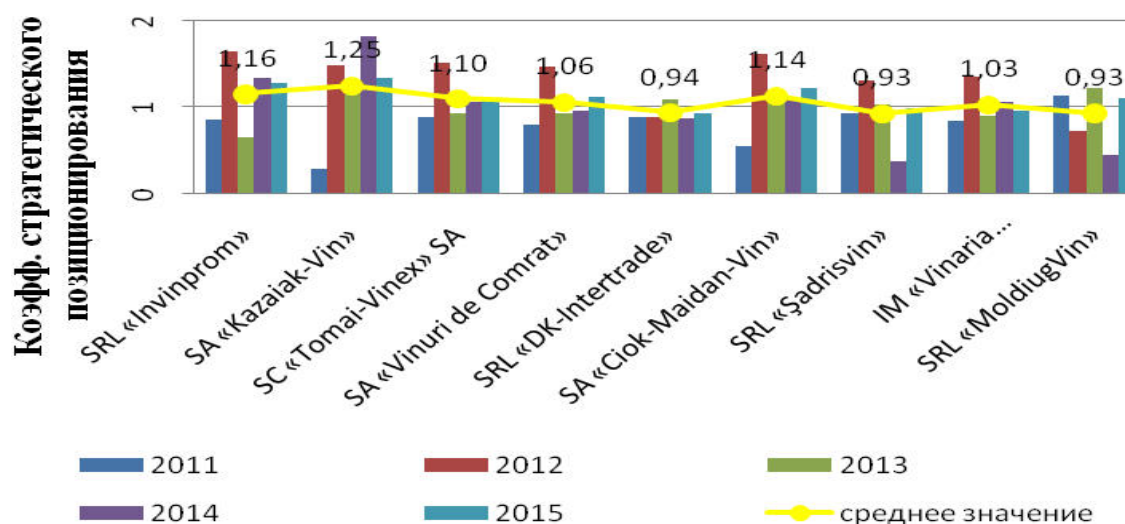


Рисунок 5.8. Значения коэффициента стратегического позиционирования винодельческих предприятий за 2011-2015 годы (разработано автором)

Анализируя факторы конкурентоспособности предприятия, представленных ранее, необходимо отметить, что одни из них в большей степени оказывают влияние на формирование операционной эффективности, а другие – стратегического позиционирования. Так, из числа факторов конкурентной среды на формирование операционной эффективности в большей степени оказывают влияние экономический потенциал поставщиков, а также экономический потенциал покупателей; на формирование стратегического позиционирования – угроза вторжения новых конкурентов и угроза появления продуктов-заменителей.

Среди факторов базирования на формирование операционной эффективности в большей степени оказывают влияние условия факторов производства, а также родственные, поддерживающие и сопутствующие предприятия; на формирование стратегического позиционирования – условия спроса, а также структура и стратегия предприятия. Однако, соперничество среди существующих конкурентов оказывает влияние на формирование обоих источников конкурентоспособности предприятия.

После нахождения величины составляющих показателя конкурентоспособности было рассчитано его фактическое значение за каждый год анализируемого периода. Результаты расчетов среднего уровня конкурентоспособности предприятий за исследуемый период представлены на рисунке 5.9.

Оценка показателей указывает, что эталонным предприятием по уровню конкурентоспособности является SRL «MoldiugVin».

Благодаря высокому уровню конкурентоспособности винодельческих предприятий, они успешно экспортировали свою продукцию в различные страны за исследуемый период.

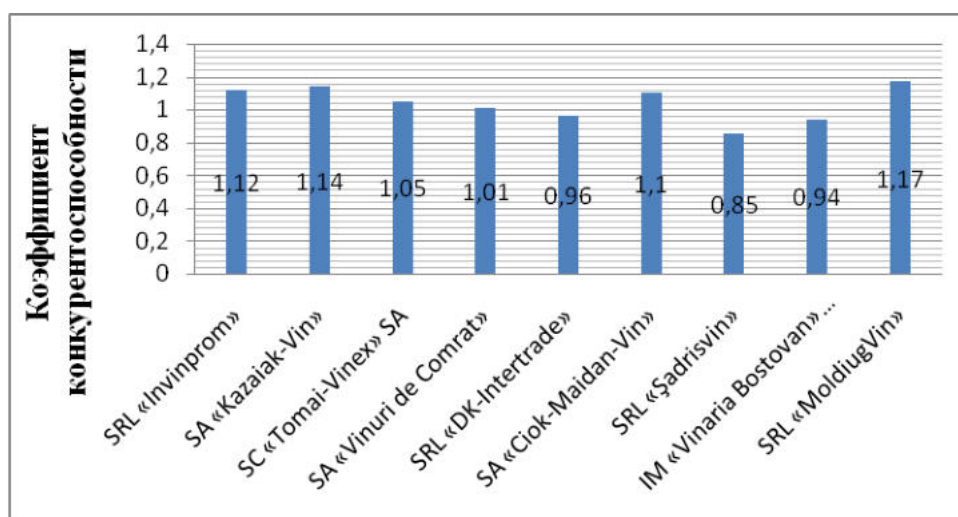


Рисунок 5.9. Среднее значение уровня конкурентоспособности винодельческих предприятий (разработано автором)

Следует подчеркнуть, что основными проблемами, тормозящими развитие винодельческих предприятий автономно- территориального образования Гагаузия, являются недостаточность государственной поддержки, защиты внутреннего и внешнего рынка, непропорциональное распределение субсидий между винодельческими предприятиями, устаревшая законодательная база, изменения которой должны строиться на основе потребностей стабильного эффективного развития винодельческой отрасли.

Перечень использованных источников:

1. Bergman B., Klefsjö B. *Quality from Customer Needs to Customer Satisfaction*. 2nd edition. Lund: Studentlitteratur AB, 2004. 608 p.
2. European Commission - http://ec.europa.eu/agriculture/wine/reforms/index_en.htm
3. Stihi L. *Eficientizarea deciziilor manageriale prin Implementarea analizei organizatiionale*. In: *Strategii şi politici de management în economia contemporană: conf. naţ. cu particip. intern.*, 29-30 mar. 2013. Ch.: ASEM, 2013, ed. a 2-a
4. Воронов, Д. С. *Конкурентоспособность предприятия: оценка, анализ, пути повышения*. Екатеринбург: Изд-во УГТУ-УПИ. (2001)
5. Костаков, В.Г. *Трудовые ресурсы: Социально-экономический анализ*. Экономика, 1976 г.
6. Костина Г. Д., Хотимский Ю. А. *Способы укрепления кадрового потенциала // Кадры предприятия. — 2003. — № 12*
7. Петроченко П. Ф. *Влияние НТП на содержание и организацию труда*. - М.: Мысль, 1975 - 230 с
8. Старовойтов М.К., Фомин П.А. *Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием: [Электронная версия]*. - Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2000-5/12.shtml>

5.5. Маркетингова стратегія розрахунку вартості підприємств

В умовах ринкового середовища ефективно управління сучасною компанією неможливе без знання методик оцінки вартості бізнесу. На цей показник спираються угоди купівлі-продажу, злиття і поглинань, а також для ефективного прийняття управлінських рішень. Актуальним стає питання максимізації вартості компанії, що є головною відмінною рисою корпоративного управління. Відомо, що поняття вартості має широкий спектр дослідження, проте поки що не розкрито вплив якості корпоративного управління на ефективність бізнесу. В свою чергу, це стримує інвестиційні процеси та обмежує використання засобів залучення капіталу на розвиток підприємств. Протягом останніх років у транспортних компаніях спостерігається нестача коштів для потреб операційної діяльності та їх розвитку. Ліквідація вказаного недоліку можлива на основі залучення коштів під гарантії зростання вартості підприємства на основі корпоративного управління, що вимагає точного її визначення.

Вагомі дослідження з цього питання було проведено зарубіжними авторами-практиками, такими як : Ф.Еванс, Д.Бішоп, С.Рід, Т.Коупленд, Т.Коллер, Дж.Мурін, Е.Джонс, М.Скотт, Н.Белоусова, С.Валдайцев, Н.Дремова, І.Єгерев, І.Івашковська. Значний внесок в розвиток основ вартісного управління з урахуванням особливостей української економіки зробили Н.Жиленко, В.Карцев, О.Мендрул, В. Пашков, Т.Момот, Н.Тертична, Ю.Кулаєв, Г.Астапова, О.Брезіцька та інші. Однак актуальним поки-що залишається пошук та оцінка взаємозв'язку між корпоративним управлінням та ринковою вартістю підприємства.

Сучасний етап розвитку економіки є інноваційним і характеризується глибокими змінами, викликаними впливом глобалізації світогосподарських зв'язків, що передбачає посилення взаємозалежності сфер діяльності в галузях підприємництва і становленні ринку. Це торкається і такої сфери як діяльність транспортних підприємств, де ринкові умови створюють передумови та певні тенденції інноваційного розвитку. Тут, як і в інших галузях виробництва, посилюється процес концентрації виробництва і капіталу. Однією із форм концентрації виробництва є його диверсифікація.

Посилення тенденції до диверсифікації на транспорті в останні роки пояснюється двома причинами: націленістю крупних монополій отримати надприбуток, вкладаючи капітал в суміжний бізнес і прибираючи до рук підприємства в інших сферах виробництва; намаганням середніх і дрібних транспортних компаній вижити в умовах загостреної конкурентної

боротьби і отримувати більш стійкі доходи від суміжних підприємств для покриття витрат від основної діяльності, тобто експлуатації ліній.

Поряд з державними підприємствами, які становили до недавнього минулого абсолютну більшість, виникають і розвиваються підприємства, засновані на інших формах власності. Серед яких вагомим елементом транспортного сектору є підприємства колективної форми власності – корпоративні підприємства у вигляді переважно авіа, -авто, та др.. транспортних підприємств.

Серйозну увагу та внесок у розв’язання проблеми взаємозв’язку ринкової вартості та корпоративного управління зробила Момот Т.В. [7,8], яка вважає, що корпоративне управління має розглядатись як передумова розвитку бізнесу. Впровадження ефективної системи корпоративного управління дає пряму фінансову вигоду, позитивно впливає на фінансові показники діяльності акціонерного товариства, підвищує інвестиційні переваги.

Звертає увагу на це питання і Євтушевський В.А., який характеризує корпоративне управління як процеси регулювання власником руху його корпоративних прав із метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, відшкодування витрат через отримання частки майна при його ліквідації [4,8]. Тут визначається головна функція корпоративного управління як забезпечення діяльності корпорації в інтересах її власників (акціонерів), які надали фінансові ресурси для її інноваційного розвитку, а також в інтересах інших зацікавлених осіб.

Значення корпоративного управління для господарського товариства обумовлено його впливом на підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності завдяки забезпеченню:

- відповідної уваги до інтересів акціонерів;
- балансу інтересів всіх учасників корпоративних відносин;
- прозорості фінансових та інших операцій;
- впровадженню правил ефективного менеджменту;
- розробленню та впровадженню системи контролю діяльності корпоративного підприємства.

Найбільш зручною організаційно-правовою формою транспортних компаній є акціонерне товариство. Причому, якщо створюється закрите акціонерне товариство, то купівля акцій здійснюється його акціонерами за номінальною вартістю, що звужує інвестиційні можливості акціонерного товариства. При створенні відкритого акціонерного товариства реалізація акцій здійснюється за їх ринковою вартістю, що дозволяє залучити більш крупний капітал, проте з’являється проблема контролю за розподіленням акцій серед акціонерів для збереження контрольного пакету акцій компанії за її учасниками.

Інвестиційна привабливість підприємства розглядається як рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог або інтересів інвестора щодо конкретного підприємства [5], тобто є критерієм доцільності інвестування коштів у підприємство.

Аналіз досліджень провідних міжнародних консалтингових компаній свідчить, що більшість інвесторів готові витратити додаткові кошти при інвестуванні в компанії з ефективним корпоративним управлінням. Зазначимо, що приріст вартості компаній з високими стандартами корпоративного управління на 8,5% більше, ніж в інших компаніях[7].

Досягнення рівня досконалого корпоративного управління вимагає також ефективної фінансово-господарської діяльності та інвестиційної привабливості підприємств.

Отже, вплив корпоративного управління на зростання ринкової вартості підприємства опосередковується інвестиційною привабливістю підприємства, його іміджем, використанням інновацій (рис.5.10) .

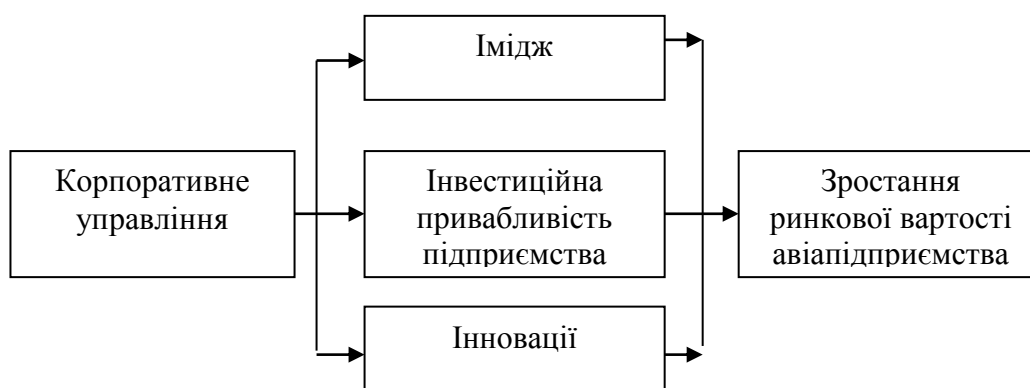


Рисунок 5.10 Приклад заємозв'язку корпоративного управління і ринкової вартості авіаційного підприємства [9]

Для досягнення ефективної діяльності підприємства необхідно змінити та вдосконалити деякі елементи корпоративного управління: удосконалити механізм управління ризиками і систему внутрішнього контролю; поліпшити корпоративну соціальну відповідальність; удосконалити політику прозорості й розкриття достовірної інформації; забезпечити тісну співпрацю підприємств з органами державної і місцевої влади; налагодити стосунки підприємства з фінансовими посередниками через процес аутсорсингу, тобто передачі підприємствами функцій депозитарію щодо виконання інвестиційної політики; надання пільг інвесторам тощо.

Таким чином, забезпечення стійкого фінансово-господарського стану підприємства, зростання його ринкової вартості та інвестиційної

привабливості за сучасних умов господарювання не можливе без переходу до корпоративної моделі управління, що передбачає максимально повне задоволення потреб всіх груп суб'єктів, зацікавлених у діяльності конкретного підприємства.

Отже, вартість транспортного підприємства зростає коли на основі якісного корпоративного управління приймаються виважені та обґрунтовані управлінські рішення, що призводять до покращення інвестиційної привабливості підприємства.

Ряд праць зарубіжних вчених з теорії оцінки підприємства пропонують численні методи і моделі дисконтування. Наведемо найпоширеніші з них:

- в рамках витратного підходу: метод чистих активів;
- в рамках дохідного підходу: модель Гордона GGM (Gordon growth model), моделі сталого зростання FCFE (вільного грошового потоку на акціонерний капітал) і FCFF (вільного грошового потоку фірми), двофазні моделі дисконтування дивідендів (two-stage dividend discount model), модель Едвардса-Белла-Ольсона (ЕБО), модель економічної доданої вартості Б.Стюарта (EVA), модель ринкової доданої вартості (MVA), модель доданої вартості для акціонерів А.Раппопорта (ALCAR або SVA), модель грошового потоку - рентабельності інвестованого капіталу (CFROI або CVA), модель реальних опціонів, модель Бакші-Чена, модель на основі агрегованої теореми Тіппета-Кука-Ештона тощо;
- в рамках порівняльного підходу: метод мультиплікаторів, лінійно-регресійний аналіз, нейронні мережі, кластерний аналіз [7].

Крім того, пропонуються також ряд способів оцінювання ставки дисконтування : модель оцінки капітальних активів (CAPM) У.Шарпа, модель Фейма-Френча (Fama-French), модель арбітражного ціноутворення (АРМ), модель кумулятивного побудови, модель WACC.

Більшість перерахованих теоретичних моделей неможливо застосувати для оцінки українських транспортних підприємств. По-перше, в Україні немає розвиненого ринку підприємств. По-друге, немає об'єктивної статистичної інформації про них. По-третє, в більшості випадків у аналітика недостатньо інсайдерської інформації про компанії (є лише офіційна бухгалтерська звітність). У результаті або взагалі не можливо застосувати той чи інший метод розрахунку, або оцінити шляхом свідомих експертних припущень, що часто призводить до суттєвого спотворення вартості. Проте, українськими науковцями розроблено новий корпоративно-капіталізований підхід визначення ринкової вартості транспортного підприємства [1]. Він передбачає визначення ринкової вартості транспортного підприємства за допомогою методу перерахунку корпоративних часток у залежності від зміни вартості підприємства та

методу капіталізації вартості підприємства. Схематично покажемо на прикладі авіапідприємств.



Рисунок 5.11 Підходи до визначення вартості підприємств [1]

Ефективне управління визначенням вартості як авіаційних, так і інших транспортних підприємств неможливе без розуміння складових процесу управління, які створюють його вартість і приносять дохід акціонерам. Виділення складових процесу управління вартістю необхідне, принаймні, для з'ясування їх підпорядкованості, спрямованості дії та сили впливу на вартість (з метою прийняття управлінських рішень, орієнтованих на підвищення вартості підприємства).

Складові процесу управління вартістю наприкладі авіапідприємства представлені на рис.5.12.

Якщо управління вартістю впроваджено та організовано належним чином, корпорація отримує передбачені вигоди. Таке управління, по суті, являє собою безперервну реорганізацію, спрямовану на досягнення максимальної вартості.



Рисунок 5.12 Складові процесу управління вартістю авіапідприємства [2]

Але це вимагає нових методів визначення вартості підприємства, які допоможуть значно збільшити його вартість. Вплив управління вартістю за допомогою використання корпоративно-капіталізованого підходу на результати їх діяльності у порівнянні з іншими видами економічної діяльності представлено в таблиці 5.3.

Більшість транспортних підприємств наразі мають несприятливі умови щодо покращення фінансово-ресурсного забезпечення, тобто на даний час є інвестиційно непривабливими.

Таблиця 5.3

Вплив управління вартістю на результати діяльності транспортних підприємств у порівнянні з іншими видами економічної діяльності [3]

Сфера бізнесу	Зміни в діяльності	Ефект
1	2	3
Роздрібна торгівля побутовими товарами	Перехід від програми росту в масштабах всієї країни до стратегії укріплення регіональних позицій перед подальшим ростом	Збільшення потенційної вартості на 30-40%
Страховання	Реорганізація портфеля послуг з особливим упором на ті, що володіють найвищим потенціалом створення вартості	Збільшення потенційної вартості на 25%
Нафтодобування	Втілення нових методів планування і контролю, що впливають на проведення корінних перевтілень; значне поліпшення взаєморозуміння між корпоративним центром і діловими одиницями.	Багатомільйонне скорочення витрат, пов'язаних з плануванням, завдяки раціоналізації цього процесу. Звільнення відстаючих менеджерів.
Банківська справа	Вибір на користь стратегії росту перед стратегією «видоювання», і не дивлячись на однакові в обох стратегіях показники рентабельності капіталу за 5 років.	Збільшення потенційної вартості на 124%
Телекомунікації	Виявлення нових можливостей створення вартості:	Збільшення потенційної вартості на 240% в розрахунку на одиницю.
	- Нові послуги - Надбавка до ціни	Збільшення потенційної вартості на 246% в розрахунку на одиницю.
Транспортні підприємства	Створення нових методів визначення вартості	Збільшення потенційної вартості на 100 %

Несприятливість полягає у прямій залежності від існуючого порядку корпоративної оцінки вартості транспортних підприємств, хоча вони мають задовільний фінансовий стан і частіше є прибутковими. Транспортні підприємства, які мають колективну форму власності об'єктивно повинні отримати сприятливі умови щодо покращення фінансово-ресурсного забезпечення, оскільки мають можливість залучати

кошти з інших джерел. Але відсутність якісного методичного забезпечення оцінки вартості підприємств не дозволяє використати переваги колективної власності для залучення інвестиційних коштів.

Таким чином, необхідними умовами діючого механізму управління вартістю транспортних підприємств є наступні:

- об'єктивна їх цінність як об'єкта ринкових відносин;
- наявний об'єктивний взаємозв'язок вартості транспортної компанії, результат її дій та системи заохочень;
- відносини колективної власності [1].

Передумовами формування механізму управління вартістю транспортного підприємства є:

- зацікавленість власників або їх представників у ефективності використання такого підприємства як прибутково -утворюючого об'єкта;
- економічний інтерес власників у збільшенні вкладеного капіталу у розвиток об'єкта власності;
- залежність розмірів корпоративних часток (акцій), яке співпадає з розміром пакету акцій (5,25,50 та 75%) від значення вартості підприємства [1].

Кількісна оцінка управління вартістю транспортного підприємства стосується передусім визначення ефективності використання матеріальних та фінансових ресурсів підприємства. В основі визначення знаходиться положення теорії оптимального функціонування економіки. Дана теорія визначає поняття системи оптимального функціонування економіки (СОФЕ) , головним завданням якої є визначення показників вимірювачів та їх оптимальних значень.

Подальше поглиблене дослідження проблеми передбачає здійснення оцінки управління на транспортному підприємстві на підставі кількісного аналізу стану та використання (матеріальних та фінансових ресурсів) основних фондів і капіталу.

Взаємозв'язок і взаємообумовленість показників ефективності роботи транспортних підприємств, економічних нормативів визначають схему і послідовність комплексного його аналізу. Загально прийнятою вважається така послідовність аналізу, коли в першу чергу вивчаються результативні показники.

Оскільки при створенні матеріальних благ перш за все відбувається поєднання засобів виробництва з робочою силою у певних організаційно-технічних і природних умовах, то заходи по удосконаленню техніки, технологій, організації виробництва і праці, природні умови виступають як фактори першого порядку. Вони впливають на використання кожного виду виробничих ресурсів. Продуктивність праці, фондівіддача, матеріалоємність та інші показники ефективності використання

виробничих ресурсів по відношенню до кінцевих результатів одночасно стають факторами другого порядку. При обґрунтуванні послідовності аналізу в основу має бути покладена класифікація факторів за єдиною ознакою – послідовність формування показників: для первинних факторів – причини змін показників ефективності функціонування.

Вартість транспортних підприємств у кількісному вимірі характеризується показниками, що розкривають стан та використання ресурсного забезпечення підприємства. Таким чином, балансова вартість майна підприємства оцінюється за допомогою показників стану та ефективності використання необоротних активів, зокрема основних фондів, оборотних активів та фінансових ресурсів [2].

Трудові ресурси та кадри підприємства є впливаючими інструментами (керуюча система) на ефективність використання матеріально-технічних та фінансових ресурсів. Таким чином, якісна оцінка управління вартістю транспортного підприємства це оцінка забезпечення і використання трудових ресурсів. Якісний вплив трудових ресурсів на діяльність підприємства розкривається показником приросту виручки від реалізації транспортних послуг.

Врахування кількісних та якісних показників використання ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових) дозволяє визначити реальну вартість підприємства за наступною економетричною моделлю[1-3]:

$$\text{Реальна вартість транспортного підприємства} = kO \times (k\Phi B/k\Phi) \times kKB/kBK \times (OB\Phi + BK), \quad (5.21)$$

де kO - коефіцієнт обсягу реалізації;

$k\Phi B$ – коефіцієнт фондівіддачі;

kKB - коефіцієнт капіталовіддачі;

$k\Phi$ - коефіцієнт фондомісткості;

kBK - коефіцієнт власного капіталу;

BK – власний капітал;

$OB\Phi$ – основні виробничі фонди.

Таким чином, здатність підприємства як єдиного цілого знаходити й ефективно використовувати можливості для руху по шляху нарощування вартості формує і принципово нову сферу ключової компетентності. Уміння "створювати" вартість перетворюється на джерело конкурентної переваги підприємства або корпорації. Підтримка конкурентоспроможності є найважливішим напрямом забезпечення ефективного фінансового розвитку підприємства, оскільки фінансові показники, які відображають економічну ефективність, фінансову сталість й очікуванні перспективи діяльності, значною мірою визначаються

конкурентною позицією підприємства, що відображається в його маркетинговій стратегії.

Таблиця 5.4

Визначення реальної вартості транспортного підприємства «ХХХ» з урахуванням кількісних і якісних показників (тис.грн)

Показники	2015р.	2016р.	Відхилення
Коефіцієнт обсягу реалізації	0,514	0,547	+0,006
Коефіцієнт фондовіддачі (ФВ)	0,4274	0,4373	+0,0099
Коефіцієнт капіталовіддачі (КВ)	1,3251	1,4532	+0,1281
Коефіцієнт власного капіталу(ВК)	0,388	0,399	+0,011
Коефіцієнт фондомісткості (Ф)	1,202	1,365	+0,163
ФВ/Ф	0,356	0,320	-0,036
КВ/ВК	3,419	3,642	+0,223
Вартість підприємства	2098,43	2187,45	+89,02

Таким чином, прагнення учасників ринку диференціювати свою пропозицію призвело до того, що поряд з класичною моделлю дисконтованого грошового потоку сьогодні існує досить широкий спектр "новаторських продуктів", побудованих, наприклад, на основі спеціально сконструйованого економічного показника, зміна якого і служить мірою успіху.

Стрижнем ідеології вартісного підходу є вибір завдання максимізації вартості підприємства, як генеральної корпоративної мети, і тверда переконаність принаймні верхнього ешелону управлінців у можливості цілеспрямованого і систематичного керування процесом її створення.

Вплив управління вартістю на результати діяльності транспортного підприємства у порівнянні з іншими видами економічної діяльності призводить до створення нових методів визначення вартості та збільшення потенційної вартості підприємства.

Сформованість та дієвість елементів механізму управління вартістю рекомендується визначати за такими критеріями: підвищення ринкової вартості підприємства; підвищення загальної прибутковості транспортних підприємств; зростання інвестиційної привабливості транспортних підприємств; зниження вартості залучення фінансування.

Отже, головною метою маркетингової стратегії при управлінні вартістю підприємств є відносини колективної власності, наявний об'єктивний взаємозв'язок вартості компанії, результат її дії, системи заохочень та об'єктивної цінності підприємства як об'єкта ринкових відносин.

Перелік використаних джерел:

1. Астапова Г.В. Організаційно-економічний механізм управління авіатранспортним підприємством // Монографія.- Київ: Центр учбової літератури, 2014.- с.255-269.
2. Брезіцька О.В. Методичні підходи щодо визначення корпоративної вартості авіатранспортних підприємств // Формування ринкових відносин в Україні : Збірник наукових праць. Вип.2(141).-К.,2013.-с.118-121.
3. Б.Ніл,Р. Пайк. Корпоративні фінанси та інвестування..4-е видання.\ Пер.з англ..- СПб.:Пітер,2006.- 784с.
4. Євтушевський В. А. Стратегія корпоративного управління : Моногр. / В. А. Євтушевський, К. В. Ковальська, Н. В. Бутенко. - К. : Знання, 2007. - 287 с. - Бібліогр.: с. 281-287. - укр.
5. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации Украины: [монографія] / Ю.Ф. Кулаев . – К.: Издательство «Феникс», 2004 – 667 с.
6. Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству «Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» від 23.02.1998 N 22 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1036.155.0>)
7. Момот Т. В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління від теорії до практичного впровадження [Текст] / Т. В. Момот. – Харків : ХНАМГ, 2006. – 380 с.].
8. Сосонна В.В. Корпоративне управління та його вплив на зростання вартості будівельного підприємства.-[Електронний ресурс] - Режим доступу :<http://eprints.kname.edu.ua/>
9. Турило А.М., Мар'юк Т.В .Вплив корпоративного управління на зростання вартості підприємства - [Електронний ресурс] - Режим доступу :<http://gisap.eu/ru/node/224>

ІНФОРМАЦІЯ ПРО СПІВАВТОРІВ МОНОГРАФІЇ:

- Коваленко Юлія Миколаївна** - доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансових ринків, Університет державної фіскальної служби України (м. Ірпінь, Україна)
- Комеліна Ольга Володимирівна** - доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
- Левитська Алла Петрівна** - доктор економічних наук, доцент, Директор Інноваційного центру InnoCenter Комратського державного університету (м. Комрат, Республіка Молдова)
- Охрименко Ігор Віталійович** - доктор економічних наук, професор, проректор з навчальної та наукової роботи Київського кооперативного інституту бізнесу та права (м. Київ, Україна)
- Сьомкна Тетяна Віталіївна** - доктор економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Державного університету телекомунікацій (м. Київ, Україна)
- Таранюк Леонід Миколайович** - доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки та бізнес-адміністрування Сумського державного університету (м. Суми, Україна)
- Храпкіна Валентина Валентинівна** - доктор економічних наук, професор, перший проректор Вищого навчального закладу "Київський університет ринкових відносин" (м. Київ, Україна)
- Матукова Ганна Іллівна** - доктор педагогічних наук, професор, професор кафедри менеджменту Криворізького економічного інституту Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (м. Кривий Ріг, Україна)
- Морохова Валентина Олександрівна** - кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Луцького національного технічного університету (м. Луцьк, Україна)
- Черевань Ірина Вікторівна** - кандидат економічних наук, доцент, ректор Вищого навчального закладу "Київський університет ринкових відносин" (м. Київ, Україна)

Бородіна Олена Михайлівна	- кандидат економічних наук, доцент, директор Центру післядипломної освіти та підвищення кваліфікації Вищого навчального закладу "Київський університет ринкових відносин" (м. Київ, Україна)
Ганущак Тетяна Валентинівна	- кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Вищого навчального закладу "Київський університет ринкових відносин" (м. Київ, Україна)
Дубова Валентина Володимирівна	- кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
Кара Марія Федорівна	- кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки Комратського державного університету (м. Комрат, Республіка Молдова)
Кірдан Олександр Петрович	- кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки та соціально-поведінкових наук Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини (м. Умань, Україна)
Клиновий Дмитро Віталійович	- кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, доцент, провідний науковий співробітник Державної установи "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України (м. Київ, Україна)
Ледян Тетяна Олександрівна	- кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва Криворізького економічного інституту Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (м. Кривий Ріг, Україна)
Матвієць Максим Володимирович	- кандидат економічних наук, керівник групи стратегічного планування самостійної науково-дослідної лабораторії ДП «КБ «ПІВДЕННЕ» ім.М.К.Янгеля (м. Дніпро, Україна)
Мацюра Світлана Іванівна	- кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва Криворізького економічного інституту Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (м. Кривий Ріг, Україна)
Ніколайчук Ольга Анатоліївна	- кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки та підприємництва Криворізького

	економічного інституту Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (м. Кривий Ріг, Україна)
Плотнікова Лідія Іванівна	- к.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Вищого навчального закладу "Київський університет ринкових відносин" (м. Київ, Україна)
Радько Вікторія Миколаївна	- кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва Криворізького економічного інституту Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (м. Кривий Ріг, Україна)
Романенко Микола Володимирович	- кандидат технічних наук, доцент, міжнародний бізнес-консультант з антикризового менеджменту, генеральний директор Black Sea Group LTD (м. Відень, Австрія)
Самойленко Інна Олександрівна	- кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова (м. Харків, Україна)
Янігло Надія Петрівна	- кандидат економічних наук, викладач кафедри Економіки Комратського державного університету (м. Комрат, Республіка Молдова)
Гнатенко Марія Костянтинівна	- старший викладач кафедри менеджменту і адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова (м. Харків, Україна)
Бабенко Олена Іллівна	- аспірант, магістр економіки, викладач кафедри Комратського державного університету (м. Комрат, Республіка Молдова)
Біловус Тетяна Вікторівна	- аспірант Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління» (м. Київ, Україна)
Борзаковська Людмила Василівна	- аспірант Луцького національного технічного університету (м. Луцьк, Україна)
Герашенко В'ячеслав Олексійович	- аспірант Вищого навчального закладу "Київський університет ринкових відносин" (м. Київ, Україна)

ДЛЯ НОТАТОК

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Наукове видання

За науковою редакцією

Храпкіної В. В

ДЕТЕРМІНАНТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Міжнародна колективна монографія

Рецензенти:

Котелник А.П. – д.е.н. професор (м. Кишинів, Молдова)

Хамніч С.Ю. - д.е.н., професор (м. Дніпро, Україна)

Орленко О.В. – д.е.н., професор (м. Херсон, Україна)

Підписано до друку _____.2017р.

Формат 60×90 1/16. Папір офсетний.

Ум. друк. арк. 18.5. Тираж 300. Зам. №

Віддруковано ПП «ТД Едельвейс і К»

м. Вінниця, вул.600-річчя, 17. Тел. (0432)550-333

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

Серія ДК № 3736 від 17.03.2010 р.