

Харківський національний
економічний університет
імені Семена Кузнеця

Управління розвитком

Збірник наукових праць

№ **1** (179) 2015

видається щоквартально

Харків • ХНЕУ ім. С. Кузнеця • 2015

Засновник – ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Видавець і виготівник – Видавничий Дім «ІНЖЕК»

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації КВ № 21225-11025 ПР від 30.01.2015 р.

Періодичність – 4 рази на рік

Мова видання – українська, російська, англійська, французька, німецька

Збірник наукових праць «Управління розвитком» включено до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт (Бюлетень ВАК України № 6, 2010)

Затверджено на засіданні вченої ради університету, протокол № 9 від 30.03.2015 р.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

Афанасьєв М. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Внукова Н. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Гончарова І. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця (науковий редактор)

Гриньова В. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Дікань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Дороніна М. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Дорохов О. В. – канд. техн. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Іванов Ю. Б. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України

Кизим М. О. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України

Клебанова Т. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Козьменко О. В. – докт. екон. наук, професор Української академії банківської справи Національного банку України

Криворотов В. В. – докт. екон. наук, професор Уральського федерального університету ім. першого Президента Росії Б. Н. Ельцина (Росія)

Левикін В. М. – докт. екон. наук, професор Харківського національного університету радіоелектроніки

Лутай Л. А. – докт. екон. наук, професор Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського

Малярець Л. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Назарова Г. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Нижегородцев Р. М. – докт. екон. наук, зав. лабораторією Інституту проблем управління РАН (Росія)

Орлов П. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Пилипенко А. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця (заступник головного редактора)

Попов О. Є. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Пушкар О. І. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Чернов В. Г. – докт. екон. наук, професор Владимирського державного університету (Росія)

Чухрай Н. І. – докт. екон. наук, професор Національного університету «Львівська політехніка»

Ястремська О. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Chauchat Jean-Hugues – Professeur (HdR) de l'Université Lumière Lyon2 (France)

Chen Wei – PhD, Professor, Hebei University of Science and Technology (China)

Gang Fan – Dr., Professor, Graduate School of Chinese Academy of Social Sciences; Director of China's National Economic Research Institute (China)

Hofshtabler Hannes – Professor, Upper Austria University of Applied Sciences (Austria)

Hollner Helmut – FH-Prof. DL Dr Techn University of Applied Sciences FH «Technikum Wien» (Austria)

Kalashnikov Vitaliy – Economy Doctor (ED), Assistant Professor, Universidad Autónoma de Nuevo León (Mexico)

Ohrimenco Serghei – Dr. Sc. (Econ.), Professor, Academy of Economic Studies (Moldova)

Pucher Robert – FH-Prof. DL Dr Techn, University of Applied Sciences FH «Technikum Wien» (Austria)

Sarkisyan Agop – PhD, D.A., Tsenov Academy of Economics (Bulgaria)

Solarz Jan Krzysztof – Prof. nadzw. dr hab., Akademia finansów, Warszawa (Poland)

Vulanovic Milos – PhD, Assistant Professor of Finance, Western New England University (USA)

Wackowski Kazimierz – Prof. nzw. dr hab., Politechnika Warszawska (Poland)

John (Jack) William McNeill – PhD, Professor of Anthropology and Intercultural Studies, Providence University College (Canada)

Irina Yatskiv – Dr. Sc. Eng., Vice rector, Professor, Transport and Telecommunication Institute (Latvia)

Duro Benic – PhD, Full Professor with tenure, University of Dubrovnik (Croatia)

Christine Cooper – PhD MSc BA (hons), Professor, University of Strathclyde, Glasgow (UK)

Поштова адреса засновника:

61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9-А, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Головний редактор – Пономаренко В. С.

Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

61166, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1-А, 1 під'їзд
Тел.: (057)702-07-38, 702-07-28
E-mail: vydav@hneu.edu.ua

Поштова адреса видавця

та виготівника:
61001, Україна, м. Харків, пр. Гагаріна, 20
Тел.: (057) 732-09-59, 703-40-01
E-mail: vdzhek@gmail.com

Статті для публікації у збірнику наукових праць відбираються на умовах закритого («сліпого») рецензування.

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.

Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

У разі передрукування матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 31.03.2015 р. Формат 60×90 1/8. Папір офсетний. Друк ризографічний.

Ум. друк. арк. 12,5. Обл.-вид. арк. 15,75. Зам. № 761. Наклад 100 пр.

Механізми регулювання економіки

Клок О. П. Аналіз основних показників освітнього туризму в Україні.....	5
Сибірцев В. В. Розбудова теоретико-методологічного базису державного регулювання інституціональних змін національного ринку праці.....	10
Манжура О. В. Аграрна кооперація: досвід Європейського Союзу для України.....	15
Равлик Н. В. Взаємодія в інноваційній сфері держави, приватного сектора й університетів: досвід США та Японії.....	20
Попов О. Є., Яковцов П. Є. Ролі та функції економічних агентів у процесі інституціональних змін системи державного регулювання економіки.....	26
Гнатенко М. К. Мотиваційне забезпечення активізації регіонального інноваційного розвитку.....	31

Економіка підприємства та управління виробництвом

Піддубна Л. І., Іванієнко К. В. Фактори формування експортного потенціалу промислових підприємств.....	37
Дьомкіна О. В. Фактори ризику при інвестиціях у розвиток персоналу підприємства.....	44
Ващилін С. В. Економічне обґрунтування асортименту продукції коксохімічного підприємства.....	51
Пилипенко А. А. Організація рефлексивного управління розвитком підприємств та їх інтегрованих об'єднань.....	58
Левикін В. М., Девон В. В. Дослідження коефіцієнта задоволеності гостей та його вплив на збільшення прибутків міні-готелів.....	62
Пилипенко Д. Р. Аналітичне обґрунтування вибору маркетингової стратегії корпоративної логістичної системи.....	71
Осадчук А. І. Визначення структури експортного портфеля підприємства.....	75
Іванова О. Ю. Актуальні проблеми фінансового забезпечення регіонального розвитку.....	80

СОДЕРЖАНИЕ

Механизмы регулирования экономики

Клок А. П. Анализ основных показателей образовательного туризма в Украине.....	5
Сибирцев В. В. Формирование теоретико-методологического базиса государственного регулирования институциональных преобразований национального рынка труда.....	10
Манжура А. В. Аграрная кооперация: опыт Европейского Союза для Украины.....	15
Равлик Н. В. Взаимодействие в инновационной сфере государства, частного сектора и университетов: опыт США и Японии.....	20
Попов А. Е., Яковцов П. Е. Роли и функции экономических агентов в процессе институциональных изменений системы государственного регулирования экономики.....	26
Гнатенко М. К. Мотивационное обеспечение активизации регионального инновационного развития.....	31

Экономика предприятия и управление производством

Поддубная Л. И., Іваниенко К. В. Факторы формирования экспортного потенциала промышленных предприятий.....	37
Дёмкина О. В. Факторы риска при инвестициях в развитие персонала предприятия.....	44
Ващилин С. В. Экономическое обоснование ассортимента продукции коксохимического предприятия	51
Пилипенко А. А. Организация рефлексивного управления развитием предприятий и их интегрированных объединений	58
Левыкин В. М., Дэвон В. В. Исследование коэффициента удовлетворенности гостей и его влияние на увеличение прибылей мини-гостиниц.....	62
Пилипенко Д. Р. Аналитическое обоснование выбора маркетинговой стратегии корпоративной логистической системы.....	71
Осадчук А. И. Определение структуры экспортного портфеля предприятия	75
Иванова О. Ю. Актуальные проблемы финансового обеспечения регионального развития	80

CONTENTS

The Mechanisms of Regulation of the Economy

Klok O. Analysis of the main indicators of educational tourism in Ukraine	5
Sybirtsev V. Establishing the theoretical-methodological basis for state regulation of institutional transformations of the national labor market.....	10
Manzhura O. Agrarian cooperation: experience of the European Union for Ukraine.....	15
Ravlyk N. Interaction in the innovation sphere by the state, private sector and universities: experience of the United States and Japan.....	20
Popov O., Yakovtsov P. Roles and functions of economic agents in the process of institutional changes in the system of the state regulation of economy	26
Gnatenko M. Motivational securing in activating regional innovation development	31

Economics of Enterprise and Production Management

Piddubna L., Ivaniienko K. Factors related to establishing the export potential of industrial enterprises.....	37
Domkina O. Risk factors when investing in development of enterprise's staff	44
Vaschylin S. A feasibility study on product assortment of coke-chemical enterprise	51
Pylypenko A. Organizing the reflexive management of development of enterprises and their integrated associations	58
Levykin V., Devon V. Study on guest satisfaction and its influence on increase in the profits of mini-hotels	62
Pylypenko D. Analytical substantiation of choosing a marketing strategy for corporate logistics system	71
Osadchuk A. Determining the structure of enterprise's export portfolio.....	75
Ivanova O. Topical issues of financial securing for the regional development	80

Механізми регулювання економіки

JEL Classification: I2, F6

УДК 379.85

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ОСВІТЬОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Клок О. П.

Анотація. Проаналізовано основні показники галузі освітнього туризму в Україні. Визначено, представники яких країн мають вагомий вплив як на туристичну, так і на освітню сферу України. Обґрунтовано, що близькість країни не є вирішальним фактором, що впливає на обрання України як країни для здобуття вищої освіти. З метою визначення вагомих факторів впливу проведено експертне опитування серед 1 200 студентів одного з харківських ВНЗ. У результаті дослідження обґрунтовано необхідність поглиблення процесу інтеграції України у світовий освітній простір.

Ключові слова: освітній туризм, інтернаціоналізація освіти, іноземні студенти, стратегія, тенденції.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

Клок А. П.

Аннотация. Проанализированы основные показатели отрасли образовательного туризма в Украине. Определено, представители каких стран имеют весомое влияние как на туристическую, так и на образовательную сферу Украины. Обосновано, что близость страны не является решающим фактором, который влияет на выбор Украины как страны для получения высшего образования. С целью определения весомых факторов влияния проведен экспертный опрос среди 1 200 студентов одного из харьковских вузов. В результате исследования обоснована необходимость углубления процесса интеграции Украины в мировое образовательное пространство.

Ключевые слова: образовательный туризм, интернационализация образования, иностранные студенты, стратегия, тенденции.

ANALYSIS OF THE MAIN INDICATORS OF EDUCATIONAL TOURISM IN UKRAINE

O. Klok

Abstract. The main indicators for the section of educational tourism in Ukraine have been analyzed. It has been determined, which representatives of foreign countries have significant impact on both the travel and education sphere of Ukraine. It has been substantiated that geographical nearness cannot be the decisive factor to influence choosing Ukraine as a country to obtain higher education. To determine the important factors of influence, an expert survey among 1200 students in one of Kharkiv universities was conducted. As result of the study, the necessity of deepening the process of Ukraine's integration into the global educational space has been substantiated.

Keywords: educational tourism, internationalization of education, foreign students, strategy, trends.

Сучасний стан сфери освітнього туризму в Україні залежить від багатьох факторів, насамперед це зумовлено поглибленням інтеграції української освіти у світовий простір. Послуги з надання вищої освіти іноземним громадянам мають відповідати сучасним вимогам. Моніторинг показників освітнього туризму – необхідний захід для подальшого формування стратегії розвитку освітнього туризму в Україні.

© Клок О. П., 2015

Іноземні студенти в Україні – досить нова, але вельми перспективна генерація туристів. Освітні подорожі, під час яких турист поєднує відпочинок і навчання, створені не тільки для забезпечення дозвілля, розширення світогляду та задоволення цікавості, а й для вивчення іноземних мов та отримання вищої освіти. Тому підвищення конкурентоспроможності вищих навчальних закладів України на світовому ринку освітніх послуг – актуальне питання сьогодення.

Питанням дослідження тенденцій освітнього туризму присвячені публікації Всесвітньої туристичної організації [1], статистичної служби Європейського Союзу (Eurostat) [2], Організації економічного співробітництва та розвитку (Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) [3], Міжнародної освітньої компанії «Євростудент» (Eurostudent) [4] та ін. В Україні ці питання висвітлюють Державний комітет статистики України [5], Міністерство освіти і науки України [6] та Державне агентство України з туризму та курортів [7]. Сучасний стан освітнього туризму в Україні розглядається в дослідженнях О. Штімац та М. Лєко, І. С. Каленюк та О. В. Кукліна, Ф. Котлера та К. Фокса, Ю. І. Сергєєвої, М. Р. Терованєсова, Л. М. Ткачук, В. К. Федорченко [8–14].

Основними цілями даної статті є аналіз основних показників освітнього туризму в Україні, зокрема, показників останніх навчальних років щодо розподілу іноземних студентів між країнами та визначення найбільш вагомих факторів впливу на вибір України як країни для здобуття вищої освіти.

Спеціалісти Всесвітньої туристичної організації визначають туризм як «діяльність осіб, які подорожують і перебувають у місцях поза межами їхнього звичного середовища протягом періоду, що не перевищує одного року поспіль, в будь-яких цілях, окрім здійснення діяльності, оплачуваної з джерел у місцях тимчасового перебування» [1]. На думку автора, найбільш влучним визначенням освітнього туризму як організаційної форми туризму є визначення Л. М. Ткачук: «Освітній туризм – це поїздки, під час яких турист поєднує відпочинок та навчання: відвідує заняття, здійснює екскурсії з метою розширення світогляду, задоволення цікавості і досягнення інших пізнавальних цілей» [13].

Сучасні тенденції міграції іноземних громадян в Україну з метою отримання вищої освіти, безумовно, мають давню історію. Насамперед, це значний досвід у складі СРСР, який був сформований ще в дорадянські часи. Історії відомі факти виникнення на території України вищих студій та університетів в Острозі, Львові, Києві, Чернігові, Переяслав-Хмельницькому та в Одесі, деякі існують і сьогодні [15]. Такий багатий історичний досвід надання послуг з отримання вищої освіти – вагоме підґрунтя до подальшого розвитку сучасної системи освіти в Україні.

За даними Державного комітету статистики України, з початку 2009/10 навчального року до 2013/14 навчального року кількість іноземних студентів, які навчаються в Україні, збільшилась із 37 674 осіб до 59 391 особи (рис. 1). За цей період темп приросту кількості іноземних студентів склав 57,6 %. Кожен навчальний рік кількість осіб, що прибували здобувати освіту, в середньому збільшувалася на 5,4 тис. Найбільший показник за розглянутий період відповідає початку 2013/14 навчального року і становить 21 % від попереднього періоду. Станом на початок 2013/14 навчального року в Україні навчаються 59 391 студент зі 139 країн світу. Здебільшого вони є представниками країн Азії, а саме: Туркменістану, Азербайджану, Індії, Іраку та Китаю [5].

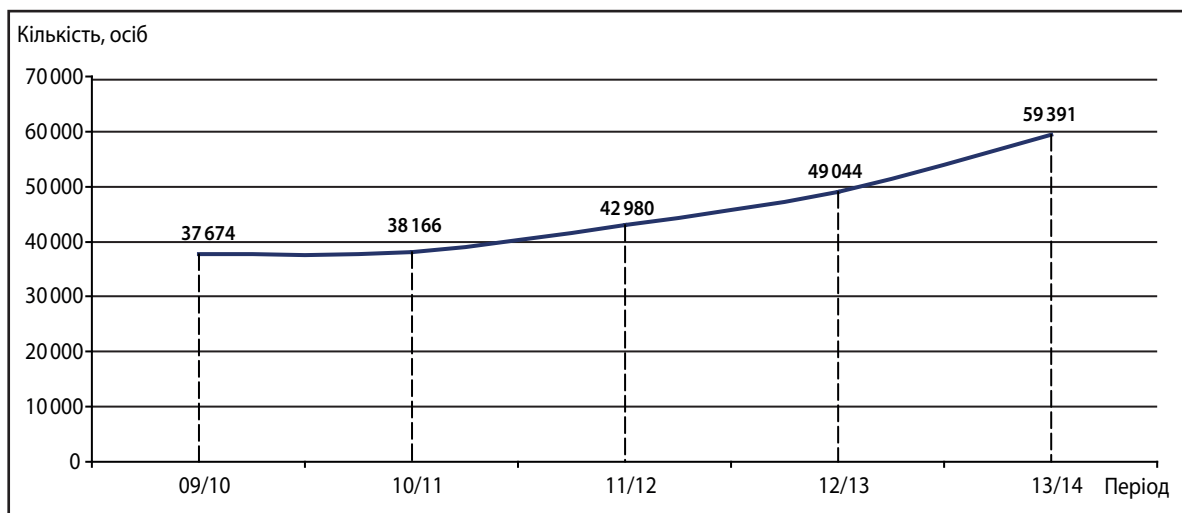


Рис. 1. Динаміка контингенту іноземних студентів 2009/10 – 2013/14 (осіб на початок навчального року)

Дані, оприлюднені Державним комітетом статистики у статистичному бюлетені «Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2013/14 навчального року», свідчать, що все більше іноземців прагнуть навчатися в Україні [16]. Як уже зазначалося, найбільшу кількість іноземних студентів у 2013/14 навчальному році забезпечено представниками країн Азії, їх частка складає більш ніж 44,5 %. Так, 14 053 особи приїхали здобувати освіту з Туркменістану, що у сукупному показнику складає 23,66 % усіх іноземних громадян, що навчаються у ВНЗ України. Далі зі значним відривом у показнику розташовуються Азербайджан (7 599 осіб), Індія (3 587 осіб) і Нігерія (3 578 осіб) [16]. Показники освітнього туризму в Україні за останні п'ять навчальних років свідчать про вагомість представників Туркменістану в загальній кількості іноземного контингенту, які здобувають освіту в Україні. Частку студентів із Туркменістану в освітньому туризмі в Україні за останні п'ять навчальних років висвітлено на рис. 2 [16].

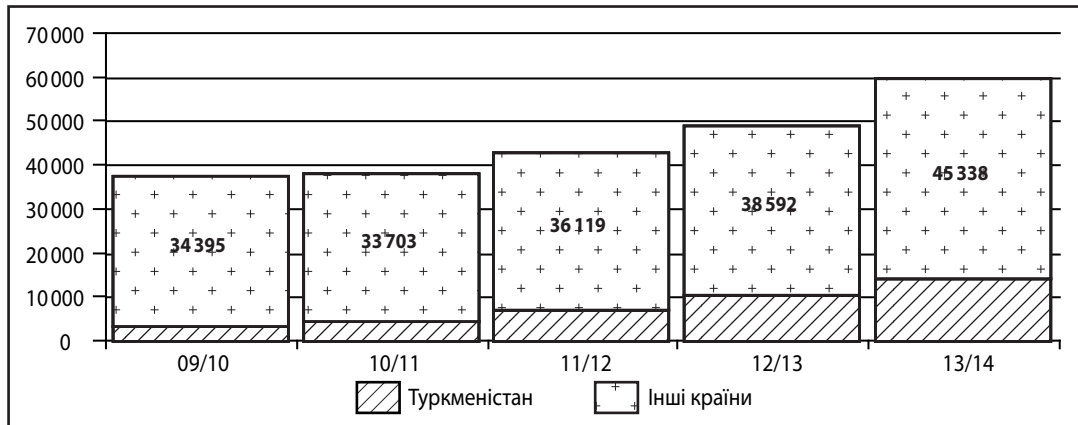


Рис. 2. Частка студентів із Туркменістану (осіб на початок навчального року)

Розподіл студентів між країнами, з яких вони прибули, свідчить про поліконтинентальність представників. Іноземні студенти в тій чи іншій кількості є представниками п'яти частин світу. Серед основних показників динаміки іноземного контингенту в Україні можна умовно виділити ті, що мають позитивний характер, тобто збільшуються з кожним навчальним роком. Протилежна тенденція притаманна країнам, кількість студентів з яких динамічно зменшилася за останні п'ять навчальних років. До останніх належать Іран, Йорданія, Китай та Російська Федерація, темп приросту яких за п'ять років є негативним і становить у середньому 18,71 %. Показники збільшення іноземних студентів, у свою чергу, мають наступні країни: Індія, Марокко, Молдова, Туреччина та Туркменістан. Динаміка є позитивною, а середній темп приросту, не враховуючи останню, становить 8,46 %. Моніторинг показників цих груп країн наведено на рис. 3 [16].

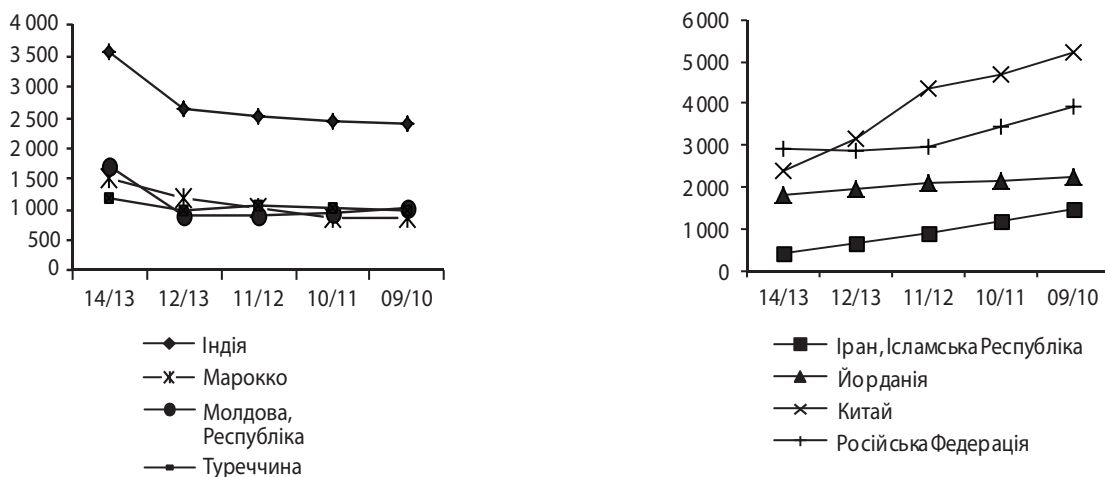


Рис. 3. Моніторинг показників динаміки у 2009/10 – 2013/14 навчальних роках (осіб на початок року)



Аналіз статистичних бюлетенів за останні п'ять навчальних років дає змогу оцінити основні показники освітнього туризму в Україні [16]. Зокрема, аналізуючи показники країн, що безпосередньо межують з кордонами України, за 2013/14 навчальний рік, можна зробити висновок про те, що значна частка (49 %) належить студентам із Російської Федерації.

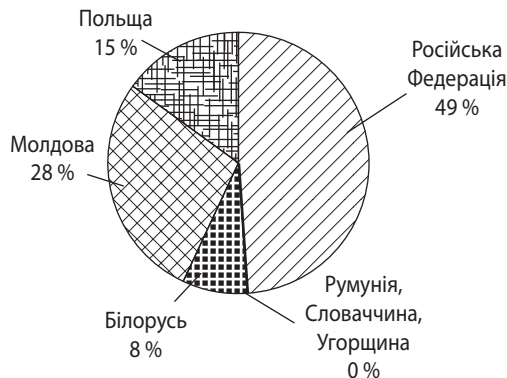


Рис. 4. Структура чисельності іноземних студентів, які прибули з країн-сусідів, на початок 2013/14 навчального року

З наведених даних видно, що близькість країни не є вирішальним фактором, і це підтверджується наступними даними, загальна кількість таких студентів (5 981 особа) у 2013/14 навчальному році майже удвічі поступається кількості студентів з Туркменістану.

Експертне опитування, проведене серед 1 200 студентів одного з харківських ВНЗ, свідчить, що факторами впливу на обрання України як країни освіти є:

- високий рівень навчання – 21 %;
- прийнятна ціна навчання – 19 %;
- всевітнє визнання української освіти – 12 %;
- розвинена інфраструктура – 15 %;
- можливість навчатися українською, російською та іноземними мовами – 12 %;
- наявність діаспор – 7 %;
- полірелігійність – 3 %;
- насичене студентське життя – 11 %.

Освіта як безмежний соціокультурний простір слугує основою для розвитку духовного потенціалу студента, його самосвідомості в культурно обумовленому середовищі, забезпечує умови для його саморозвитку, визначаючи ціннісну основу. Орієнтування вищої освіти в Україні на європейський досвід у питаннях поліпшення якості освіти та входження в його освітній простір є конкурентною перевагою і сприяє визнанню українських дипломів не тільки в країнах близького, а і далекого зарубіжжя. За таких умов помірна вартість навчання посилює конкурентні переваги України на глобальних ринках.

Необхідно підкреслити наявність розвиненої інфраструктури в Україні як ще один вагомий індикатор, що впливає на вибір студента, який бажає отримати освітні послуги за кордоном. Вона здатна задовольнити духовні та фізичні потреби, охоплює культуру, охорону здоров'я та фізичну культуру, туризм і відпочинок. Житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування, транспорт, зв'язок, торгівля і громадське харчування, реєстрація та страхування призначені забезпечувати комфортне навчання та перебування іноземних громадян. Важливу роль відіграла модернізація національної транспортно-туристичної інфраструктури України за європейськими стандартами, зокрема будівництво та реконструкція аеропортів, доріг, наземного транспорту, закладів розміщення, стадіонів завдяки проведенню в Україні ЄВРО-2012.

Наявність у вищих навчальних закладах підготовчих мовних курсів дає змогу студенту без знання мови викладання за рік опанувати її та згодом повноцінно навчатись. В останні роки спостерігається тенденція до збільшення освітніх програм за різноманітними напрямками, які викладаються іноземною мовою, зокрема англійською, що приводить до збільшення контингенту іноземних студентів.

Отже, підготовка іноземних студентів має політичну, економічну та соціальну значущість для країн, які надають освітні послуги, що виводить проблему створення особливих умов для цієї групи осіб на державний рівень.

Відтак, спираючись на дані Державного комітету статистики, у статті проведено аналіз основних показників освітнього туризму в Україні, встановлено, які країни мають вагомий вплив як на туристичну, так і на

освітню сферу України. Обґрунтовано, що близькість країни не є вирішальним фактором, який впливає на обрання України як країни для здобуття вищої освіти. З метою визначення вагомих факторів впливу проведено експертне опитування серед 1 200 студентів одного з харківських ВНЗ.

Серед напрямів подальшого розвитку даної проблеми можна виділити необхідність деталізації показників органами, що відповідають за моніторинг зазначених показників і спрощення системи публічного доступу до таких даних.

Література: 1. Всесвітня туристична організація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.unwto.org>. 2. Статистична служба Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>. 3. Організація економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org>. 4. Міжнародна освітня компанія «Євростудент» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eurostudent.org.ua>. 5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 6. Міністерство освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mon.gov.ua>. 7. Державне агентство України з туризму та курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua/ua/>. 8. Štimac H. Competitiveness in Higher Education: a Need for Marketing Orientation and Service Quality / H. Štimac, M. Leko Šimić // *Economics & Sociology*. – 2012. – Vol. 5, No. 2. – P. 23–34. 9. Каленюк І. С. Розвиток вищої освіти та економіка знань : монографія / І. С. Каленюк, О. В. Куклін. – К. : Знання, 2012. – 343 с. 10. Котлер Ф. Стратегічний маркетинг для навчальних закладів / Ф. Котлер, Карен Ф. А. Фокс ; [пер. з англ.]. – К. : УАМ ; Вид-во «Хімджест», 2011. – 580 с. 11. Сергеева Ю. И. Сравнительный анализ организации международного высшего образования в некоторых странах Европы / Ю. И. Сергеева // *Инновационные образовательные технологии*. – 2008. – № 2 (14). – С. 3. 12. Терованесов М. Р. Инерционный характер развития высшей образования / М. Р. Терованесов, О. А. Тратт // *Економіка розвитку*. – 2012. – № 3 (63). – С. 97–102. 13. Ткачук Л. М. Освітній туризм у світі й в Україні / Л. М. Ткачук // *Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія «Економіка, право, політологія, туризм»*. – 2010. – Т. 2, № 2. – С. 147–153. 14. Федорченко В. К. Історія туризму в Україні / В. К. Федорченко, Т. А. Дьорова. – К. : Вища школа, 2002. – 195 с. 15. Дзюба О. М. Вища освіта в Україні / О. М. Дзюба, В. С. Шан // *Енциклопедія історії України* : Т. 1: А – В / [редкол. : В. А. Смолій (голова) та ін.] ; НАН України, Інститут історії України. – К. : Вид-во «Наукова думка», 2003. – 688 с. 16. Статистика соціальних послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/bl/01/bl_vnz_13.zip.

References: 1. Vsesvitnia turystychna orhanizatsiia [Electronic resource]. – Access mode : <http://www2.unwto.org>. 2. Statychna sluzhba Yevropeiskoho Soiuzu [Electronic resource]. – Access mode : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>. 3. Orhanizatsiia ekonomichnoho spivrobitnytstva ta rozvytku [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.oecd.org>. 4. Mizhnarodna osvitchna kompaniia “Yevrostudent” [Electronic resource]. – Access mode : <http://eurostudent.org.ua>. 5. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 6. Ministerstvo osvity i nauky Ukrainy [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.mon.gov.ua>. 7. Derzhavne ahentstvo Ukrainy z turyzmu ta kurortiv [Electronic resource]. – Access mode : <http://mincult.kmu.gov.ua>. 8. Štimac H. Competitiveness in Higher Education: a Need for Marketing Orientation and Service Quality / H. Štimac, M. Leko Šimić // *Economics & Sociology*. – 2012. – Vol. 5, No. 2. – P. 23–34. 9. Kaleniuk I. S. *Rozvytok vyshchoyi osvity ta ekonomika znan : monohrafiia* [Higher Education Development and Knowledge Economy : monograph] / I. S. Kaleniuk, O. V. Kuklin. – K. : Znannia, 2012. – 343 p. 10. Kotler F. *Stratehichnyi marketynh dlia navchalnykh zakladiv* [Strategic Marketing for Educational Establishment] / F. Kotler, Karen F. A. Foks ; [per. z anh]. – K. : UAM ; Vyd-vo “Khimdzhest”, 2011. – 580 p. 11. Sergeeva Yu. I. *Sravnitelnyy analiz organizatsii mezhdunarodnogo vysshego obrazovaniya v nekotorykh stranakh Evropy* [The Comparative Analysis of the Organization of the International Higher Education in Some Countries of Europe] / Yu. I. Sergeeva // *Innovatsionnye obrazovatelnye tekhnologii*. – 2008. – No. 2 (14). – P. 3. 12. Tervanessov M. R. *Inertsiiinyi kharakter rozvytku vyshchoyi osvity* [The Inertial Character of the Higher Education Development] / M. R. Tervanessov, O. A. Tratt // *Ekonomika rozvytku*. – 2012. – No. 3 (63). – P. 97–102. 13. Tkachuk L. M. *Osvitnii turyzm u sviti i v Ukraini* [Educational Tourism in the World and in Ukraine] / L. M. Tkachuk // *Naukovyi visnyk Instytutu mizhnarodnykh vidnosyn NAU. Seriiia “Ekonomika, pravo, politolohiia, turyzm”*. – 2010. – Vol. 2, No. 2. – P. 147–153. 14. Fedorchenko V. K. *Istoriia turyzmu v Ukraini* [The History of Tourism in Ukraine] / V. K. Fedorchenko, T. A. Dorova. – K. : Vyshcha shkola, 2002. – 195 p. 15. Dziuba O. M. *Vyshcha osvita v Ukraini* [Higher Education in Ukraine] / O. M. Dziuba, V. S. Shan // *Entsyklopediia istorii Ukrainy* : Vol. 1 : A – V / [redkol. : V. A. Smolii (holova) et al.] ; NAN Ukrainy, Instytut istorii Ukrainy. – K. : Vyd-vo “Naukova dumka”, 2003. – 688 p. 16. Statystyka sotsialnykh posluh [Electronic resource]. – Access mode : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/bl/01/bl_vnz_13.zip.

Інформація про автора

Клок Олексій Петрович – аспірант кафедри туризму Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (пр. Леніна, 9-А, м. Харків, Україна, 61166, e-mail: klok.alekseyy@rambler.ru).

Інформація об авторе

Клок Алексей Петрович – аспірант кафедри туризму Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (пр. Леніна, 9-А, г. Харків, Україна, 61166, e-mail: klok.alekseyy@rambler.ru).

Information about the author

O. Klok – postgraduate student of the Department of Tourism of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenina Ave., Kharkov, Ukraine, 61166, e-mail: klok.alekseyy@rambler.ru).

*Стаття надійшла до ред.
16.01.2015 р.*



РОЗБУДОВА ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНОГО БАЗИСУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Сибірцев В. В.

***Анотація.** Здійснено постановку завдання з вирішення вагової наукової проблеми організації управління інституціональним розвитком національного ринку праці. Реалізацію мети статті щодо розбудови теоретико-методологічного базису регулювання інституціональної динаміки ринку праці здійснено на основі застосування теоретико-множинного підходу. На основі використання даного підходу визначено структурні елементи зазначеного теоретико-методологічного базису та подано їх змістове наповнення. Особливість авторської розробки полягає у зведенні державного регулювання розвитку національного ринку праці до моделювання інституціональної динаміки та організації процесу інституціональних перетворень. Обґрунтована в статті схема процесу інституціонального проектування, на відміну від наявних, розглядає сформовані норми та правила у якості аттракторів розвитку національного ринку праці.*

***Ключові слова:** розвиток, ринок праці, державне регулювання, інституціональні зміни, теоретико-методологічний базис.*

ФОРМИРОВАНИЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО БАЗИСА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

Сибирцев В. В.

***Аннотация.** Осуществлена постановка задачи по решению важной научной проблемы организации управления институциональным развитием национального рынка труда. Реализация цели статьи относительно развития теоретико-методологического базиса регулирования институциональной динамики рынка труда осуществлена на основе применения теоретико-множественного подхода. Использование такого подхода позволило определить структурные элементы указанного теоретико-методологического базиса и представить их содержательное наполнение. Особенность авторской разработки состоит в сведении государственного регулирования развития национального рынка труда к моделированию его институциональной динамики и организации процесса институциональных преобразований. Обоснованная в статье схема процесса институционального проектирования рассматривает сформированные нормы и правила в качестве аттракторов развития национального рынка труда.*

***Ключевые слова:** развитие, рынок труда, государственное регулирование, институциональные изменения, теоретико-методологический базис.*

ESTABLISHING THE THEORETICAL-METHODOLOGICAL BASIS FOR STATE REGULATION OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS OF THE NATIONAL LABOR MARKET

V. Sybirtsev

***Abstract.** Presented is a formulation of the problem to address the important scientific problem of management of the institutional development of the national labor market. Implementation of the article's aim, development of theoretical-methodological basis for regulating the institutional dynamics of the labor market, has been fulfilled by using the multiple-theoretic approach. Using this approach made possible to identify structural elements of the indicated theoretical-methodological basis and to submit their contents. A specific feature of the author's elaboration is that, the State regulation of development of the national labor market is reduced to modeling its institutional dynamics and organizing the process of institutional transformations. The diagram of the process of institutional projecting, which is substantiated in the paper, includes the ready norms and rules, which are seen as attractors in development of the national labor market.*

***Keywords:** development, labor market, State regulation, institutional changes, theoretical-methodological basis.*

Основною особливістю сучасного стану розвитку України є турбулентність та чисельність об'єктивно необхідних інституціональних перетворень. Такі перетворення властиві всім складовим національної еконо-

міки, у тому числі й ринку праці. Головною метою його трансформування є зростання збалансованості попиту й пропозиції праці, їх узгодження з потребами реального сектору економіки та підвищення ефективності функціонування ринкових механізмів у цілому. Незворотність та орієнтованість на якісні трансформації зазначених процесів дозволяє їх ідентифікувати як розвиток ринку праці. Таке твердження доводиться його відповідністю найбільш вживаним і розповсюдженим тлумаченням розвитку [1–4]. На жаль, зазначені тлумачення або належать до рівня окремих суб'єктів господарювання [1] чи їх об'єднань [2], або не враховують інституціональної складової процесів розвитку [3; 4]. Навіть у дослідженні І. С. Марченко [4], де розглядається інфраструктурно-інституціональна складова подання ринку праці, залишаються поза увагою автора питання трансформаційних перетворень обраних норм і правил.

Отже, з огляду на численні розробки, які підтверджують щораз вищу актуальність дослідження сучасних економічних процесів у світлі їх інституціональної динаміки [5; 6], можна говорити про доречність подання розвитку національного ринку праці через процедуру інституціонального проектування. Відповідно змінюватимуться як завдання, так і підходи до організації контурів державного регулювання ринку праці. На відміну від наявних розробок [7; 8], державне регулювання у запропонованому випадку зведеться до контролю процесу інституціональних змін, а не до оптимізації розподілу фінансових ресурсів [7], організації перекваліфікації кадрів [4] чи розробки програм сприяння зайнятості населення [8]. Зазначені елементи державного регулювання виступатимуть складовими сформованих інститутів, але вони мають розглядатись у контексті дослідження динаміки норм і правил, які входять до їх складу.

Тут слід зазначити, що питання встановлення складу інститутів, які забезпечують функціонування національного ринку праці, висвітлено, наприклад, у роботах М. Тврдоша [9] чи Р. Л. Аганбекяна [10]. На жаль, у зазначених розробках акцент більше робиться на визначенні структури інституціональної системи ринку праці чи моделювання впливу інституціональних норм на поведінку економічно активного населення. Питання ж динаміки інституціональних змін майже обминаються. Слід зазначити також, що різні автори по-різному визначають і мету державного регулювання розвитку ринку праці. За таку мету зазвичай беруть розвиток соціального капіталу [10], підвищення якості життя [12] та посилення соціального захисту населення [11] за умови дотримання гарантій в оплаті праці та балансу попиту й пропозиції на ринку праці. Зрозуміло, що такі цілі переважно відносять до стадії функціонування ринку праці або його еволюційного розвитку. Трансформаційне підґрунтя сучасної економіки потребує розширення переліку таких цілей для можливості їх подання як аттракторів розвитку.

Мета статті полягає у розвитку науково-практичного забезпечення державного регулювання інституціональних змін національного ринку праці з огляду на трансформаційну природу сучасної економічної системи та потребу формалізованого подання відповідного теоретико-методологічного базису.

Для розкриття мети статті автором використано розуміння методології, надане А. М. Новіковим [13], як «учення про організацію діяльності». Під такою діяльністю слід розуміти діяльність щодо державного регулювання інституціональної динаміки розвитку національного ринку праці. Відповідно й усі складові задекларованого в меті статті теоретико-методологічного базису (*ТМБ*) розкриватимуть окремі складові чи регламенти здійснення означеної діяльності. Виділення елементів такого *ТМБ* пропонується здійснювати на основі розробок Б. Г. Клейнера [14] та А. А. Пилюпенка [15], які певною мірою уточнюють і доповнюють одна одну. Саме узагальнення робіт [2; 13–15] дозволило у складі означеного теоретико-методологічного базису регулювання інституціональної динаміки розвитку національного ринку праці (*ТМБ*) виділити наступні елементи: гіпотезу ($TMB_{ГП}$), характеристики зазначеної діяльності ($TMB_{ХК}$), її логічну ($TMB_{ЛС}$) та часову структури ($TMB_{ЧС}$), теоретико-онтологічне ($TMB_{ТО}$) та концептуальне ($TMB_{КП}$) подання змісту задекларованої діяльності. Для узагальнення зазначених *ТМП* можна подати у вигляді кортежу:

$$TMB = \langle TMB_{ГП}, TMB_{ХК}, TMB_{ЛС}, TMB_{ЧС}, TMB_{ТО}, TMB_{КП} \rangle. \quad (1)$$

Елементи означеного формулою (1) кортежу автор пропонує розглядати як окремі множини, наповнення яких визначатиме зміст сформованого *ТМБ*. Далі можна надати характеристику елементів кортежу (1). Перш за все, слід зазначити, що гіпотеза даного дослідження полягає в необхідності розрізняти процеси функціонування й розвитку національного ринку праці та узгоджувати з цими процесами методи й інструменти державного регулювання. Візуальне відображення зазначеної гіпотези наведено на рис. 1.

Слід звернути увагу на те, що відображені на рис. 1 зв'язки між процесами функціонування та розвитку розкриваються як складові висунутої гіпотези. Тим самим вони визначають змістове наповнення множини $\{TMB_{ГП}\}$. Слід надати характеристику окремих елементів: $TMB^1_{ГП}$ – існують значні розбіжності в інструментарії та підходах до державного регулювання процесів функціонування та розвитку ринку праці; $TMB^2_{ГП}$ – сформовані інституціональні норми та правила, які регламентуватимуть діяльність учасників ринку праці в майбутніх періодах, розглядаються як аттрактори розвитку ринку праці; $TMB^3_{ГП}$ – дотримання збалансованості й рівноваги на ринку праці досягається взаємодією ринкових механізмів, державного регулювання та соціального партнерства, інституціональний базис яких має узгоджуватись один з одним; $TMB^4_{ГП}$ – сфор-

мовані інституціональні норми потребують систематичного перегляду для забезпечення їх актуальності та врахування нових вимог середовища чи державної влади.

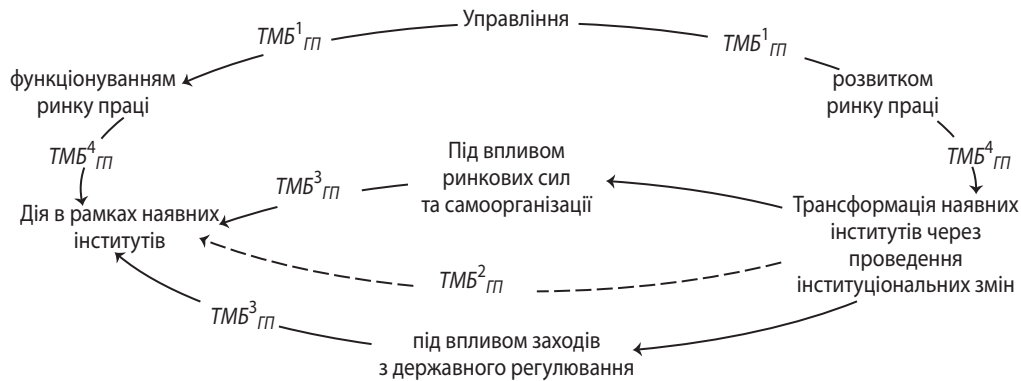


Рис. 1. Візуальне подання підґрунтя авторської гіпотези

Наступним елементом *ТМБ*, який формується, є подання часової структури ($TMB_{\text{ЧС}}$) діяльності з інституціонального проектування розвитку національного ринку праці. У даному випадку йдеться про виділення фаз, стадій та етапів діяльності з інституціонального розвитку ринку праці. За основу виділення таких стадій слід узяти тлумачення інституціонального проектування, надане В. Л. Тамбовцевим [5], який зводить його до «вироблення правил поведінки економічних агентів». Подавши в якості таких агентів учасників ринку праці, можна отримати авторський варіант подання часової структури *ТМБ*, який формується, його надано на рис. 2.

Особливістю наведеної на рис. 2 схеми є подання її складових як елементів множини $\{TMB_{\text{ЧС}}\}$. Слід звернути також увагу на те, що мета державного регулювання полягає як у забезпеченні дотримання сформованих у результаті проходження поданих на рис. 2 стадій інституціональних норм, так і в підтримці їх актуальності. Відповідно, важливої ролі набуває встановлення суб'єкта, який контролюватиме реалізацію зазначених цілей (у роботі [6] такий суб'єкт трактується як «фахівець з інституціонального проектування»). Визначення такого суб'єкта та встановлення інструментарію, яким здійснюватиметься регулювання перебігу інституціонального розвитку ринку праці, характеризуватиме логічну структуру діяльності закладної у *ТМБ*, що формується. Орієнтуючись на розробки [13–15], до складу даного елемента *ТМБ* слід віднести суб'єкт ($TMB_{\text{СБ}}$), об'єкт ($TMB_{\text{ОБ}}$), форми ($TMB_{\text{ФР}}$), методи діяльності ($TMB_{\text{МД}}$) та її результат ($TMB_{\text{РТ}}$):

$$TMB_{\text{ЛС}} = \langle TMB_{\text{СБ}}, TMB_{\text{ОБ}}, TMB_{\text{ФР}}, TMB_{\text{МД}}, TMB_{\text{РТ}} \rangle. \quad (2)$$

Кожен елемент наведеного у формулі (2) кортежу слід розглядати як відповідну множину, що визначає можливі варіанти організації регулювання процесу інституціональних змін. Так, до складу об'єкта інституціональних змін увійдуть норми та правила функціонування ринку праці. Можливі різні підходи до їх структурування. Відтак, можливе виділення соціальних ($TMB_{\text{ОБ}}^{\text{СЦ}}$), економічних ($TMB_{\text{ОБ}}^{\text{ЕК}}$) та координаційних ($TMB_{\text{ОБ}}^{\text{КР}}$) інститутів. Відповідно, можна отримати наступний кортеж:

$$TMB_{\text{ОБ}} = \langle TMB_{\text{ОБ}}^{\text{СЦ}}, TMB_{\text{ОБ}}^{\text{ЕК}}, TMB_{\text{ОБ}}^{\text{КР}} \rangle. \quad (3)$$

Слід навести приклад змістового наповнення множин кортежу (3). Так, до множини $\{TMB_{\text{ОБ}}^{\text{СЦ}}\}$ можуть увійти інститути соціального партнерства ($TMB_1^{\text{СЦ}}$), норми регулювання зайнятості ($TMB_2^{\text{СЦ}}$), прийняті норми поведінки ($TMB_3^{\text{СЦ}}$) тощо. Відповідно, прикладами складових множини $\{TMB_{\text{ОБ}}^{\text{ЕК}}\}$ будуть: рівень мінімальної зарплати ($TMB_1^{\text{БЕ}}$), нормативи оплати праці ($TMB_2^{\text{БЕ}}$) чи рівень трансакційних витрат функціонування ринку праці ($TMB_3^{\text{БЕ}}$). Аналогічний приклад подання змісту множини $\{TMB_{\text{ОБ}}^{\text{КР}}\}$ можна звести до правил перерозподілу робочої сили ($TMB_1^{\text{КР}}$) і регламентів та орієнтирів діяльності профспілок ($TMB_2^{\text{КР}}$).

Зрозуміло, що суб'єктом управління інституціональною динамікою ринку праці будуть відповідні органи державної влади. При цьому можливим є їх розподіл як за ієрархічними рівнями ринку праці, так і за інфраструктурою ринку праці. Прийняття будь-якого із зазначених підходів забезпечить наповнення множини $\{TMB_{\text{СБ}}\}$, яке досить тісно переплітається зі встановленням методів державного регулювання. Автор пропонує склад таких методів визначати в рамках відповідних механізмів, таких, як механізм ціноутворення на ринку праці ($TMB_{\text{МД}}^{\text{ЦУ}}$), реструктуризації зайнятості ($TMB_{\text{МД}}^{\text{РЗ}}$), перерозподілу робочої сили ($TMB_{\text{МД}}^{\text{РР}}$), перепідготовки й підвищення кваліфікації кадрів ($TMB_{\text{МД}}^{\text{ПП}}$) чи контролю якості сформованих інститутів ($TMB_{\text{МД}}^{\text{КЯ}}$):

$$TMB_{\text{МД}} = \langle TMB_{\text{МД}}^{\text{ЦУ}}, TMB_{\text{МД}}^{\text{РЗ}}, TMB_{\text{МД}}^{\text{РР}}, TMB_{\text{МД}}^{\text{ПП}}, TMB_{\text{МД}}^{\text{КЯ}} \rangle. \quad (4)$$

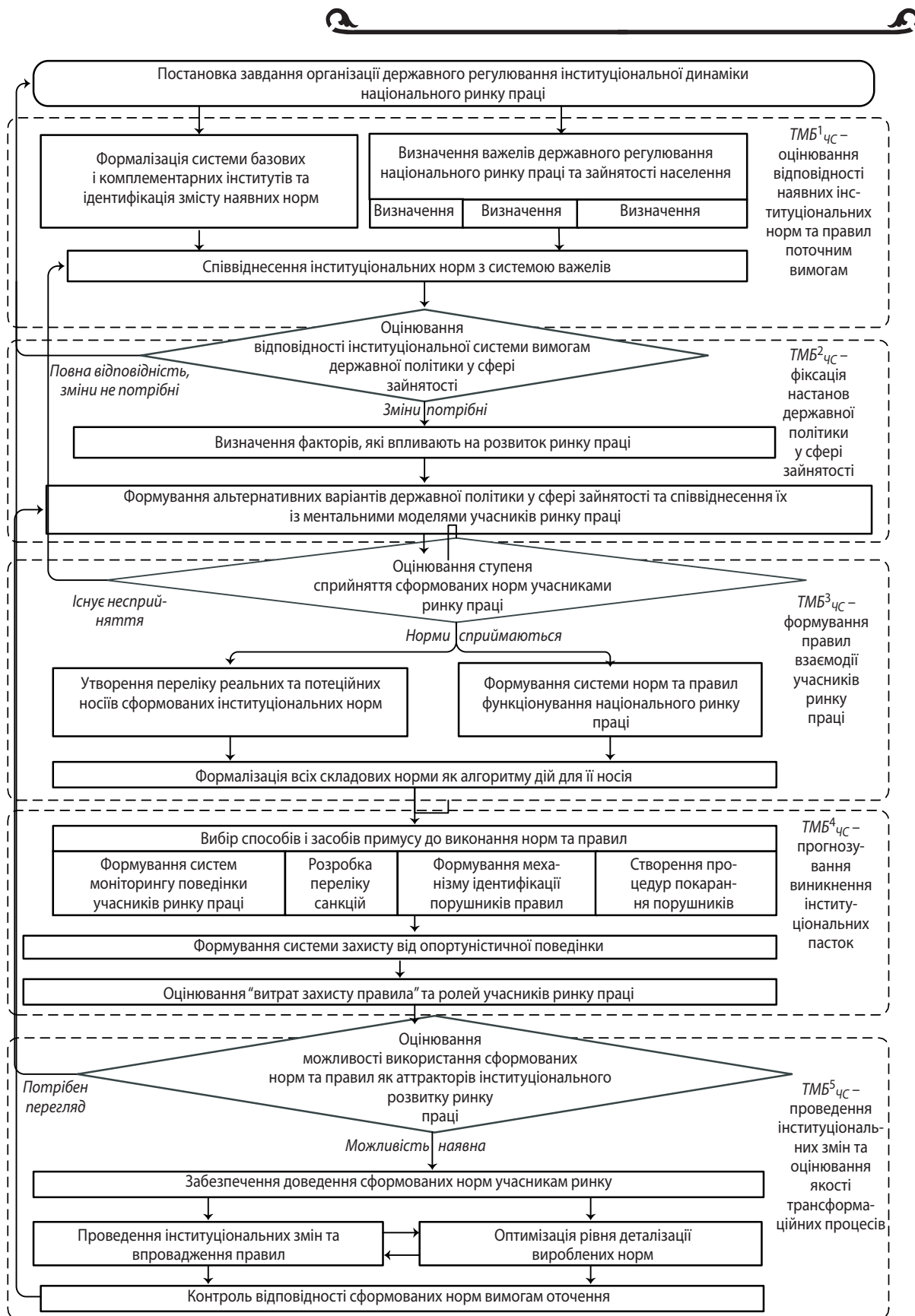


Рис. 2. Розкриття часового аспекту теоретико-методологічного базису, що формується



Насамкінець слід визначити, що склад множини $\{ТМБ_{PT}\}$ відповідає наведеним раніше цілям здійснення державного регулювання ринку праці, таким, як розвиток соціального капіталу ($ТМБ_1^{PT}$), підвищення якості життя ($ТМБ_2^{PT}$) та посилення соціального захисту населення ($ТМБ_3^{PT}$), дотримання гарантій в оплаті праці ($ТМБ_4^{PT}$) та балансу попиту й пропозиції на ринку ($ТМБ_5^{PT}$).

Отже, у статті розглянуто авторський варіант розбудови теоретико-методологічного базису регулювання інституціональних змін національного ринку праці, основу якого складає моделювання інституціональної динаміки та організації процесу інституціональних перетворень. Разом із тим, наведено лише орієнтири для змістового визначення теоретико-методологічного базису державного регулювання інституціонального розвитку ринку праці. Відповідно, й перспективи подальших розробок автора полягатимуть у розробці деталізованого та вичерпного наповнення введених у статті множин-елементів $ТМБ$. Наприклад, у розборах подано лише гіпотезу дослідження ($ТМБ_{ГП}$). Складність утворення ринку праці потребує її подання у вигляді системи гіпотез (у статті надано лише приклад їх формулювання), між елементами якої існують причинно-наслідкові зв'язки. Більше того, саме такі зв'язки мають формувати концепцію інституціонального розвитку ринку праці, положення якої, у свою чергу, розглядатимуться як елементи множини $\{ТМБ_{КП}\}$.

Література: 1. Василенко В. А. Креативное управление развитием социально-экономических систем : монография / В. А. Василенко. – К. : Освіта України, 2010. – 772 с. 2. Иванов Ю. Б. Интеграційний розвиток суб'єктів господарювання: теоретичне обґрунтування та організація управління : монографія / Ю. Б. Иванов, А. А. Пилипенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 400 с. 3. Кашепов А. В. Рынок труда: проблемы и решения : монография / А. В. Кашепов, С. С. Сулашкин. – СПб. : Научный эксперт, 2008. – 234 с. 4. Марченко І. С. Інфраструктурна підтримка розвитку ринку праці України : монографія / І. С. Марченко. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2013. – 150 с. 5. Тамбовцев В. Л. Основы институционального проектирования / В. Л. Тамбовцев. – М. : МГУ, 2003. – 136 с. 6. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с. 7. Олієвська М. Г. Джерела фінансування людського капіталу в Україні // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 7–8. – С. 69–72. 8. Онікієнко В. В. Ринок праці та соціальний захист населення України : монографія / В. В. Онікієнко. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2013. – 456 с. 9. Тврдон М. Інститути ринку праці та їх вплив на функціонування ринку праці / М. Тврдон // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 7 (145). – С. 483–492. 10. Аганбекян Р. Л. Институциональная экономика: бизнес и занятость / Р. Л. Аганбекян, Г. Л. Баяндурян. – М. : Магистр, 2010. – 462 с. 11. Шаповалова Т. В. Соціальний капітал та економічне зростання : монографія / Т. В. Шаповалова. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – 299 с. 12. Козарезенко Л. В. Державне регулювання розвитку людського потенціалу в контексті політики підвищення якості життя населення / Л. В. Козарезенко // Економіка розвитку. – 2014. – № 1 (69). – С. 55–63. 13. Новиков А. М. Методология / А. М. Новиков, Д. А. Новиков. – М. : СИНТЕГ, 2007. – 668 с. 14. Клейнер Б. Г. Эволюция институциональных систем / Б. Г. Клейнер. – М. : Наука, 2004. – 240 с. 15. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку / А. А. Пилипенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 408 с.

References: 1. Vasilenko V. A. *Kreativnoe upravlenie razvitiem sotsialno-ekonomicheskikh sistem : monografiya* [Creative Management of the Socio-Economic System Development : monograph] / V. A. Vasilenko. – K. : Osvita Ukrainy, 2010. – 772 p. 2. Ivanov Yu. B. *Intehratsiyni rozvytok subiektiv hospodariuvannia: teoretychne obgruntuvannia ta orhanizatsiia upravlinnia : monohrafiia* [Integrated Development of Economic Entities: Theoretical Justification and Organizational Management : monograph] / Yu. B. Ivanov, A. A. Pylypenko. – Kh. : VD «INZhEK», 2012. – 400 p. 3. Kashepov A. V. *Rynok truda: problemy i resheniya : monografiya* [Labour Market : Problems and Solutions : monograph] / A. V. Kashepov, S. S. Sulashkin. – Spb. : Nauchnyy ekspert, 2008. – 234 p. 4. Marchenko I. S. *Infrastrukturna pidtrymka rozvytku rynku pratsi Ukrainy : monohrafiia* [The Infrastructure of the Labour Market Development Support : monograph] / I. S. Marchenko. – K. : In-t demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, 2013. – 150 p. 5. Tambovtsev V. L. *Osnovy institutsionalnogo proektirovaniya* [Fundamentals of Institutional Design] / V. L. Tambovtsev. – M. : MGU, 2003. – 136 p. 6. Uilyamson O. I. *Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, "otnoshencheskaya" kontraktatsiya* [Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, "Relational" Contracting] / O. I. Uilyamson. – Spb. : Lenizdat, 1996. – 702 p. 7. Oliievskaya M. H. *Dzherela finansuvannia liudskoho kapitalu v Ukraini* [Human Capital Sources of Finance in Ukraine] / M. H. Oliievskaya // Ekonomichnyi chasopys-XXI. – 2014. – No. 7–8. – P. 69–72. 8. Onikiienko V. V. *Rynok pratsi ta sotsialnyi zakhyst naseleennia Ukrainy : monohrafiia* [Labour Market and Social Protection of Ukraine's Population : monograph] / V. V. Onikiienko. – K. : In-t demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, 2013. – 456 p. 9. Tvrdon M. *Instytuty rynku pratsi ta yikh vplyv na funktsionuvannia rynku pratsi* [Labour Market Institutions and Their Impact on the Labour Market Functioning] / M. Tvrdon // Aktualni problemy ekonomiky. – 2013. – No. 7 (145). – P. 483–492. 10. Aganbekyan R. L. *Institutsionalnaya ekonomika: biznes i zanyatost* [Institutional Economics: the Business and Employment] / R. L. Aganbekyan, G. L. Bayanduryan. – M. : Magistr, 2010. – 462 p. 11. Shapovalova T. V. *Sotsialnyi kapital ta ekonomichne zrostannia : monohrafiia* [Social Capital and Economic Growth : monograph] / T. V. Shapovalova. – Luhansk : Vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2013. – 299 p. 12. Kozarezenko L. V. *Derzhavne rehulivannia rozvytku liudskoho potentsialu v konteksti polityky pidvyshchennia yakosti zhyttia naseleennia* [State Regulation of the Human Potential Development in Terms of Raising Life Quality of Population] / L. V. Kozarezenko // Ekonomika rozvytku. – 2014. – No. 1 (69). – P. 55–63. 13. Novikov A. M. *Metodologiya* [Methodology] / A. M. Novikov, D. A. Novikov. – M. : SINTEG, 2007. – 668 p. 14. Kleyner B. G. *Evolutsiya institutsionalnykh sistem* [The Evolution of Institutional Systems] / B. G. Kleyner. – M. : Nauka, 2004. – 240 p. 15. Pylypenko A. A. *Stratehichna intehtatsiia pidpriemstv: mekhanizm upravlinnia ta modelivannia rozvytku* [Strategic Integration Enterprises: Mechanism of Control and Simulation Development] / A. A. Pylypenko. – Kh. : VD «INZhEK», 2008. – 408 p.

Інформація про автора

Сибірцев Володимир Васильович – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки праці та менеджменту Кіровоградського національного технічного університету (пр. Університетський, 8, м. Кіровоград, Україна, 25006, e-mail: sybirtsev@ukr.net).

Информация об авторе

Сибирцев Владимир Васильевич – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики труда и менеджмента Кировоградского национального технического университета (пр. Университетский, 8, г. Кировоград, Украина, 25006, e-mail: sybirtsev@ukr.net).

Information about the author

V. Sybirtsev – PhD in Economics, Associate Professor of the Labor Economics and Management Department of Kirovohrad National Technical University (8 University Ave., Kirovohrad, Ukraine, 25006, e-mail: sybirtsev@ukr.net).

Стаття надійшла до ред.

16.01.2015 р.

JEL Classification: J54; P13; Q13

УДК 338.436.33

АГРАРНА КООПЕРАЦІЯ: ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ДЛЯ УКРАЇНИ

Манжура О. В.

Анотація. Узагальнено провідний досвід розвитку кооперації в аграрному секторі Європейського Союзу та окреслено перспективи його використання в Україні. Визначено принципи об'єднання в єдиний ланцюжок матеріально-технічного постачання, виробництва, переробки і збуту сільськогосподарської продукції, а також відповідного фінансово-кредитного забезпечення. Розроблено рекомендації щодо розвитку кооперативів, які виробляють і поставляють засоби виробництва для сільського господарства, а також кооперативів зі спільного використання сільськогосподарської техніки. Надано критичну оцінку стану аграрної кооперації в Україні, визначено причини, які стримують її розвиток, і обґрунтовано пропозиції стосовно перспектив вітчизняної сільськогосподарської кооперації в умовах євроінтеграції.

Ключові слова: аграрна кооперація, Європейський Союз, досвід, Україна.

АГРАРНАЯ КООПЕРАЦИЯ: ОПЫТ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА ДЛЯ УКРАИНЫ

Манжура А. В.

Аннотация. Обобщен ведущий опыт развития кооперации в аграрном секторе Европейского Союза и очерчены перспективы его использования в Украине. Определены принципы объединения в единую цепочку материально-технического снабжения, производства, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции, а также соответствующего финансово-кредитного обеспечения. Разработаны рекомендации по развитию кооперативов, которые производят и поставляют средства производства для сельского хозяйства, а также кооперативов по общему использованию сельскохозяйственной техники. Дана критическая оценка состоянию аграрной кооперации в Украине, определены причины, сдерживающие ее развитие, и обоснованы предложения относительно перспектив отечественной сельскохозяйственной кооперации в условиях евроинтеграции.

Ключевые слова: аграрная кооперация, Европейский Союз, опыт, Украина.

AGRARIAN COOPERATION: EXPERIENCE OF THE EUROPEAN UNION FOR UKRAINE

O. Manzhura

Abstract. The advanced experience in development of cooperation in the agrarian sector of the European Union has been summarized, prospects for its implementation in Ukraine has been outlined. The principles of chaining together in a single line logistics, production, processing and marketing of agricultural products, as well as the corresponding financial and credit support, are identified. Recommendations for development of cooperatives that produce and supply the means of production for agriculture

as well as cooperatives for general use of agricultural machinery have been elaborated. A critical estimation of the state of agrarian cooperation in Ukraine has been made, the causes hindering its development are identified, and proposals concerning the prospects of the domestic agricultural cooperation under conditions of the European integration has been substantiated.

Keywords: agrarian cooperation, the European Union, experience, Ukraine.

Сьогодні вектори розвитку вітчизняної економіки визначаються її інституціональними особливостями. Активізація кооперативного руху в аграрному секторі України є викликом на вимоги його подальшого інституціонального розвитку. Інституціональні основи кооперації ґрунтуються на наявності відповідної соціальної структури в сільській місцевості й певних моделях економічної поведінки її жителів [1, с. 79]. Створення кооперативних структур відбувається за моделями «знизу» – за ініціативою селян і «зверху» – за сприяння держави.

Підтримка агропромислового сектору в Україні реалізується шляхом виділення коштів загального та спеціального фондів державного бюджету, зокрема на реалізацію програм селекції в рослинництві і тваринництві тощо. Значні обсяги фінансування виділено за державними бюджетними програмами фінансового лізингу вітчизняної сільськогосподарської техніки, підтримки розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляду за ними. Забезпечується страхування сільськогосподарської продукції за державної підтримки. Для відродження скотарства здійснюються виплати спеціальної бюджетної дотації фізичним особам за утримання та збереження молодняка великої рогатої худоби, поголів'я корів м'ясного напрямку продуктивності. За рахунок бюджетних коштів відшкодовується вартість будівництва та реконструкції нових тепличних комплексів, тваринницьких ферм і комплексів, підприємств з виробництва комбикормів, а також придбаного обладнання та механізмів вітчизняного виробництва для тваринництва і птахівництва. Реалізуються програми пільгового кредитування підприємств АПК за рахунок коштів державного бюджету. Втім, стан розвитку аграрної кооперації та рівень її державної підтримки потребує покращення.

Проблеми розвитку агропромислової сфери перебувають у центрі уваги багатьох учених. С. В. Козловський, Ю. В. Герасименко, В. О. Козловський роблять акцент на концептуальних засадах побудови системи підтримки прийняття інвестиційних рішень в агропромисловому комплексі України [2, с. 265].

В. М. Ключко справедливо наголошує на тому, що існує два напрями подальшого розвитку агропромислового виробництва: розвиток великих агропромислових формувань (галузева організація агропромислового виробництва, вертикальна інтеграція в аграрно-промисловому комплексі (АПК)) або кооперативів (територіальна організація агропромислового виробництва, горизонтальна інтеграція в АПК) [3, с. 85]. Проведений В. С. Ніценком аналіз різних підходів до побудови вертикальної інтеграції показав, що функції підприємства-інтегратора в більшості випадків виконує переробне підприємство. Також формування вертикально-інтегрованих структур у формі агрохолдингу на сучасному етапі розвитку ринкових відносин є найбільш ефективним і перспективним способом виробництва продукції в ланці «виробництво – переробка – збут» [4, с. 63].

Автор погоджується з О. О. Томіліним у тому, що розвиток процесів агроінтеграції буде усувати розбалансованість між галузями АПК, створюватиме товаровиробникам економічно вигідні умови в аграрному секторі економіки [5, с. 22]. Враховуючи негативні наслідки вповільнення темпів зростання аграрного виробництва, обумовлені тенденцією до насичення традиційних ринків збуту, І. В. Хлівна робить акцент на пошуку можливості формування нових ринків і здійснення проблемно-орієнтованої структурно-технологічної політики, що дозволить забезпечити прийнятну динаміку розвитку сільського господарства у стратегічній перспективі [6, с. 111]. У цьому контексті для України потенційними ринками збуту сільськогосподарської продукції може стати ЄС [7; 8]. У статті Р. І. Петрова та Е. В. М'яло розглянуто сучасний стан економічних відносин між Україною та ЄС, а також досліджено ефект, який Україна може отримати внаслідок підписання Угоди про асоціацію [9]. У цьому контексті потребує дослідження зарубіжний досвід аграрної кооперації з метою його адаптації до українських умов і координації кооперативного руху.

Метою статті є узагальнення провідного досвіду розвитку кооперативів в аграрному секторі Європейського Союзу та визначення перспектив його використання в Україні.

В аграрному секторі держав – членів ЄС створено прозору постачальницьку, заготівельно-збутову інфраструктуру на засадах кооперації та її інтеграції з торгівлею, підприємствами харчової і переробної промисловості тощо [10]. Це забезпечує формування єдиного харчового ланцюга і дотримання стандартів якості та збуту продукції, виробленої селянами. У країнах ЄС найбільшого поширення отримали дві групи кооперативів: перші займаються заготівлею, переробкою і збутом (оптовим і роздрібним) сільськогосподарської продукції, другі здійснюють оптову закупівлю засобів виробництва з їх наступним постачанням у господарства своїх членів.

Європейський досвід свідчить, що збутові кооперативи в чистому вигляді зустрічаються рідко. У переважній більшості кооперативних об'єднань аграрної сфери продукція, отримана від товаровиробників, піддається певній обробці, пакуванню тощо. Це характерно для кооперативів молочної і м'ясної спеціалізації,

власників лісу, кооперативів, що здійснюють вирощування сільськогосподарських культур, розведення птахів тощо. Вони мають значну частку на ринку сільськогосподарської продукції, зокрема в Данії – 90 % ринку товарного молока, масла, сиру, у тому числі на експорт, у країнах Скандинавії і Фінляндії – 80 % ринку м'ясо-молочної продукції. У Нідерландах понад половину обсягу реалізованої продукції припадає на переробно-збутові кооперативи, для окремих товарних груп їх частка складає: майже 100 % для овочів, 95 % – фруктів, 90 % – вовни і вершкового масла, 85 % – сиру, 80 % – товарного молока і молочного порошку, 65 % – цукру, 60 % – згущеного молока. У Франції і ФРН охоплення фермерських господарств кооперативами менше, але вони реалізують на внутрішньому і зовнішньому ринках близько половини продукції аграрного сектору. Французькі кооперативи випускають і збувають на міжнародному ринку до 70 % вина, значною є їхня участь у випуску спирту та оливкової олії.

Насичення ринку продовольства і пов'язана з цим гостра конкуренція стимулюють кооперативи до вдосконалення технології виробництва і досягнення глибокої переробки сільськогосподарської сировини на основі безвідходних технологій. Так, у Данії, крім великих м'ясокомбінатів, кооператорам належать і невеликі підприємства з переробки їх відходів (крові, вовни, нутрощів і кісток), на які припадає п'ята частина ринку їх спільного обсягу виробництва.

Важливою запорукою успішної діяльності кооперативів є відповідне виробничо-технічне забезпечення. У Швеції і Фінляндії обслуговуючі кооперативи постачають сільським товаровиробникам приблизно 60 % засобів виробництва, у Франції – майже 2/3 насіння зернових, у ФРН – близько 50 % добрив і кормів, 40 % пального, третину поставок машин та обладнання. Кооперативи також самостійно виробляють окремі види засобів виробництва, переважно мінеральні добрива та корми, на постачання яких у Нідерландах припадає до 55 %, у ФРН – до 40 % комбікормів.

У Франції через кооперативи зі спільного використання техніки фермерські господарства одержали доступ до високопродуктивної техніки та можливість зменшувати індивідуальні витрати на закупівлю технічних засобів, залучати до виконання робіт професійних механізаторів. Сьогодні в країні членами і клієнтами таких кооперативів є більше третини фермерів, які користуються зерно- і кормозбиральними комбайнами, розкидачами добрив, тракторами підвищеної потужності, обприскувачами, спеціалізованим обладнанням для здійснення ремонтних робіт, меліоративною й іншою спеціалізованою технікою. Машини й обладнання, наявні в кооперативах, є колективною і частково приватною власністю їх членів. Їх використання здійснюється за чітко складеними графіками відповідно до замовлення фермерів. Ці кооперативи мають спеціальні стимули, зокрема, в разі колективного придбання їх членами машин і обладнання держава компенсує 20 % їх вартості.

Проміжний характер між кооперативною і підприємницькою формою господарювання мають некомерційні товариства загальної юрисдикції, які ідентифікуються як кооперативи після проходження процедури отримання згоди від властей. Вони створюються для сприяння співпраці сільськогосподарських кооперативів і несільськогосподарських підприємств на таких умовах: сільськогосподарські товаровиробники повинні мати більшість, а інші оператори продуктового ланцюжка (промисловці, комерсанти) повинні обов'язково мати не менше ніж 20 % голосів на загальних зборах; половина товарообігу може здійснюватися з особами, які не є членами (в кооперативах допускається 20 %).

У Польщі зміни в сільському господарстві були проведені динамічно, а в деяких аспектах і революційно, особливо після відкриття аграрного ринку країни, пов'язаного зі вступом країни до ЄС, створенням у країні спільних підприємств. Іноземні інвестори розвинули інфраструктуру птахівництва, при цьому технологічний процес повністю розрахований на використання комбікормів іноземного походження.

У Польщі під кооперативами розуміють ринкові організації фермерів — «групи сільськогосподарських виробників» як вертикально організовані добровільні організації, основною метою яких є спільний продаж продукції учасників. Це дозволяє членам групи покращити ринкові позиції, підвищити кількість та якість виробленої продукції, знизити транзакційні витрати, перерозподілити прибуток, який раніше отримували посередники, обмінюватися передовим досвідом господарювання та знаннями. При цьому членство в таких групах виробників не передбачає змін у правах власності на засоби та предмети праці фермерів, у колективній власності знаходиться лише прибуток, отриманий від спільної діяльності.

Законодавчо передбачена державна підтримка діяльності польських кооперативів, яка реалізується в таких формах, як: пільгові умови отримання інвестиційного кредиту; забезпечення (гарантування) кредиту Агентством з реструктуризації та модернізації сільського господарства; звільнення від оподаткування робіт з модернізації основних засобів, які перебувають у володінні групи понад 5 років з моменту їх реєстрації в органах місцевої влади; надання субсидій (допомоги) у відсотках від товарообігу. Розмір відсотка змінюється залежно від року функціонування кооперативу та обсягу його річного обороту.

Фінансове стимулювання з боку держави сприяло формуванню і розвитку груп виробників сільськогосподарської продукції Польщі, які об'єднувалися за територіально-виробничим та історичним принципами.



В Україні аграрна кооперація перебуває на недостатньому рівні розвитку. Протягом 2013 – 1 півріччя 2014 р. скоротилася чисельність майже всіх суб'єктів кооперативного сектору сільського господарства: фермерських господарств – із 49 095 до 47 329 одиниць (на 1 766, або на 3,60 %), сільськогосподарських виробничих кооперативів – із 1 224 до 1 074 одиниць (на 150, або на 12,25 %), сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів – із 947 до 941 (на 6, або на 0,63 %) [11]. Питома вага фермерських господарств у загальній чисельності кооперативних організацій на селі складає близько 3,6 %, сільськогосподарських виробничих і обслуговуючих кооперативів разом – 1,6 %. Сільськогосподарські виробничі кооперативи беруть свій початок від колективних господарств. Зазнавши докорінних змін і трансформацій у постсоціалістичних країнах, вони все ж таки не можуть бути віднесені й до традиційних кооперативів у ринковій економічній системі.

У результаті типологізації сільськогосподарських кооперативів України визначено ключові відмінності між виробничими і сільськогосподарськими кооперативами. Характерними ознаками виробничого кооперативу є орієнтація на отримання прибутку, провадження спільної виробничої або іншої господарської діяльності, членство лише фізичних осіб, обов'язкова трудова участь у процесі виробництва, розподіл прибутку через заробітну плату і кооперативні виплати, можливість отримання спеціального податкового статусу платника фіксованого сільськогосподарського податку й акумуляції ПДВ.

Характерними ознаками обслуговуючого кооперативу є орієнтація на зменшення витрат і/або збільшення доходів членів кооперативу, організація обслуговування під час провадження членами сільськогосподарської діяльності, членство юридичних і фізичних осіб, обов'язкова участь у господарській діяльності, розподіл прибутку через кооперативні виплати або надання послуг за цінами, нижчими за ринкові; неприбутковий статус і сплата ПДВ на загальних підставах. Спільним для виробничого і обслуговуючого кооперативів є звільнення від оподаткування отриманих від них доходів фізичних осіб – членів кооперативу.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, рекомендовані обласними держадміністраціями, на конкурсних засадах отримують державну підтримку [12]. Їхня загальна кількість (102) майже рівномірно розподілена між областями України (у середньому – 4 на область). Утім, лідерами отримання державної підтримки за спеціалізацією є: молочарські кооперативи (33, або 32,35 %), багатофункціональні (27, або 26,47 %), з обробітку землі та збирання врожаю (23, або 22,55 %), плодоовочеві (10, або 9,8 %), м'ясопереробні (5, або 4,9 %), зернові (4, або 3,92 %). Створення сільськогосподарськими товаровиробниками багатофункціональних обслуговуючих кооперативів як неприбуткових організацій дозволяє сформувати завершений вертикальний маркетинговий ланцюг (постачання – виробництво – переробка – реалізація). Воно дозволяє звільнити сільськогосподарські підприємства від невластивих для них функцій і зосередити всю увагу на основній діяльності.

Подальший розвиток кооперативів на селі автор пов'язує з реалізацією Концепції Державної цільової програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р., завданнями якої є: вдосконалення нормативно-правової бази, що регламентує діяльність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів; надання організаційної підтримки створенню сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів; поліпшення матеріально-технічної бази сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [13]. Концепція ґрунтується на комплексному розвитку місцевих, регіональних і загальнодержавного аграрних ринків, передбачає створення до 2015 р. понад 100 тис. додаткових робочих місць у сільській місцевості і не менш як 10 тис. сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, з розрахунку один кооператив на два – три сільські населені пункти. Планується надати податкові пільги сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам, які можуть становити від 200 до 300 млн грн на рік. Очікуваними результатами є зростання до 2015 р. обсягів виробництва продукції сільського господарства в 1,6 рази та її реалізації на аграрних ринках через сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи не менш як 20 % загального їх товарообігу.

Узагальнення провідного зарубіжного досвіду дозволило зробити висновки про ефективність функціонування кооперативів в аграрному секторі, які працюють на внутрішній і зовнішній ринки. Запорукою успіху є об'єднання в єдиний ланцюжок матеріально-технічного постачання, виробництва, переробки і збуту сільськогосподарської продукції, а також відповідного фінансово-кредитного забезпечення.

Проведена типологізація дозволяє визначити напрями активізації підприємницької діяльності сільськогосподарських кооперативів України. Їхня ринкова орієнтація не суперечить принципам і суті сільськогосподарської кооперації й не є свідченням перетворення кооперативів на підприємницькі структури. Діяльність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів має синергетичне значення, стимулюючи переорієнтацію аграрного виробництва на ринкові засади. Потреби адаптації сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів до ринку посилюють маркетингову складову їхньої діяльності, що виявляється у створенні в кооперативах маркетингово-розрахункових центрів, а також у виникненні сільськогосподарських маркетингових кооперативів на базі заготівельно-збутових. Важливим для нашої країни також є розвиток кооперативів, які виробляють і постачають засоби виробництва для сільського господарства, а також кооперативів зі спільного використання сільськогосподарської техніки, багатофункціональних кооперативів тощо.

Напрямом подальших досліджень є обґрунтування бізнес-планів створення обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів.

Література: 1. Загурський О. М. Інституціоналізація корпоративних процесів в аграрній сфері / О. М. Загурський // Економіка АПК. – 2014. – № 1. – С. 79–84. 2. Козловський С. В. Концептуальні засади побудови системи підтримки прийняття інвестиційних рішень в агропромисловому комплексі України / С. В. Козловський, Ю. В. Герасименко, В. О. Козловський // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5 (107). – С. 263–275. 3. Клочко В. М. Стратегічні шляхи економічного розвитку сільського господарства України / В. М. Клочко // Проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 83–88. 4. Ніценко В. С. Теоретичні засади функціонування вертикально-інтегрованих структур в агропромисловому комплексі / В. С. Ніценко // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 63–65. 5. Томілін О. О. Особливості розвитку вертикальної інтеграції в агропромисловому комплексі / О. О. Томілін // Економіка розвитку. – 2012. – № 4 (64). – С. 20–24. 6. Хлівна І. В. Агропродовольча політика і її вплив на зайнятість сільського ринку праці / І. В. Хлівна // Проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 108–112. 7. Можливості та загрози від членства в СОТ для України у зовнішній торгівлі м'ясо-молочною продукцією з країнами ЄС і Митного союзу ЄврАзЕС / М. О. Кизим, Я. В. Ярошенко, І. Ю. Матюшенко та ін. // Бізнес Інформ. – 2014. – № 3. – С. 8–21. 8. Литвиненко В. І. Розвиток міжнародної торгівлі України в контексті визначення пріоритетного вектора торговельних зв'язків / В. І. Литвиненко // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія «Економічні науки». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2014. – № 7. – С. 639–648. 9. Петров Р. І. Європейський вектор інтеграційного розвитку України: перспективи реалізації національних економічних інтересів / Р. І. Петров, Е. В. М'яло // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія «Економічні науки». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2014. – № 7. – С. 668–677. 10. Бондарчук В. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / В. Бондарчук, Дж. Алколей, Л. Молдован [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agroconf.org/sites/default/files/dosvid-kanady-es-polityky-pidtrymky-sh-obslugovujuchy-kooperatyviv1_0.pdf. 11. Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 12. Деякі питання надання державної підтримки сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19.08.2009 р. № 1014-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1014-2009-%D1%80>. 13. Про схвалення Концепції Державної цільової програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 11.02.2009 р. № 184-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/184-2009-%D1%80>.

References: 1. Zahurskyi O. M. *Instytutstionalizatsiia korporatyvnykh protsesiv v ahrarnii sferi* [Institutionalization of Corporate Processes in the Agrarian Sector] / O. M. Zahurskyi // *Ekonomika APK*. – 2014. – No. 1. – P. 79–84. 2. Kozlovskiy S. V. *Kontseptualni zasady pobudovy systemy pidtrymky pryiniattia investytsiynykh rishen u ahropromyslovomu kompleksii Ukrainy* [Conceptual Principles of Investment Decision Making Support in Ukraine's Agrarian Sector] / S. V. Kozlovskiy, Yu. V. Herasymenko, V. O. Kozlovskiy // *Aktualni problemy ekonomiky*. – 2010. – No. 5 (107). – P. 263–275. 3. Klochko V. M. *Stratehichni shliakhy ekonomichnoho rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy* [Strategic Ways of Ukraine's Agrarian Sector Economic Development] / V. M. Klochko // *Problemy ekonomiky*. – 2013. – No. 3. – P. 83–88. 4. Nitsenko V. S. *Teoretychni zasady funktsionuvannia vertykalno-intehrovanykh struktur v ahropromyslovomu kompleksii* [Theoretical Principles of Functioning of Vertically Integrated Structures in the Agrarian-Industrial Complex] / V. S. Nitsenko // *Ekonomika APK*. – 2014. – No. 2. – P. 63–65. 5. Tomilin O. O. *Osoblyvosti rozvytku vertykalnoi intehratsii v ahropromyslovomu kompleksii* [Peculiarities of the Agro-Industrial Complex Vertical Integration Development] / O. O. Tomilin // *Ekonomika rozvytku*. – 2012. – No. 4 (64). – P. 20–24. 6. Khlivna I. V. *Ahroprodovolcha polityka i yii vplyv na zainiatist silskoho rynku pratsi* [Agrofood Policy and its Impact on the Rural Labour Market Employment] / I. V. Khlivna // *Problemy ekonomiky*. – 2013. – No. 2. – P. 108–112. 7. *Mozhlyvosti ta zahrozy vid chlenstva v SOT dlia Ukrainy u zovnishnii torhivli miaso-molochnoiu produktsiiei u z krainamy YeS i Mytnoho soyuzu YevrAzES* [Opportunities and Threats of Ukraine's Membership in the WTO in the Meat and Dairy Produce Trading with EU and Customs Union EuroAsEu Countries] / M. O. Kyzym, Ya. V. Yaroshenko, I. Yu. Matiushenko et al. // *Biznes Inform*. – 2014. – No. 3. – P. 8–21. 8. Lytvynenko V. I. *Rozvytok mizhnarodnoi torhivli Ukrainy v konteksti vyznachennia priorytetnoho vektora torhovelnnykh zviazkiv* [Ukraine's International Trade Development in Terms of Trade Relations Priority Vector] / V. I. Lytvynenko // *Molodizhnyi naukovyi visnyk UABS NBU. Seriia "Ekonomichni nauky"*. – 2014. – No. 7. – P. 639–648. 9. Petrov R. I. *Yevropeyskyi vektor intehratsiinoho rozvytku Ukrainy: perspektyvy realizatsii natsionalnykh ekonomichnykh interesiv* [European Vector of Ukraine's Integrated Development: Prospects for National Economic Interests Realization] / R. Petrov, E. V. Mialo // *Molodizhnyi naukovyi visnyk UABS NBU. Seriia "Ekonomichni nauky"*, 2014. – No. 7. – Sumy : DVNZ "UABS NBU", 2014. – P. 668–677. 10. Bondarchuk V. *Dosvid Kanady ta krain YeS u sferi polityky z pidtrymky rozvytku silskohospodarskykh obsluhovuiuchykh kooperatyviv* [Experience of Canada and the EU in the Field of Policies for the Development of Agricultural Service Cooperatives] / V. Bondarchuk, Dzh. Alkolei, L. Moldovan [Electronic resource]. – Access mode : http://agroconf.org/sites/default/files/dosvid-kanady-es-polityky-pidtrymky-sh-obslugovujuchy-kooperatyviv1_0.pdf. 11. *Kilkist subiektyv Ye-DRPOU za orhanizatsiino-pravovymi formamy hospodariuvannia* [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 12. *Deiaki pytannia nadannia derzhavnoi pidtrymky silskohospodarskykh obsluhovuiuchykh kooperatyvam : Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 19.08.2009 r. No. 1014-r* [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1014-2009-%D1%80>. 13. *Pro skhvalennia Kontsepcii Derzhavnoi tsilivoi prohramy pidtrymky rozvytku silskohospodarskykh obsluhovuiuchykh kooperatyviv na period do 2015 roku : Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 11.02.2009 r. No 184-r* [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/184-2009-%D1%80>.

Інформація про автора

Манжура Олександр Васильович – канд. екон. наук, доцент Полтавського університету економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, м. Полтава, Україна, 36014, e-mail: manzhura11@ukr.net).

Информация об авторе

Манжура Александр Васильевич – канд. экон. наук, доцент Полтавского университета экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, г. Полтава, Украина, 36014, e-mail: manzhura11@ukr.net).

Information about the author

O. Manzhura – PhD in Economics, Associate Professor of the Poltava University of Economics and Trade (3 Koval St., Poltava, Ukraine, 36014, e-mail: manzhura11@ukr.net, tel. 050-346-4489).

*Стаття надійшла до ред.
16.01.2015 р.*

JEL Classification: O22

УДК 334

ВЗАЄМОДІЯ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ ДЕРЖАВИ, ПРИВАТНОГО СЕКТОРА Й УНІВЕРСИТЕТІВ: ДОСВІД США ТА ЯПОНІЇ

Равлик Н. В.

***Анотація.** У статті розглянуто основні риси інноваційної діяльності розвинутих країн світу, характерною ознакою якої є партнерство держави, науки та виробництва. Виокремлено, що основний акцент ставиться на важливість співпраці між університетами і промисловістю, оскільки університети відіграють важливу роль у теоретичному дослідженні, промисловість – у впровадженні та розвитку, а уряд, відповідно, проводить фінансування інновацій. Проведено аналіз національних систем державного регулювання науково-дослідної діяльності, методів стимулювання процесів створення і використання нововведень у різних господарських і організаційних структурах.*

***Ключові слова:** інновація, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток країни, патентна система, державне регулювання.*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ ГОСУДАРСТВА, ЧАСТНОГО СЕКТОРА И УНИВЕРСИТЕТОВ: ОПЫТ США И ЯПОНИИ

Равлик Н. В.

***Аннотация.** В статье рассмотрены основные черты инновационной деятельности передовых стран мира, характерным признаком которой является сочетание деятельности государства, науки и производства. Выделено, что основной акцент ставится на важность сотрудничества между университетами и промышленностью, поскольку университеты играют важную роль в теоретическом исследовании, промышленность – во внедрении и развитии, а правительство, соответственно, проводит финансирование инноваций. Проведен анализ национальных систем государственного регулирования научно-исследовательской деятельности, методов стимулирования процессов создания и использования нововведений в различных хозяйственных и организационных структурах.*

***Ключевые слова:** инновация, инновационная деятельность, инновационное развитие страны, патентная система, государственное регулирование.*

INTERACTION IN THE INNOVATION SPHERE BY THE STATE, PRIVATE SECTOR AND UNIVERSITIES: EXPERIENCE OF THE UNITED STATES AND JAPAN

N. Ravlyk

***Abstract.** In the article the main features of innovation activity in the advanced countries are considered, a characteristic of which is combination of activities by the State, science and production. It has been emphasized that a central focus is the*

importance of cooperation between universities and industry, because universities play an important role in theoretical research, while industry deals with implementation and development, and the State, respectively, provides financing of innovations. An analysis of the national systems for State regulation of research activities, methods of stimulating the processes of creation and use of innovations in the various economic and organizational structures, has been conducted.

Keywords: *innovation, innovation activity, innovative development of the country, patent system, State regulation.*

Ефективна взаємодія головних елементів інноваційної системи – держави, науки та приватного сектору – є важливою передумовою формування наукових і технологічних переваг будь-якої країни. Вивчення особливостей партнерства між цими системами в інноваційній сфері дає можливість обґрунтувати напрями підвищення ефективності економіки, розробити механізми збереження ресурсів і фінансових можливостей як приватного партнера, так і держави.

Питання аналізу державної інноваційної політики розглядають такі вітчизняні науковці, як: Г. Андрощук [2; 3], Г. Асонов [4], М. Гороховатська [5], О. Іванюк [6], Л. Федулова [7], Б. Яценко [8], С. Пономаренко [9]. Існує багато наукових публікацій щодо різних аспектів державного регулювання інноваційної діяльності. Проте ця тематика й надалі залишається актуальною, оскільки в Україні існує потреба у вивченні та дослідженні наявного досвіду розвинутих країн і його використанні у власних цілях.

Метою статті є аналіз досвіду інноваційної діяльності двох провідних країн світу – США та Японії. Досягнення мети потребує вирішення наступних завдань: аналізу ролі університетів у теоретичному дослідженні та їхнього зв'язку з виробництвом; розгляд урядових програм для заохочення інновацій приватних підприємств; визначення ролі програм захисту інтелектуальної власності; надання порівняльного аналізу методів державного регулювання інноваційної діяльності США та Японії; визначення можливості та шляхів використання в Україні зарубіжного досвіду державного регулювання інноваційної діяльності.

Значний розвиток японських інноваційних стратегій розпочався у 90-х рр. ХХ ст. Вони передбачають значне зростання фінансування науки і технологій у поєднанні зі суттєвими реформами національних університетів і дослідницьких лабораторій. У 1995 р. Японія ввела в дію «Основний закон про науку та технології», за яким було розроблено основний п'ятирічний план розвитку. Основні плани призначені для розвитку чотирьох основних і перспективних сфер, які заслуговують на підвищену увагу та підтримку: біологія, інформація та зв'язок, навколишнє середовище та нанотехнології [1].

До національної системи інновацій входять три сектори створення знань: університети, державні дослідницькі інститути та промисловість. Стосовно зв'язків між університетами та промисловістю слід зазначити, що з 1987 р. було засновано спільні дослідницькі центри як базу підтримки співробітництва виробництва та науки. Ці центри надавали приміщення для проведення спільних дослідницьких проектів і були університетськими осередками співпраці з представниками виробництва [8].

Університети відіграють важливу роль у теоретичному дослідженні, а промисловість – в упровадженні та розвитку нововведень. Очікується, що вищі навчальні заклади сприятимуть створенню основи для виробничих інновацій. Наприкінці березня 2005 р. японські університети мали на своєму рахунку 291 000 досліджень в усіх галузях, зокрема 190 000 – у природничих науках і техніці [11].

Університети в Японії класифікуються за трьома категоріями: національні (державні), засновані урядом; суспільні, засновані урядом; приватні, засновані за приватними ініціативами.

В останні роки основною тенденцією було збільшення ролі фінансування урядом університетських досліджень. У першому основному плані однією з головних цілей було фінансування досліджень на конкурентній основі. В другому плані метою стало подвоєння бюджету для конкурентоспроможного фінансування. Сьогодні є тенденції цільової підтримки урядом університетів для забезпечення співробітництва з промисловістю і для захисту прав на інтелектуальну власність, отриману внаслідок дослідницької діяльності. У зв'язку з цим виникло багато кооперативних відносин між університетами та виробництвом.

Збільшення фінансування виробництвом наукових досліджень стало метою політики уряду, і воно насправді зросло. Влада також сприяла створенню нових компаній завдяки університетській дослідницькій роботі.

Сьогодні важливо збільшувати фінансування досліджень усіх аспектів бізнесового оточення. Проте не менш важливим є те, наскільки ефективно організації розподіляють дані ресурси. Щоб розподіл коштів був ефективним, необхідна належна оцінка пропозицій. У сучасній японській системі конкурентного фінансування оцінку та вибір пропозицій здійснюють переважно зовнішні експерти.

В Японії існує висока система захисту права власності на інновацію. Забезпечення високої якості патентів, з огляду на відповідність усім вимогам патентоспроможності, є важливим питанням в Японії, особливо у зв'язку зі зростаючою кількістю патентів із більш складною структурою. Співвідношення затверджених заявок на патенти до загальної кількості відхилених останнім часом значно зменшилося і становить близько 50 % порівняно з понад 60 % наприкінці дев'яностих. Таке зменшення відсотка виникає через суворіші стандарти, прийняті з 2000 р., які стали результатом скарг японської промисловості на погіршення якості патентів

у попередні роки [11].

Використання патентної інформації для вибору проектів дослідження і розробки допоможе фірмам уникнути їх дублювання, тож доходи від приватних і державних науково-дослідних робіт збільшаться. Фірма, яка швидше виконує дослідні роботи, отримує більш цінні патенти. Уникнення дублювання дослідницьких проектів також покращить ефективність використання ресурсів науково-дослідних робіт усієї економіки, посилюючи її продуктивність у дослідженні й упровадженні інновацій. Тому важливо, щоб інформація, яка розкриває суть винаходу патента, була доступною для фірм. Виходячи з того, що граничні витрати для розробки пошукової бази даних патентного бюро, які були б доступні для громадськості, є досить низькими, а їх інформація є інфраструктурою знань для винаходів та інновацій, дуже важливо забезпечити доступ до цих баз даних, уповні використавши сучасні інформаційні технології.

На початку своєї модернізації Японія імпортувала технології з Заходу. Крім увезення машин і документації, влада наймала на роботу багатьох іноземців. Ці інженери були необхідними для створення інфраструктур, зокрема залізниць, системи телеграфного зв'язку і будівництва та функціонування сучасних заводів. Але довгострокове працевлаштування цих іноземців, деякі з яких заробляли більше за урядових міністрів, було занадто дорогим.

Тому влада вирішила сприяти навчанню японських інженерів, щоб замінити іноземців. Уряд надсилав молодих японців навчатися за океан і відкривав навчальні заклади, які готують інженерів у Японії. Імператорський інженерний коледж був відкритий при сприянні Міністерства машинобудування, а не Міністерства освіти у 1873 р., і став Коледжем машинобудування імператорського університету (нині Університет Токіо) у 1886 р. Хоча японські університети, особливо коледжі машинобудування, мають традиції зв'язків зі справами держави і суспільства, партнерство між наукою та промисловістю не заохочувалося і не було активним до кінця 60–70-х рр. через політичний рух і заворушення у студентських містечках. Але становище змінилося у 80-х рр., коли уряд запровадив різні заохочення для підтримки партнерства університетів і виробництва [10].

Для спільного створення знань владою в 1983 р. було встановлено офіційний порядок спільних досліджень. Окрім того, у 1987 р. засновано дослідницькі центри в державних університетах, а у 1999 р. розпочато надання субсидії для заохочення спільних досліджень університетів і промислових підприємств [10].

У 1998 р. для передачі знань уряд почав надавати фінансову допомогу організаціям, які ліцензують технології. Крім цього, у 2003 р. запроваджено Програму захисту прав інтелектуальної власності (IPR), щоб допомогти 34 університетам створити в студентських містечках центри IPR. Для створення інтелектуальних фірм-початківців у 1995 р. уряд заснував підприємницькі бізнес-лабораторії у державних університетах. У березні 2004 р. існувало 45 таких лабораторій. Метою їх створення було надання допомоги молодим підприємцям у дослідженнях. У квітні 2000 р. для стимулювання створення нових фірм уряд послабив закон, який забороняв викладачам державних університетів бути членами рад директорів приватних компаній [10].

Щодо стимулювання інноваційної діяльності в Сполучених Штатах варто зазначити значну роль уряду у підтримці науково-дослідницьких робіт корпорацій. На даному етапі функціонує Програма розробки прогресивних технологій (ПРПТ) – збільшення добробуту США шляхом фінансування розвитку технологій з високим ступенем ризику через партнерство державних і приватних підприємств.

Мета ПРПТ – робити внески у національну, наукову і технічну бази знань, сприяти розвитку провідних технологій, підтримувати науково-дослідницьку роботу, залучати малий бізнес, підвищувати конкурентоспроможність фірм США, створювати економічні та соціальні блага. Національна дослідницька рада схвалила програму оцінки ПРПТ, стверджуючи, що вона є найпродуктивнішою з усіх технологічних програм США. Місія ПРПТ – підтримувати компанії США на початкових етапах досліджень із високим ризиком для розвитку нових технологій, які мають великий потенціал для національної економіки.

Характерною ознакою цієї програми є всебічна та комплексна оцінка, яка використовує економічний і статистичний аналізи. Дослідження і звіти свідчать, що ПРПТ дійсно виконує свою місію для прискорення розвитку передових технологій.

Директивні органи у США і Японії визнають, що інновації залишаються ключем до конкурентоспроможності у XXI ст. Малі фірми є ефективним засобом створення і внесення на ринок нових ідей. Однак вони стикаються з різними перешкодами, коли намагаються внести на ринок нові вироби та послуги. У такому контексті суспільна політика, яка зменшує структурні та фінансові загрози цих фірм, може зіграти важливу роль у покращенні інноваційних можливостей країни. У Сполучених Штатах існують Інноваційна дослідницька програма для малого бізнесу і Програма передових технологій, які ефективно допомагають малим інноваційним фірмам подолати ці перешкоди, а також підтримують інформаційний зв'язок між університетами, великими фірмами і малими інноваційними компаніями США.

Сполучені Штати мають переваги у конкурентоспроможності завдяки великим та інтегрованим внутрішнім ринкам та економічній і відомчій інфраструктурам, які можуть швидко перерозподілити ресурси для

їхнього найефективнішого використання. Ці переваги підтримуються також сильною інфраструктурою вищої освіти, великими і гнучкими ринками капіталу та праці та прогресивними закладами науки та технології. Гнучкі управлінські й організаційні структури та бажання прийняти інноваційні технології є основою економіки США.

Основною позитивною якістю стимулювання інноваційної діяльності є культура підприємництва, яка сприймає невдачу як побічний результат нових підприємницьких ініціатив, і готовність інвесторів надавати можливості досвідченим менеджерам, навіть якщо вони не були успішними спочатку. Такий погляд на невдачу підтримується Законом про банкрутство, який обмежує зобов'язання підприємців у випадку невдачі новостворених комерційних підприємств. Поєднання цих характеристик формує гнучку і швидкозмінювану екосистему, яка сприяє створенню багатьох успішних малих підприємств та дозволяє їм вирости у нові великі компанії.

Деякі з цих переваг у конкурентоспроможності є результатом вагомих суспільних інвестицій в освіту та науково-дослідну роботу. Хоча загальні економічні перспективи в США сьогодні залишаються хорошими, лідери бізнесу, академіки та розробники методик вважають, що країна зараз переживає основні труднощі у технологічному лідерстві. Багато хто вказує, наприклад, на невідповідність у системі освіти, особливо на рівні середньої школи, коли американські учні показують нижчі результати з фізики і математики, ніж їхні закордонні однолітки. Ці занепокоєння спричинили останні дослідження, які висвітлюють негативні тенденції у публікаціях, приваблення іноземних студентів, експорт високих технологій. Правдивим є й те, що все менше студентів у США бажають зробити кар'єру в науковому секторі, і що Сполучені Штати можуть втратити свою привабливість для найкращих студентів з усього світу.

Щодо патентної системи – вона розвивається шляхами, викликаними зростаючою світовою конкуренцією, особливо в секторах, які вимагають наукових знань. Акт про покращення процесу патентування, прийнятий у США у 1988 р., дав змогу власникам патентів заблокувати імпорту зарубіжних виробів, виготовлених методами, які порушують їхні патентні права, а також притягувати до відповідальності національних продавців чи користувачів таких виробів [10].

Означення економіки США як «економіки знань» підтверджує широко розповсюджену думку, що можливості для створення, розвитку й упровадження наукових і технологічних нововведень необхідні для зростання економічної конкурентоспроможності фірм, областей і націй. Акцент на важливості знань привів до підвищеної уваги до ролі науково-дослідних університетів як джерел нових наукових і технологічних відкриттів та освічених науковців та інженерів, які займуть нові посади, необхідні для перетворення ідей і креслень у процеси, вироби та послуги.

Підвищена увага обумовила збільшення зусиль для розвитку і зміцнення зв'язків між університетами, промисловістю і урядом для прискорення перетворення академічних наукових відкриттів (та винаходів) у комерційно життєздатні технологічні інновації. Певні питання щодо відносин науки та виробництва також змінилися з часом.

У 70-х і 80-х рр. XX ст. форуми зосереджувалися на культурній сумісності, часових рамках і звітах про результат. Сучасні симпозиуми зосереджуються на непогодженнях стосовно грошового забезпечення ліцензій, судочинстві щодо прав власності і строку дії академічних патентів. Широко рекламовані і дорогі (для сторони, що програла, і для сторони, що виграла) судові справи між представниками університетів і промисловості щодо патентів вимагають пристосовуватися до взаємовигідного співіснування, яке подекуди може бути проблематичним [10].

Окрім впливу податкового законодавства США, що заохочує фірми і фізичних осіб допомагати університетам у натуральній і грошовій формах, благодійні внески компаній у розвиток науки та технології США відображають їхню зацікавленість у передовому навчанні студентів фізиці, математиці та інженерним наукам. Благодійність є виявом суспільної віри у високоякісні знання, створювані науково-дослідними університетами.

Партнерство університетів і промисловості у науково-дослідній роботі передбачає форму взаємодії, яка виходить за рамки стосунків покупця і продавця. Поняття партнерства зосереджується на взаємовигідних стосунках, спрямованих на створення позитивних результатів (в економічних і неекономічних сферах). Ці стосунки передбачають постійне спілкування, довіру в роботі за основними договорами і вирішення будь-яких можливих спорів. Ці аспекти взаємодії піднімають партнерство вище простого наукового співробітництва. Перехід від взаємодії на основі наукових праць до домовленостей про партнерство вказує на зміни в часових рамках і максимальне використання засобів обох сторін. Перехід від управління дослідженнями і розробками до тісніших відносин залежить від взаємодії сторін. Передача технологій передбачає прагнення до оптимізації результатів від низки різних наукових досліджень, що означає готовність замінити не надто великі доходи від будь-якої однієї наукової праці та перспективу отримати більші прибутки від іншої.

Мабуть, найбільш клопіткою сферою відносин університетів і промисловості відносно досліджень і роз-



витку є розходження у їхніх поглядах на фінансові умови ліцензування академічних винаходів. Промисловість, зокрема новостворені фірми з високим ризиком і надійні промислові компанії, постійно наполягають на гнучких і пропорційних виплатах, пов'язаних із технічними, юридичними й економічними етапами. Крім того, яким би не був фінансовий тиск чи засоби заохочення для щорічних витрат, університетські представники з передачі технологій мають тенденцію вважати витрати на оформлення патенту, авансові та поточні ліцензійні платежі формою завдатку.

Цей завдаток призначений підтвердити серйозність зусиль фірми щодо впровадження університетської основної мети «передавання технологій в руки суспільства» через приватний сектор. Авансові платежі та оплата щорічної технічної підтримки розглядаються як необхідні заохочення для оформлення ліцензії, а додаткові інвестиції необхідні для «перетворення» ліцензії в уже готовий виріб. Також предметом занепокоєння університетських керівників є те, що без хоча б невеликого авансового платежу фірми можуть використовувати ліцензії для блокування або затримки комерціалізації наукового винаходу.

Минуле десятиліття партнерства університетів і промисловості у дослідженні та впровадженні інновацій принесло користь обом сторонам. Нещодавно оголошене укладення угоди між Google-Microsoft-Sun Systems та UC-Berkeley символізує високу оцінку промисловістю університетських досліджень, а також важливість надання підприємствами коштів на передові наукові дослідження і розробки [10].

Отже, економіка країн, які стали світовими лідерами, ґрунтується на реалізації наукових досягнень, а інноваційна політика цих країн – на використанні загальноприйнятих методів державного регулювання. Класифікацію методів державного регулювання інноваційної діяльності у США та Японії наведено у табл. 1.

Досвід зарубіжних країн свідчить, що стале економічне зростання може бути досягнуте шляхом постійного інноваційного процесу, що відбувається в усіх галузях і сферах діяльності та забезпечує якісно нові економічні відносини, високий рівень розвитку виробництва і життя населення.

Таблиця 1

Класифікація методів державного регулювання інноваційної діяльності у Японії та США

Назва методу	Засоби впливу	Назва країни
Економіко-правовий	Стимулювання новаторства дрібного бізнесу. Закони про патенти, товарні знаки, авторське право, пільгові кредити, примусове ліцензування технологій, про стимулювання інвестицій у венчурний бізнес, про технологічні нововведення, про інновації	США США, Японія
Фінансова підтримка	Бюджетне фінансування: фінансування фундаментальних досліджень. Державні науково-технічні програми: планові завдання державним установам; державні замовлення приватним науково-дослідним і проектним організаціям; прогнози розвитку наукових досліджень і проектних робіт у приватному секторі економіки. Програмно-цільове фінансування: через участь у міжнародних, державних та регіональних програмах	США Японія США Японія
Патентна політика	Гнучка система реєстрації патентів і спрощена процедура розгляду заявок: держава – найбільший патентовласник, їй належать патенти на винаходи, створені під час виконання урядових контрактів	США
Залучення іноземного капіталу	Утворення підприємств з іноземними інвестиціями; надання субсидій (грантів) на інноваційну діяльність науковим установам, вищим науковим закладам, науковим фахівцям	США
Венчурне фінансування	Венчурне підприємництво: незалежні венчурні фірми; впроваджувальні фірми, створені однією або кількома корпораціями на пайових засадах; венчурні фірми, що фінансуються інвестиційними фондами, компаніями, трастами; внутрішні венчурні відділи великих корпорацій	США
Інтелектуальні інвестиції	Бюджетні асигнування та кошти державних підприємств; приватнопідприємницький капітал; спонсорські кошти, субсидії окремих фірм або приватних осіб	США, Японія
Трансфер технологій	Передавання систематизованих знань із використанням патентів і ліцензій, ноу-хау; продаж, ліцензування торговельних марок і зразків; послуги технічного змісту, які включають технічне навчання та допомогу; промислові дослідження та розробки	США, Японія

Нагальна потреба в узагальненні та систематизації зарубіжного досвіду взаємодії держави, приватного сектору та університетів в інноваційній сфері обумовлена необхідністю розбудови національної інноваційної системи України. Як показав досвід, у науково-технічній та інноваційній сферах розвинутих країн проекти партнерства держави, приватного сектору та університетів здійснюються у вигляді програм, спрямованих

на вирішення окремих проблем відповідно до визначених національних пріоритетів. Реалізація програм припускає не тільки фінансування проекту, але й створення та забезпечення функціонування відповідної інфраструктури. Запорукою успіху проектів у науково-дослідній та інноваційній сферах є політична підтримка з боку уряду, проголошення їхнього пріоритету та ключової ролі у формуванні національної інноваційної системи. Звичайно, Сполучені Штати мають певні переваги у конкурентоспроможності, завдяки великим інтегрованим внутрішнім ринкам та економічній і відомчій інфраструктурам, які можуть швидко перерозподілити ресурси для їхнього найефективнішого використання. Ці переваги підтримуються також сильною інфраструктурою вищої освіти, великими і гнучкими ринками капіталу, праці та прогресивними закладами науки й технології. Гнучкі управлінські й організаційні структури та бажання прийняти інноваційні технології є основою економіки США, яка отримала назву «економіки знань». Хоча загальні економічні перспективи в США сьогодні залишаються хорошими, лідери бізнесу, академіки та розробники методик, вважають, що країна переживає основні труднощі у технологічному лідерстві.

За сучасних умов в Україні першочергове значення має приведення чинного законодавства щодо партнерства держави, приватного сектору та університетів у відповідність з потребами розбудови національної інноваційної системи, вироблення дієвих рекомендацій з розвитку державно-приватних відносин у науковій та інноваційній сферах, з подальшою розробкою організаційного механізму проектів із максимальним урахуванням міжнародного досвіду.

Література: 1. Стойко І. І. Аналіз досвіду здійснення інноваційної політики зарубіжними країнами / І. І. Стойко, Ю. В. Вовк, О. О. Юрчак // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 2 (5) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11siipzk.pdf>. 2. Андрощук Г. О. Інноваційна політика Європейського Союзу / Г. О. Андрощук, Р. Є. Еннан // Наука та інновації. – 2009. – № 5. – С. 92–95. 3. Андрощук Г. О. Програма інноваційного розвитку економіки Німеччини: стратегія високих технологій / Г. О. Андрощук // Наука та інновації. – 2009. – № 3. – С. 72–88. 4. Ассонов Г. Ф. Опыт организации и управления НИР и ОКР в зарубежных странах / Г. Ф. Ассонов, Л. Ф. Радзиевская. – К. : УкрИНТЕИ, 1992. – 40 с. 5. Гороховатська М. Я. Інноваційна складова міжнародного співробітництва / М. Я. Гороховатська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iee.org.ua/files/alushta/48-gorohovatska-innov_skladova.pdf. 6. Іваноньків О. О. Зарубіжний досвід розвитку економічних систем на інноваційній основі / О. О. Іваноньків // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5 (83). – С. 23–30. 7. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. Л. І. Федулової. – К. : Основа, 2005. – 522 с. 8. Яценко Б. П. Опыт использования рыночных отношений в Японии / Б. П. Яценко. – К. : УкрИНТЕИ, 1992. – 36 с. 9. Пономаренко Є. В. Механізм державного управління науково-технічним та інноваційним розвитком регіонів України / Є. В. Пономаренко, О. В. Анненкова // Економіка розвитку. – 2011. – № 3 (59). – С. 46–49. 10. 21st Century Innovation Systems for Japan and the United States: Lessons from a Decade of Change : Report of a Symposium, 2009. – 283 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nap.edu/catalog/12194.html>. 11. Інститут статистики ЮНЕСКО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uis.unesco.org>.

References: 1. Stoiko I. Analiz dosvidu zdiisnennia innovatsiinoi polityky zarubizhnymy krainamy [Analysis of the Experience of Innovation Policy Foreign Countries] / I. I. Stoiko, Yu. V. Vovk, O. O. Yurchak // Sotsialno-economiczni problemy i derzhava. – 2011. – No. 2 (5) [Electronic resource]. – Access mode : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11siipzk.pdf>. 2. Androshchuk H. *Innovatsiina polityka Yevropeiskoho Soiuzu* [Innovation Policy of the European Union] / H. A. Androshchuk, R. E. Ennan // Nauka ta innovatsii. – 2009. – No. 5. – P. 92–95. 3. Androshchuk H. A. *Prohrama innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Nimechchyny: stratehiia vysokikh tekhnolohii* [Innovative Development Program of the German Economy: High Technology Strategy] / H. A. Androshchuk // Nauka ta innovatsii. – 2009. – No. 3. – P. 72–88. 4. Assonov G. F. *Opyt organizatsii i upravleniya NIR and OKR v zarubezhnykh stranakh* [Experience Organization and Management NIR and OKR in Foreign Country] / G. F. Assonov, L. F. Radzievskaya. – K. : UkrINTEI, 1992. – 40 p. 5. Horohovatska M. Ya. *Innovatsiina skladova mizhnarodnoho spivrobitnytstva* [Innovative Component of International Cooperation] / M. Ya. Horohovatska [Electronic resource]. – Access mode : http://iee.org.ua/files/alushta/48-gorohovatska-innov_skladova.pdf. 6. Ivanonkiv O. O. *Zarubizhnyi dosvid rozvytku ekonomichnykh system na innovatsiinii osnovi* [International Experience Developing Economies Based on Innovation] / O. O. Ivanonkiv // Aktualni problemy ekonomiky. – 2008. – No. 5 (83). – P. 23–30. 7. Fedulova L. I. *Innovatsiinyi rozvytok ekonomiky: model, sistema upravlinya, derzhavna polityka* [Innovative Economic Development: Model, System Management, Public Policy] / Za red. L. I. Fedulovoi. – K. : "Osnova", 2005. – 522 p. 8. Yatsenko B. P. *Opyt ispolzovaniya rynochnykh otnosheniy v Yaponii* [Experience Using Markets Relations in Japan] / B. P. Yatsenko. – K. : UkrINTEI, 1992. – 36 p. 9. Ponomarenko Ye. V. *Mekhanizm derzhavnoho upravlinnia nauково-tekhnichnym ta innovatsiynym rozvytkom rehioniv Ukrainy* [The Mechanism of the State of the Science, Technology and Innovation Development of Regions of Ukraine] / Ye. V. Ponomarenko, O. V. Annenkova // Ekonomika rozvytku. – 2011. – No. 3 (59). – P. 46–49. 10. 21st Century Innovation Systems for Japan and the United States: Lessons from a Decade of Change: Report of a Symposium, 2009. – 283 p. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.nap.edu/catalog/12194.html>. 11. Instytut statystyky UNESCO [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.uis.unesco.org>.

Інформація про автора

Равлик Наталія Вікторівна – аспірант Тернопільського національного технічного університету (вул. Руська, 56, м. Тернопіль, Україна, 46001, e-mail: Natalia_sveta@mail.ru).

Информация об авторе

Равлик Наталья Викторовна – аспирант Тернопольского национального технического университета (ул. Русская, 56, г. Тернополь, Украина, 46001, e-mail: Natala_sveta@mail.ru).

Information about the author

N. Ravlyk – postgraduate student of the Ternopil National Technical University (56 Ruska St., Ternopil, Ukraine, 46001, e-mail: Natala_sveta@mail.ru).

Стаття надійшла до ред.
27.03.2015 р.

JEL Classification: E11; F55

УДК 330.1+330.81

РОЛИ ТА ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ У ПРОЦЕСІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Попов О. Є.

Яковцов П. Є.

Анотація. Розглядається проблема інституціонального забезпечення процесу реформування національної економіки. Мета дослідження полягає у систематизації ролей і функцій економічних агентів у процесі інституціонального проектування змін системи державного регулювання економіки. Використано методи дослідження: теоретичне узагальнення, системний аналіз – для подальшого розвитку теоретичних засад інституціонального проектування змін системи державного регулювання економіки; аналіз і синтез – для визначення характеру взаємозв'язку між ролями та функціями економічних агентів у ході процесу інституціогенезу. Визначено закономірності здійснення інституціональних змін національної економіки. Доведено, що розмаїття ролей економічних агентів у ході інституціогенезу в першу чергу обумовлюється внутрішніми закономірностями процесу утворення та розвитку складових відповідного інституціонального простору, етапами розбудови якого є перинатальна фаза, фаза структурування, інституціональне вичерпання, фаза інституціональних трансформацій.

Ключові слова: інститут, інституціональні зміни, державне регулювання, економічний агент, ролі, функції.

РОЛИ И ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Попов А. Е.

Яковцов П. Е.

Аннотация. Рассматривается проблема институционального обеспечения процесса реформирования национальной экономики. Цель исследования состоит в систематизации ролей и функций экономических агентов в процессе институционального проектирования изменений системы государственного регулирования экономики. Использованы методы исследования: теоретическое обобщение, системный анализ – для дальнейшего развития теоретических принципов институционального проектирования изменений системы государственного регулирования экономики; анализ и синтез – для определения характера взаимосвязи между ролями и функциями экономических агентов в ходе процесса институциогенеза. Определены закономерности осуществления институциональных изменений национальной экономики. Доказано, что разнообразие ролей экономических агентов в ходе институциогенеза в первую очередь обуславливается внутренними закономерностями процесса образования и развития составляющих соответствующего институционального пространства, этапами развития которого являются перинатальная фаза, фаза структуризации, институциональное исчерпание, фаза институциональных трансформаций.

Ключевые слова: институт, институциональные изменения, государственное регулирование, экономический агент, роли, функции.

ROLES AND FUNCTIONS OF ECONOMIC AGENTS IN THE PROCESS OF INSTITUTIONAL CHANGES IN THE SYSTEM OF THE STATE REGULATION OF ECONOMY

O. Popov

P. Yakovtsov

Abstract. *The issue of institutional supporting the process of reforming the national economy is considered. The research is aimed to systematize the roles and functions of economic agents in the process of institutional projecting of changes to the system of the State regulation of economy. The following research methods were used: theoretical synthesis, systemic analysis – for the further development of theoretical principles of the institutional projecting of changes to the system of the State regulation of economy; analysis and synthesis – to determine the nature of the relationship between the roles and functions of economic agents in the process of institution establishment. Regularities of implementing institutional changes in the national economy have been determined, in the first place, by internal regularities related to establishing and development of an appropriate institutional space, development stages of which are perinatal phase, phase of structuring, institutional exhaustion, phase of institutional transformations.*

Keywords: *institution, institutional changes, State regulation, economic agent, roles, functions.*

Активізація інституціональних досліджень економічних явищ і процесів в останні десятиріччя обумовлюється насамперед глобальними трансформаціями економічних, соціальних, правових систем суспільства, зокрема в контексті здійснення ринкових реформ у постсоціалістичних країнах. В умовах масштабних структурно-інноваційних трансформацій, пов'язаних із процесами ринкового реформування, досягнення цілей і задач, виконання основних функцій державного регулювання економіки суттєво утруднюється через неспроможність самого інституціонального середовища здійснення ринкових відносин, розбудова якого також стає одним із пріоритетів здійснення ДРЕ. Додатковими вимогами щодо забезпечення ефективності державного регулювання економічних процесів за таких умов стають також мінімізація суспільних витрат, пов'язаних зі здійсненням трансформацій господарського механізму, і досягнення рівномірності та збалансованості проведення реформаторських заходів у різних галузях і сферах економіки.

Проблеми інституціоналізації процесів соціально-економічних трансформацій уважно вивчалися у роботах таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як В. Вишневський [1], В. Дементьев [1], Т. Гайдай [2], Н. Гражевська [3], В. Липов [4], Р. Лукас [5], Н. Остапенко [6], Р. Ріхтер [7], О. Сухарев [8], Е. Фуруботн [7], Д. Ходжсон [9], А. Чухно [10] та інші. Проте деякі важливі теоретико-методологічні аспекти вивчення закономірностей формування та функціонування інституціонального простору ринкових відносин економічних агентів в умовах трансформації національної економіки досі не дістали належного висвітлення. Зокрема, поглиблення вимагають наукове обґрунтування інституціональних засад реформування національної економіки, нагальність потреб у розробці належного механізму інституціонального регулювання економічних відносин, заснованого на врахуванні ключових інтересів економічних агентів, їхніх функцій і ролей у процесі інституціональних змін.

Мета дослідження полягає у систематизації ролей і функцій економічних агентів у процесі інституціонального проектування змін системи державного регулювання економіки.

Зміст регулятивної функції держави як уособлення і носія узгодженої суспільної волі в економічній сфері полягає насамперед в інституціональному унормуванні та упорядкуванні умов здійснення господарських відносин, а також у забезпеченні належного суспільного контролю над діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності, які мають беззаперечно підкорятися затвердженому у встановленому порядку законним проявам (нормативним або розпорядничим) державного волевиявлення (наявність відносин «влади – підпорядкування»). Важливою вимогою щодо належності виконання регулятивної функції держави при цьому виступає необхідність дотримання принципу пропорційності представництва учасників певних соціально-економічних відносин (тобто, навпаки, має забезпечуватися повна відсутність взаємної підпорядкованості суб'єктів ринкових операцій і господарських процесів). З іншого боку, необхідність дотримання загальних інституціональних норм і правил при здійсненні певних ринкових відносин цілком закономірно може і буде входити у протиріччя із суто комерційними прагненнями, які виникають, наприклад, при реалізації державою певних економічних інтересів.

Отже, ринковий механізм з одного боку та система державного регулювання економіки (ДРЕ) з іншого є різними (альтернативними, але не антагоністичними) способами організації господарських відносин, а ефективна взаємодія та взаємне доповнення ринкового та державного регулювання економічних процесів дозво-

ляють повністю або частково уникати загострення широкого кола суспільних протиріч. Основними напрямками державного регулювання економіки в ринкових умовах є такі: розбудова інституціонального середовища здійснення ринкових відносин; захист конкуренції та запобігання утворенню монополій та інших можливостей зловживання ринковою владою; коригування передумов розподілу економічних ресурсів, доходів і багатства для оптимізації структури національного продукту; здійснення контролю над динамікою зайнятості, інфляцією та іншими суспільними явищами та процесами, що піддаються тимчасовому впливу економічної кон'юнктури; стимулювання усталеного економічного зростання національної економіки.

Отже, необхідність застосування відповідного інструментарію інституціонального регулювання (ІР) економічних відносин насамперед визначається складним змістом протиріч і суперечностей, які виникають у процесі суспільного розвитку. При цьому інтереси економічних агентів відіграють у ході інституціонального регулювання (інституціогенезу) роль стимулів і спонукальних сил (каталізаторів), сприяючих інституціоналізації певних норм, зміст яких відповідає результатам колективного вибору, а також індивідуальній цільовій спрямованості поведінки окремих економічних агентів. За такого підходу виникнення нового інституту в конкретних соціально-економічних умовах має розглядатися як процес, перебіг якого відбувається на двох основних рівнях: на вищому рівні (колективний вибір учасників) здійснюється формування потреби релевантної частки суспільства в певному виді ІР, відповідно до змісту якої (тобто потреби) у просторі базисних (вже існуючих різновидів) інститутів (елементів інституціонального простору) здійснюється пошук належного прототипу. Виконання функції здійснення такого роду пошуку покладається на особливу групу учасників певних суспільних відносин – «інституціональних лідерів» суспільства (інституціональних новаторів), особистісні властивості яких (відображенням чого стає вибір певних інноваційних моделей поведінки) обумовлюють сприятливість їхнього ставлення до сприйняття різного роду нововведень.

При відсутності такого роду прототипу (або за умови неможливості застосування існуючих форм ІР) під впливом колективної волі, виявом якої стає визнання факту існування потреби та формулювання (певне оформлення) суспільного замовлення щодо регулювання певної сфери людських відносин, відбувається комбінування (визначення альтернатив) сукупності початкових (базових) норм, що приводить до виникнення модифікацій існуючих або навіть до утворення новітніх форм ІР, а також до персоніфікованого (на рівні номінальних і фактичних носіїв-виконавців) вибору конкретних форм вирішення протиріч, які сформували вихідну суспільну проблемну ситуацію.

Відтак, виникнення нового інституту може являти собою, по-перше, результат гібридизації та збагачення змісту певного набору існуючих (базових) елементів інституціонального простору з подальшим селективним відбором найбільш ефективних (з точки зору задоволення вихідної суспільної потреби) форм реалізації цих елементів, відбору та закріплення отриманих результатів їхнього застосування, а по-друге, виступати наслідком свідомо або напівсвідомо здійснюваної інституціонально-інноваційної діяльності найбільш активних учасників відповідних соціально-економічних відносин. В обох випадках процес утворення нового (тобто такого, що не існував раніше, – безвідносно від міри новизни) елементу ІР стає відбиттям сполучення структурного (розгортається шляхом оновлення складу і взаємозв'язків між елементами інституціонального простору) та функціонального (відбувається шляхом збагачення змісту функцій, які виконуються інститутами) аспектів. Отже, безпосередніми силами, які беруть участь в утворенні нових форм ІР, є три групи чинників: простір базових інститутів; простір вихідних інтересів і потреб суспільства; простір агентів (носіїв індивідуальних цілей і моделей поведінки).

Так, фактори і сили, сполучення яких сприяє структуризації і типізації простору інтересів, виступають безпосереднім поштовхом для переформатування складної сукупності існуючих форм і засобів ІР, внаслідок чого відбувається утворення нового елемента простору базових інститутів, новизна якого (тобто елемента) відносно конкретного простору агентів виявляється у відсутності носіїв-представників, що були б уособленням відповідного ІР. За таких умов розмаїття базових інститутів, а отже, нагальність потреб в утворенні нових форм ІР в цілому визначається потенціалом комбінацій існуючих елементів ІР відносно використання їх для статичного або динамічного упорядкування широкого кола ситуацій індивідуального вибору, а також для задоволення відповідних вихідних суспільних потреб. Відтак, роль економічних агентів у ході процесу інституціогенезу полягає, по-перше, в усвідомленні, оформленні та узагальненні потреб в інституціональному регулюванні операцій, пов'язаних зі здійсненням індивідуального вибору, по-друге, в участі у селекційному відборі прототипу інституту, належного до використання для розв'язання певної проблемної ситуації, по-третє, у сприйнятті, поширенні та вдосконаленні новостворених форм і методів ІР. Розмаїття ролей економічних агентів в ході інституціогенезу в першу чергу обумовлюється внутрішніми закономірностями процесу утворення та розвитку складових ІПРКВ, етапами якого є перинатальна фаза, фаза структуривання, інституціональне вичерпання, фаза інституціональних трансформацій (рис. 1, табл. 1).

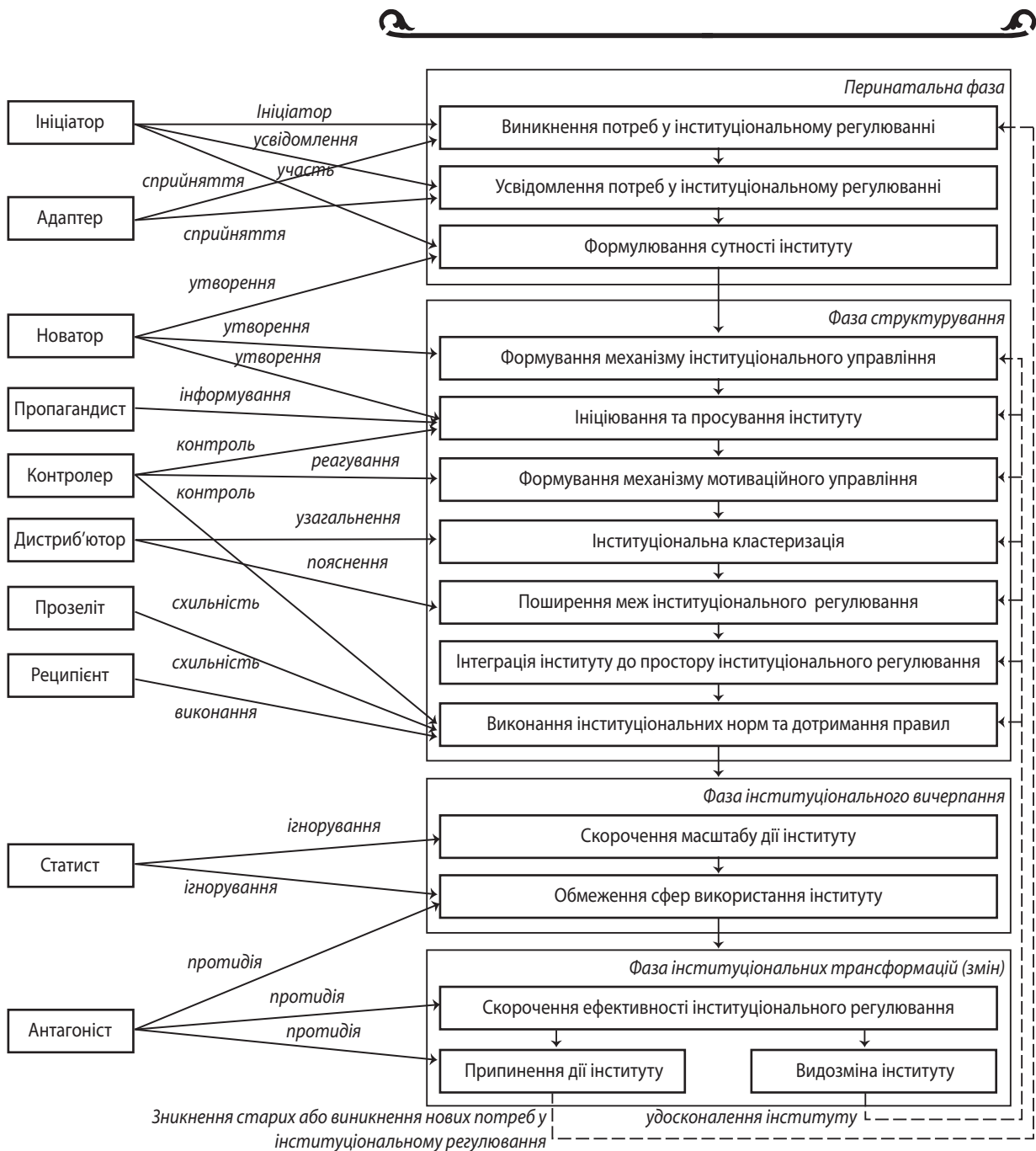


Рис. 1. Ролі та функції економічних агентів у ході процесу інституціональних трансформацій

У ході прийняття економічними агентами рішень у сфері інституціонального вибору та відбору можуть свідомо або несвідомо враховуватися не лише їхні власні інтереси, але також інтереси та дії інших осіб або суспільних груп. Тому особливої уваги заслуговують також індивідуальні розходження між економічними агентами з точки зору їхньої участі в розвитку відповідного інституціонального простору, зокрема їхньої ролі у створенні і поширенні нових інститутів, а також у забезпеченні можливостей адаптації до них соціально-економічних агентів (див. табл. 1).

На цей час простір інституціонального проектування складових вітчизняної системи ДРЕ в цілому складається з інститутів, які виникли на базі реформування відносин власності під час корпоратизації та приватизації державних підприємств та які дуже невеликою мірою відповідають вимогам забезпечення сталого розвитку національної економіки. Тому напрямки формування та розвитку національної системи ДРЕ значною мірою будуть визначатися наявними вимогами забезпечення економічного зростання, до яких, зокрема, слід віднести масштабне залучення інвестицій та підвищення ефективності використання капіталу вітчизняних підприємств.

Характеристика ролей та функцій, які виконуються економічними агентами в ході процесу інституціонального проектування

Ролі економічних агентів	Функції, які виконуються при інституціональному проектуванні	Економічні агенти, які виконують роль
Ініціатор	Упорядкування суспільних відчуттів щодо бажаного стану інституціонального середовища у форму певного інституту. Участь (ініціативно-ідейна, творчо-креативна) у створенні прототипу (вдосконаленні існуючої форми) певного елемента інституціонального регулювання (інституту)	Держава, саморегулівні та професійні об'єднання (СРПО), учасники ринкових відносин (учасники)
Адаптер	Сприйняття, рецепція та інтерпретація суспільних відчуттів, пов'язаних із наявністю або з відсутністю потреб в інституціональному регулюванні. Створення та використання інструментів соціалізації нових інститутів	Контактні аудиторії, держава, професійні об'єднання учасників
Новатор	Відбір та сприйняття інституту. Адаптація прототипу інституту до конкретних умов інституціонального регулювання. Участь в апробації та опрацюванні прототипу інституту	Учасники ринкових відносин
Пропагандист	Активне поширення позитивної інформації про інститут. Демонстрація прихильності до інституту. Лобіювання поширення інституту. Протидія традиціям і звичаям, що перешкоджають поширенню нового (вдосконаленню існуючого) інституту	СРПО, контактні аудиторії
Контролер	Моніторинг процесу функціонування і поширення інституту, реагування на порушення встановлених норм, врегулювання конфліктів, запобігання проявам егоїстично-опортуністичної поведінки економічних агентів	Держава, СРПО та окремі учасники
Дистриб'ютор	Надання допомоги (передача знання або специфічних активів) учасникам корпоративних відносин в адаптації до дії інституту, роз'яснення особливостей вживання даної форми	Держава, СРПО
Прозеліт	Демонстрація схильності та схвального ставлення щодо практики впровадження і поширення інституту. Комунікативна підтримка певних ідей і практики інституціонального регулювання	СРПО та окремі учасники
Реципієнт	Прийняття зобов'язань і відповідальності щодо дотримання обмежень, пов'язаних із використанням певних форм інституціонального регулювання, узгодженого з вимогами нового інституту	Усі учасники ринкових відносин
Статист	Байдуже спостереження за практикою впровадження і поширення інституту	СРПО та окремі учасники
Антагоніст	Активний опір впровадженню і поширенню норми	Окремі учасники ринкових відносин

Перебіг процесів формування інститутів є результатом певних взаємодій наявних інститутів, які розгортаються у рамках власного інституціонального простору, тобто сукупності існуючих і потенційно можливих інститутів. Створення нового інституту в конкретних соціально-економічних умовах становить дворівневий процес: на вищому рівні відбувається формування потреби релевантної частки суспільства в певному інституті, відповідно до якої у просторі базисних інститутів здійснюється пошук належного прототипу. В ході прийняття економічними агентами рішень у сфері інституціонального вибору та відбору можуть свідомо або несвідомо враховуватися не тільки їхні власні інтереси, але також інтереси і дії інших осіб або суспільних груп, а також індивідуальні розходження між ними.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку пов'язані з вивченням та узагальненням механізмів взаємодії економічних агентів, що виконують різні ролі та функції у процесі інституціонального проектування.

Література: 1. Вишневский В. Инновации, институты и эволюция / В. Вишневский, В. Дементьев // Вопросы экономики. – 2010. – № 10. – С. 41–62. 2. Гайдай Т. В. Парадигма інституціоналізму: методологічний контекст : монографія / Т. В. Гайдай. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2008. – 296 с. 3. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін : монографія / Н. І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с. 4. Липов В. В. Структурная комплементарность институциональных блоков в Украине: диффузия вместо трансформации / В. В. Липов // Економіка розвитку. – 2013. – № 4 (68). – С. 5–10. 5. Лукас Р. Э. Лекции по экономическому росту / Р. Э. Лукас ; [пер. с англ. Д. Шестакова]. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2013. – 288 с. 6. Остапенко Н. В. Сутність і структура інституціонально-економічного механізму підтримки малого підприємництва / Н. В. Остапенко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7. – С. 86–93. 7. Furubotn E. G. Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics / E. G. Furubotn, R. Richter. – Ann-Arban : The University of Michigan Press,

1998. – 672 p. **8.** Сухарев О. С. *Методология и возможности экономической науки : монография / О. С. Сухарев.* – М. : КУРС ; ИНФРА-М, 2013. – 368 с. **9.** Ходжсон Дж. *Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон ; [пер. с англ.].* – М. : Дело, 2003. – 464 с. **10.** Чухно А. *Институционализм : теория, методология, значения / А. Чухно // Экономика Украины.* – 2008. – № 6. – С. 4–13.

References: **1.** Vishnevskiy V. *Innovatsii, instituty i evolyutsiya* [Innovation, institutions and evolution] / V. Vishnevskiy, V. Dementev // *Voprosy ekonomiki.* – 2010. – No. 10. – P. 41–62. **2.** Haidai T. V. *Paradyhma instytutsionalizmu: metodolohichniy kontekst : monohrafiia* [Institutionalism Paradigm: Methodological Context : monograph] / T. V. Haidai. – K. : VPTs “Kyivskiy universytet”, 2008. – 296 p. **3.** Hrazhevska N. I. *Ekonomichni systemy epokhy hlobalnykh zmin : monohrafiia* [The Economic Systems of the Era of Global Changes : monograph] / N. I. Hrazhevska. – K. : Znannia, 2008. – 431 p. **4.** Lipov V. V. *Strukturnaya komplementarnost instytutsionalnykh blokov v Ukraine: diffuziya vmesto transformatsii* [Structural Complementarity of Institutional Blocks in Ukraine : Diffusion Instead of Transformation] / V. V. Lipov // *Ekonomika rozvytku.* – 2013. – No. 4 (68). – P. 5–10. **5.** Lukas R. E. *Lektsii po ekonomicheskomu rostu* [Lectures on Economic Growth] / R. E. Lukas ; [per. s angl. D. Shestakova]. – M. : Izd-vo Instituta Gaydara, 2013. – 288 с. **6.** Ostapenko N. V. *Sutnist i struktura instytutsionalno-ekonomichnoho mekhanizmu pidtrymky maloho pidpriemnytstva* [The Essence and Structure of Institutional and Economic Mechanism of Supporting Small Businesses] / N. V. Ostapenko // *Aktualni problemy ekonomiky.* – 2012. – No. 7. – P. 86–93. **7.** Furubotn E. G. *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics* / E. G. Furubotn, R. Richter. – Ann-Arbor : The University of Michigan Press, 1998. – 672 p. **8.** Sukharev O. S. *Metodologiya i vozmozhnosti ekonomicheskoy nauki : monografiya* [Methodology and Capabilities of Economic Science : monograph] / O. S. Sukharev. – M. : KURS ; INFRA-M, 2013. – 368 p. **9.** Khodzhsan Dzh. *Ekonomicheskaya teoriya i instituty: Manifest sovremennoy instytutsionalnoy ekonomicheskoy teorii* [Economic Theory and Institutions: A Manifesto of Modern Institutional Economics] / Dzh. Khodzhsan ; [per. s angl.]. – M. : Delo, 2003. – 464 p. **10.** Chukhno A. *Instytutsionalizm: teoriia, metodolohiia, znachennia* [Institutionalism: Theory, Methods, Meaning] / A. Chukhno // *Ekonomika Ukrainy.* – 2008. – No. 6. – P. 4–13.

Інформація про авторів

Попов Олександр Євгенійович – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (пр. Леніна, 9-А, м. Харків, Україна, 61166, e-mail: Oleksandr.Popov@m.hneu.edu.ua)

Яковцов Павло Євгенійович – аспірант кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (пр. Леніна, 9-А, м. Харків, Україна, 61166, e-mail: oai_a@ukr.net)

Информация об авторах

Попов Александр Евгеньевич – докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (пр. Ленина, 9-А, г. Харьков, Украина, 61166, e-mail: Oleksandr.Popov@m.hneu.edu.ua)

Яковцов Павел Евгеньевич – аспирант кафедры политической экономии Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (пр. Ленина, 9-А, г. Харьков, Украина, 61166, e-mail: pavelyakovcov@mail.ru)

Information about the authors

O. Popov – Doctor of Science in Economics, Professor, Head of the Department of Political Economy of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: Oleksandr.Popov@m.hneu.edu.ua)

P. Yakovtsov – postgraduate student of the Department of Political Economy of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: pavelyakovcov@mail.ru)

*Стаття надійшла до ред.
27.03.2015 р.*

JEL Classification: O32; R23

УДК 332.14:330.322(477.8)

МОТИВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АКТИВІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Гнатенко М. К.

Анотація. Проблема, що розглядається у роботі, полягає у науковому обґрунтуванні мотиваційного забезпечення інноваційного розвитку на регіональному рівні. Мета дослідження – узагальнення теоретико-методичних положень щодо мотиваційного забезпечення активізації регіонального інноваційного розвитку. Використано такі методи дослідження: монографічний; аналізу та синтезу; логічного узагальнення. Доведено, що найважливішою умовою ефективної мотивації інноваційного розвитку є забезпечення раціональної цільової орієнтації, в рамках якої щільність



мотивації визначається релевантністю цільових очікувань учасника процесу регіонального інноваційного розвитку. Здійснено систематизацію заходів з підтримки та стимулювання інноваційної діяльності при обґрунтуванні вибору форм і методів участі держави у даному процесі. Визначено систему цілей учасників процесу регіонального інноваційного розвитку та мотиваційних комплексів їхнього досягнення.

Ключові слова: регіон, інноваційний розвиток, мотивація, мотиваційне забезпечення, щільність мотивації, цілі.

МОТИВАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АКТИВИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Гнатенко М. К.

Аннотация. Проблема, которая рассматривается в работе, связана с научным обоснованием мотивационного обеспечения инновационного развития на региональном уровне. Цель исследования – обобщение теоретико-методических положений по мотивационному обеспечению активизации регионального инновационного развития. Используются следующие методы исследования: монографический; анализа и синтеза; логического обобщения. Доказано, что важнейшим условием эффективной мотивации инновационного развития является обеспечение рациональной целевой ориентации, в рамках которой плотность мотивации определяется релевантностью целевых ожиданий участника процесса регионального инновационного развития. Выполнена систематизация мероприятий по поддержке и стимулированию инновационной деятельности при обосновании выбора форм и методов участия государства в данном процессе. Определена система целей участников процесса регионального инновационного развития и мотивационных комплексов их достижения.

Ключевые слова: регион, инновационное развитие, мотивация, мотивационное обеспечение, плотность мотивации, цели.

MOTIVATIONAL SECURING IN ACTIVATING REGIONAL INNOVATION DEVELOPMENT

M. Gnatenko

Abstract. The issue discussed in the paper is related to scientific substantiation of the motivational securing of innovative development at the regional level. The current research is aimed at synthesis of theoretical and methodical provisions for the motivational securing in activating regional innovation development. The following methods have been used: monographic method; analysis and synthesis; logical generalization. It has been proved that a fundamental condition for effective motivation of innovation development is to ensure the efficient targeting, in which the density of motivation is determined by the relevance of target expectations from a participant of regional innovation development. Systematization of measures to support and encourage innovation activities has been accomplished, while substantiating the choice of forms and methods of State participation in this process. System of goals of the participants in the process of regional innovation development as well as motivational complexes for achieving these goals have been determined.

Keywords: region, innovative development, motivation, motivational securing, density of motivation, weight maintenance goals.

Обов'язковою умовою забезпечення сталого економічного зростання, зміцнення добробуту суспільства в Україні на цей час є необхідність активізації інноваційно-інвестиційних процесів, здійснення докорінної модернізації технологічної бази виробництва та відновлення промислового потенціалу, впровадження сучасних технологій та способів виробництва. Безпосередніми учасниками надзвичайно розмаїтого процесу інноваційного розвитку на різних його етапах стає широке коло окремих осіб і людських спільнот, що виступають носіями найрізноманітніших економічних інтересів і культурних цінностей унаслідок перетинання яких прийняття рішень щодо регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності неодмінно буде відбуватися в умовах постійного зіткнення цих інтересів. Тому між усіма учасниками інноваційного процесу в ході їхньої взаємодії обов'язково виникатиме розгалужена система специфічних соціально-економічних відносин, яка набуває найвищого рівня складності на мезо- та макроекономічному рівнях.

Різні аспекти активізації науково-технологічного та інноваційного розвитку, державного регулювання та стимулювання структурно-інноваційних трансформацій національної економіки розглядалися у роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, таких, як К. Березівська [1], О. Березівський [1], О. Біловодська [4], В. Гець [2], О. Жихор [3], М. Кастельс [5], О. Курносова [7], Т. Куценко [3], С. Ілляшенко [4], А. Мазаракі [2], В. Маслій [1], В. Медвідь [6], А. Сідорова [7], Л. Тарангул [8], В. Третяк [9], Л. Федулова [10], П. Харів [11], Н. Чухрай [12], І. Шовкун [10] та інші. Проте деякі важливі аспекти формування та розвитку мотиваційного забезпечення інноваційного розвитку на регіональному рівні досі не дістали належного висвітлення. Насам-

перед це стосується систематизації заходів з підтримки та стимулювання інноваційної діяльності, зокрема при обґрунтуванні вибору форм і методів мотиваційного забезпечення активізації регіонального інноваційного розвитку.

Мета дослідження – узагальнення теоретико-методичних положень щодо мотиваційного забезпечення активізації регіонального інноваційного розвитку.

Інноваційний розвиток (ІР) становить складну послідовність різноманітних за змістом явищ і процесів, пов'язаних із генерацією, відбором та впровадженням інновацій. Інноваційний цикл охоплює численні сфери суспільного буття, в межах яких відбувається розгортання основних етапів інноваційного процесу, таких, як фундаментальні та прикладні наукові дослідження, формування сприятливого соціокультурного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності, створення інфраструктури науково-дослідної діяльності; формування інфраструктури та розбудова належного державного регулювання інноваційних процесів, трансфер знань тощо.

Різноманіття мотивів і стимулів учасників ІР до співробітництва обумовлюється складною соціально-економічною природою та різними формами впровадження та корисного використання інновацій. Прийняття потенційними учасниками ІР рішень щодо самого вступу до інноваційного процесу, а також подальшого вибору форм реалізації нововведень обумовлюється існуванням складного індивідуального сполучення інтересів, потреб, мотивів, цінностей, орієнтацій, ідеалів, стимулів учасників, що знаходять прояв у різних ситуаціях інноваційного розвитку. Різноманіття та складний характер зазначених передумов ІР на регіональному рівні обумовлює необхідність формування відповідного складного мотиваційного механізму, що є однією з найважливіших складових загального механізму забезпечення зацікавленості учасників регіонального інноваційного процесу в досягненні максимальних економічних і соціальних результатів ІР.

Мотивація учасників регіонального інноваційного процесу складається з усієї сукупності мотивують чинників і процесів, що забезпечують виникнення спонукань щодо досягнення життєво необхідних цілей шляхом реалізації інновацій. Наявність такого роду прагнень передбачає активізацію дій учасника ІР у регіональному господарському комплексі, формування ситуативної реакції на зміни умов інноваційного процесу тощо. При формуванні та розвитку мотиваційного комплексу учасника в ситуативному процесі ІР здійснюється оцінка можливості та визначаються конкретні способи досягнення необхідного результату впровадження інновацій (обсягу корисного ефекту), що саме й є метою.

Обов'язковою умовою створення ефективного механізму мотивації ІР є забезпечення свободи вибору кожним із учасників даного процесу потрібних видів і форм діяльності в умовах вільного розвитку власної ініціативи.

Отже, мотиваційний механізм регіонального інноваційного розвитку (ММРІР) становить упорядковану сукупність мотивів досягнення складної мети інноваційного процесу (результативна мотивація). Структура і складність ММРІР мають бути адекватними структурі й складності цілей загальних цілей регіонального розвитку. З цієї точки зору, формування ММРІР (так само, як і створення будь-яких інших механізмів соціально-економічного розвитку регіону) слід здійснювати, дотримуючись низки системних принципів. Реалізація цих принципів має базуватися на наступних основних положеннях.

По-перше, мотиваційний механізм інноваційного розвитку має ієрархічну структуру, яка повинна знаходитися у повній взаємній відповідності з деревом суспільних, регіональних та індивідуально-підприємницьких цілей. Кожній меті інноваційної діяльності на всіх без винятку рівнях регіональної господарської системи має відповідати певний мотиваційний комплекс (МК – елемент мотиваційного механізму або його підсистема), що забезпечує досягнення цієї мети через спонукання учасників ІР до активного співробітництва. Отже, початковим для визначення структури ММРІР є виявлення структури системи цілей, що мають мотиваційне значення (крок «від мети – до засобу її досягнення»). Процес визначення ієрархічної структури «цілей – мотивів» носить ітераційний характер, оскільки мотиви в цьому випадку виступають засобом досягнення цілей. З цього твердження випливає, що при відсутності можливості на тому чи іншому етапі інноваційного розвитку для формування достатнього для досягнення певної мети мотиваційного комплексу, така ціль має бути переглянута і приведена у відповідність з реальними можливостями мотивації.

По-друге, відкритий характер інноваційного процесу обумовлює наявність тісного зв'язку ММРІР з мотиваційним механізмом соціально-економічного розвитку регіону та мотиваційним механізмом суспільного розвитку держави в цілому. Виникнення такого зв'язку обов'язково має відбиватися як на рівні цілей, так і на рівні відповідних до них МК. З цієї точки зору, можливість вибору варіантів формування ММРІР у багатьох сферах упровадження інновацій є заздалегідь обмеженими через існування в суспільстві та на регіональному рівні потужної низки інституційних (позаринкових) правил і структур, що забезпечують упровадження певних моделей досягнення окремих цілей регіонального соціально-економічного розвитку. Отже, для значної кількості цілей інноваційного розвитку вибір відповідної складової ММРІР (відповідного мотиваційного комплексу) буде здійснюватися на основі існуючого набору моделей мотивації, що позитивно сприймаються суспільством. Можливість іншого варіанту вибору буде вкрай обмеженою через існування складного сполу-



чення мотиваційних механізмів більш високого рівня, тобто мотиваційне поле учасників ІР буде виникати у межах мотиваційного поля суспільного та регіонального соціально-економічного розвитку.

По-третє, наявність безлічі можливих специфічних господарських ситуацій (імовірних можливостей сполучення індивідуальних мотиваційних комплексів учасників інноваційного процесу за різними варіантами ІР) вимагає використання диференційованого підходу до формування ММРІР. Отже, наявне різноманіття умов інноваційного співробітництва обумовлює необхідність формування специфічних мотиваційних комплексів для розв'язання будь-якої специфічної проблеми інноваційного розвитку.

Виникнення таких специфічних проблем та, як наслідок, необхідність формування специфічних мотиваційних комплексів переважно обумовлюється майже унікальними умовами співробітництва учасників інноваційного процесу. Виникнення такого роду проблем пов'язане з оригінальними сполученнями індивідуальних інтересів, потреб, мотивів, цінностей, орієнтацій, ідеалів, стимулів окремих учасників ІР. Важливою обставиною, що обумовлює необхідність формування специфічних МК, є висока вартість або навіть неможливість відмови учасників від реалізації певної стратегії господарської поведінки, що визначає обумовленість або неможливість реалізації певного роду інновацій.

Отже, структура ММКР має складатися з нормативних (ставлених ззовні) та специфічних (свідомо обраних для досягнення специфічних цілей інноваційного розвитку) мотиваційних комплексів у складі ММРІР. У більшості випадків формування нормативних МК буде відбуватися на рівні досягнення суспільних та підприємницьких цілей (при наявності відповідних аналогів у складі мотиваційного механізму соціально-економічного розвитку регіону та мотиваційного механізму суспільного розвитку держави), а виникнення специфічних МК – при реалізації корпоративних та індивідуальних цілей учасників ІР.

По-четверте, мотиваційний механізм інноваційного розвитку, як і будь-яка інша соціально-економічна система, має відповідати вимогам (мати властивості) раціональної цілісності та відокремленості його елементів. Наявність такого роду властивостей означає, що елементи ММРІР пов'язані між собою, тобто зміна одного з цих елементів буде приводити до необхідності тих чи інших змін інших елементів. Трансформація змісту одного з цих елементів на регіональному рівні неминуче приводитиме до необхідності відповідного перетворення інших елементів, оскільки в іншому випадку мотиваційний механізм стане малоефективним. У той же час обов'язковою умовою формування ММРІР є наявність певної міри відокремленості елементів для того, щоб зміни того чи іншого елемента деякою мірою компенсувати іншими елементами мотиваційного механізму, оскільки в іншому випадку його ефективність не буде надійною.

По-п'яте, мотиваційний механізм інноваційного розвитку повинен мати високий рівень часової диференціації, тобто складатися з елементів з різною тривалістю життєвого циклу як використовуваних виробничих процесів, так і інновацій, спрямованих на їх удосконалення. Такого роду диференціація буде відбуватися за такими рівнями: тривалий або постійний (джерело МК – природа та психологія людини або суспільні традиції (традиції суспільства); короткий, за яким елементи МК змінюються зі зміною соціально-економічної або виробничої ситуації; проміжний (за рівнем інтенсивності змін знаходиться між тривалим і коротким циклом). Диференціація мотиваційного механізму за такими рівнями в цілому має забезпечити його гнучкість і динамічність розвитку шляхом заміни найбільш жвавих елементів.

По-шосте, часто цілі, які ставить перед собою особа, що приймає рішення (це є особливістю її психології), стають людськими намірами, фіксуються і набувають ознаки потреб. Відповідно, цілі-наміри, що мають тривалий час реалізації, визначають далекі життєві плани особистості та, як наслідок, стійкі моделі поведінки, відповідно до яких формуються поточні вчинки. Образ, на основі якого приймаються рішення про наміри, становить складне мотиваційне поле з безліччю цінностей, що відображаються на ньому. Наміри розглядаються як підсумок активності суб'єкта, який устанавлює вартість таких цінностей і визначає можливість та морально-етичну виправданість їх досягнення. Тому при виборі певного варіанта інноваційного процесу недостатньо сформулювати систему цілей ІР. Досягнення такого роду цілей має стати найближчими і (або) віддаленими намірами всіх учасників даного процесу, що залучаються до процесу досягнення цілей ІР. Лише за таких умов при функціонуванні ММКР стає можливою ефективною реалізація заздалегідь обраної системи стимулів («зсув мотивів на мету»).

Отже, з точки зору автора, мотиваційний механізм регіонального інноваційного розвитку складається з чотирьох основних підмножин мотивів (мотиваційних комплексів), кожен з яких спрямований на досягнення певної сукупності цілей, відповідних прагненням та очікуванням певних груп учасників регіонального інноваційного процесу:

- 1) мотиваційний комплекс представників державної влади (центральний рівень);
- 2) мотиваційний комплекс представників регіональної влади;
- 3) мотиваційний комплекс власників і керівників підприємств, які виступають реципієнтами нововведень;
- 4) мотиваційний комплекс контактних аудиторій підприємств-реципієнтів (місцеві мешканці, громадські організації та об'єднання, комерційні партнери, посередники тощо).

Відтак, безліч елементів мотиваційного механізму регіонального інноваційного процесу охоплює множинну цілей ІР, засобом досягнення яких є ММРІР. Відображення співвідносин зазначених підмножин мотивів на сукупності цілей учасників ІР утворюють сукупність підмножин цілей, яким притаманні різні рівні мотиваційної значущості, тобто різна щільність мотивації досягнення таких цілей. Такі підмножини цілей можуть мати різну щільність мотивації: повну (всі чотири підмножини мотивів спрямовані на досягнення цілі); пріоритетну (цілі, на досягнення яких спрямовані три з чотирьох комплексів мотивів); специфічну (цілі, на досягнення яких спрямовані два з чотирьох комплексів мотивів); індивідуальну (цілі, на досягнення яких спрямована одна з чотирьох комплексів мотивів); негативну (цілі, для яких жоден із комплексів мотивів не діє, тобто ці цілі не мають мотиваційної значущості).

Щільність мотивації відображає міру визнання значущості цілей корпоративного розвитку учасниками ІР, тобто збільшення щільності мотивації щодо досягнення таких цілей вважається ознакою підвищення їхньої мотиваційної значущості. Високий рівень мотиваційної значущості цілей підвищує ймовірність їхньої реалізації: можливості досягнення цілей тотожні мотиваційній значущості цих цілей.

Мотивація учасників регіонального інноваційного процесу складається з усієї сукупності мотивують чинників і процесів, що забезпечують виникнення спонукань щодо досягнення життєво необхідних цілей шляхом реалізації інновацій.

Найважливішою умовою ефективної мотивації інноваційного розвитку є забезпечення раціональної цільової орієнтації: чим важливішою є мета, тим вищою має бути мотиваційна значущість цілей. Найбільші шанси має досягнення цілей підмножини повної мотивації. Шансів на досягнення цілей підмножини негативної мотивації майже не існує, оскільки зазначені цілі не мають мотиваційної значущості та можуть розглядатися лише як орієнтири, що можуть у подальшому стати цілями (у випадку, якщо отримають мотиваційну значущість через цілеспрямоване формування адекватного їм мотиваційного механізму або «зсувом мотивів на мету» на основі сприйняття нових ціннісних орієнтацій).

Перспективи подальших досліджень у даному напрямі пов'язані з розробкою методичних положень відносно обґрунтування вибору форм і методів активізації регіонального інноваційного розвитку, узгоджених у рамках запропонованого підходу до формування відповідного мотиваційного механізму.

Література: 1. Березівська К. М. Оцінювання диспропорцій регіонального розподілу іноземних інвестицій в Україні / К. М. Березівська, О. М. Березівський, В. В. Маслій // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 12. – С. 106–114. 2. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія: у 2-х ч. Ч. 1 / За ред. В. М. Гейця, А. А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 389 с. 3. Жижор О. Б. Оцінка потенціалу інноваційного розвитку регіону / О. Б. Жижор, Т. М. Куценко // Економіка розвитку. – 2011. – № 3 (59). – С. 52–58. 4. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: монографія / С. М. Ілляшенко, О. А. Біловодська. – Суми: Університетська книга, 2010. – 281 с. 5. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; [пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана]. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с. 6. Медвідь В. Ю. Стратегія територіального економічного розвитку: теоретичний аспект / В. Ю. Медвідь // Економіка розвитку. – 2013. – № 1. – С. 48–51. 7. Sydorova A. V. Process Innovations Within the Contemporary Theory of Innovations / A. V. Sydorova, O. A. Kurnosova // Actual Problems of Economics. – 2012. – No. 11 (137). – P. 49–57. 8. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України: монографія / За заг. ред. Л. Л. Тарангул. – К.: Фенікс, 2012. – 532 с. 9. Третяк В. В. Регіональна інноваційна система як основний об'єкт формування інноваційної політики / В. В. Третяк, Н. В. Дронова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3 (93). – С. 131–137. 10. Федулова Л. І. Підходи до формування дієвої інноваційної стратегії України / Л. І. Федулова, І. А. Шовкун // Наука та інновації. – 2009. – № 3. – С. 5–15. 11. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів: монографія / П. С. Харів. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 326 с. 12. Chukhray N. Forming an Ecosystem of Innovation / N. I. Chukhray // Економіка розвитку. – 2012. – № 1 (61). – С. 12–18.

References: 1. Berezivska K. M. *Otsiniuvannia dysproportsii rehionalnogo rozpodilu inozemnykh investytsii v Ukraini* [Evaluation of Disproportions in the Regional Distribution of Foreign Investments in Ukraine] / K. M. Berezivska, O. M. Berezivskiy, V. V. Masliy // *Aktualni problemy ekonomiky*. – 2013. – No. 12. – P. 106–114. 2. *Biudzhethna pidtrymka ta podatkovye stymulivannia natsionalnoi ekonomiky Ukrainy: monohrafiia* [Budget Support and Tax Incentives of the National Economy of Ukraine: monograph] / Za zah. red. L. L. Taranhul. – K.: Feniks, 2012. – 532 p. 3. Zhykhor O. B. *Otsinka potentsialu innovatsiynoho rozvytku rehionu* [Evaluation of the Potential of Innovative Development] / O. B. Zhykhor, T. M. Kutsenko // *Ekonomika rozvytku*. – 2011. – No. 3 (59). – P. 52–58. 4. Illiashenko S. M. *Upravlinnia innovatsiynym rozvytkom promyslovykh pidpriemstv: monohrafiia* [Management Innovative Development of Industrial Enterprises] / S. M. Illiashenko, O. A. Bilovodska. – Sumy: Universitetska knyha, 2010. – 281 p. 5. Kastels M. *Informatsionnaya epokha: ekonomika, obshchestvo i kultura* [The Information Age: Economy, Society and Culture] / M. Kastels; [per. s angl. pod nach. red. O. I. Shkaratana]. – M.: GU VShE, 2000. – 608 p. 6. Medvid V. U. *Stratehiia terytorialnogo ekonomichnogo rozvytku: teoretychnyi aspekt* [Strategy of the Territorial Economic Development: Theoretical Aspect] / V. U. Medvid // *Ekonomika rozvytku*. – 2013. – No. 1. – P. 48–51. 7. *Priorytety natsionalnogo ekonomichnogo rozvytku v konteksti hlobalizatsiinykh vyklykiv: monohrafiia*: u 2-kh ch. Ch. 1 [Priorities of the National Economic Development in Terms



of Globalization Challenges : monograph in 2 parts. Part.1] / Za red. V. M. Heitsia, A. A. Mazaraki. – K. : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2008. – 389 p. **8.** Sydorova A. V. Process Innovations Within the Contemporary Theory of Innovations / A. V. Sydorova, O. A. Kurnosova // Actual Problems of Economics. – 2012. – No. 11 (137). – P. 49–57. **9.** Tretiak V. V. *Rehionalna innovatsiina systema yak osnovnyi ob'ekt formuvannia innovatsiinoi polityky* [Regional Innovation System as the Main Object of Forming Innovation Policy] / V. V. Tretiak, N. V. Dronova // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – No. 3 (93). – P. 131–137. **10.** Fedulova L. I. *Pidkhody do formuvannia diievoi innovatsiinoi stratehii Ukrainy* [Approaches to the Formation of Effective Innovation Strategy of Ukraine] / L. I. Fedulova // Nauka ta innovatsii. – 2009. – No. 3. – P. 5–15. **11.** Khariv P. S. *Innovatsiina diialnist pidprijemstva ta ekonomichna otsinka innovatsiinykh protsesiv : monografiia* [Innovative Activity of Enterprise and Economic Evaluation of Innovative Processes] / P. S. Khariv. – Ternopil : Ekonomichna dumka, 2003. – 326 p. **12.** Chukhray N. Forming an Ecosystem of Innovation / N. I. Chukhray // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1 (61). – С. 12–18.

Інформація про автора

Гнатенко Марина Костянтинівна – старший викладач кафедри менеджменту і маркетингу в міському господарстві Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, м. Харків, Україна, 61002, e-mail: mary1986@mail.ru)

Информация об авторе

Игнатенко Марина Константиновна – старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга в городском хозяйстве Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, г. Харьков, Украина, 61002, e-mail: mary1986@mail.ru)

Information about the author

M. Gnatenko – Senior Instructor of the Department of Management and Marketing of in Municipal Economy of Kharkov of National University of Municipal Economy name after A. N. Beketov (17 Marshal Bazhanov St., Kharkiv, Ukraine, 61002, e-mail: mary1986@mail.ru)

*Стаття надійшла до ред.
27.03.2015 р.*

Економіка підприємства та управління виробництвом

JEL Classification: F20; L20; L60

УДК [339.564:658]:005.33

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Піддубна Л. І.

Іванієнко К. В.

Анотація. Наведено синтез точок зору економістів на проблему побудови системи чинників формування і розвитку експортного потенціалу підприємств з метою створення комплексної, інтегрованої факторної моделі системи управління експортним потенціалом. Запропоновано базову системно-функціональну модель факторів формування експортного потенціалу підприємства і модель формування та розвитку експортного потенціалу підприємства на основі концепції «чорної скрині». Експортний потенціал, якого досягає підприємство, осмислюється як об'єднана функція внутрішніх факторів і факторів зовнішнього середовища, які можуть бути охарактеризовані та кількісно представлені безліччю параметрів як загальних, так і окремих.

Ключові слова: експортний потенціал, ресурси, фактори, середовище, управління, стратегія.

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Поддубная Л. И.

Иваниенко К. В.

Аннотация. Представлен синтез точек зрения экономистов на проблему построения системы факторов формирования и развития экспортного потенциала предприятий с целью создания комплексной, интегрированной факторной модели системы управления экспортным потенциалом. Предложена базовая системно-функциональная модель факторов формирования экспортного потенциала предприятия и модель формирования и развития экспортного потенциала предприятия на основе концепции «черного ящика». Экспортный потенциал, которого достигает предприятие, рассматривается как объединенная функция внутренних факторов и факторов внешней среды, которые могут быть охарактеризованы и количественно представлены множеством общих и частных параметров.

Ключевые слова: экспортный потенциал, ресурсы, факторы, среда, управление, стратегия.

FACTORS RELATED TO ESTABLISHING THE EXPORT POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

L. Pidubna

K. Ivaniienko

Abstract. A synthesis of views of economists on the issue of building a system of factors related to establishment and development of enterprises' export potential in order to create a comprehensive, integrated factor model of a system for managing the export potential, is presented. A basic system-functional model of factors related to establishing the enterprises' export potential as well as a model of establishment and development of enterprise's export potential on the basis of the «black

box» conception has been proposed. The export potential, which can be achieved by enterprise, is considered a joint function of the internal factors and the factors of external environment that can be described and quantitatively represented by numerous common and partial parameters.

Keywords: *export potential, resources, factors, environment, management, strategy.*

Однією з характерних і найбільш важливих тенденцій розвитку суспільства протягом останніх десятиріч є прогресуюча інтернаціоналізація та глобалізація світової економіки. Економічні та фізичні бар'єри переміщення товарів і ресурсів були значною мірою усунені, або їх вплив на формування витрат для переміщення товарів і ресурсів було значно знижено завдяки щораз більшому міжнародному поділу праці, результатам технічного прогресу й інформаційно-комунікаційним технологіям, що розвиваються. Стосовно підприємств, розширення ринків, розвиток експортного потенціалу збільшує їх бізнес-можливості. Водночас, вітчизняним підприємствам доводиться стикатися зі зростанням конкуренції на зовнішніх ринках і зниженням частки внутрішнього ринку, що обумовлюється наявністю іноземних фірм на місцевих ринках. Спроможність промислового підприємства експортувати частину своїх товарів розглядається як важлива міра конкурентного успіху на внутрішньому та зовнішньому ринках. Відтак, активна конкуренція на внутрішньому ринку і міжнародна експансія на зовнішні ринки стають для підприємств не просто вибором, а необхідністю для забезпечення їх виживання та зростання.

Аналіз статистичної інформації та результатів оцінювання міжнародних організацій дозволяє окреслити проблеми розвитку експортного потенціалу промислових підприємств України. Представляючи 21 % валового внутрішнього продукту у 2013 р., внесок промислового сектору в загальному обсязі експорту оцінюється на рівні 70 %, але у довгостроковій перспективі спостерігається зменшення відношення цього внеску до експорту (впродовж першої половини минулого десятиріччя це значення сягало 80 %) [1, с. 3]. За даними міжнародного рейтингу Всесвітнього економічного форуму, складеного за підсумками 2013 р., Україна посідає 76-те місце серед 144 країн за індексом перспективної конкурентоспроможності [2]. При цьому найбільш проблемними факторами, що мають негативний вплив на рівень конкурентоспроможності та експортного потенціалу підприємств, є корупція і бюрократія, політична нестабільність, складність отримання фінансових коштів, недостатній інноваційний і трудовий потенціал та ін. Промислове виробництво України характеризується високою матеріало- та енергомісткістю, великою часткою застарілого обладнання та технологій, низькою екологічністю. За індексом інноваційної діяльності, розробленим Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, Україна посідає лише 63-тє місце серед 143 країн світу і поступається не тільки розвинутим країнам, але й багатьом країнам, що розвиваються. Факторами, що стримують розвиток інноваційного потенціалу, можна назвати інфраструктурні проблеми та характеристики бізнес-середовища, енергетичну неефективність, складність інвестиційного захисту, недостатній розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та ін. [3].

Тривалий час теорія Хекшера – Оліна слугувала основою для пояснення багатьох аспектів структури міжнародної торгівлі, вивчення експортного успіху підприємств і країн на міжнародному ринку. Згідно з цією теорією, відносна продуктивність підприємства, ефективність використання факторів виробництва, розмір підприємства і ефект «економії від масштабу», а також технологічні чинники визначають міру його участі в зовнішній торгівлі [4, с. 151]. Але в сучасних умовах виникає необхідність у поглибленому аналізі та з'ясуванні чинників формування та використання експортного потенціалу промислових підприємств.

Актуальність визначення факторів формування і реалізації експортного потенціалу підприємств у сучасних умовах підкреслюється важливістю експортної діяльності як фундаментальної стратегії в забезпеченні виживання або зростання фірм, необхідністю досягнення конкурентної переваги на світових ринках та ін. Система менеджменту, що базується на усвідомленому та адекватному використанні чинників формування експортного потенціалу, має позитивний вплив на поточну й майбутню експортну діяльність і розвиток економіки підприємства в цілому.

Отже, метою статті є систематизація й узагальнення передумов і факторів формування і розвитку експортного потенціалу промислових підприємств.

Для досягнення цієї мети в роботі вирішено такі завдання, як синтез точок зору економістів на проблему побудови системи чинників формування та розвитку експортного потенціалу підприємств і формування підходів до створення комплексної, інтегрованої факторної моделі системи управління експортним потенціалом, яка могла б стати спільною базою для використання в системі менеджменту і для подальшого вивчення проблеми.

Проблемі ідентифікації ключових факторів, що формують експортний потенціал підприємств і впливають на його розвиток, присвячені роботи цілої низки науковців, серед яких: В. С. Пономаренко, Н. М. Байдала, С. Дубков, С. Дадалко, Д. Фоменок, А. Р. Дунська, О. М. Котиш, В. О. Мосейко, Ю. М. Азмина, Л. І. Піддубна, Т. В. П'ятак, К. В. Селезньова, А. В. Сидоренко, Р. Дж. Калантон, Джеффрі Б. Шмидт, Т. Кавусгил, Т. Медсен, С. Зоу, А. Наварро, Карлос М. П. Соуза та інші.

Однак, незважаючи на попередні зусилля авторів щодо систематизації факторів, які формують і впливають на розвиток експортного потенціалу підприємств, виявляється відсутність всеосяжних, системних оглядів проблеми. Визначення таких факторів є стратегічно важливим і становить практичний інтерес для суб'єктів менеджменту у сфері управління експортною діяльністю підприємств і розробників державної економічної та науково-технічної політики.

Згідно з роботою [5, с. 132], фактор визначається як «умова будь-якого процесу; основні внутрішні та зовнішні причини, що зумовлюють певне явище». У даному дослідженні фактор розглядається як головна рушійна сила і необхідна умова процесу формування, використання та розвитку експортного потенціалу, що приводить до тих чи інших результатів.

Фактори формування та розвитку експортного потенціалу підприємства зазвичай поділяються на внутрішні та зовнішні [6–15]. Внутрішні чинники ґрунтуються на ресурсній теорії фірм, тоді як зовнішні фактори засновані на теорії промислової організації. Першими факторами – факторами внутрішнього середовища – підприємство може ефективно управляти, а чинники, що належать до зовнішнього середовища, підприємство може враховувати в процесі формування стратегії бізнесу і проривання на зовнішні ринки.

З точки зору теорії промислової організації, основними факторами формування і зростання експортного потенціалу підприємства є зовнішні фактори бізнес-середовища і стратегії діяльності підприємств. Ця теорія робить акцент на особливій ролі зовнішніх факторів у стратегії фірми, наголошуючи на тому, що зовнішні чинники вимагають її адаптації до умов ринку з метою виживання та розвитку [15, с. 342]. Загальноприйнятим є те, що майже всі зовнішні чинники бізнес-середовища є некерованими щонайменше для більшості фірм. Однак деякі з них можуть бути частково керованими з боку держави: інфраструктура економіки, програми підтримки експорту, внутрішні експортні бар'єри та ін. До цілком некерованих зовнішніх факторів можна віднести міжнародні економічні умови бізнесу, торгові бар'єри на зарубіжних ринках тощо. Керовані макрофактори становлять інтерес для розробників державної економічної політики. Підприємства практично ніяк не можуть вплинути на зовнішні фактори, але вони можуть мати деякий рівень контролю над окремими зовнішніми чинниками формування експортного потенціалу на рівні галузі.

Важлива перспектива у розумінні експортного потенціалу підприємства забезпечується на основі ресурсного підходу до його формування. У рамках ресурсної теорії формування експортного потенціалу підприємств виходять із того, що підприємство контролює набір матеріальних і нематеріальних ресурсів, що дозволяє йому реалізовувати стратегії, спрямовані на підвищення ефективності його діяльності. У рамках цієї теорії внутрішня організація всіх видів ресурсів, задіяних і незадіяних з будь-яких причин в експортній діяльності суб'єкта господарювання, які проте мають реальну можливість брати в ній участь (актуалізовані і неактуалізовані ресурси), є основою експортного потенціалу підприємства.

Основоположником ресурсної теорії є Едіт Пенроуз [16]. Подальшого розвитку така точка зору набула в теорії залежності від ресурсів Дж. Пфедфера [17], згідно з якою суб'єкти господарювання спроможні виживати настільки, наскільки вони залучають і підтримують власні ресурси. Р. Грант зазначав, що ресурси є джерелом здібностей, а здібності є основним джерелом конкурентних переваг [18, с. 119]. Подальшого розвитку теоретичне підґрунтя ресурсного підходу набуло в концепції динамічних здібностей, які є здатністю суб'єктів господарювання до інтегрування, створення внутрішніх і зовнішніх компетенцій з метою адаптації до мінливого середовища [19, с. 510]. К. Прахалад і Г. Хемел довели, що унікальне поєднання ключових компетенцій може створити конкурентну перевагу компанії [20, с. 222]. Згодом дослідження в цьому напрямі привели до розробки ресурсної теорії конкурентних переваг, як, наприклад, показано в роботах Дж. Барні. Теорія стверджує, що здатність підприємства генерувати порівняльні і стійкі переваги залежить від володіння певними ресурсами, які повинні відповідати чотирьом умовам: бути цінними (що дозволить підприємству реалізувати стратегії підвищення ефективності); бути дефіцитним (у іншому випадку будь-яка порівняльна перевага була б виключена); бути неповторними (це викликає труднощі у визначенні причин успіху підприємства, дозволяє скористатися правовим захистом за допомогою патентів, торгових марок тощо); бути незамінними (інакше конкурентну перевагу може бути підірвано) [21, с. 625]. Отже, відповідно до цієї теорії, наявність і доступність ресурсів, що відповідають цим характеристиками, формує більш високий експортний потенціал для підприємств і дозволяє йому реалізовувати стратегії, спрямовані на підвищення ефективності її діяльності.

Т. Дюран у своїй роботі [22] робить акцент на використанні ресурсів підприємства для створення нових потенційних можливостей завдяки менеджменту процесів. Тобто для формування експортного потенціалу замало наявності сукупності ресурсів, необхідно знайти технології (механізм) їх організації та ефективного використання. Залучення ресурсів обмежується здібностями суб'єкта управління, умовами середовища, цілями діяльності суб'єкта господарювання (тобто управлінською ситуацією).

Відтак, з точки зору авторів, поділ факторів на зовнішні і внутрішні є базовим у розумінні явищ і процесів формування та розвитку експортного потенціалу підприємства. Якщо в якості класифікатора обрати

часовий інтервал, протягом якого діють фактори, то можна виділити постійні та тимчасові чинники [7, с. 30]. До перших належать, наприклад, географічне положення виробника (споживача) або кліматичні умови бізнесу, до других – вибір стратегії та способу входження на ринок. Такий поділ факторів дозволяє розкривати нюанси процесу управління експортним потенціалом підприємств.

Зовнішні та внутрішні чинники працюють на різних послідовних етапах управління експортним потенціалом підприємства. Сприятливі макроекономічні фактори розглядаються авторами статті як передумови для експортного потенціалу, але буде підприємство насправді експортувати (розвивати експортну діяльність) чи ні, залежить від факторів внутрішнього середовища, де приймаються управлінські рішення, що впливають на успіх чи невдачу в реалізації експортного потенціалу. При цьому система управління розглядається авторами як у статичі (організаційна структура, створена для здійснення прийнятих стратегій і формулювання нових), так і в динаміці (процес управління). Це дозволяє сформувати базову системно-функціональну модель факторів формування експортного потенціалу підприємства.

Базова системно-функціональна модель факторів формування експортного потенціалу підприємства, розроблена автором з використанням [24; 25], представлена на рис. 1. У цій моделі експортний потенціал, якого досягає підприємство, осмислюється авторами як об'єднана функція внутрішніх факторів і факторів зовнішнього середовища, які можуть бути охарактеризовані і кількісно представлені безліччю параметрів як загальних, так і окремих. Оцінка конкретних параметрів і характеристик внутрішнього і зовнішнього середовищ і зв'язків між ними, які спостерігаються на даний час, але залежних від подій, що відбулися і розвиваються в часі та просторі, визначає конкретну управлінську ситуацію – центральний об'єкт ситуаційного управління бізнесом і експортним потенціалом зокрема.

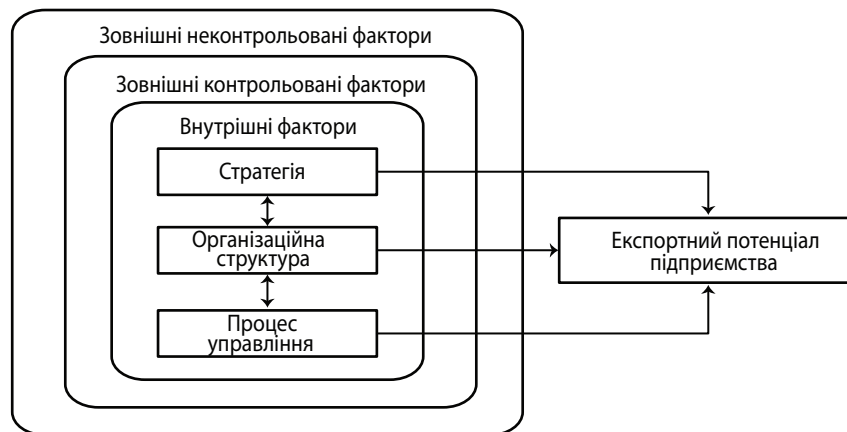


Рис. 1. Системно-функціональна модель факторів формування експортного потенціалу підприємства

Реалізація можливостей ефективного управління експортним потенціалом на основі використання запропонованої системно-функціональної моделі факторів його формування забезпечується повнотою та об'єктивністю оцінки управлінської ситуації. При оцінці управлінської ситуації як центрального об'єкту ситуаційного управління бізнесом і експортним потенціалом підприємства, з точки зору автора, необхідно дотримуватись таких узагальнюючих умов (укладено автором із використанням [25, с. 288]):

1. Управлінська ситуація повинна включати кінцеву кількість факторів і описувати їх стан і взаємозв'язок.
2. Управлінська ситуація повинна містити тільки ті чинники, які істотно впливають на процес формування експортного потенціалу, оскільки врахувати вплив абсолютно всіх факторів у процесі прийняття рішення неможливо.
3. Управлінська ситуація повинна включати в себе тільки ті чинники, які впливають на організацію на даний момент часу.
4. У процесі управлінської ситуації необхідно враховувати причини та наслідки її виникнення;
5. Виокремлені чинники формування експортного потенціалу, якісні та кількісні параметри їх відображення повинні бути інформаційно забезпечені (або можуть бути забезпечені).
6. Виокремлені чинники формування експортного потенціалу, якісні та кількісні параметри їх відображення повинні мати зрозумілий техніко-економічний сенс.
7. Виокремлені чинники формування експортного потенціалу, якісні та кількісні параметри їх відображення повинні використовуватися в науковому обігу економістів.

Ефективне управління експортним потенціалом передбачає створення комплексної, інтегрованої факторної моделі системи управління експортним потенціалом підприємства на основі використання складної системи факторів його формування та розвитку. Отже, для вивчення експортного потенціалу та побудови моделей поведінки бізнесу в різноманітних управлінських ситуаціях, з точки зору авторів, може бути застосована модель «чорної скрині», що включає параметри входу, процес перетворення і параметри виходу. Спостереженням і вивченням вхідних і вихідних параметрів досліджується реакція системи як цілого на умови, що змінюються (рис. 2).

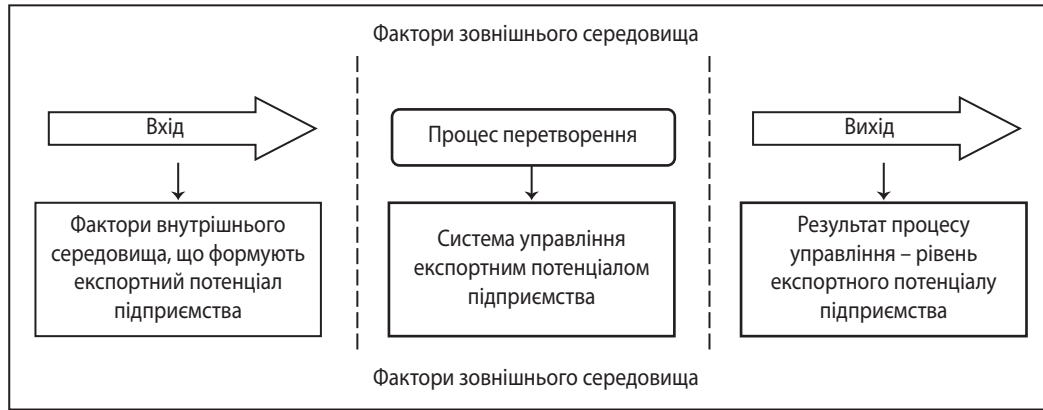


Рис. 2. Модель формування та розвитку експортного потенціалу підприємства на основі концепції «чорної скрині»

При цьому вхідні параметри є факторами внутрішнього середовища підприємства, які формують основу експортного потенціалу. Під процесом перетворення мається на увазі система управління, яка забезпечує можливість використання наявних ресурсів відповідно до конкретної стратегії та управлінської ситуації. Ресурси та компетенції суб'єктів управління формують здатність генерувати і підтримувати конкурентні переваги підприємства, а рівень розвитку експортного потенціалу розглядається як результат процесу управління. Оцінювання використання експортного потенціалу за вихідними параметрами надає можливість комплексно, системно оцінити рівень реалізації його можливостей. З точки зору авторів, такий підхід слід розглядати як базовий у процесі створення комплексної, інтегрованої факторної моделі системи управління експортним потенціалом підприємства.

Отже, найбільш важлива перспектива в розумінні експортного потенціалу підприємства забезпечується на основі ресурсного (факторного) підходу до його формування, в рамках якої виходять із того, що підприємство контролює набір матеріальних і нематеріальних ресурсів, що дозволяє йому реалізовувати стратегії, спрямовані на підвищення ефективності його діяльності. В рамках такого підходу внутрішня організація всіх видів ресурсів, задіяних і незадіяних з будь-яких причин в експортній діяльності суб'єкта господарювання, які однак мають реальну можливість брати в ній участь, є основою експортного потенціалу підприємства.

Виходячи з того, що рівень експортного потенціалу є продуктом процесу управління ресурсами підприємства, з одного боку, та об'єктом впливу відносно зовнішнього середовища – з іншого, можна стверджувати, що системоутворюючими є зовнішні та внутрішні фактори формування й розвитку експортного потенціалу промислового підприємства. Ці фактори є взаємозалежними та об'єднаними єдиною метою – забезпечити розвиток зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства в системі його управління.

Управління експортним потенціалом підприємства ґрунтується на оцінюванні поточного стану об'єкта управління (управлінської ситуації) і має будуватися з урахуванням системності взаємозв'язків факторів і комплексного впливу на експортний потенціал підприємства будь-яких змін, що відбуваються в кожному з них. Дослідження факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ дозволить сформулювати стратегію з нарощування або більш ефективного використання наявного експортного потенціалу підприємства.

Використання запропонованої системно-функціональної моделі факторів формування експортного потенціалу забезпечується повнотою та об'єктивністю оцінювання управлінської ситуації. У процесі оцінювання управлінської ситуації як центрального об'єкта ситуаційного управління бізнесом і експортним потенціалом підприємства, необхідно дотримуватись низки сформульованих авторами узагальнюючих умов.

Оцінювання формування та використання експортного потенціалу за вихідними параметрами (ресурсами), компетенціями суб'єктів управління, які формують здатність генерувати і підтримувати конкурентні переваги підприємства, надає можливість комплексно, системно оцінити рівень реалізації його можливостей. Такий підхід слід розглядати як базовий у процесі створення комплексної, інтегрованої факторної моделі системи управління експортним потенціалом підприємства.

Перспективними видаються дослідження даної проблеми в контексті побудови ієрархії значущості та оцінювання взаємозв'язку факторів експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах діяльності експортно-орієнтованих підприємств України.

Література: 1. Радеке Й. Промисловий сектор України: аналіз і останні тенденції // Й. Радеке, Р. Кірхнер, Д. Науменко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.beratergruppe-ukraine.de/download/TN/TN_02_2014_ukr.pdf. 2. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>. 3. The Global Innovation Index 2014 [Electronic resource]. – Access mode : www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2014.pdf. 4. Heckscher Eli F. Heckscher-Ohlin Trade Theory // Eli F. Heckscher and Bertil Ohlin ; translated, edited, and introduced by Harry Flam and M. June Flanders. – Cambridge : The MIT Press, 1991. – 234 p. 5. Святненко В. Ю. Чинники підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах глобалізації / В. Ю. Святненко // Теоретичні та прикладні питання економіки : збірник наукових праць. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2010. – № 23. – С. 131–141. 6. Байдала Н. М. Експортний потенціал: сутнісна характеристика, фактори формування та механізми стимулювання / Н. М. Байдала // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2011. – С. 153–154. 7. Дубков С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / С. Дубков, С. Дадалко, Д. Фоменок // Банкаўскі веснік : інформаційно-аналітичний і науково-практичний журнал Національного банку РБ. – 2011. – № 28 (537). – С. 29–35. 8. Маргасова В. Г. Аналіз фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / В. Г. Маргасова, А. В. Роговий, В. В. Виговська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3 (93). – С. 207–213. 9. Селезньова К. В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства / К. В. Селезньова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 45 (1018) – С. 102–115. 10. Шелест Є. О. Активізація розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств України шляхом впровадження ефективного механізму його формування та використання / Є. О. Шелест // Економічний простір. – 2013. – № 74. – С. 53–62. 11. Шестакова О. А. До питання категоріального змісту та структури експортного потенціалу підприємства / О. А. Шестакова // Економіка розвитку. – 2013. – № 1 (65). – С. 104–109. 12. Calantone R. J. The Influence of Internal and External Firm Factors on International Product Adaptation Strategy and Export Performance: A Three-country Comparison / Roger J. Calantone, Daekwan Kim, Jeffrey B. Schmidt et al. // Journal of Business Research. – 2006. – Vol. 59. – P. 176–185. 13. Serra F. et al. Factors Influencing the Propensity to Export: A Study of UK and Portuguese Textile Firms / Francisco Serra, John Pointon, Hussein Abdou // International Business Review. – 2012. – Vol. 21. – P. 210–224. 14. Pawan Kumar Chugan. Taxonomy for Firm-level Determinants of Export Performance / Pawan Kumar Chugan, Shivangi Singh // Universal Journal of Industrial and Business Management. – 2014. – Vol. 2 (1). – P. 6–15. 15. Zou S. The Determinants of Export Performance: a Review of the Empirical Literature Between 1987 and 1997 / Shaoming Zou, Simona Stan // International Marketing Review. – 1998. – Vol. 15 (5). – P. 333–356. 16. Penrose E. T. The Theory of the Growth of the Firm / E. T. Penrose // Oxford University Press. – 2009. – 4th edition. – 304 p. 17. Pfeffer J. The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective / Jeffrey Pfeffer. – New York: Harper & Row, 1978. – 300 p. 18. Grant R. M. The Resource-based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation / R. M. Grant // California Management Review. – 1991. – Vol. 33. – P. 114–135. 19. Teece D. J. Dynamic Capabilities and Strategic Management / D. J. Teece // Strategic Management Journal. – 1997. – Vol. 18. – P. 509–534. 20. Hamel G. Competing for the Future / G. Hamel, C. K. Prahalad. – Boston : Harvard Business School Press, 1994. – 327 p. 21. Barney J. B. The Resource-based View of the Firm: Ten Years after 1991 / Jay Barney, Mike Wright, David J. Ketchen, Jr. // Journal of Management. – 2001. – Vol. 27. – P. 625–641. 22. Дюран Т. Алхимия компетенций / Т. Дюран // Стратегическая гибкость ; [пер. с англ. Л. Круглова-Морозова]. – СПб. : Питер, 2005. – С. 281–305. 23. Седлак М. Сущность и содержание теории менеджмента / М. Седлак // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 5/97. – С. 17–24. 24. Marandu E. E. Strategy Factors Associated with the Export Performance of Manufacturing Firms / E. E. Marandu // Export Performance of Firms. – 2008. – Vol. 11. – P. 33–76. 25. Антохина Ю. А. Управленческая ситуация и риски / Ю. А. Антохина // Управление рисками ; Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2013. – С. 287–291.

References: 1. Radeke Yo. *Promyslovyi sektor Ukrainy: analiz i ostanni tendentsii* [The Industrial Sector of Ukraine, Analysis and the Latest Trends] / Yo. Radeke, R. Kirkhner, D. Naumenko [Electronic resource]. – Access mode : http://www.beratergruppe-ukraine.de/download/TN/TN_02_2014_ukr.pdf. 2. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>. 3. The Global Innovation Index 2014 [Electronic resource]. – Access mode : www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2014.pdf. 4. Heckscher Eli F. Heckscher-Ohlin Trade Theory // Eli F. Heckscher, Bertil Ohlin; translated, edited, and introduced by Harry Flam and M. June Flanders. – Cambridge : The MIT Press, 1991. – 234 p. 5. Sviatnenko V. Yu. *Chynnyky pidvyshchennia konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpriemstv v umovakh hlobalizatsii* [Factors Increasing the Competitiveness of Industrial Enterprises in the Context of Globalization] / V. Yu. Sviatnenko // Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky : zbirnyk naukovykh prats. – K. : VPTs «Kyivskiy universytet». – 2010. – № 23. – P. 131–141. 6. Baidala N. M. *Eksporny potentsial: sutnisna kharakterystyka, faktory formuvannia ta mekhanizmy stymulivannia* [Export Potential: the Essential Characteristic, Factors of Formation and Mechanisms for Stimulation] / N. M. Baidala // Suchasni problemy ekonomiky i menezhmentu: tezy dopovidei mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii. – Lviv : Vyd-vo Lvivskoi politekhniki, 2011. – P. 153–154. 7. Dubkov S. *Formirovaniye i otsenka eksportnogo potentsiala promyshlennykh predpriyatiy* [Formation and Assessment of the Export Potential of Industrial Enterprises] / S. Dubkov, S. Dadaiko, D. Fomenok // Bankayfski vesnik : informatsionno-analiticheskiy i nauchno-prakticheskiy zhurnal Natsionalnogo banka RB. –



2011. – No. 28 (537). – P. 29–35. **8.** Marhasova V. H. *Analiz finansovykh rezultativ zovnishnoekonomichnoi diialnosti subiektiv hospodariuvannia* [Analysis of the Financial Results of Foreign Economic Activity of Commercial Organizations] / V. H. Marhasova, A. V. Rohovyi, V. V. Vyhovska // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – No. 3 (93). – P. 207–213. **9.** Seleznova K. V. *Obgruntuvannia faktoriv vplyvu na rozvytok eksportnoho potentsialu mashynobudivnoho pidpriemstva* [Study about the Factors Influencing the Development of the Export Potential of a Machine-building Enterprise] / K. V. Seleznova // Visnyk NTU «KhPI». – 2013. – No. 45 (1018). – P. 102–115. **10.** Shelest Ye. O. *Aktyvizatsiia rozvytku eksportnoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv Ukrainy shliakhom vprovadzhennia efektyvnoho mekhanizmu yoho formuvannia ta vykorystannia* [Activation of Development of the Export Potential of Ukrainian Machine-building Enterprises through Implementation of an Effective Mechanism of its Formation and Use] / Ye. O. Shelest // Ekonomichniy prostor. – 2013. – No. 74. – P. 53–62. **11.** Shestakova O. A. *Do pytan'nia katehoriialnoho zmistu ta struktury eksportnoho potentsialu pidpriemstva* [On the Categorical Content and Structure of Enterprise Export Potential] / O. A. Shestakova // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 1 (65). – P. 104–109. **12.** Calantone R. J. The Influence of Internal and External Firm Factors on International Product Adaptation Strategy and Export Performance: A Three-country Comparison / Roger J. Calantone, Daekwan Kim, Jeffrey B. Schmidt et al. // Journal of Business Research. – 2006. – Vol. 59. – P. 176–185. **13.** Serra F. et al. Factors Influencing the Propensity to Export: A Study of UK and Portuguese Textile Firms / Francisco Serra, John Pointon, Hussein Abdou // International Business Review. – 2012. – Vol. 21. – P. 210–224. **14.** Pawan Kumar Chugan. Taxonomy for Firm-level Determinants of Export Performance / Pawan Kumar Chugan, Shivangi Singh // Universal Journal of Industrial and Business Management. – 2014. – Vol. 2 (1). – P. 6–15. **15.** Zou S. The Determinants of Export Performance: a Review of the Empirical Literature Between 1987 and 1997 / Shaoming Zou, Simona Stan // International Marketing Review. – 1998. – Vol. 15 (5). – P. 333–356. **16.** Penrose E. T. The Theory of the Growth of the Firm / E. T. Penrose // Oxford University Press. – 2009. – 4th edition. – 304 p. **17.** Pfeffer J. The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective / Jeffrey Pfeffer // New York: Harper & Row, 1978. – 300 p. **18.** Grant R. M. The Resource-based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation / R. M. Grant // California Management Review. – 1991. – Vol. 33. – P. 114–135. **19.** Teece D. J. Dynamic Capabilities and Strategic Management / D. J. Teece // Strategic Management Journal. – 1997. – Vol. 18. – P. 509–534. **20.** Hamel G. Competing for the Future / G. Hamel, C. K. Prahalad. – Boston: Harvard Business School Press, 1994. – 327 p. **21.** Barney J. B. The Resource-based View of the Firm: Ten Years after 1991 / Jay Barney, Mike Wright, David J. Ketchen, Jr. // Journal of Management. – 2001. – Vol. 27. – P. 625–641. **22.** Dyuran T. *Alkhimiya kompetentsiy* [Alchemy of competence] / T. Dyuran // Strategicheskaya gibkost: [per. s angl. L. Kruglova-Morozova]. – SPb.: Piter, 2005. – P. 281–305. **23.** Sedlak M. *Sushchnost i sodержaniye teorii menedzhmenta* [The Nature and Content of Management Theory] / M. Sedlak // Problemy teorii i praktiki upravleniya. – 1997. – № 5/97. – P. 17–24. **24.** Marandu Edward E. Strategy Factors Associated with the Export Performance of Manufacturing Firms / Edward E. Marandu // Export Performance of Firms. – 2008. – Vol. 11. – P. 33–76. **25.** Antokhina Yu. A. *Upravlencheskaya situatsiya i riski* [Management Situation and Risks] / Yu. A. Antokhina. – Upravlenie riskami; Sankt-Peterburgskiy gosudarstvennyy politekhnicheskii universitet, 2013. – P. 287–291

Інформація про авторів

Піддубна Людмила Іванівна – докт. екон. наук, професор Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (пр. Леніна, 9-А, м. Харків, Україна, 61166)

Іванієнко Карина Вікторівна – аспірант кафедри міжнародних економічних відносин і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (пр. Леніна, 9-А, м. Харків, Україна, 61166, e-mail: karyna.ivaniienko@yandex.ru).

Информация об авторах

Поддубная Людмила Ивановна – докт. екон. наук, профессор Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (пр. Ленина, 9-А, г. Харьков, Украина, 61166)

Иваниенко Карина Викторовна – аспирант кафедры международных экономических отношений и менеджмента внешнеэкономической деятельности Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (пр. Ленина, 9-А, г. Харьков, Украина, 61166, e-mail: karyna.ivaniienko@yandex.ru).

Information about the authors

L. Pidubna – Doctor of Science in Economics, Professor of the Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9-A Lenin Ave., Kharkiv, Ukraine, 61166)

K. Ivaniienko – postgraduate student of the Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9-A Lenin Ave., Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: karyna.ivaniienko@yandex.ru).

*Стаття надійшла до ред.
23.01.2015 р.*



ФАКТОРИ РИЗИКУ ПРИ ІНВЕСТИЦІЯХ У РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Дьомкіна О. В.

Анотація. Метою даної статті є дослідження факторів ризиків, що мають місце при інвестиціях у розвиток персоналу підприємства, їх складових і причин виникнення. Теоретичною і методологічною основою дослідження є фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові праці. У процесі дослідження використовувалися такі загальнонаукові методи, як: абстрактно-логічний – для виявлення сутності ризиків при інвестиціях у розвиток персоналу підприємства та характеристики джерел виникнення ризиків; теоретичного узагальнення – для класифікації факторів ризиків; методи аналізу та синтезу – для визначення та дослідження факторів ризиків при інвестиціях у розвиток персоналу підприємства та джерел їх походження. У статті наведено основні фактори, що впливають на ризики при інвестиціях у розвиток персоналу підприємства. Їх класифіковано за сферою виникнення: залежні від працівника, підприємства та від зовнішніх змін. Також визначено й охарактеризовано джерела походження кожної групи факторів та їхній вплив на досліджувані ризики. Отримані результати дослідження є підґрунтям для вирішення практичних проблем щодо вдосконалення інвестиційного забезпечення процесів розвитку персоналу як умови ефективного функціонування підприємств і здобуття конкурентних переваг. Визначені у даному дослідженні фактори ризиків охоплюють усі основні джерела ризику з достатнім рівнем деталізації, що є необхідною теоретичною базою для подальшого всебічного дослідження даного виду ризиків, а також надають можливість для побудови у майбутньому комплексної системи для врахування цих ризиків підприємством.

Ключові слова: інвестиції, розвиток персоналу, ризик, фактор ризику, невизначеність, людський фактор, фактори ризику при інвестиціях у розвиток персоналу.

ФАКТОРЫ РИСКА ПРИ ИНВЕСТИЦИЯХ В РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Дёмкина О. В.

Аннотация. Целью данного исследования является изучение факторов рисков, которые возникают при инвестициях в развитие персонала предприятия, их составляющих и причин возникновения. Теоретической и методологической основой исследования являются фундаментальные положения современной экономической теории, научные труды. В процессе исследования использовались такие общенаучные методы, как: абстрактно-логический – для определения сущности рисков при инвестициях в развитие персонала предприятия и характеристики источников возникновения таких рисков; теоретического обобщения – для классификации факторов рисков; методы анализа и синтеза – для определения и изучения факторов рисков при инвестициях в развитие персонала предприятия и источников их возникновения. В статье представлены основные факторы, влияющие на риски при инвестициях в развитие персонала предприятия. Они классифицированы в зависимости от сферы возникновения: зависящие от сотрудника, предприятия и внешних изменений. Определены и охарактеризованы источники возникновения каждой группы факторов, а также их влияние на исследуемый риск. Полученные результаты исследования являются основой для решения практических проблем по совершенствованию инвестиционного обеспечения процессов развития персонала как условия эффективного функционирования предприятий и получения конкурентных преимуществ. Определенные в данном исследовании факторы рисков включают в себя все основные источники рисков с достаточным уровнем детализации, что является необходимой теоретической базой для дальнейшего всестороннего исследования данного вида рисков, а также дает возможность для построения в будущем комплексной системы для учитывания этих рисков предприятиями.

Ключевые слова: инвестиции, развитие персонала, риск, фактор риска, неопределенность, человеческий фактор, факторы риска при инвестициях в развитие персонала.

RISK FACTORS WHEN INVESTING IN DEVELOPMENT OF ENTERPRISE'S STAFF

O. Domkina

Abstract. The aim of this study is to explore the risk factors associated with investments in the development of enterprise's staff, their constituents and the causes. The theoretical and methodological basis of the study are the fundamental bases of modern economic theory, as well as scientific papers. The study used the following general scientific methods: abstract-logical – to

determine the content of risks when investing in the staff development and characteristics of the sources of such risks; theoretical generalization – to classify risk factors; methods of analysis and synthesis – to identify and explore risk factors when investing in the staff development and characteristics of the sources of such risks. The article presents the main factors influencing the risks when investing in the development of enterprise's staff. They are classified with taking into consideration the area of occurrence: employee-specific, enterprise-specific and depending on external changes. The sources of each group of factors, as well as their impact on the explored risk in question, have been identified and described. The results of the study can be used as a basis for solving practical problems on improving investment support for development of staff as condition for the effective operation of enterprises and competitive edge gaining. The risk factors, determined in the present study, include all major sources of risks with a sufficient level of detail, which can serve as required theoretical basis for further in-depth study of the indicated type of risks, and also gives possibility to build in the future an integrated system for considering these risks by enterprises.

Keywords: investments, development of staff, risk, risk factor, uncertainty, human factor, risk factors when investing in staff development.

В рамках останніх світових тенденцій розвитку інноваційної економіки суттєво зросло значення людського капіталу як основного носія, здобувача та розпорядника знань, умінь і навичок. До того ж, саме знання, втілені у трудових ресурсах, сьогодні стають основним засобом виробництва, а також джерелом отримання конкурентних переваг. За даними дослідження важливості та небезпечності ризиків, що проводилося страховою компанією Lloyds серед близько 500 провідних компаній світу, у 2011 р. ризик «скорочення талантів і навичок» працівників посів 2-е місце серед 50 визначених видів ризику порівняно з його 22-м місцем у 2009 р. У 2013 р. цей вид ризику змістився на 11-е місце, що аналітики пов'язують саме з упровадженням відповідних заходів з розвитку персоналу у провідних компаніях [13].

Підприємства є однією з основних рушійних сил розвитку людського капіталу через систему освіти, професійного навчання та підвищення кваліфікації працівників. Але, виступаючи у ролі того, хто забезпечує можливість отримувати знання та розвиває персонал, підприємство несе ризики таких інвестицій, оскільки працівники, що проходять навчання, можуть залишити це підприємство, працевлаштуватися до конкурентів або просто не засвоїти належним чином знання. Саме тому вивчення ризиків при інвестиціях у розвиток персоналу підприємства та факторів, що призводять до них, набуває все більшої актуальності та важливості, оскільки дає можливість для раціонального використання ресурсів і побудови ефективної системи управління персоналом підприємства.

У сучасній науковій літературі ризик при інвестиціях у розвиток персоналу підприємства розглядається переважно у двох аспектах: як один із видів кадрового ризику та як ризик інвестиційного проекту. До групи науковців, що досліджують кадрові ризики на підприємстві, можна віднести таких учених, як А. А. Амінов, Є. Н. Буланова, А. Л. Слободской, Н. В. Карцева, Л. М. Забірова, Н. В. Капустіна, В. М. Жуковська, І. О. Криворотко, О. В. Хитра, Л. М. Андрушко, М. Шмальц, М. Янг. До другої групи вчених, які розглядають інвестиції у розвиток персоналу підприємства як певний різновид інвестиційного проекту, належать О. А. Грішнова, О. В. Захарова, О. С. Заклекта-Берестовенко, А. М. Момчева, А. И. Добринін, С. А. Дятлов, Є. Д. Цирьонова, Г. Бекер, Т. Шульц, П. Ромер, Я. Фітценц, Дж. Хартога, К. Коерзельман, Ф. Хедоурі.

Але, незважаючи на велику кількість наукових робіт, багато теоретичних питань за даною проблемою розроблено недостатньо, знаходяться на етапі постановки та вимагають подальшого дослідження, зокрема залишається не розкритим питання визначення сутності та факторів ризиків, що виникають у процесі інвестицій у розвиток персоналу підприємства, й урахування людського чинника у цьому виді ризиків.

Метою даної статті є дослідження факторів ризиків, які мають місце при інвестиціях у розвиток персоналу підприємства, їх складових і причин виникнення.

Для досягнення поставленої мети було сформульовано та вирішено такі завдання:

– класифіковано фактори ризиків при інвестиціях у розвиток персоналу підприємства за сферою виникнення;

– розглянуто й охарактеризовано фактори впливу на ризики та їх джерела.

Ризики при інвестуванні у розвиток персоналу підприємства на сьогодні є маловивченими. За останні роки вагомий внесок у дослідження цього напрямку зробила О. В. Захарова, яка у своїй монографії «Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування» визначає ризик при інвестуванні у розвиток персоналу як сполучення ймовірності загрози безповоротної, повної або часткової, втрати коштів, інвестованих підприємством у людський капітал, та ймовірності неотримання підприємством економічної віддачі від інвестування у людський капітал як у поточних умовах здійснення процесу інвестування, так і у майбутньому [5, с. 166].

На нашу думку, ризик при інвестиціях у розвиток персоналу підприємства слід розглядати як об'єктивно-суб'єктивну категорію діяльності господарського суб'єкта, що характеризується ймовірністю часткової або

повної втрати інвестованих коштів, а також імовірністю отримання додаткових конкурентних переваг та економічної вигоди залежно від ефективності оцінки та управління факторами невизначеності.

Загалом можна виокремити такі види ризиків при інвестиціях у розвиток персоналу підприємства:

- ризик дострокового звільнення – ризик того, що навчений підприємством працівник залишить місце роботи до того, як вкладені в нього кошти окупляться та почнуть приносити прибуток підприємству;
- ризик неефективного навчання – ризик того, що підприємство обере неадекватну програму навчання, тренінг, який матиме лише короткостроковий ефект і не надасть особливих конкурентних переваг, або персонал, в який було вкладено кошти, не засвоїть належним чином отриманих знань, і як результат – не підвищиться рівень ефективності праці;
- ризик неузгодженості стратегії підприємства та дій щодо управління персоналом – такий ризик має місце у випадку, коли підприємство не врегулює свої стратегічні цілі з напрямками та планами розвитку персоналу, який має досягати цих цілей;
- ризик неінвестування – ризик того, що підприємство може втратити свої конкурентні переваги, кращих працівників і взагалі імідж, якщо не буде інвестувати кошти у свій людський капітал.

Один із найважливіших етапів аналізу ризику – це вивчення факторів, які обумовлюють виникнення ризику. За визначенням економічної енциклопедії, фактор – це умова, рушійна сила, причина будь-якого процесу, чинник. Фактори ризику – це численні умови, які можуть виникати та спричиняти невизначеність результатів упровадження господарської діяльності, тобто, по суті, це причини виникнення таких ризиків. Джерела ризику – це конкретні складові елементи факторів, які обумовлюють можливість утрат [8].

Загалом в науковій літературі фактори ризику класифікують як зовнішні та внутрішні. Особливістю зовнішніх факторів є те, що вони зазвичай стосуються загальних умов діяльності, які підприємство не може самостійно змінювати, проте їх треба враховувати, розробляючи стратегію поведінки на рівні управління персоналом і підприємством. Внутрішні ж фактори ризику стосуються таких чинників і параметрів діяльності підприємства, які перебувають під його контролем [11, с. 30–36]. В рамках даного дослідження фактори, що впливають на ризики інвестування у розвиток персоналу підприємства, поділено на три основні групи: що стосуються безпосередньо працівника, що стосуються підприємства (внутрішні) та зовнішні фактори. Класифікацію факторів і джерела ризиків при інвестиціях у розвиток персоналу наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Фактори та джерела ризиків при інвестиціях у розвиток персоналу підприємства

№ п/п	Фактори ризику	Джерела ризику
<i>1. Що стосуються працівника</i>		
1	Мотивація	Зниження мотивації до праці та кар'єрного зростання у працівника як з особистих причин, так і внаслідок дій підприємства
2	Результати роботи	Недостатньо високі результати праці працівника; негативна їх динаміка; недостатня кваліфікація працівника
3	Компетенції	Недостатній рівень компетенцій працівників
4	Особисті причини	Зміна сімейного стану та обставин, народження дітей, вимушений переїзд до іншого міста тощо
<i>2. Що стосуються підприємства</i>		
1	Узгодженість стратегії підприємства з планом розвитку персоналу	Невідповідність плану розвитку персоналу в цілому або окремих груп працівників загальній стратегії підприємства
2	Система розвитку персоналу на підприємстві	Неякісні або неадекватні програми навчання (внутрішні) або неправильний вибір зовнішніх провайдерів (низька якість, висока вартість, неефективність); невідповідність програми розвитку персоналу реальним потребам конкретних працівників, відсутність регулярної системи оцінки та розвитку персоналу на підприємстві
3	Система оплати праці	Недостатній рівень оплати праці на підприємстві, несправедливий розподіл заробітної плати, пільг, заохочень тощо
4	Рівень корпоративної культури	Низький рівень корпоративної культури, іміджу та репутації підприємства; відсутність заходів, що сприяють розвитку командного духу та підвищення лояльності до підприємства у працівників
5	Можливості кар'єрного зростання	Відсутність або обмеженість можливостей для кар'єрного зростання груп або окремих працівників

Фактори ризику		Джерела ризику
<i>3. Зовнішні фактори</i>		
1	Економічна та політична ситуація в країні	Зниження рівня життя населення; впровадження нових обов'язкових відрахувань, нових видів регулювання; зміна ставок податку; введення в країні надзвичайного, воєнного стану
2	Світові зміни	Скасування візового режиму для громадян України для роботи у деяких країнах; упродовження нових умов праці для громадян за кордоном; збільшення квот для виїзду кваліфікованих працівників тощо
3	Дії конкурентів	Посилення конкурентної боротьби, активне «переманювання спеціалістів», стрімке зростання конкуруючих підприємств: їх розмірів, прибутку, престижу тощо, підвищення рівня заробітної плати, впровадження цікавих програм з розвитку персоналу, пільг та інше; відкриття нових представництв
4	Ситуація на ринку праці	Стрімке зростання рівня оплати праці у галузі, в якій працює підприємство, зменшення пропозиції робочої сили на певні професії
5	Ситуація на ринку освітніх послуг	Відсутність необхідних якісних програм навчання, ненадійність провайдерів, збільшення вартості навчання, зміна місцезнаходження
6	Технологічний розвиток	Невідповідність набутих знань і компетенцій працівників новим умовам роботи, викликана стрімкою зміною технологій, появою нових методів та інструментів здійснення діяльності підприємства

Джерело: розробка автора

Виокремлення групи факторів, що стосуються працівника пояснюється наявністю людського чинника у досліджуваному виді ризику. Людський фактор додає чимало особливостей, таких, як нестабільність у часі психоемоційного стану людини та її цілей; складність визначення інтелектуальних здібностей, мотивації, очікувань від роботи; різні здатності та швидкості засвоєння та використання інформації тощо [5, с. 165–166]. Але, без сумніву, всі ці фактори також обов'язково повинні бути враховані та оцінені на предмет їхнього впливу на загальний рівень ризиків при інвестиціях у розвиток персоналу підприємства.

У даному дослідженні фактори, що стосуються працівника, представлені чотирма основними підгрупами: мотивація, результати роботи, компетенції та особисті причини. Джерелом їх усіх є індивідуум. Однак, у процесі трудової діяльності людина та підприємство взаємодіють, і в результаті фактори, що стосуються працівника та підприємства, багато у чому виявляються взаємопов'язаними. Наприклад, мотивація працівників суттєво залежить від системи мотивації праці на підприємстві, хоча має місце й індивідуальний (внутрішній) рівень мотивації працівника. Тому цей фактор віднесено до окремої категорії. Загалом, мотивація, за визначенням А. М. Колота, являє собою сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації [6]. На думку вченого, важливим з теоретичного і практичного поглядів є питання про співвідношення «внутрішньої» і «зовнішньої» мотивації. Суть проблеми полягає в тому, що діяльність людини залежить як від мотивів, що виникають унаслідок замкнутої взаємодії людини і мети (завдання), так і від мотивів відкритої взаємодії, коли суб'єкт зовнішнього середовища породжує мотиви, що спонукають людину до певних дій [6].

Розрізняють матеріальну та трудову (інтелектуальну, моральну) мотивації. До складу матеріальної входять рівень заробітної плати, пільги, бонуси, путівки, відшкодування витрат на спорт, медичне страхування та інше. Трудова мотивація часто підсилює позитивний вплив матеріальної мотивації і дає змогу одночасно задовольняти різні потреби працівників. До трудової мотивації відносять цікавість і сутність праці, можливість кар'єрного зростання, інтелектуального саморозвитку, відповідальність, стосунки з колегами, успіх, грамоти, подяки, похвалу. Кожний елемент матеріальної та нематеріальної мотивації має свою вагу, свій рівень впливу на загальний рівень мотивації. Крім того, потреби працівників різні, а отже, для кожного працівника існує свій оптимальний набір мотивуючих факторів. На думку Н. Ю. Подольчак, одним із основних завдань, враховуючи фактор ризику, під час аналізу соціально-психологічного клімату колективів і працівників є виокремлення трьох категорій працівників: схильних до ризику, нейтральних і не схильних до ризику. Оскільки кожна з цих груп працівників сприймає ризик по-різному, в ситуації невизначеності поведінка буде далеко не однаковою, і, що найголовніше, відрізнятиметься ієрархія потреб і винагород [10]. Традиційно заробітна плата є основним матеріальним стимулом. Однак, на думку багатьох учених, нематеріальна мотивація є важливішою за матеріальну, оскільки гроші дозволяють залучити і утримувати співробітників лише на деякий час, тоді як нематеріальна мотивація надихає їх на досягнення найкращих результатів тривалий час, дозволяє їм максимально розкрити і реалізувати свій потенціал [2].

Крім того, на думку Г. С. Атаманчук, з переходом економіки до пост-індустріального розвитку, що передбачає широке використання інновацій, потребує висококваліфікованої, інтелектуальної робочої сили, на перший план ви-



ходять внутрішні потреби та мотиви особистості, необхідність задоволення яких стає найважливішою складовою системи мотивації. Саме тому мотивація і стимули праці потребують постійного вдосконалення та розвитку, що обумовлюється внутрішніми чинниками (потребами особистостей, груп, колективів), можливостями підприємства та зовнішніми умовами [1].

Іншими важливими складовими факторів, що стосуються працівника, є результати роботи працівника, рівень його кваліфікації та компетенцій. Ці показники певним чином відображають «надійність» працівника з точки зору інвестицій у нього. Важливість компетенцій як фактора можливого ризику для підприємства в результаті інвестицій у персонал підтверджує й І. А. Грузіна, зазначаючи, що компетентності необхідні для оцінювання ефективності людини в роботі, її знань і вмінь, для створення програм навчання та розвитку працівника з метою вдосконалення його навичок для кар'єрного зростання, для оцінювання внеску в кінцевий продукт підприємства. Модель компетентностей є критерієм відбору необхідних співробітників, що дозволяє мінімізувати витрати часу та коштів у процесі їх наймання; слугує критерієм оцінювання персоналу, підґрунтям для вибору напрямів навчання та розвитку працівників, обґрунтованого оголошення їм догани або заохочення [3].

За класифікацією В. П. Панченко, компетенції персоналу поділяються на три основні групи: базові, професійні та рольові. До базових належать здатність до навчання, креативність, здатність до системного мислення, адаптивність і комунікабельність, наполегливість у досягненні мети, здатність до критики та самокритики, розуміння та сприйняття етичних норм поведінки стосовно інших людей, розуміння необхідності дотримуватися норм здорового способу життя. До професійних належать знання з різних сфер діяльності, вміння працювати у команді, навички та вміння використовувати ІТ-технології. Рольові компетенції полягають у вміннях виконувати управлінські функції: лідерство, управління розвитком і мотивацією персоналу, прийняття рішень, стратегічне мислення, управління конфліктами, змінами [9]. На нашу думку, до цієї класифікації у групу «базові» варто додати ще й таку компетенцію, як орієнтація на клієнта, оскільки вміння задовольняти як внутрішніх, так і зовнішніх клієнтів є дуже важливим, а часто – критичним для діяльності підприємства. Джерелом отримання інформації стосовно результатів праці працівників, їх динаміки та розвитку компетенцій є регулярна оцінка працівників, аналіз показників продуктивності та якості праці.

Особисті причини врахувати найскладніше, оскільки вони характеризуються високим ступенем невизначеності. Однак, ці фактори можуть мати дуже великий вплив на працівника, саме тому їх варто враховувати. На думку таких учених, як І. С. Гращенко, І. П. Гуца, С. Є. Лавринюк, перспективний керівник, який має на меті вдало реалізувати стратегію діяльності свого підприємства, повинен мати постійний і задоволений персонал, завжди враховувати психологічний стан працівників на своєму підприємстві [12]. Крім того, прояв особистих причин можна частково передбачити; наприклад, установлення довірчих стосунків керівників із підлеглими, цілеспрямована діяльність відділу по роботі з персоналом у цьому напрямку дає можливість частково спрогнозувати деякі ризики, зокрема ризики того, що навчений працівник залишить підприємство до того, як вкладені в нього кошти почнуть приносити очікуваний прибуток, або можна передбачити ризик недостатньо ефективного засвоєння знань унаслідок тимчасового впливу на працівника певних сімейних обставин.

Під факторами, що *стосуються підприємства*, в першу чергу, слід розуміти політику підприємства у сфері управління та розвитку персоналу, а також узгодженість цієї функції з загальною стратегією та цілями підприємства. Неefективна система розвитку персоналу, неясні програми навчання та їх неадекватність суттєво збільшують ризики при інвестиціях у розвиток персоналу, оскільки можуть призвести до суттєвих матеріальних втрат і втрат часу. Недостатній рівень оплати праці на підприємстві, несправедливий її розподіл, відсутність пільг, заохочень, а також відсутність або недостатність можливостей для кар'єрного зростання суттєво впливають на рівень мотивації персоналу та, відповідно, збільшують імовірність ризиків втрати цінних для підприємства працівників.

Особливу увагу варто приділити новому та сучасному напрямку у сфері управління персоналом – управлінню талантами (talent management). Він полягає в методах пошуку, залучення та розвитку талановитих працівників, які стають джерелом успішного функціонування та процвітання підприємства. Стрімкий розвиток цього напрямку доводить значущість такого фактору ризику при інвестиціях у розвиток персоналу, як «система управління та розвитку персоналу на підприємстві». Компанію McKinsey вважають першою, що застосувала такий підхід до управління персоналом. За визначенням Н. Б. Кузнецової, концепція управління талантами являє собою комплекс правил, основних принципів, методів, способів і форм, необхідних для ефективного управління талановитими працівниками, та визначає залежність результативності реалізації конкретних навичок чи комплексу робіт не лише від професійних знань працівника, але й від його здібностей (талантів) і особистого ставлення до цінностей компанії. Вона полягає у постійній роботі з виявлення талантів персоналу та їх використанні найкращим для блага компанії способом. Основною метою концепції управління талантами є цілеспрямований розвиток працівника та постійний пошук і розкриття його потенціалу [7]. У рамках підходу управління талантами залучення, розвиток та утримання талановитих працівників не є задачею лише служби з управління персоналом, а стає стратегічною ціллю вищого керівництва і, відповідно, узгоджується з загальними напрямками діяльності підприємства. За результатами дослідження консалтингового агентства Ernst and Young, розвиток підходу до управління талантами не встигає за процесами глобалізації ринків праці, а також потребує постійної адаптації до швидких змін [14]. З огляду на це, і фактори ризиків при інвестиціях у розвиток персоналу можуть швидко змінюватись і потребують постійного моніторингу.

Вплив корпоративної культури на ефективність діяльності підприємства досить ґрунтовно досліджена як науковцями, так і практиками. Корпоративна культура підприємства – це система колективно поділених цінностей, переконань, традицій і норм поведінки працівників. Вона виявляється в символічних засобах духовного та матеріального оточення людей, що працюють у даній організації. Культура організації – один із факторів конкурентоспроможності комерційної організації, фактор успіху, ефективності діяльності, а подекуди і виживання [12].

На *зовнішні фактори* ризиків, що мають місце при інвестиціях у розвиток персоналу, підприємство майже не може вплинути, але їх необхідно враховувати при аналізі ризиків і загалом в управлінні підприємством та персоналом. До того ж, зовнішні фактори ризику стають ще більш актуальними в умовах економічної і політичної криз в Україні та глобалізації ринку трудових ресурсів. За даними швейцарських дослідників, що було опубліковано у звіті, присвяченому людському капіталу, у 2013 р. Україна посіла 110-те місце серед 122-ти країн за категорією «здатність країни залучати таланти» та 117-те – у категорії «здатність країни акумулювати таланти» [15, с. 508].

Особливе місце серед факторів ризиків зовнішнього впливу належить діям конкурентів. За умов дефіциту кваліфікованих спеціалістів конкурентна боротьба за таланти набуває часто досить жорсткого та несумлінного характеру, оскільки не тільки власне підприємства зацікавлені у наймі «зірок», але й посередники – представники кадрових агенцій – мають великі матеріальні зиски, тому можуть застосовувати доволі агресивні методи залучення спеціалістів. Разом із тим, об'єктивне зростання, розвиток і привабливість конкурентних підприємств можуть також бути причиною втрати працівників унаслідок переходу їх на кращі умови праці, виконання більш цікавої та творчої роботи, до кращого колективу, менеджменту або корпоративної культури.

Для забезпечення процесу навчання працівників підприємство, крім використання власних ресурсів, часто користується зовнішніми провайдером таких послуг, саме тому результати навчання багато в чому залежать від пропозиції на ринку та якості послуг з навчання та розвитку персоналу. На ризики інвестування у розвиток персоналу впливає і вартість послуг, оскільки, чим більше коштів було вкладено, тим більші очікування та можливі втрати у випадку звільнення навченого працівника.

Стрімкий технологічний розвиток призводить до швидкого старіння знань і вимагає постійного їх оновлення. До того ж, нові технології зазвичай коштують дорого, але оволодіння ними робить працівника дуже привабливим на ринку праці, що, в свою чергу, суттєво збільшує ймовірність ризиків інвестування у розвиток персоналу підприємства.

Ризики при інвестиціях у розвиток персоналу є комплексними та складними для вимірювання, оскільки переважно залежать від людського чинника. Втім, аналіз цих ризиків є важливою складовою ефективною політики управління персоналом підприємства, яка створює потенційну можливість для здобуття конкурентних переваг та уникнення негативних проявів ризику. Визначені у даному дослідженні фактори ризиків охоплюють усі основні джерела ризику з достатнім рівнем деталізації, що є необхідним теоретичним підґрунтям для подальшого всебічного дослідження даного виду ризиків, а також дає можливість для побудови у майбутньому комплексної системи для врахування цих ризиків індивідуальним підприємством.

Література: 1. Атаманчук Г. С. Мотивація праці на промислових підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Г. С. Атаманчук ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2010. – 20 с. 2. Горбань С. Ф. Діагностика мотивації праці персоналу на підприємстві / С. Ф. Горбань // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць. – 2012. – Т. 1, вип. 1. – С. 69–74. 3. Грузіна І. А. Трансформація підходу до мотивації праці персоналу в умовах інформаційної економіки / І. А. Грузіна // Економіка розвитку. – 2014. – № 1. – С. 67–70. 4. Добрынин А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренова. – СПб. : Наука, 2008. – 309 с. 5. Захарова О. В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування : монографія / О. В. Захарова. – Донецьк : ДВНЗ ДонНТУ, 2010. – 378 с. 6. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот, С. О. Цимбалюк. – К. : КНЕУ, 2011. – 397 с. 7. Кузнецова Н. Б. Концепція управління талантами в системі менеджменту знань / Н. Б. Кузнецова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : збірник наукових праць. – К. : Інститут соціально-трудових відносин КНЕУ, 2014. – № 2 (8). – С. 181–187. 8. Паляниця В. Обґрунтування факторів і джерел ризиків машинобудівних підприємств / В. Паляниця // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (26). – С. 115–122. 9. Панченко В. П. Концептуальні підходи до розвитку корпоративної соціальної відповідальності організації на засадах компетенційного підходу / В. П. Панченко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 7. – С. 156–161. 10. Подольчак Н. Ю. Удосконалення систем мотивації працівників шляхом урахування ризику / Н. Ю. Подольчак // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : збірник наукових праць. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2011. – № 714. – С. 139–148. 11. Шегда А. В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління : навчальний посібник / А. В. Шегда, М. В. Голованенко. – К. : Знання, 2008. – 271 с. 12. Корпоративна культура як основа формування мотиваційного механізму у стратегічному управлінні підприємством / І. С. Гращенко, І. П. Гуца, С. Є. Лавринюк // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 3–4 (4–5). – С. 46–51 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/n4-5.html>. 13. Lloyd's: Lloyd's Risk Index 2011, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lloyds.com/news-and-insight/risk-insight/library/understanding-risk>. 14. Ernst & Young: Growing Beyond Paradigm Shift Building a New Talent Management Model to Boost Growth [Електронний ресурс]. –



Режим доступу : <http://www.ey.com/GL/en/Issues/Driving-growth/Growing-Beyond---Paradigm-Shift---Globalization-talent>.
15. Economic Forum : The Human Capital Report 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/human-capital-index-2013/>.

References: 1. Atamanchuk H. S. Motyvatsiia pratsi na promyslovykh pidpriemstvakh : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 / H. S. Atamanchuk ; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti. – Donetsk, 2010. – 20 p. 2. Horban S. F. *Diahnostyka motyvatsii pratsi personalu na pidpriemstvi* [Diagnostics of Labor Motivation on Enterprise] / S. F. Horban // Teoretychni i prykladni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti. – 2012. – Vol. 1, issue 1. – P. 69–74. 3. Hruzina I. A. *Transformatsiia pidkhodu do motyvatsii pratsi v umovakh informatsiinoi ekonomiky* [Transformation of Approach to Labor Motivation in the Condition of Information Economics] / I. A. Hruzina // Ekonomika rozvytku. – 2014. – No. 1. – P. 67–70. 4. Dobrynin A. I. *Chelovecheskiy kapital v tranzitivnoy ekonomike: formirovaniye, otsenka, effektivnost ispolzovaniya* [Human Capital in Transition Economics: Formation, Estimation, Effectiveness of Usage] / A. I. Dobrynin, S. A. Dyatlov, E. D. Tsyrenova. – St. Petersburg : Nauka, 2008. – 309 p. 5. Zakharova O. V. *Upravlinnia investuvanniam u liudskiy kapital: metodolohia, otsinka, planuvannia : monohrafiia* [Management of Investment in Human Capital: Methodology, Estimation, Planning : monograph] / O. V. Zakharova. – Donetsk : DVNZ DonNTU, 2010. – 378 p. 6. Kolot A. M. *Motyvatsiia personalu : pidruchnyk* [Motivation of Personnel] / A. M. Kolot, S. O. Tymbaliuk. – K. : KNEU, 2011. – 397 p. 7. Kuznetsova N. B. *Kontseptsiiia upravlinnia talantamy v systemi menedzhmentu znan* [Conception of Talent Management in the System of Knowledge Management] / N. B. Kuznetsova // Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka. – 2014. – No. 2 (8). – P. 181–187. 8. Palianytsia V. *Obgruntuvannia faktoriv i dzherel ryzykiv mashinobudivnykh pidpriemstv* [Substantiation of Factors and Sources of Risks of Engineering Enterprises] / V. Palianytsia // Halytskyi ekonomichnyi visnyk. – 2010. – No. 1 (26). – P. 115–122. 9. Panchenko V. P. *Kontseptualni pidkhody do rozvytku korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti orhanizatsii na zasadakh kompetentsiynoho pidkhodu* [Conceptual Approaches to Development of the Corporate Social Responsibility of Organization Based on Competency Approach] / V. P. Panchenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2013. – No. 7. – P. 156–161. 10. Podolchak N. Yu. *Udoskonalennia system motyvatsii pratsivnykiv shliakhom urakhuvannia ryzyku* [Improvement of Personnel Motivation System by Considering the Risk] / N. Yu. Podolchak // Menedzhment ta pidpriemnytsvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku : zbirnyk naukovykh prats. – Lviv : Vyd-vo Lvivskoi politekhniki, 2011. – No. 714. – P. 139–148. 11. Shehda A. V. *Ryzyky v pidpriemnytsvtvi: otsiniuvannia ta upravlinnia : navchalnyi posibnyk* / A. V. Shehda, M. V. Holovanenko. – K. : Znannia, 2008. – 271 p. 12. Hrashchenko I. S. *Korporatyvna kultura yak osnova formuvannia motyvatsiynoho mekhanizmu u stratehichnomu upravlinni pidpriemstvom* [Corporate Culture as a Basis for Formation of Motivation Mechanism in Firm's Strategic Management] / I. S. Hrashchenko, I. P. Gushcha, S. E. Lavrynyuk // Ekonomika : realii chasu. – 2012. – No. 3–4 (4–5). – P. 46–51 [Electronic resource]. – Access mode : <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/n4-5.html>. 13. Lloyd's: Lloyd's Risk Index 2011, 2013 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.lloyds.com/news-and-insight/risk-insight/library/understanding-risk>. 14. Ernst & Young: Growing beyond paradigm shift building a new talent management model to boost growth [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ey.com/GL/en/Issues/Driving-growth/Growing-Beyond---Paradigm-Shift---Globalization-talent>. 15. Economic Forum : The Human Capital Report 2013 [Electronic resource]. – Access mode : <http://reports.weforum.org/human-capital-index-2013/>.

Інформація про автора

Дьомкіна Оксана Володимирівна – аспірант кафедри економіки підприємства економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка (вул. Васильківська, 90, м. Київ, Україна, 03022, e-mail: odemki@gmail.com).

Информация об авторе

Дёмкина Оксана Владимировна – аспирант кафедры экономики предприятия экономического факультета Киевского национального университета имени Тараса Шевченка (ул. Васильковская, 90, г. Киев, Украина, 03022, e-mail: odemki@gmail.com)

Information about the author

O. Domkina – postgraduate student of the Economics of Enterprise Department of Kyiv Taras Shevchenko National University (90 Vasylykivska St., Kyiv, Ukraine, 03022, e-mail: odemki@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
02.03.2015 р.*

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ПРОДУКЦІЇ КОКСОХІМІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ващилін С. В.

Анотація. На вибір та обґрунтування асортименту продукції підприємств різних галузей впливають різні фактори. Визначення факторів, під дією яких формується асортимент продукції, є основою для ефективної діяльності підприємства. Мета дослідження – розробка методичних рекомендацій щодо обґрунтування асортименту коксохімічного підприємства на основі оцінки доцільності виробництва окремого виду продукції. У роботі використано методи факторного аналізу, емпіричні методи дослідження. У статті розглядаються два підходи до обґрунтування асортименту продукції підприємства з комплексним характером виробництва, прикладом якого є коксохімічне. Один із них – технологічний, використовується на підприємствах коксохімічної галузі ще з радянських часів. Його основна мета – вилучення із сировини якнайбільше корисних речовин. Але при цьому відсутні інструменти оцінки економічної доцільності включення того чи іншого продукту. В роботі запропоновано економічний підхід до обґрунтування асортименту продукції на основі оцінки економічної доцільності включення до асортименту того чи іншого продукту. Оцінку економічної доцільності пропонується здійснювати у наступній послідовності: встановлення переліку продукції, що технологічно можливо виробити за існуючої технології виробництва на підприємстві; визначення валового прибутку від реалізації окремого виду продукції; вилучення збиткових продуктів з асортименту продукції підприємства; визначення впливу якості сировини на вихід окремих продуктів; визначення впливу зміни виходу окремих видів продукції на валовий прибуток; розрахунок оціночного показника вибору продуктів і визначення обсягів їх реалізації. Практична значущість результатів дослідження полягає у розробці рекомендацій щодо складу вугільної шихти (з урахуванням технологічних обмежень).

Ключові слова: економічна доцільність, асортимент, собівартість.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ КОКСОХИМИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ващилин С. В.

Аннотация. На выбор и обоснование ассортимента продукции предприятий разных отраслей влияют различные факторы. Определение факторов, под действием которых формируется ассортимент продукции, является основой для эффективной деятельности предприятия. Цель исследования – разработка методических рекомендаций относительно обоснования ассортимента коксохимического предприятия на основе оценки экономической целесообразности производства отдельного вида продукции. В работе использованы методы факторного анализа, эмпирические методы исследования. В статье рассматриваются два подхода к обоснованию ассортимента продукции предприятия с комплексным характером производства, примером которого является коксохимическое. Один из них – технологический, используется на предприятиях коксохимической отрасли еще с советского времени. Его основная цель – извлечение из сырья как можно больше полезных веществ. Но при этом отсутствуют инструменты оценки экономической целесообразности включения того или иного продукта. Оценку экономической целесообразности предлагается осуществлять в следующей последовательности: установление перечня продукции, которую технологически возможно произвести при существующей технологии производства на предприятии; определение валовой прибыли от реализации отдельного вида продукции; исключение убыточных продуктов из ассортимента продукции предприятия; определение влияния качества сырья на выход отдельных продуктов; определение влияния изменения выхода отдельных видов продукции на валовую прибыль; расчет оценочного показателя выбора продуктов и определение объемов их реализации. Практическая значимость результатов исследования заключается в разработке рекомендаций относительно состава угольной шихты (с учетом технологических ограничений).

Ключевые слова: экономическая целесообразность, ассортимент, себестоимость.

A FEASIBILITY STUDY ON PRODUCT ASSORTMENT OF COKE-CHEMICAL ENTERPRISE

S. Vaschylin

Abstract. Selection and justification of product assortment of enterprises of different industry branches are influenced by various factors. Determination of factors, which influence the building of product assortment, is the basis for enterprise's effective operation. The study is aimed at elaboration of methodical recommendations as to feasibility of product assortment of

coke-chemical enterprise based on the assessment of the economic viability of manufacturing a specific type of product. In the study, factor analysis and empirical research methods were used. The article discusses two approaches to justification of product assortment of enterprise with integrated nature of production, on example by coke-chemical enterprise. One of them is the technological approach, used at the enterprises of coke-chemical industry since Soviet times. Its main goal is extraction as much as possible useful substances from raw material. But there are no tools for assessing the economic feasibility of adding a certain product. It has been proposed to conduct assessment of the economic feasibility as follows: composing a list of products, which are technologically possible to produce by means of the existing production technology in the enterprise; defining the gross profits from sales of a particular type of product; excluding the loss-making products from the product assortment of the enterprise; determining the effect of raw material quality on the output of individual products; determining the impact of changes in output of individual products on the gross margin; calculating the estimated figure of product selection and determining the amounts of their marketing. The practical significance of the study is presented by the elaborated recommendations on the composition of coal charge (taking into account the technological limitations).

Keywords: *economic feasibility, assortment, self-cost.*

Питання формування асортименту були предметом дослідження таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Г. Власов, Н. Григорь, К. Друрі, С. Іл'єнкова, Г. Козаченко, А. Міцкевич, Н. Тарасенко, Р. Чейз, Л. Шваб. Але увагу цих та інших дослідників зосереджено на обґрунтуванні асортиментної політики, виходячи з поточного стану кон'юнктури відповідних ринків і технологічних можливостей виробництва. Всі дослідники доходять висновку, що успішне вирішення підприємством проблем щодо формування асортименту продукції є запорукою його ефективної діяльності та фінансової стійкості. При цьому недостатньо уваги приділяється оцінці економічної доцільності виробництва того чи іншого продукту в умовах невизначеності такого показника, як виробнича собівартість продукції.

На вибір та обґрунтування асортименту продукції підприємств різних галузей впливають різні фактори, які є недостатньо дослідженими. Аналіз літературних джерел показав, що промислові підприємства залежно від факторів обґрунтування асортименту продукції можна розподілити на дві групи:

- підприємства, формування асортименту продукції яких здійснюється під впливом попиту на неї,
- підприємства, формування асортименту продукції яких здійснюється під впливом якісних характеристик сировини, що переробляється [1; 2].

До другої групи належать підприємства з комплексним характером виробництва. Під комплексним мається на увазі виробництво, в якому з одного виду сировини виробляється декілька видів продукції. До таких належать підприємства молочної, нафтохімічної, коксохімічної, деревопереробної галузей. У таких виробництвах управління асортиментом продукції викликає труднощі.

На підприємствах коксохімічної галузі з метою обґрунтування асортименту продукції дотепер використовується принцип повного використання ресурсів. Відповідно, метою підприємства є підвищення ступеня використання наявних ресурсів, основний акцент при цьому робиться на технологічний процес і на можливості отримання додаткових видів продукції. З цього випливає завдання максимального вилучення з сировини всіх корисних компонентів. З такою метою на коксохімічних підприємствах будувалися малотоннажні установки та відділення, продукція яких вимірювалась не сотнями тисяч і мільйонами тонн, як основна продукція, а тоннами і навіть кілограмами. Прикладом таких виробництв і продуктів були: хімічні установки у відділенні конденсації смоли (виробництво германієвого концентрату, який використовувався для виробництва напівпровідників), знепіридинуючі установки у сульфатному відділенні (виробництво легких піридинових луг для подальшого виробництва чистого піридину), відділення знефенолення стічних вод у цеху вловлювання (отримання фенолятів натрію для подальшого виробництва фенолів і різноманітної фенольної продукції). Це було виправданим, коли капітальні вкладення на будівництво фінансувались державою і коли держава забезпечувала збут усієї виробленої продукції, вилучала надлишковий прибуток або компенсувала отримані збитки.

Але з переходом до вільного ціноутворення, децентралізації збуту і перетворенні державних підприємств у приватні почало змінюватись і ставлення до асортименту. З розвитком ринкових відносин і самостійності підприємств у прийнятті управлінських рішень основною метою будь-якого підприємства стало підвищення економічної ефективності його діяльності. Відповідно, повинні змінюватись і підходи до обґрунтування асортименту продукції, що виробляє підприємство. З метою формування асортименту продукції комплексного виробництва, прикладом якого є коксохімічне, пропонується використовувати показники доцільності виробництва того чи іншого продукту.

Мета дослідження – розробка методичних рекомендацій щодо обґрунтування асортименту коксохімічного підприємства (КХП) на основі оцінки економічної доцільності виробництва окремого виду продукції.

За [3; 4], доцільність – відповідність явища або процесу певному (відносно завершеному) стану, матеріальна або ідеальна модель якого представляється як ціль. З метою формування асортименту продукції пропонується розглядати два види доцільності – технологічну та економічну. Підходи до оцінки двох видів доцільності ґрунтуються на різних цілях підприємства щодо використання ресурсів і методах їх досягнення (рис. 1).



Рис. 1. Порівняльна характеристика підходів до оцінки технологічної та економічної доцільності включення окремого виду продукту до асортименту продукції коксохімічного підприємства

Підхід до обґрунтування асортименту продукції, який на теперішній час застосовується на КХП, базується на оцінці технологічної доцільності виробництва окремого виду продукції. Як показник оцінки технологічної доцільності пропонується ступінь освоєння технологічно можливого асортименту продукції, що розраховується за формулою:

$$C = \frac{K_{\phi}}{K_M}, \quad (1)$$

де K_{ϕ} – фактична кількість найменувань продукції, що випускається;

K_M – технологічно можлива кількість найменувань продукції, що може бути отримана при технології виробництва, яке використовується на підприємстві.

Підґрунтям оцінки технологічної доцільності є традиційний підхід до визначення собівартості окремих продуктів у комплексному виробництві [5; 6]. За цим підходом спочатку розраховуються витрати за переділом (технологічним процесом), потім розподіляються між окремими товарними продуктами. Методи розподілу, що застосовуються для розподілу витрат, засновані на врахуванні середньогалузевих цін продуктів, між якими розподіляються витрати, а не рівня витрат. Тому цей підхід дозволяє «приховувати» збитки від виробництва окремих видів продукції за рахунок віднесення підвищеної частки витрат на високорентабельні продукти.

Застосування запропонованого у роботі [7] підходу до розрахунку собівартості окремих видів продукції на основі проміжних матеріальних потоків дає змогу підприємству розраховувати одразу собівартість окремих видів продукції (рис. 2).

Відмову від випуску псевдорентабельних продуктів, на виробництво яких витрачається більше ресурсів, ніж сума виручки від реалізації, що отримується, слід розглядати як прояв економічного підходу до формування асортименту. Тобто сутність економічного підходу до формування асортименту можна охарактеризувати як акцент на витратах, що пов'язані не з технологічним процесом, а з конкретним продуктом. Формування асортименту здійснюється виходячи не з технологічних можливостей, а виключно з економічної доцільності виробництва окремого виду продукції.

Технологічні особливості коксохімічного виробництва не дозволяють за рахунок управління технологічними параметрами змінювати вихід окремих продуктів переробки сировини – вугільної шихти. Але можливість такого управління існує за рахунок управління сировинною базою процесу коксування. Між якістю сировини (виходом летючих речовин шихти, її сірчаністю і товщиною пластичного шару) і виходом окремих видів продуктів коксування існує тісний зв'язок. Так, відповідно до [8; 9], при збільшенні виходу летючих речовин шихти на 1 % вихід валового коксу зменшується на 0,7 % при одночасному збільшенні хімічних продуктів коксування: коксового газу – на 0,32 %, смоли кам'яновугільної – на 0,31 %, сирого бензолу – на 0,07 %.

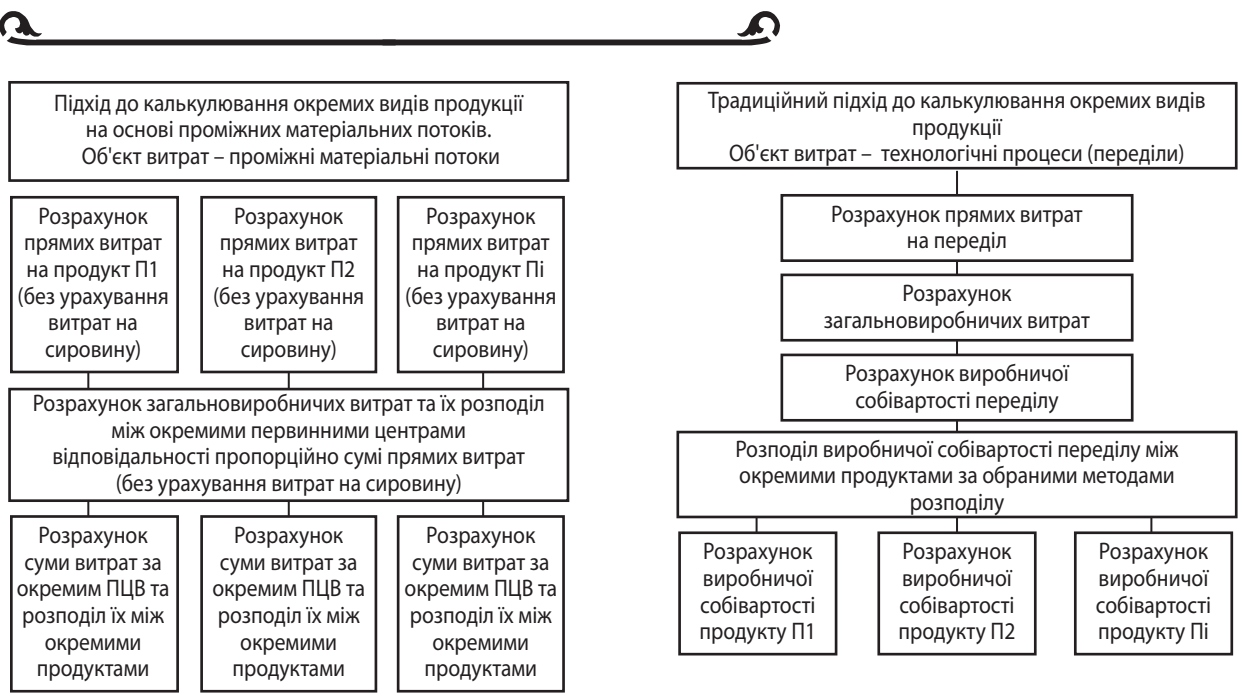


Рис. 2. **Послідовність визначення собівартості окремих видів продукції при:**
а) підході на основі проміжних матеріальних потоків; б) традиційному підході

Оцінку економічної доцільності включення окремого виду продукції до асортименту пропонується здійснювати у наступній послідовності (рис. 3).

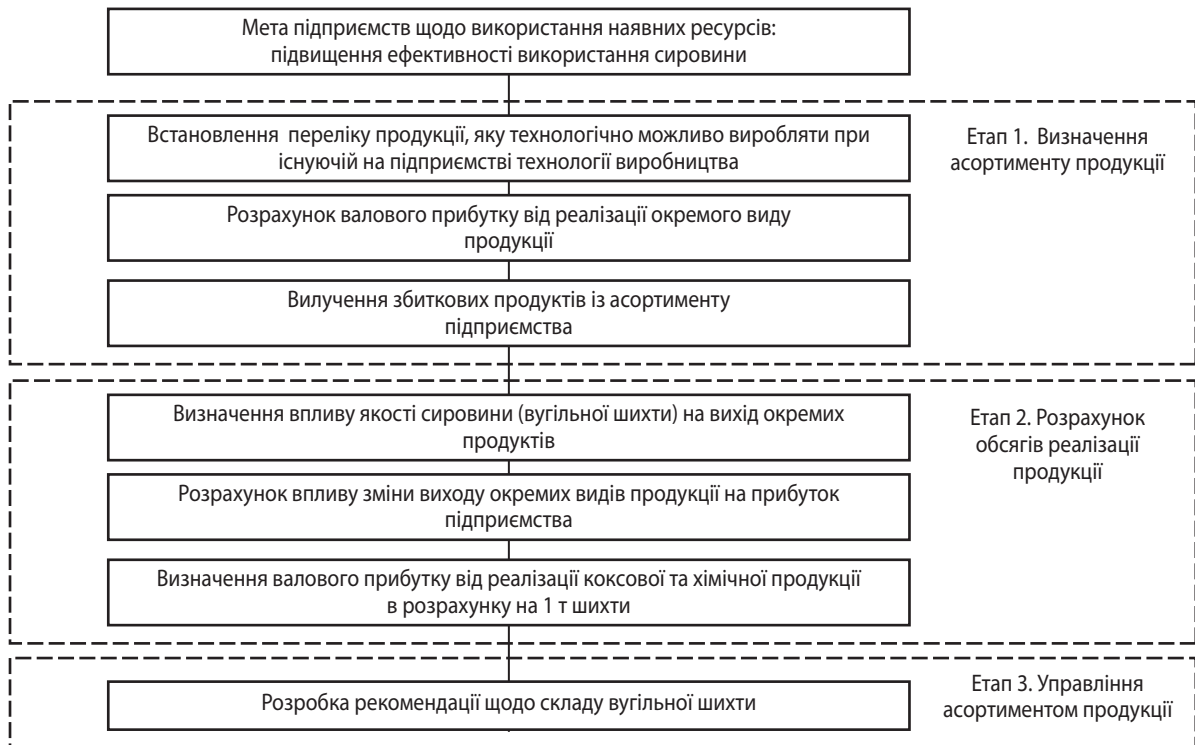


Рис. 3. **Послідовність оцінки економічної доцільності виробництва окремого виду продукції та включення його до асортименту продукції**

Етап 1. Визначення асортименту продукції.

1.1. На КХП поряд з основною – коксовою продукцією, заради якої організовано виробництво, у одному технологічному процесі отримується супутна, хімічна продукція. Необхідно встановити перелік продукції, що технологічно можливо виробити за існуючої технології виробництва на підприємстві.

1.2. Визначення валового прибутку від реалізації окремого виду продукції ($ВП_n$) за формулою:

$$ВП_n = Ц_n - C_n \quad (2)$$

де C_n – собівартість окремого виду продукції, грн /т. Розраховується за формулою:

$$C_n = \sum УЗВ + \sum ПУПВ, \quad (3)$$

де $УЗВ$ – умовно-змінні витрати на виробництво окремого виду продукції, грн/т;

$ПУПВ$ – прямі умовно-постійні витрати на виробництво окремого виду продукції (амортизація відповідного устаткування, витрати на утримання та ремонт цього устаткування тощо), грн/т.

$Ц_n$ – ціна виробництва окремого виду продукції, що розраховується за формулою:

$$Ц_n = Ц_{сгп} - Вn_n, \quad (4)$$

де $Ц_{сгп}$ – середньогалузева ціна продукту, грн/т;

$Вn_n$ – витрати періоду, що списуються на продукт, грн/т.

1.3. Продукти, виробництво яких за розрахунками приносить підприємству збиток, необхідно вилучити з асортименту. Треба зауважити, що непрямі постійні витрати, що списувалися на збиткові (вилучені) продукти, повинні бути розподілені між продуктами, що будуть складати асортимент продукції за базою розподілу, що прийнята на підприємстві. До таких витрат належать цехові витрати, наприклад, витрати на освітлення, опалення, амортизація будівлі цеху, оплата праці цехового персоналу.

Етап 2. Розрахунок обсягів реалізації окремих продуктів.

2.1. Визначення впливу якості сировини на вихід окремих продуктів. У роботі [8] дослідниками встановлено наступні залежності виходу окремих продуктів з вугільної шихти:

– коксу валового: $V_{вк} = 94,84 - 0,635V$, де V – вихід летючих речовин з вугільної шихти;

– ресурсів коксового газу: $P_{кз} = 3,93 \times \sqrt{V} - 6,9$;

– ресурсів смоли кам'яновугільної: $P_{см} = 7,69 - 0,52V + 0,0135V^2$;

– ресурсів сирого бензолу: $P_{сб} = -1,74 + 0,138V - 0,0016V^2$.

2.2. Визначення впливу зміни виходу окремих видів продукції на валовий прибуток. При зміні виходу летючих речовин шихти (ΔV) техніко-економічні показники та їх зміну пропонується розраховувати наступним чином (табл. 1).

Залежно від того, як зміна летючих речовин шихти впливає на вихід продукції, показник ΔV розраховується так:

Таблиця 1

Розрахунок зміни техніко-економічних показників при зміні сировинної бази

Показник	Сировинна база		Зміна (новий варіант мінус базовий)
	Базовий варіант	Новий варіант	
Обсяг виробництва продукції	O	$O \times (1 - \Delta V \times K)$	$-O \times \Delta V \times K$
Чистий дохід	$O \times Ц$	$O \times Ц \times (1 - \Delta V \times K)$	$-O \times Ц \times \Delta V \times K$
Виробнича собівартість усього випуску	$\sum УЗВ + (\sum ПУПВ + \sum НУПВ)$	$(1 - \Delta V \times K) \times \sum УЗВ + (\sum ПУПВ + \sum НУПВ)$	$-(1 - \Delta V \times K) \times \sum УЗВ + \sum НУПВ$
Валовий прибуток	$O \times Цп - \sum УЗВ - \sum ПУПВ$	$O \times Ц \times (1 - \Delta V \times K) - \sum УЗВ - \sum ПУПВ$	$-(1 - \Delta V \times K) \times (O \times Цп - \sum УЗВ) + \sum НУПВ$

де K – відсоток зміни виходу окремого продукту при зміні виходу летючих речовин шихти на 1 %;

$НУПВ$ – непрямі (відносно окремого виду продукції) витрати, грн.

– для розрахунків по коксовій продукції (при збільшенні виходу летючих речовин вихід валового коксу зменшується):

$$\Delta V = V_n - V_б, \quad (4)$$

– для розрахунків по хімічним продуктам коксування (коксний газ, смола кам'яновугільна і сирий бензол):

$$\Delta V = V_6 - V_H, \quad (5)$$

де V_H, V_6 – вихід летючих речовин шихти, відповідно, у новому і зміненому варіантах.

Отже, зміна прибутку при збільшенні (зменшенні) рівня летючих речовин в цілому по підприємству буде визначатися двома протилежно діючими факторами:

- зменшенням (збільшенням) прибутку від реалізації коксової продукції (внаслідок зменшення її виходу від шихти);
- збільшенням (зменшенням) прибутку від реалізації хімічної продукції (внаслідок збільшення її виходу від шихти).

При збільшенні виходу летючих речовин із шихти:

$$\Delta П = -\Delta ВП_{\kappa} + \Delta ВП_{\kappa 2} + \Delta ВП_{\kappa c} + \Delta ВП_{c6}, \quad (6)$$

де $\Delta ВП_{\kappa}$ – зміна валового прибутку від реалізації коксової продукції, грн;

$\Delta ВП_{\kappa 2}$ – зміна валового прибутку від реалізації товарних ресурсів коксового газу, грн;

$\Delta ВП_{\kappa c}$ – зміна валового прибутку від реалізації смоли кам'яновугільної (продуктів її переробки), грн;

$\Delta ВП_{c6}$ – зміна валового прибутку від реалізації сирого бензолу (продуктів його синтезу), грн.

Для збільшення прибутку (тобто для того, щоб значення $\Delta ВП$ було позитивним) необхідно, щоб виконувалась нерівність:

$$\Delta ВП_{\kappa} < \Delta ВП_{\kappa 2} + \Delta ВП_{\kappa c} + \Delta ВП_{c6}. \quad (7)$$

При зменшенні виходу летючих речовин шихти зміна прибутку буде розраховуватися за формулою:

$$\Delta ВП = \Delta ВП_{\kappa} - \Delta ВП_{\kappa 2} - \Delta ВП_{\kappa c} - \Delta ВП_{c6}. \quad (8)$$

Для збільшення прибутку необхідне виконання нерівності:

$$\Delta ВП_{\kappa} > \Delta ВП_{\kappa 2} + \Delta ВП_{\kappa c} + \Delta ВП_{c6}. \quad (9)$$

2.3. Розрахунок оціночного показника вибору продуктів і визначення обсягів їх реалізації. В якості оціночного показника пропонується розраховувати валовий прибуток від реалізації коксової та хімічної продукції в розрахунку на 1 т вугільної шихти.

Валовий прибуток від реалізації коксової продукції в розрахунку на 1 т шихти ($ВП_{\kappa n}$) пропонується розраховувати за формулою:

$$ВП_{\kappa n} = B_{в\kappa} \times (B_{\partial\kappa} \times П_{\partial\kappa} + B_{\kappa o} \times П_{\kappa o} + B_{\kappa \partial} \times П_{\kappa \partial}), \quad (10)$$

де $B_{в\kappa}$ – вихід валового коксу від шихти, частка одиниці;

$B_{\partial\kappa}, B_{\kappa o}, B_{\kappa \partial}$ – відповідно, вихід доменного коксу, коксового горішка і коксового дрібняку, частка одиниці;

$П_{\partial\kappa}, П_{\kappa o}, П_{\kappa \partial}$ – відповідно, валовий прибуток від реалізації доменного коксу, коксового горішка і коксового дрібняку, грн/т.

Валовий прибуток від реалізації хімічної продукції ($ВП_{\chi n}$) товарних ресурсів коксового газу та хімічних продуктів продукції в розрахунку на 1 т шихти пропонується розраховувати за формулою:

$$ВП_{\chi n} = B_{\kappa 2} / d \times ВП_{\kappa 2} + B_{\kappa c} \times ВП_{\kappa c} + B_{c6} \times ВП_{c6}, \quad (11)$$

де $ВП_{\kappa 2}, ВП_{\kappa c}, ВП_{c6}$ – валовий прибуток від реалізації відповідно товарного коксового газу, кам'яновугільної смоли (або продуктів її переробки) і сирого бензолу (або продуктів його переробки);

$B_{\kappa 2}, B_{\kappa c}, B_{c6}$ – вихід від шихти відповідно товарного коксового газу, кам'яновугільної смоли і сирого бензолу, частка одиниці;

d – щільність коксового газу, т/тис. м³.

В розрахунках вихід окремих продуктів із сирого бензолу та кам'яновугільної смоли перераховуються на вихід цих видів сировини з шихти.

Вибір окремого продукту необхідно здійснювати на основі наступних нерівностей:

якщо $ВП_{\kappa n} > ВП_{\chi n}$, підприємству доцільно виробляти та реалізовувати більше коксової продукції;

якщо $ВП_{\kappa n} < ВП_{\chi n}$, підприємству доцільно виробляти та реалізовувати більше хімічної продукції.

Етап 3. Розробка рекомендацій щодо складу вугільної шихти.

Якщо прибуток від реалізації коксової продукції з 1 т шихти більший, ніж прибуток від реалізації хімічної продукції, то підприємству слід орієнтуватись на сировинну базу з мінімальним можливим виходом летючих речовин (при якому вихід коксової продукції буде максимальним). І навпаки.

При практичному застосуванні порівняння показників питомого прибутку від реалізації коксової і хімічної продукції слід враховувати, що:

– конструкція коксових печей придатна для переробки вугільної шихти з виходом летючих речовин у діапазоні, передбаченому технологічним регламентом відповідного підприємства [10], – орієнтовно цей діапазон складає 28–35 % від сухої маси шихти;

– вихід летючих речовин вугілля є одним із чинників, що визначає рівень відпускну ціни вугілля, тому при значних відхиленнях цього показника якості виробнича собівартість шихти для коксування може змінюватись, що призведе до зміни прибутку окремих продуктів коксування.

Методичне забезпечення здійснення процесу оцінки економічної доцільності наведено у табл. 2.

Отже, в умовах ринкової економіки асортимент продукції підприємства з комплексним характером виробництва повинен бути обґрунтованим не технологічною можливістю виробництва того чи іншого продукту, а його економічною доцільністю. Підхід, що пропонується у цьому дослідженні, дозволяє на підставі оцінки економічної доцільності виробництва окремого виду продукції сформулювати такий асортимент продукції, який дозволяє максимізувати прибуток за рахунок скорочення виробництва збиткової продукції.

Таблиця 2

Методичне забезпечення здійснення процесу оцінки економічної доцільності

Етап	Методичне забезпечення
Установлення переліку продуктів, які технологічно можливо виробляти на підприємстві	Правила технічної експлуатації коксохімічних виробництв [10]
Визначення асортименту продукції	Методичні рекомендації щодо калькулювання окремого виду продукції на основі проміжних матеріальних потоків. Авторська розробка
Вилучення з переліку продукції збиткових видів продукції	
Визначення впливу якості сировини на вихід окремих видів продукції	Методика планування та обліку обсягів виробництва основних видів продукції коксохімічних підприємств [9]
Розрахунок впливу зміни виходу летючих речовин на зміну валового прибутку	Методичні рекомендації з оцінки економічної доцільності виробництва окремого виду продукції. Авторська розробка
Визначення показника економічної доцільності виробництва коксової та хімічної продукції та визначення найбільш економічно доцільного обсягу виробництва	
Підбір сировинної бази для виробництва запланованого асортименту та обсягу виробництва продукції	Інструкція зі складання вугільної шихти для коксування [11]; Методика управління вхідними матеріальними потоками на коксохімічних підприємствах [12]

На подальших етапах дослідження передбачається поглиблене вивчення впливу на вихід, якість і собівартість окремих продуктів коксохімічного виробництва інших показників якості сировини (коксівного вугілля), таких, як вміст вологи та сірки, які певною мірою обумовлюють техніко-економічні показники роботи коксохімічних підприємств.

Література: 1. Васютинская Ю. О. Товарная политика предприятия и проблемы ее формирования / Ю. О. Васютинская // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 138–143. 2. Савкина Р. Планирование на предприятии / Р. Савкина. – М. : Дашков и Ко, 2013. – С. 322. 3. Академічний тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vseslova.com.ua/word/-118567u>. 4. Экономический словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://abc.informbureau.com>. 5. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості : Затверджені Наказом Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 р. № 373. – К. : ДІКТЕД, 2007. – 149 с. 6. Положение по формированию себестоимости продукции (услуг) и расходов операционной деятельности коксохимических предприятий // Справочник коксохимика. – Т. 6 : Экономика и организация коксохимического производства / Под. ред. А. М. Приступы, Е. И. Котлярова, В. А. Корниловой. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2010. – 320 с. 7. Іванов Ю. Б. Підходи до підвищення достовірності оцінок витрат на коксохімічному підприємстві / Ю. Б. Іванов, В. С. Ващилін // Ефективна економіка. – 2014. – № 3. – С. 34–42. 8. Системный анализ коксохимического производства / Г. А. Власов, В. И. Саранчук, В. М. Чуищев, В. В. Ошовский. – Донецк : Восточный Издательский Дом, 2002. – 296 с. 9. Методика планирования и учета объемов производства основных видов продукции коксохимических предприятий // Справочник коксохимика. – Т. 6 : Экономика и организация коксохимического производства / Под. ред. А. М. Приступы, Е. И. Котлярова, В. А. Корниловой. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2010. – 320 с. 10. Правила технічної експлуатації коксохімічних підприємств : Затверджені Наказом Міністерства промислової політики України від 05.07.2002 р. № 305. – Х. : Гіпрокок, 2001. – 309 с. (Нормативний документ Мінпромполітики України. Правила). 11. Штарк П. В. Об оценке оптимального состава угольной шихты / П. В. Штарк, Ю. В. Степанов, Н. К. Попова // Кокс и химия. – 2007. – № 3. – С. 2–5. 12. Котлярова В. Г. Оцінка процесу управління вхідними матеріальними потоками на коксохімічних підприємствах / В. Г. Котлярова // Економіка розвитку. – 2011. – № 4. – С. 121–124.



References: 1. Vasyutinskaya Yu. O. *Tovarnaya politika predpriyatiya i problemy eye formirovaniya* [Enterprise Product Policy and Problems of its Formation] / Yu. O. Vasyutinskaya // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – No. 3. – P. 138–143. 2. Savkina R. *Planirovaniye na predpriyatii* [Planning on an Enterprise] / R. Savkina. – M. : Dashkov i Ko, 2013. – P. 322. 3. Akademichnyi tlumachnyi slovnyk ukrainskoi movy [Electronic resource]. – Access mode : <http://vseslova.com.ua/word/-118567u>. 4. Ekonomicheskyy slovar [Electronic resource]. – Access mode : <http://abc.informbureau.com>. 5. Metodychni rekomendatsii z formuvannya sobivartosti produktsii (robit, posluh) u promyslovosti : Zatverdzeni Nakazom Ministerstva promyslovoi polityky Ukrainy vid 09.07.2007 No. 373. – K. : DIKTED, 2007. – 149 p. 6. Polozheniye po formirovaniyu sebestoimosti produktsii (uslug) i raskhodov operatsionnoy deyatelnosti koksokhimicheskikh predpriyatiy // Spravochnik koksohimika. Vol. 6 : Ekonomika i organizatsiya koksokhimicheskogo proizvodstva / Pod. red. A. M. Pristupy, E. I. Kotlyarova, V. A. Kornilovoy. – Kh. : ID «INZhEK», 2010. – 320 p. 7. Ivanov Yu. B. *Podkhody do pidvyshchennia dostovirnosti otsinok vytrat na koksokhimichnomu pidpriemstvi* [Approaches to Improve of Authenticity of Estimations of Charges on a Coke-chemical Enterprise] / Yu. B. Ivanov, V. S. Vashchylin // Efektyvna ekonomika. – 2014. – No. 3. – P. 34–42. 8. *Systemnyy analiz koksokhimicheskogo proizvodstva* [Analysis of the Systems of Coke-chemical Production] / G. A. Vlasov, V. I. Saranchuk, V. M. Chuishchev, V. V. Oshovskiy. – Donetsk : Skhidnyi vydavnychiy dim, 2002. – 296 p. 9. Metodyka planuvannya ta obliku obsiahiv vyrobnytstva osnovnykh vydiv produktsii koksokhimichnykh pidpriemstv // Spravochnik koksokhimika. Vol. 6 : Ekonomika i organizatsiya koksokhimicheskogo proizvodstva / Pod. red. A. M. Pristupy, E. I. Kotlyarova, V. A. Kornilovoy. – Kh. : ID «INZhEK», 2010. – 320 p. 10. Pravyla tekhnichnoi ekspluatatsii koksokhimichnykh pidpriemstv : Zatverdzeni Nakazom Ministerstva promyslovoi polityky Ukrainy vid 05.07.2002 No. 305. – Kh. : Hiprokoks, 2001. – 309 p. 11. Shtark P. V. *Ob otsenke optimalnogo sostava ugolnoy shikhty* [About the Estimation of Optimal Composition of Coal Charge] / P. V. Shtark, Yu. V. Stepanov, N. K. Popova // Koks i khimiya. – 2007. – No. 3. – P. 2–5. 12. Kotliarova V. H. *Otsinka protsesu upravlinnia vkhidnyu materialnyu potokamy na koksokhimichnykh pidpriemstvakh* [Estimation of Management Process by Input Material Flows on Coke-chemical Enterprises] / V. H. Kotliarova // Ekonomika rozvytku. – 2011. – No. 4. – P. 121–124.

Інформація про автора

Ващилін Станіслав Вікторович – фінансовий директор Публічного акціонерного товариства «Запоріжжкокс» (вул. Діагональна, 4, м. Запоріжжя, Україна, 69600, e-mail: Stanislav.Vaschilin@zaporozhcoke.com).

Информация об авторе

Ващилин Станислав Викторович – финансовый директор Частного акционерного общества «Запорожжкокс» (ул. Диагональная, 4, г. Запорожье, Украина, 69600, e-mail: Stanislav.Vaschilin@zaporozhcoke.com).

Information about the author

S. Vaschylin – A director of financial of the Private joint-stock company «Zaporizhkoks» (4 Diagonalnaja St., Zaporizhzhya, Ukraine, 69600, e-mail: Stanislav.Vaschilin@zaporozhcoke.com).

*Стаття надійшла до ред.
19.03.2015 р.*

JEL Classification: O10; P13

УДК 658.114.5.014.1

ОРГАНІЗАЦІЯ РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ І ЇХ ІНТЕГРОВАНІХ ОБ'ЄДНАНЬ

Пилипенко А. А.

Анотація. Статтю присвячено теоретичному обґрунтуванню й розробці методичного забезпечення організації управління розвитком підприємств і їх інтегрованих об'єднань. Відмінність розробки полягає у виокремленні вищого переліку об'єктів спрямування організаційних впливів, адаптованого до умов інтеграційно-коопераційної взаємодії промислових підприємств. Обґрунтовано виокремлення двох напрямків застосування принципів рефлексивного менеджменту: для узгодженого визначення аттракторів розвитку та для сприяння досягненню таких аттракторів. Доведено доречність формалізації аттракторів розвитку у вигляді перспективної бізнес-моделі підприємства. При цьому передбачається деталізація рефлексивних впливів за рівнями та складовими бізнес-моделі інтегрованого об'єднання підприємств.

Ключові слова: рефлексивне управління, організація управління, розвиток підприємства, інтегровані об'єднання підприємств, ранг рефлексії.

ОРГАНИЗАЦИЯ РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИХ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

Пилипенко А. А.

Аннотация. Статья посвящена теоретическому обоснованию и разработке методического обеспечения организации управления развитием предприятий и их интегрированных объединений. Отличие предложений состоит в разработке исчерпывающего перечня направлений осуществления организационных воздействий, адаптированного к условиям интеграционно-кооперационного взаимодействия промышленных предприятий. Обоснованы выделения двух аспектов применения принципов рефлексивного менеджмента: для согласованного определения аттракторов развития субъекта хозяйствования и для содействия достижению таких аттракторов. Доказана уместность формализации аттракторов развития в виде перспективной бизнес-модели предприятия. При этом предполагается детализация рефлексивных воздействий по уровням и составляющим бизнес-модели интегрированного объединения предприятий.

Ключевые слова: рефлексивное управление, организация управления, развитие предприятия, интегрированные объединения предприятий, ранг рефлексии.

ORGANIZING THE REFLEXIVE MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES AND THEIR INTEGRATED ASSOCIATIONS

A. Pylypenko

Abstract. The article is aimed at theoretical substantiation and elaboration of methodological support for the management of development of enterprises and their integrated associations. Difference of the proposals consists in development of a comprehensive list of areas of implementing organizational influences, adapted to the conditions of integration-cooperative interaction of industrial enterprises. Selection of two aspects in application of the reflexive management principles has been substantiated: for an agreed definition of attractors of a business entity development and for facilitating the achievement of such attractors. Relevance of formalizing the development attractors in form of a prospective business model of enterprise has been proved. Thereby a detailization of reflexive influences by the levels and components of the business model of integrated associations of enterprises is suggested.

Keywords: reflexive management, organizing the management, development of enterprise, integrated associations of enterprises, rank of reflection.

Наявність значної кількості протиріч і факторів – загроз функціонуванню національної економічної системи призводить до того, що тематика організації управління розвитком промислових підприємств залишається вельми актуальною. Об'єктивне поширення в останні роки інтеграційних процесів вимагає дещо по-іншому розглядати процеси розвитку підприємств. Розвиток має орієнтуватися на складну систему взаємовідносин підприємства з його стейкхолдерами (клієнтами, постачальниками, конкурентами, субпідрядниками тощо). У разі ж залучення підприємства до складу так званих інтегрованих структур бізнесу (ІСБ) виникає ще більша кількість специфічних ознак процесів розвитку, яку має враховувати відповідний суб'єкт управління (особливо у разі розвитку м'яких інтеграційних утворень, які не приводять до виникнення цілісного суб'єкта господарювання). Отже, й питання організації управління взаємоузгодженим розвитком підприємств також набувають значної актуальності та народногосподарського значення.

Зрозуміло, що організація управління розвитком підприємств та їх інтегрованих об'єднань потребує першочергового визначення змісту категорії «розвиток». У даному аспекті вельми слушним є твердження А. А. Мазаракі стосовно відсутності однозначного розуміння категорії «розвиток» [1, с. 52]. Майже всі автори, які досліджували дану категорію [2; 3], зводять її до цілеспрямованих і незворотних змін. При цьому такі зміни мають водночас торкатися кількісних, якісних і структурних компонентів економічної системи. Подібне розуміння категорії «розвиток» підтримується й автором статті [4].

Доволі активно дослідниками використовуються різного роду прикметники, які роблять акцент на той чи інший аспект процесів розвитку. Так виникають поняття «випереджаючого» [5], «циклічного» [6] чи «інтеграційного» [4] розвитку. Наявність таких прикметників не змінює сутності процесів розвитку, але певною мірою трансформує предметну область дослідження. Така трансформація відбувається й у разі розвитку підприємства у складі ІСБ, яка також ініціює старт процесів розвитку. Саме необхідність дослідження особливостей управління плином процесів розвитку двох когерентних економічних систем (систем, у яких процеси корелюють та підсилюють один одного) обумовило вибір теми статті.



Метою статті є розвиток теоретико-методичного забезпечення організації рефлексивного управління розвитком підприємств, залучених до інтеграційно-коопераційної взаємодії. В основу реалізації мети статті покладено розробки автора щодо організації управління інтеграційним розвитком суб'єктів господарювання [4], але з новим їх представленням через додаткове врахування принципів рефлексивного менеджменту. Рефлексія при цьому розглядається через «спонукання керованого суб'єкта до прийняття бажаних рішень» [7, с. 81] та «прийняття маніпулятивних рішень» [3, с. 377–386].

Отже, організація управління розвитком (ОУР), на думку автора (адаптовано згідно з [4, с. 64–69]), передбачає проходження наступних кроків: $ОУР_1$ – визначення суб'єкта управління розвитком; $ОУР_2$ – ідентифікація та створення формалізованого опису об'єкта управління розвитком; $ОУР_3$ – формування архітектурного представлення об'єкта управління та створення матриці організаційно-функціональних проєкцій для суб'єкта управління розвитком; $ОУР_4$ – створення спільного бачення та декларування системи цілей функціонування та розвитку; $ОУР_5$ – формалізація порядку досягнення обраних цілей і визначення контурів реалізації керівних впливів; $ОУР_6$ – визначення важелів реалізації керівних впливів і забезпечення їх зв'язку зі сформованою системою цілей; $ОУР_7$ – формування інструментів реалізації керівних впливів у рамках формування модельного базису управління розвитком підприємства та інтеграцією інструментів з виділеними контурами управління.

Кожен з таких кроків розглядатимемо як напрям спрямування організаційних впливів при виокремленні контурів управління розвитком підприємств та їх інтегрованих об'єднань. При цьому функціонування ІСБ певною мірою змінює змістовне наповнення означених етапів. Отже, далі розглянемо, яким чином трансформуються дані кроки у разі прийняття рефлексивного та інтеграційного підґрунтя для розвитку підприємства. Так, суб'єктом управління розвитком (виокремлено на етапі $ОУР_1$) обов'язково буде формуватися на комплексному підґрунті та в більшості випадків формуватиметься з декількох осіб, які приймають рішення. Відповідно, вироблення керівних впливів формуватиметься на кооперативному підґрунті. Зрозумілим тут буде прагнення впливу одним суб'єктом управління на процес прийняття рішення іншим суб'єктом управління. Саме можливість такого впливу й забезпечує виокремлення контурів рефлексивного управління.

У формалізованому випадку управління розвитком підприємства складатиметься у виборі певного аттрактора розвитку (стану, до якого буде прагнути підприємство) та подальшій зміні режиму функціонування відповідно до такого аттрактора. За умови прийняття такого підходу виникає справедливе питання відносно того, яким чином формалізувати аттрактор розвитку. Зазвичай дослідники під час адаптування синергетичної термінології до практики економічної діяльності розуміння аттракторів зводять до «цільових орієнтирів і стратегічних альтернатив» [8], «бажаного стану економічної системи» [9, с. 58] чи конкретних значень відібраного набору показників [10, с. 60]. На думку автора, такий підхід є досить обмеженим. Його варто розширити, подавши аттрактор через бізнес-модель підприємства. Відповідно, різні варіанти розвитку визначатимуть різні аттрактори, а отже й різні варіанти змістовного наповнення бізнес-моделі.

Оскільки за мету статті не ставилось остаточне визначення розуміння бізнес-моделі підприємства, скористаємось пропозиціями А. Остервалдера [11] щодо визначення складових такої бізнес-моделі. Даний автор у складі бізнес-моделі виокремлює обрані сегменти споживачів, особливості наданих послуг, принципи управління лояльністю та витратами, параметри фінансових потоків, параметри взаємодії зі стейкхолдерами, правила наповнення стратегій маркетинг-міксу, ключові компетентності та ресурси тощо.

Зрозуміло, що підприємство матиме власне бачення стосовно перспективного аттрактору розвитку. В термінології рефлексивного менеджменту воно формуватиме образ такого аттрактору або образ своєї перспективної бізнес-моделі. Пропонуємо формалізовано представити такий образ як множину $\{ОБ_{ПД-ПД}\}$. Така множина трактується як образ аттрактору розвитку підприємства у сприйнятті підприємства (як інтенція підприємства). Зрозуміло, що й інтегрована структура бізнесу матиме власне бачення щодо аттракторів свого розвитку. Таке бачення задається множиною $\{ОБ_{ІСБ-ІСБ}\}$. При цьому інтегрована структура під час планування свого розвитку матиме й певне уявлення про бажану бізнес-модель підприємства ($\{ОБ_{ПД-ІСБ}\}$). Аналогічно й підприємство створює власний образ своєї присутності у складі інтегрованого об'єднання підприємств ($\{ОБ_{ІСБ-ПД}\}$).

Отже, метою системи управління розвитком постає наближення означених образів аттракторів розвитку. В результаті має виникнути консолідоване уявлення про перспективні бізнес-моделі ІСБ та входні до неї підприємства. При цьому можна запропонувати наслідування та підпорядкування бізнес-моделей за аналогією до процедури каскадування в концепції BSC. Зрозуміло, що залежно від сили інтеграційних обмежень та інституціоналізації роботи ІСБ відбуватиметься узгодження параметрів бізнес-моделі через звуження зони компромісів. Разом із тим, всі учасники даного процесу прагнутимуть вплинути на процес прийняття рішень іншими суб'єктами саме через систему рефлексивних впливів. Авторський варіант такої системи впливів із визначенням рангу рефлексії (RR) представлено на рис. 1.

Звернемо увагу, що в поданій на рис. 1 схемі ми обмежилися рангом рефлексії на рівні 2 ($RR=2$). Тут автором підтримується думка низки дослідників [3; 7], що подальше збільшення рангу рефлексії незначно впливає на

представлену модель, але значно ускладнює її сприйняття. Отже, наближення зазначених образів аттракторів розвитку підприємств може спиратися на широкий перелік прийомів рефлексивного менеджменту, починаючи від «розповсюдження інформації» та впливів на алгоритми прийняття рішень до «відволікання уваги» та зміни правил вироблення рішень.

Відтак, у статті представлено теоретико-методичне забезпечення організації рефлексивного управління розвитком підприємств у складі інтегрованих структур бізнесу. В основу зазначеного теоретико-методичного забезпечення покладено перелік об'єктів спрямування організаційних впливів. При цьому враховано відмінності таких об'єктів в умовах накладення на підприємства різного роду інтеграційних обмежень. Визначення порядку встановлення та контроль за додержанням таких обмежень реалізується в рамках настанов рефлексивного менеджменту.

Для максимального розкриття переваг рефлексивного підходу запропоновано врахування двох напрямків спрямування впливів. Першим напрямком є узгодження параметрів обраних аттракторів розвитку підприємств та їх інтегрованих об'єднань. Другим напрямком обрано процес забезпечення переведення підприємства чи інтегрованої структури бізнесу до функціонування в рамках такого аттрактора. Для практичної реалізації зазначеної пропозиції передбачено зведення представлення аттрактора у вигляді перспективної бізнес-моделі підприємства. Разом із тим, потребує проведення подальших досліджень визначення інструментарію реалізації рефлексивної взаємодії учасників інтегрованих структур бізнесу під час здійснення процесів розвитку. Окрім того, сформовану сукупність рефлексивних впливів слід диференціювати залежно від класифікаційних ознак інтеграційного утворення (від ступеня централізації управління чи прояву владних відносин усередині ІСБ).

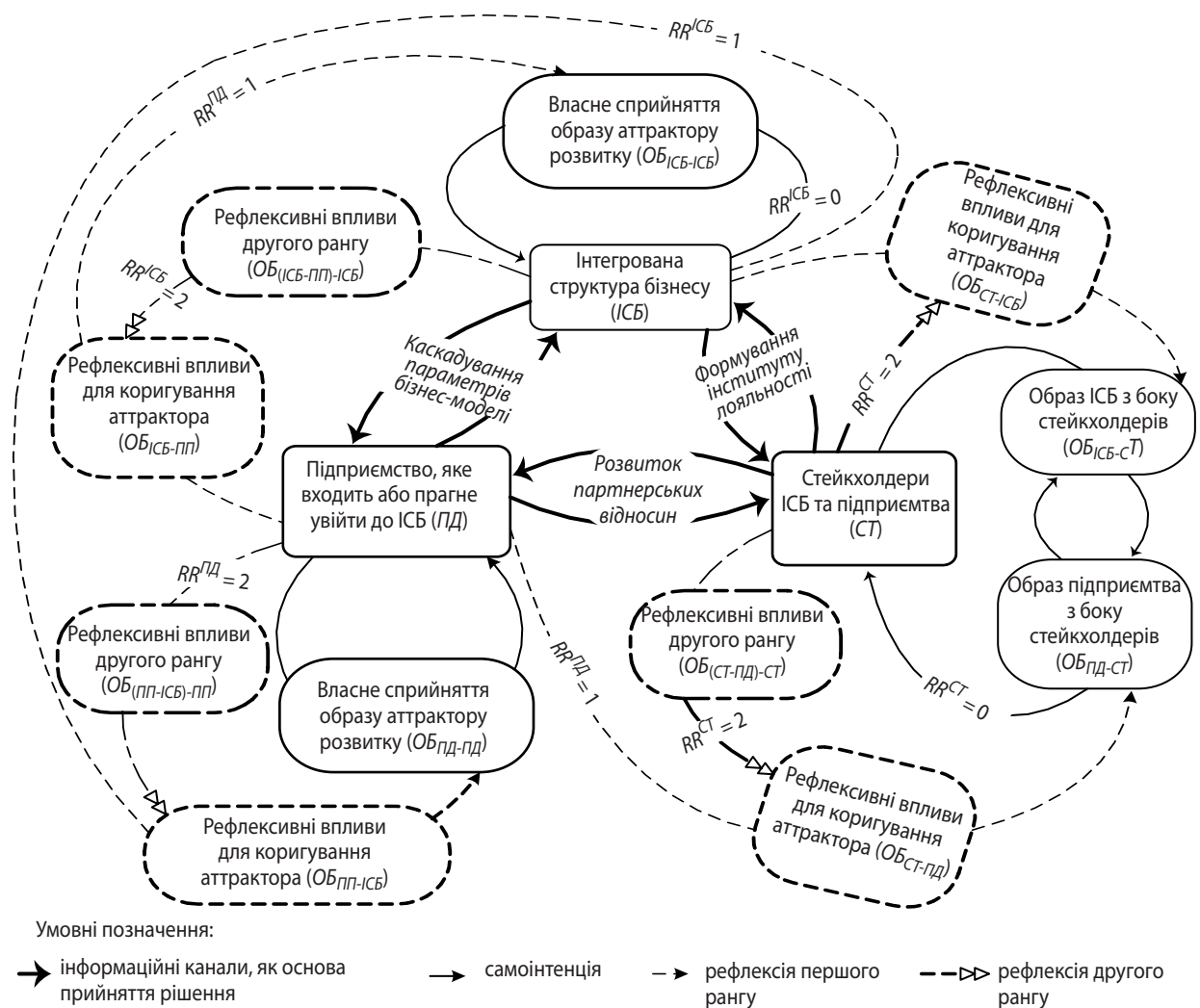


Рис. 1. Система рефлексивного обґрунтування аттракторів розвитку ІСБ



Література: 1. Мазаракі А. А. Санаторно-курортні та оздоровчі підприємства: структурні параметри розвитку / А. А. Мазаракі, Н. І. Ведмідь // Економіка розвитку. – 2013. – № 3 (67). – С. 51–55. 2. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі / О. В. Раєвнева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с. 3. Круглов М. І. Стратегическое управление компанией / М. І. Круглов. – М. : Русская деловая литература, 1998. – 768 с. 4. Іванов Ю. Б. Інтеграційний розвиток суб'єктів господарювання: теоретичне обґрунтування та організація управління : монографія / Ю. Б. Іванов, А. А. Пилипенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 400 с. 5. Ілляшенко Н. С. Формування теоретичних засад випереджального розвитку на рівні країни та підприємства / Н. С. Ілляшенко // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 5–6. – С. 78–81. 6. Чмутова І. М. Адаптація системи фінансового менеджменту банку до циклічності його розвитку / І. М. Чмутова // Економіка розвитку. – 2014. – № 4 (72). – С. 54–60. 7. Мальчик М. В. Рефлексивное управление конкурентоспособностью промышленных предприятий : монография / М. В. Мальчик. – Донецк; Ровно : ЧП Лапсюк В. А., 2010. – 216 с. 8. Шестакова Е. В. Синергетический подход к исследованию социально-экономических систем / Е. В. Шестакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_NNM_2014/Economics/10_170158.doc.htm. 9. Мальцев В. А. Рыночный аттрактор и инновационное развитие российской экономики / В. А. Мальцев // Современные наукоёмкие технологии. – 2007. – № 10. – С. 58–59. 10. Чанкина И. В. Моделирование аттрактора развития промышленного предприятия / И. В. Чанкина // Бизнес Информ. – 2012. – № 4. – С. 59–63. 11. Osterwalder A. Business Model Generation / A. Osterwalder, Y. Pigneur. – New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2010. – 288 p.

References: 1. Mazaraki A. A. *Sanatorno-kurortni ta ozdorovchi pidpriemstva: strukturni parametry rozvytku* [Health Resort and Recreational Enterprises: Structural Parameters of Development] / A. A. Mazaraki, N. I. Vedmid // *Ekonomika rozvytku*. – 2013. – No. 3 (67). – P. 51–55. 2. Raievnieva O. V. *Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli* [Management of Enterprise Development: Methodology, Mechanisms, Models] / O. V. Raievnieva. – Kh. : VD “INZhEK”, 2006. – 496 p. 3. Kruglov M. I. *Strategicheskoye upravleniye kompaniyey* [Strategic Management of the Company] / M. I. Kruglov. – M. : Russkaya delovaya literatura, 1998. – 768 p. 4. Ivanov Yu. B. *Intehratsiinyi rozvytok subiektiv hospodariuvannia: teoretichne obgruntuвання ta orhanizatsiia upravlinnia: monografiia* [Integration Development of Economic Subjects: Theoretical Substantiation and organisation of management : monograph] / Yu. B. Ivanov, A. A. Pylypenko. – Kh. : VD “INZhEK”, 2012. – 400 p. 5. Illiashenko N. S. *Formuvannia teoretichnykh zasad vyperedzhalnoho rozvytku na rivni krainy ta pidpriemstva* [Formation of Theoretical Principles of Outstripping Development at the Country and Enterprise Level] / N. S. Illiashenko // *Ekonomichniy chasopys-XXI*. – 2014. – No. 5–6. – P. 78–81. 6. Chmutova I. M. *Adaptatsiia systemy finansovoho menedzhmentu banku do tsyklichnosti yoho rozvytku* [Adaptation of the Bank Financial Management to its Development Cycle] / I. M. Chmutova // *Ekonomika rozvytku*. – 2014. – No. 4 (72). – P. 54–60. 7. Malchik M. V. *Refleksivnoye upravleniye konkurentosposobnostyu promyshlennykh predpriyatiy : monografiya* [Reflective Management of Competitiveness of the Industrial Enterprises : monograph] / M. V. Malchik. – Donetsk : ChP Lapsyuk V. A., 2010. – 216 p. 8. Shestakova E. V. *Sinergeticheskiiy podkhod k issledovaniyu sotsialno-ekonomicheskikh sistem* [Synergetic Approach to the Study of Socio-economic Systems] / E. V. Shestakova [Electronic resource]. – Access mode : http://www.rusnauka.com/15_NNM_2014/Economics/10_170158.doc.htm. 9. Maltsev V. A. *Rynochnyy attraktor i innovatsionnoye razvitiye rossiyskoy ekonomiki* [Market Attractor and Innovative Development of the Russian Economy] / V. A. Maltsev // *Sovremennyye naukoemkiye tekhnologii*. – 2007. – No. 10. – P. 58–59. 10. Chankina I. V. *Modelirovaniye attraktora razvitiya promyshlennogo predpriyatiya* [Modeling Attractor Development of Industrial Enterprise] / I. V. Chankina // *Biznes Inform*. – 2012. – No. 4. – P. 59–63. 11. Osterwalder A. *Business Model Generation* / A. Osterwalder, Y. Pigneur. – New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2010. – 288 p.

Інформація про автора

Пилипенко Андрій Анатолійович – докт. екон. наук, проф., завідувач кафедри бухгалтерського обліку Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (пр. Леніна, 9-А, м. Харків, Україна, 61001, e-mail: aapil@ukr.net).

Информация об авторе

Пилипенко Андрей Анатоліевич – докт. екон. наук, проф., заведуючий кафедрой бухгалтерского учета Харьковского национального экономического университета имени С. Кузнеця (пр. Ленина, 9-А, г. Харьков, Украина, 61001, e-mail: aapil@ukr.net).

Information about the author

A. Pylypenko – Doctor of Science in Economics, Professor, Head of the Department of Accounting of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenina Ave., Kharkiv, Ukraine, 61001, e-mail: aapil@ukr.net).

*Стаття надійшла до ред.
26.03.2015 р.*

ИССЛЕДОВАНИЕ КОЭФФИЦИЕНТА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ГОСТЕЙ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИБЫЛЕЙ МИНИ-ГОСТИНИЦ

Левыкин В. М.

Дэвон В. В.

Аннотация. В этой статье приводятся примеры оптимизации качества гостиничных услуг и проведены исследования, которые могут помочь связать воедино измерение удовлетворенности потребителей – клиентов мини-гостиниц с целями усовершенствования гостиничного бизнеса Украины. Исследования статьи основаны на результатах анкетирования 70 мини-гостиниц г. Киева. Выводы, сделанные в обсуждении результатов исследований, могут быть использованы менеджерами мини-гостиниц для улучшения управления удовлетворенности клиентов мини-гостиницы. Основной вывод: первое, что следует сделать при оттоке клиентов, – провести оценку коэффициента удовлетворенности гостей и выявить факторы, влияющие на её уровень.

Ключевые слова: управление проектами, коэффициент удовлетворенности гостей, прибыль мини-гостиницы.

ДОСЛІДЖЕННЯ КОЕФІЦІЄНТА ЗАДОВОЛЕНОСТІ ГОСТЕЙ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКІВ МІНІ-ГОТЕЛІВ

Левикін В. М.

Девон В. В.

Анотація. У цій статті наведено приклади оптимізації якості готельних послуг і проведено дослідження, які можуть допомогти зв'язати воедино вимір задоволеності споживачів – клієнтів міні-готелів з метою вдосконалення готельного бізнесу України. Дослідження статті засновані на результатах анкетування 70 міні-готелів м. Києва. Висновки, зроблені в обговоренні результатів досліджень, можуть бути використані менеджерами міні-готелів для поліпшення управління задоволеності клієнтів міні-готелю. Основний висновок: перше, що слід зробити при відтоку клієнтів, – провести оцінку коефіцієнта задоволеності гостей і виявити фактори, які впливають на її рівень.

Ключові слова: управління проектами, коефіцієнт задоволеності гостей, прибуток міні-готелю.

STUDY ON GUEST SATISFACTION AND ITS INFLUENCE ON INCREASE IN THE PROFITS OF MINI-HOTELS

V. Levykin.

V. Devon

Abstract. The article provides examples of optimizing the quality of hotel services and researches the issues, aimed to help tying together the assessment of satisfaction on the part of customers – guests of mini-hotels with purpose to improve the hotel business in Ukraine. The research, presented in the article, was based on results of a questionnaire that involved 70 mini-hotels in Kiev. The conclusions on discussing the results of research can be used by managers of mini-hotels to improve the management of guest satisfaction. The main conclusion is that the first of the measures in case of customers' outflow – to assess the guest satisfaction coefficient and identify the factors, affecting its level.

Keywords: project management, guest satisfaction coefficient, profit of mini-hotel.

В условиях рыночной экономики цель каждой мини-гостиницы (м-г) – удовлетворение потребностей потребителей (ПП) и получение наибольшей прибыли. Для достижения успеха на рынке гостеприимства (РГ) недостаточно просто привлекать новых управляющих. Менеджеры м-г (ММ) должны сконцентрироваться на



сохранении существующих клиентов, осуществлять эффективную политику удовлетворенности потребителей (УП) гостиничными услугами (ГУ) и лояльности потребителей (ЛП). В гостиничной индустрии (ГИ) УП в значительной степени связана с качеством ГУ (КГУ). Подход к управлению, ориентированный на УП, может повысить ЛП, тем самым увеличивая положительный имидж м-г. Исследование значения для клиентов атрибутов м-г является необходимым при выборе м-г. Исследование на тему УП, выражаемое в рассмотрении вопроса, будут или нет клиенты возвращаться в м-г или советовать ее другим (др.) туристам, имеет решающее значение для успеха м-г.

В [1] приводятся примеры, свидетельствующие о важности ориентации организации на постоянных клиентов (ПК):

- издержки на привлечение новых потребителей в 5–10 раз превышают издержки на удовлетворение и удержание ПК;
- 5 %-е снижение уровня оттока потребителей может привести к увеличению доходов предприятия на 25–85 % (в зависимости от отрасли);
- большинство ПК приносят доход только со второго года после первой покупки и др.

В условиях высокой неопределенности перспектив дальнейшего развития м-г постоянно приходится совершенствовать свою деятельность, модернизировать технологии и внедрять различные инновации в процесс работы. В таких жестких условиях ММ невольно задумывается над тем, удовлетворен ли потребитель усилиями, прикладываемыми с ее стороны. И для обеспечения успешной деятельности на первый план выходит решение именно проблемы УП. В среднем м-г ежегодно теряют через свои «бреши» 10–30 % своих потребителей, но лишь немногие знают, кого теряют, когда, почему, каков объем таких потерь [2].

Изучение уровня удовлетворенности/неудовлетворенности проводят в следующей последовательности. Начинают с определения оцениваемых показателей/параметров и их относительной важности. Используется одна из шкал измерений, например, 10-балльная, к которой добавляют возможность ответа «не знаю» (Н). Для этого, прежде всего, следует выбрать оцениваемые показатели (атрибуты), характеризующие уровень сервиса, отдельные аспекты маркетинговой деятельности. Опрашиваемые потребители дают свою оценку уровня УП по каждому показателю. Затем путем сложения произведений взвешенных оценок по каждому показателю определяется интегральная оценка степени УП (СУП) м-г. Интегральная удовлетворенность уровнем сервиса определяется путем прямого ответа на соответствующий вопрос. Наконец, определяют, существует ли намерение совершить повторный заказ. Идентификация неудовлетворенных потребителей (НП) позволяет определить причину недовольства и предпринять индивидуальные корректирующие воздействия до того, как НП выберут конкурентов [3]. В настоящее время вопрос УП стоит крайне остро. С развитием Интернета мнения о м-г, как хорошие, так и плохие, могут распространяться невероятно быстро. Для решения этого вопроса используются различные методы: система сбора жалоб и предложений, опросы о СУП, клиенты-невидимки и анализ причин сокращения клиентов. Ф. Котлер считает, что потребитель обращается к той м-г, гостиничный продукт (ГП) и ГУ которой, как он ожидает, обладает наиболее высокой ценностью. Вместо понятия «клиент-невидимка» используется понятие «программа контрольных закупок». Они особенно продуктивны, если имеют характер мониторинга. По оценкам специалистов, самое оптимальное – повторять их раз в квартал. Можно также проводить покупки 2-х видов – раз в квартал по стандартной методике и ежемесячно, оценивая только 1 параметр, но более глубоко. Результаты исследований четко показывают недоработки и упущения в схеме работы с потребителем, поэтому виртуальные покупки необходимо делать не реже 1 раза в год. Но лучше проводить их на постоянной основе: если сотрудник м-г знает, что его могут проверить в любой момент, то, как правило, он более ответственно относится к своим обязанностям. М-г, которая прекратит такой мониторинг, проиграет в конкурентной борьбе; знание реального положения дел в м-г и стремление к улучшению являются обязательным условием успеха. Информация, полученная в ходе контрольных закупок, может быть ключом к пониманию того, что нужно сделать, чтобы стать лучшей м-г на РГ [4]. Надо думать и о стоимости привлечения новых потребителей; о том, сколько стоит возвращение потребителей, недовольных покупками; потенциальных новых потребителей, поговоривших с недовольными, привлечь которых еще труднее, и они обходятся м-г дороже всего [5]. Простая формула: чем больше потребляется ГП или ГУ, тем больше прибыль, но чтобы много покупали, нужно наиболее полно удовлетворить ПП. Сегодня из ряда м-г, предлагающих аналогичные ГУ или ГП, потребитель выберет ту, где ему уделяют максимум внимания и удовлетворяют все его дополнительные (доп.) ПП. Именно поэтому при первом же симптоме ухудшения дел, то есть оттоке клиентов, первое, что следует сделать, – провести оценку УП и выявить факторы, влияющие на СУП. Представленные в статье положения направлены на решение данных проблем и восполнение существующих пробелов в теоретико-методической и практической базе управления КГУ, с точки зрения УП и влияния УП на прибыли м-г.

Цель – исследование влияния коэффициента удовлетворенности гостей на увеличение прибыли мини-гостиницы и разработка математических моделей ценности предложений и общих издержек потребителей.

Коэффициент удовлетворенности гостей (КУГ) оказывает прямое влияние на прибыли м-г. Чтобы выжить и победить в конкурентной борьбе, нужно привлекать и удерживать гостей. ММ должны знать, что

конкретно следует предпринять, чтобы «удовлетворить» своих гостей. В статье описываются ключевые показатели результативности, необходимые для увеличения уровня УП, представлены данные исследования авторов статьи с доказательством того, что УП м-г дает измеримую финансовую отдачу от инвестиций. КУГ имеет непосредственное отношение к повторным заказам и увеличивает вероятность того, что гости в дальнейшем будут рекомендовать м-г др. В результате исследования выявлено, что гости, отметившие КГУ, были склонны к большим тратам на доп. ГУ при последующем проживании в м-г. Выявлены 4 ключевых показателя результативности, повлиявшие на оценки гостей: соблюдение условий бронирования; время регистрации не превысило 5 минут; не возникло никаких проблем во время проживания в м-г; не было допущено ошибок при составлении счета. Гости, поставившие высокие оценки по всем 4-м показателям, были наиболее склонны к выставлению высокого общего рейтинга удовлетворенности м-г. Онлайн-репутация имеет решающее значение для ГБ. Интеграция данных внутреннего опроса гостей в программу обратной связи дает ММ возможность слышать гостей, пока они еще в м-г, поэтому они могут принять меры, пока еще есть возможность увеличить уровень УП, прежде чем они опубликуют свой отзыв или комментарий в Интернете. М-г, имеющие более высокую рыночную долю и предоставляющие более КГУ, чем конкуренты, получают более высокую прибыль, чем аналогичные м-г, но с меньшей рыночной долей и худшим КГУ. В книге «The PIMS Principles» [6] приведена связь между КГУ и доходностью, которая показана на рис. 1.

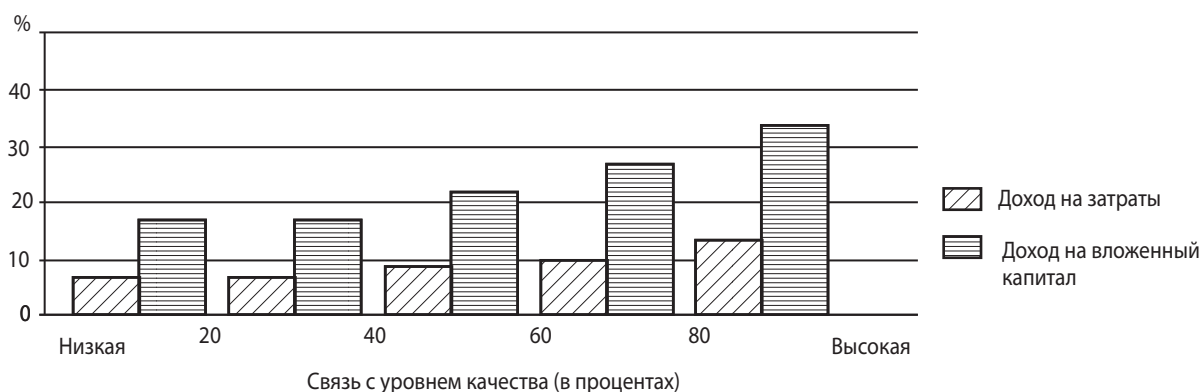


Рис. 1. Анализ соотношения уровней КГУ и доходности м-г

Как это можно видеть из цифр, м-г с высокой рыночной долей и высоким КГУ > 30 % имеют самую большую прибыль на вложенный капитал – 80. М-г, стремящаяся завоевать безупречную репутацию и достичь превосходного качества, должна работать намного лучше – без ошибок. Доходы, упущенные в результате низкого КГУ, могут оказаться весьма существенными. М-г должна создать отличное преимущество услуг (ОПУ), что обеспечит м-г большую долю на РГ, большую наценку на услугу, большую прибыль, более устойчивое относительно конкурентов положение. ОПУ – выгодное отличие предложения одной гостиницы от остальных гостиниц, благодаря которому потребители делают выбор в пользу услуги этой гостиницы. Настоящее ОПУ должно отвечать 4 критериям: быть уникальной, устойчивой (невоспроизводимой конкурентами), прибыльной для м-г и предоставлять потребителям доп. выгоды. Поиск ОПУ начинается с определения ее ценности.

Классическая формула ценности ГУ (покупки) такова:

$$V = U - P, \tag{1}$$

где V – ценность (value);

U – полезность (usefulness);

P – цена (price).

Полезность – удовлетворение ПП в результате пользования ГУ. Клиент обращается в ту м-г, ГУ которой обладают наиболее высокой ценностью. Он покупает ГУ в надежде, что она будет высшей потребительской ценности, составляющей разницу между полной потребительской ценностью и полными потребительскими издержками. Потребитель получает ценность (пользу) из основных ГУ, системы обслуживания и имиджа м-г. Эти компоненты и составляют полную ценность для потребителя. УП зависит от того, как оправдались ожидания гостя. Потребитель может испытывать различную СУП. Если качество ГУ не оправдывает ожиданий потребителя, то он неудовлетворен. Если его ожидания реализовались – он удовлетворен. Если качество ГУ превышает ожидания, то потребитель очень удовлетворен или даже восхищен. Приведем в табл. 1 ценности, предоставленные потребителю:

Ценности, предоставленные потребителю м-г

Минус (-)	Полная ценность для потребителя	товар, ГП, ГУ, персонал, имидж
	Полные издержки для потребителя	по характеру затрат потребления, по составу затрат потребления, по характеру проявления, по времени возникновения, по характеру формирования
Равно (=)	Ценность, предоставленная потребителю	«прибыль», «польза» для потребителя

Как видно из табл. 1, можно математически рассчитать ценность, предоставленную потребителю: Ценность, ощущаемая потребителем = общая ценность для потребителя (товар, услуги, персонал, имидж) – общие издержки для потребителя (по характеру затрат потребления: деньги, время, физические усилия и психологические затраты). Рассмотрим содержание ценности, представленное выражением (1) в виде:

$$V' = V_c - E_c, \quad (2)$$

где V – воспринимаемая потребителем ценность (стоимость) (value);

V_c – общая ценность предложения для потребителя (common value);

E_c – общие издержки для потребителя (common expenses).

Обострение конкуренции вызывает интерес производителей товаров, услуг, идей к исследованию механизмов покупательского поведения и к возможностям использования этих механизмов для достижения поставленных целей. Ориентация на потребителя – следствие принятия м-г концепции маркетинга (КМ), являющейся философией бизнес-компании и построенной на 3-х главных предпосылках: успех м-г зависит, прежде всего, от потребителя, от того, захочет ли он что-либо купить и оплатить ГП/ГУ; м-г должна знать о ПП задолго до начала разработки концепции оказания ГУ и производства ГП; ПП должны постоянно отслеживаться и анализироваться таким образом, чтобы по позициям «ГП» и «развитие РГ» м-г опережала конкурентов. Выбор ГП определяется набором нужд клиента, в соответствии с которыми и оценивается каждый ГП. ГП, получающий наивысшую оценку, воспринимается как наиболее выгодный и полезный. При равенстве цен на ГП потребитель выбирает тот, который обладает наивысшей полезностью. Однако цены на ГП далеко не идентичны, так что на практике потребитель останавливает свой взгляд не на «лучшем» ГП, а на том, который представляет наивысшую ценность именно для него. Полезность – это оценка потребителем способности ГП удовлетворять ПП. Ценность – это единство цены и полезности [7]. На рис. 2 представлены факторы, определяющие ценность.

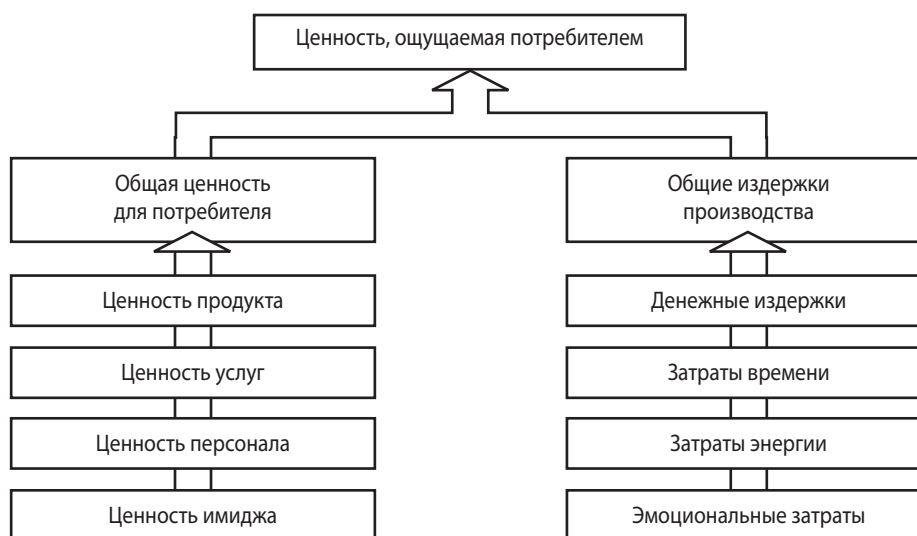


Рис. 2. Факторы, определяющие ценность, ощущаемую потребителем

Общая ценность для потребления – воспринимаемая денежная стоимость совокупности ценностей, которые, как ожидает потребитель, он получит при покупке ГП, пользовании ГУ, при взаимодействии с персоналом или от имиджа м-г.

$$V_c = (V_g + V_s + V_p + V_i) \times CV, \quad (3)$$

где V_c – общая ценность предложения для потребителя (common value);

V_g – ценность ГП, товаров (goods value);

V_s – ценность ГУ (service value);

V_p – ценность персонала (personnel value);

V_i – ценность имиджа (image value);

CV – денежная стоимость услуги/покупки (cash value).

Общие издержки потребления – сумма издержек, которые, как ожидает потребитель, он понесет при оценке, получении и использовании данного предложения, включая деньги, время, силы и психические затраты.

$$E_c = E_m + E_t + E_e + E_{em}, \quad (4)$$

где E_c – общие издержки для потребителя (common expenses);

E_m – денежные издержки (money expenses);

E_t – затраты времени (time expenses);

E_e – затраты энергии (energy expenses);

E_{em} – эмоциональные затраты (emotional expenses).

Таким образом, воспринимаемая ценность (ВЦ) для покупателя – это разница между тем, что потребитель получает, и тем, что он отдает при выборе предложения. Потребитель получает некоторые выгоды и несет некоторые издержки. М-г может увеличить ВЦ своего предложения, увеличив его функциональные или эмоциональные выгоды и/или уменьшив одну или несколько составляющих общих издержек. Потребитель, выбирающий между предложениями, с ценностями $V1$ и $V2$, в первую очередь рассматривает соотношение $V1/V2$. Если соотношение будет > 1 , потребитель предпочтет $V1$; если соотношение будет < 1 , он предпочтет $V2$; и потребителю будет трудно определиться, если соотношение $= 1$. М-г должна ориентироваться на качественный результат оказания ГУ, произвести ценность для потребителя с прибылью для себя. М-г должна добиться высокого уровня УП и приемлемого уровня удовлетворения интересов др. своих партнеров, увеличив при этом свои прибыли. Все затраты несомненно являются важными факторами, влияющими на покупку ГУ, поэтому в условиях жесткой конкуренции победит м-г, способная их контролировать и уменьшать, организовывать свою сферу ГУ так, чтобы они становились не только местом приобретения ГУ, но и местом отдыха, местом цивилизованного времяпрепровождения гостей и бизнес-туристов. От того, соответствует ли предложение м-г ожидаемой потребителем ценности, зависят СУП и вероятность совершения им повторной покупки. СУП покупкой определяется соотношением его ожиданий с реальными качествами приобретенного ГП:

$$D_s = \left(\frac{Q_r}{E} \right) \times 100\% \quad (6)$$

где D_s – СУП покупкой (satisfaction degree);

Q_r – реальные качества приобретенного ГП (quality real);

E – ожидания потребителя качества приобретенного ГП/ГУ (expectations).

УП – это ощущение удовольствия или чувство разочарования, возникающие у индивида, сравнивающего свои предварительные ожидания и реальные качества приобретенной ГУ (или результат). Если реальные показатели оказались ниже предварительных ожиданий, потребитель ощущает разочарование. Если характеристики ГУ совпадают с ожиданиями, он удовлетворен. Если КГУ превзошли мысленно представляемые, СУП еще выше, т. е. он абсолютно доволен. Высокая СУП может многое дать компании. Очевидно, что ЛП базируется на чувстве УП. Поэтому одним из важных вопросов является то, каким образом измерять СУП ГП или ГУ и в какой зависимости находится ЛП (рис. 3).

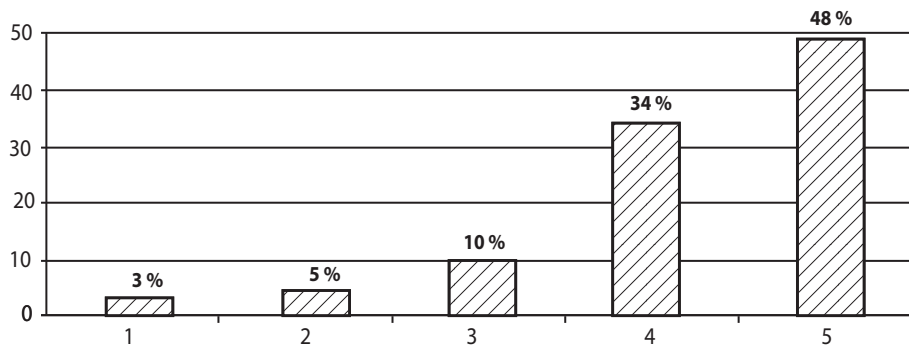


Рис. 3. Зависимость ЛП и СУП ГП или ГУ

Как показано на рис. 3, 1 – полностью неудовлетворенные; 2 – неудовлетворенные; 3 – нейтральные; 4 – удовлетворенные; 5 – полностью удовлетворенные. Внутренние ожидания потребителей находят отражение в 3-х подуровнях УП: доверие к м-г/бренду/ГП, ЛП к компании/бренду/продукту и факторы, влияющие на УП. Именно эти аспекты и являются составляющими оценки УП. Д. Шиманов в своей статье о тонкостях измерения УП расшифровывает эти аспекты следующим образом [7]. 1. Доверие к м-г/бренду/ГП. Степень доверия к бренду определяется по нескольким критериям, являющимся основой для совершения покупки: прошлый опыт, история и имидж бренда, соответствие рекламной информации реальному положению дел в м-г и др. Все эти критерии имеют разный вес в общей оценке доверия, поэтому надо ориентироваться на средневзвешенное значение, соотнести его с аналогичными показателями у конкурентов. Обычно доверие складывается после первого обращения в м-г и основывается на 2 – 3 доминирующих факторах, определяющих вероятность повторного пользования ГУ. 2. ЛП к м-г/бренду/ГП. Степень ЛП – вероятность, с которой потребитель готов временно принять некоторые неудовлетворяющие его условия взаимодействия с гостиницей в силу положительного отношения к ней, т. е. сохранить приверженность. Обычно ЛП формируется в ходе многолетнего сотрудничества с м-г или потребления определенного ГП/ГУ, когда этот опыт становится частью образа жизни. 3. Факторы, влияющие на УП. УП обуславливается наличием определенных качественных факторов, когда помимо решения какой-либо насущной проблемы потребитель получает добавочную ценность от взаимодействия с м-г или пользования ее ГУ. Для выявления таких факторов необходимо соотнести между собой характеристики ГП и ГУ, широту основного ассортимента и доп. ГУ, условия сервиса, время и удобство ожидания, доступность местоположения м-г, цены, репутацию и т. д. Из этого перечня видно, что оценка потребителями одного параметра во многом зависит от др. параметров, и только комплексное измерение доверия, ЛП и всех факторов дает полную картину УП. После проведенного авторами интенсивного исследования зависимости СУП и ЛП, можно утверждать, что эти убеждения глубоко ошибочны. ММ либо игнорируют, либо не придают должного значения следующим аспектам этой зависимости: за исключением некоторых редких случаев, полностью удовлетворенные потребители – ключевая основа для создания ЛП и достижения долгосрочного финансового успеха. ММ недопонимают разницу между просто удовлетворенными потребителями и полностью удовлетворенными потребителями. Зависимость ЛП от СУП показана на графике. Даже на РГ с невысокой конкуренцией полное УП может быть единственным путем достижения ЛП. Критическим становится способность м-г выделить свой целевой потребительский сегмент и предоставлять ГП и ГУ, полностью удовлетворяющие ПП. Качество ГП или ГУ очень часто не является главной причиной низкой СУП. Чаще всего м-г привлекают не тех потребителей или не способны возратить потребителя, после того, как он приобрел негативный опыт от м-г. Поэтому можно говорить о 2-х типах потребителей: «правильные» потребители (ПП) или целевые, т. е. те, потребности которых м-г должна быть в состоянии удовлетворить с положительным финансовым результатом для себя, и «неправильные» потребители (НП), т. е. те, потребности которых м-г не может удовлетворить с прибылью для себя. Появление в структуре потребителей НП – результат плохо организованного процесса привлечения новых и удержания ПК. Вывод: быстро обнаруживать НП и не тратить на них трудовые и финансовые ресурсы м-г. Факторы, влияющие на СУП м-г, представлены в табл. 2.

Данное исследование основано на измерении КУГ путем анализа различных аспектов обслуживания в м-г с учетом их относительной важности для формирования общего впечатления от проживания. Коэффициенты относительной важности получены с помощью факторного анализа и др. методов многомерного анализа, которые позволяют устранить мультиколлинеарность среди нескольких рейтингов за счет некоррелированных (т. е. уникальных) значений весов важности. Эти данные затем применяются к различным оценкам пребывания гостя в м-г и в результате находятся в пределах от нижнего уровня в 100 баллов до максимального – 1000. Как видно из представленной таблицы, оценки КУГ состоят из 7 ключевых факторов,

причем «ГН» (24 %) и «Стоимость и платежи» (23 %) составляют почти 50 % относительной важности. Такой фактор как «ГУ в м-г/удобства» (19 %) представляет почти одну пятую важности, в то время как «Регистрация и выезд», «Еда и напитки», «Сервисное обслуживание» и «Бронирование» составляют остальную одну треть. Данная методика была использована в гостиничной сети высшей категории в рамках программы анализа КУГ.

Таблица 2

Факторы, влияющие на СУП м-г

Факторы, влияющие на СУП м-г	Ранжирование пожеланий туристов
Бронирование	3 %
Сервисное обслуживание	8 %
Еда и напитки	10 %
Регистрация / выезд	13 %
Доп. ГУ и удобства	19 %
Стоимость	23 %
Гостиничный номер (ГН)	24 %

Измерение СУП в ГБ важно для того, чтобы: узнать мнение гостей; определить ожидания, ПП и запросы потребителей; преодолеть разрыв между ожиданиями клиентов и ГУ, предлагаемым клиентам; контролировать деятельность м-г как системы. ЛП – однородный кластер, который может быть измерен с использованием поведенческих и субъективных переменных. Авторы статьи организовали анкетирование в 70 м-г г. Киева, результаты представлены в табл. 3:

Таблица 3

Абсолютная и относительная частота КП м-г г. Киева

КП мини-гостиниц	Количество м-г с КП (из 70 м-г)	Пропорция от 100 %
1. Семейная атмосфера, гостеприимство, индивидуальный подход	63	$70/63 = 1,11$ $100\%/1,11 = 0,90$
2. «Сарафанное радио»	63	0,90
3. Цена на ГН	62	0,89
4. Наличие доп. бесплатных ГУ: бесплатный WI-FI, бесплатный паркинг и т. д.	61	0,87
5. Местонахождение м-г	59	0,84
6. Качество ГУ	57	0,81
7. Качество персонала	42	0,60
8. Качество продукции	40	0,57
9. Дизайн интерьера и экстерьера	31	0,44
10. Креативность	27	0,38
11. Возможность предложения уникальных ГУ	26	0,37
12. Масштаб ГП и ГУ	19	0,27
13. Сильная стратегия	15	0,21
14. Семейные традиции	15	0,21
15. Охраняемый памятник культуры	9	0,12
16. Мощная платная реклама	7	0,10
17. История и опыт	3	0,04

Как видно из табл. 3, «Семейная атмосфера и т. д.» и «Сарафанное радио» упоминаются чаще всего в качестве КП, а «Мощная платная реклама» и «Истории и опыт» являются наименее упомянутыми КП.



Описанные КП имеют наименьший разброс результатов в том, что должны быть рассмотрены, обеспечивая дальнейшее толкование и др. статистические анализы. Составим перечень преимуществ, приносящих м-г качественные ГУ: ЛП, увеличение доли РГ и объема продаж; рост прибыли; более частые продажи, крупные продажи, более дорогие, повторные заказы; увеличение клиентской базы и количества новых клиентов; сокращение бюджетов на маркетинг, рекламу, продвижение; уменьшение количества жалоб там, где жалобы вероятнее всего, разрешение большего количества жалоб, сохранение клиентов; хорошая репутация м-г; возможность выделиться на фоне конкурентов; повышение трудовой дисциплины и производительности благодаря позитивному настрою клиентов; улучшение отношений в коллективе; меньше недовольства, прогулов и опозданий; снижение текучести кадров. Достижение высшей СУП – залог успеха м-г. Главная задача м-г – приобрести ПК, утверждает Джефффри Гитомер [10].

На основании проведенных исследований и утверждения выведем формулу успеха для отельеров: проанализируйте УП; делайте все, чтобы потребитель был восхищен вашей м-г; не жалейте времени и денег на улучшение ГУ, они окупятся сторицей; удовлетворенный клиент расскажет своей семье, нескольким знакомым, коллегам или друзьям, а восхищенный будет рассказывать всем подряд; стремитесь восхищать клиентов, и реклама не понадобится. М-г должна стать клиентоориентированной, главный центр – гость, от уровня УП напрямую зависят прибыли м-г.

В этой статье приводятся примеры оптимизации КГУ и проведены исследования, которые могут помочь связать воедино измерение УП с целями совершенствования ГБ. Тем не менее, необходимо соблюдать осторожность, чтобы гарантировать соблюдение психометрической точности при оценке УП, выборка и методология сбора данных позволяют верифицировать связь УП с финансовыми результатами. Полученные данные показывают, что активизация КГУ м-г оказывает позитивное воздействие на ЛП, в то время как воспринимаемая ценность и УП – две существенные переменные, опосредованно связанные с КГУ и ЛП.

Литература: 1. Алешин А. Ориентация на потребителя – ключевой фактор успешной деятельности предприятия / А. Алешин // Стандарты и качество. – 2006. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.center.ru/riasite/index.phtml?page=1&tbl=tb_88&id=1280. 2. Глушакова Т. Измерение удовлетворенности потребителей и управление предприятием / Т. Глушакова // Продовольственный бизнес. – 2002. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://foodmart.faktura.ru/scdp/page?serviceid=29135&prfx_obj=331874&sc=news&origin=content&event=link\(viewdetails\)&obj=331867](http://foodmart.faktura.ru/scdp/page?serviceid=29135&prfx_obj=331874&sc=news&origin=content&event=link(viewdetails)&obj=331867). 3. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е. П. Голубков. – М. : Финпресс, 1998. – 416 с. 4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – 11-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 800 с. 5. Ландсбаум М. Маркетинг – XXI век : практ. пособие / М. Ландсбаум. – М. : Проспект, 2006. – 448 с. 6. Buzzell Robert D. The PIMS Principles: Linking Strategy to Performance / R. D. Buzzell, B. T. Gale, P. «Rajan» Varadarajan // Journal of Marketing. – 1989. – Vol. 53, No. 2. – P. 126–129 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.jstor.org/stable/1251419>. 7. Алешина И. В. Поведение потребителей / И. В. Алешина. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 1999. 8. Шиманов Д. Доволен? Тонкости измерения удовлетворенности потребителей / Д. Шиманов // Маркетолог. – 2007. – Сентябрь – октябрь. – С. 24–25. 9. Cronin Jr. J. J. SERVPERF versus SERVQUAL: Reconciling performance-based and perceptions-minus-expectations measurement of service quality / J. J. Cronin Jr., S. A. Taylor // Journal of Marketing. – 1994. – No. 58 (1). – P. 125–131.

References: 1. Aleshin A. *Oriyentatsiya na potrebitelya – klyuchevoy faktor uspeшной deyatel'nosti predpriyatiya* [Customer Focus - a Key Factor in the Success of the Enterprise] / A. Aleshin // Standarty i kachestvo. – 2006. – No. 5 [Electronic resource]. – Access mode : http://www.center.ru/riasite/index.phtml?page=1&tbl=tb_88&id=1280. 2. Glushakova T. *Izmereniye udovletvoryonnosti potrebitel'ey i upravleniye predpriyatiyem* [Measuring customer satisfaction and business management] / T. Glushakova // Prodovol'stvennyy biznes. – 2002. – No. 1 [Electronic resource]. – Access mode : [http://foodmart.faktura.ru/scdp/page?serviceid=29135&prfx_obj=331874&sc=news&origin=content&event=link\(viewdetails\)&obj=331867](http://foodmart.faktura.ru/scdp/page?serviceid=29135&prfx_obj=331874&sc=news&origin=content&event=link(viewdetails)&obj=331867). 3. Golubkov E. P. *Marketingovyye issledovaniya: teoriya, metodologiya i praktika* [Marketing research: theory, methodology and practice] / E. P. Golubkov. – M. : Finpress, 1998. – 416 p. 4. Kotler F. *Marketing menedzhment* / F. Kotler. – 11-e izd. – SPb. : Piter, 2003. – 800 p. 5. Landsbaum M. *Marketing – 21 vek : prakt. posobiye* / M. Landsbaum. – M. : Prospekt, 2006. – 448 p. 6. Buzzell Robert D. *The PIMS Principles: Linking Strategy to Performance* / Robert D. Buzzell, Bradley T. Gale, P. “Rajan” Varadarajan // Journal of Marketing. – 1989. – Vol. 53, No. 2. – P. 126–129 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.jstor.org/stable/1251419>. 7. Aleshina I. V. *Povedenie potrebitel'ey* [Consumer behavior] / I. V. Aleshina. – M. : FAIR-PRESS, 1999. 8. Shimanov D. *Dovo-len? Tonkosti izmereniya udovletvoryonnosti potrebitel'ey* [Happy? Subtleties measuring customer satisfaction] // Marketolog. – 2007. – September – October. – P. 24–25. 9. Cronin Jr. J. J. *SERVPERF versus SERVQUAL: Reconciling performance-based and perceptions-minus-expectations measurement of service quality* / J. J. Cronin Jr., S. A. Taylor // Journal of Marketing. – 1994. – No. 58 (1). – P. 125–131.

Информация об авторах

Левыкин Виктор Макарович – докт. техн. наук, проф., заведующий кафедрой информационных управляющих систем Харьковского национального университета радиоэлектроники (пр. Ленина, 16, г. Харьков, Украина, 61166, e-mail: iyc@kture.kharkov.ua).

Дэвон Валерия Викторовна – кафедра информационных управляющих систем Харьковского национального университета радиоэлектроники (пр. Ленина, 16, г. Харьков, Украина, 61166, e-mail: iyc@kture.kharkov.ua).

Інформація про авторів

Левикін Віктор Макарович – докт. техн. наук, проф., завідувач кафедри інформаційних керуючих систем Харківського національного університету радіоелектроніки (пр. Леніна, 16, м. Харків, Україна, 61166, e-mail: iyc@kture.kharkov.ua).

Девон Валерія Вікторівна – кафедра інформаційних керуючих систем Харківського національного університету радіоелектроніки (пр. Леніна, 16, м. Харків, Україна, 61166, e-mail: iyc@kture.kharkov.ua).

Information about the authors

V. Levykin – Doctor of Science in Technical, Professor, Head of Department of Information Control Systems of Kharkiv National University of Radio Electronics (16 Lenin Ave., Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: iyc@kture.kharkov.ua).

V. Devon – Department of Information Control Systems of Kharkiv National University of Radio Electronics (16 Lenin Ave., Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: iyc@kture.kharkov.ua).

*Стаття надійшла до ред.
27.03.2015 р.*

JEL Classification: G30, L23, M31

УДК 658.81:005.346

АНАЛІТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ КОРПОРАТИВНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Пилипенко Д. Р.

Анотація. Статтю присвячено розвитку теоретико-методичного забезпечення формування маркетингової стратегії підприємств, залучених до розширеної логістичної взаємодії в рамках інтегрованого ланцюга створення вартості. Особливістю розробки є сполучення матричних методів стратегічного позиціонування з використанням методу аналізу ієрархій. Аналітична ієрархія використовується як інструмент підвищення обґрунтованості рішення щодо визначення бажаного сегмента матриці визначення параметрів маркетингової стратегії інтегрованої корпоративної логістичної системи. Для цього запропоновано в рамках розробленої аналітичної ієрархії здійснювати попарне співвіднесення осей й сегментів стратегічної матриці з визначеними орієнтирами розвитку корпоративної логістичної системи та параметрами її організаційно-структурної побудови.

Ключові слова: метод аналізу ієрархій, матричні методи стратегічного позиціонування, інтегрована корпоративна логістична система.

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ КОРПОРАТИВНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Пилипенко Д. Р.

Анотация. В статье раскрывается теоретико-методическое обеспечение формирования маркетинговой стратегии предприятий, вовлеченных в расширенное логистическое взаимодействие в рамках интегрированных цепочек создания стоимости. Особенность разработки состоит в соединении матричных методов стратегического позиционирования с применением метода анализа иерархий. Аналитическая иерархия использована как инструмент повышения обоснованности стратегического позиционирования по сегментам матрицы определения параметров маркетинговой стратегии интегрированной корпоративной логистической системы. Для этого предложено в рамках разработанной аналитической иерархии осуществлять попарное соотношение осей и сегментов стратегической матрицы с ориентирами развития корпоративной логистической системы и параметрами ее организационно-структурного построения.

Ключевые слова: метод анализа иерархий, матричные методы стратегического позиционирования, интегрированная корпоративная логистическая система.

ANALYTICAL SUBSTANTIATION OF CHOOSING A MARKETING STRATEGY FOR CORPORATE LOGISTICS SYSTEM

D. Pylypenko

Abstract. *In the article the theoretical-methodical support for establishing the marketing strategy of enterprises, engaged in advanced logistical interaction within integrated value chains, is disclosed. Specific feature of the research is combining the matrix methods of strategic positioning with applying the method for analysis of hierarchies. The analytical hierarchy is used as a tool to increase the validity of strategic positioning by segments of the matrix for definition of the marketing strategy parameters of an integrated corporate logistics system. With this in mind has been proposed, in terms of the elaborated analytical hierarchy, to pairwise alignment of axis and segments of the strategic matrix with the guidelines of development of a corporate logistics system and the parameters of its organizational-structural construction.*

Keywords: *analytic hierarchy process, matrix methods of strategic positioning, integrated corporate logistics system.*

В останні роки в наукових дослідженнях значна увага приділяється висвітленню новітніх тенденцій у сферах розробки маркетингової стратегії, поширення концепції логістичного менеджменту, активізації інтеграційно-коопераційної взаємодії суб'єктів господарювання. Відповідно, актуалізується потреба проведення досліджень, які знаходяться на перетині зазначених тенденцій. Так, наприклад, В. І. Сергєєв [1, с. 89] робить наголос на поступовій трансформації об'єкта логістичного управління на зону інтегрованих мереж з декількох самостійних підприємств, між якими існують певні домовленості чи більш жорсткі ієрархічні зв'язки. Наявність такої тенденції підтверджується М. Крістофером [2] та Р. Хендфілдом [3], які є одними із засновників концепції «розширеної логістичної взаємодії».

Дана концепція передбачає об'єднання логістичних ресурсів різних підприємств, які утворюють спільний ланцюг з декількох підприємств для виведення споживчої цінності на ринок. Підтверджуючи поширення концепції розширеної логістичної взаємодії, К. Кленсі та Д. Кріг [4] роблять наголос на тому, що логістична діяльність підприємства має обов'язково узгоджуватися з його маркетинговими програмами. Продовжуючи цю думку, зазначимо, що й маркетингова діяльність підприємства має як обмеження враховувати його логістичний потенціал і параметри логістичної взаємодії.

У такому ключі вельми цінними є розробки Е. В. Ісаєвої [5] та Х. А. Ву [6], орієнтовані на поширення ідей інтеграційного (інтегрованого) маркетингу. Автори [5; 6] тлумачать інтегрований маркетинг як такий, «що забезпечує єдність внутрішнього та зовнішнього маркетингу» та «забезпечує взаємодію підрозділів підприємства». В розрізі даних визначень більш коректним все ж таки буде вести мову про появу інтегрованих маркетингових комунікацій (передбачають забезпечення взаємодії підприємства з усіма суб'єктами маркетингової системи [7, с. 170]). Розширена логістична взаємодія в більшому ступені перетинається з виникненням інтегрованих маркетингових систем (таких систем, в яких усі учасники процесів виробництва та розподілу взаємодіють як єдине ціле [8, с. 16]). Відповідно, вельми актуальним є обґрунтування інструментарію, який дозволить би підвищити ефективність маркетингової діяльності інтегрованих корпоративних логістичних систем.

Метою статті є розвиток інструментального забезпечення маркетингової діяльності інтегрованих корпоративних логістичних систем. Як підґрунтя реалізації мети статті взято авторське тлумачення інтегрованої корпоративної логістичної системи (ІКЛС) як системи, що відповідає за всі аспекти потокових процесів на рівні інтегрованого об'єднання підприємств, які взаємодіють у рамках спільно вироблених маркетингових орієнтирів [9, с. 90]. Зауважимо, що в умовах функціонування ІКЛС буде використовуватися повний комплекс усіх можливих маркетингових інструментів. Відмінності полягатимуть лише в урахуванні розширення предметної області для застосування таких інструментів. Далі, враховуючи обмеження на обсяг статті, розглянемо лише інструментарій вироблення маркетингової стратегії ІКЛС.

Так, враховуючи наявність декількох суб'єктів господарювання у складі ІКЛС, при виробленні маркетингової стратегії слід враховувати ряд особливостей стратегічного процесу. Це такі особливості, як: обмежена раціональність учасників ІКЛС, ортогональність векторів цілей та можливість зміни спрямування такого вектора в будь-який момент, наявність різної ринкової сили та конкурентного статусу ІКЛС. Такі особливості вимагають при виробленні маркетингової стратегії перш за все врахувати параметри організації взаємодії логістичних ланцюгів ІКЛС. Тут висунемо гіпотезу про те, що параметри маркетингової стратегії ІКЛС підпорядковуються організаційно-структурній побудові ІКЛС та силі прояву інтеграційно-коопераційних відносин

між її учасниками. Іншою гіпотезою постане твердження про доречність узгодження цілей учасників ІКЛС у рамках визначення наступального чи захисного характеру стратегії.

Сполучення означених двох гіпотез дозволило сформулювати матрицю визначення підходу до формування маркетингової стратегії ІКЛС. Варіант такої матриці з характеристикою її сегментів подано на рис. 1. Дана матриця, по-перше, визначає особливості кооперації зусиль учасників ІКЛС у реалізації маркетингової активності. По-друге, подана на рис. 1 матриця обґрунтовує варіант підпорядкування цілей учасників ІКЛС консолідованій меті (визначає підхід до зменшення ортогональності векторів цілей) та визначає підхід до оптимізації маркетингових витрат на рівні ІКЛС.

Визначення детермінантів вибору орієнтирів маркетингової діяльності ІКЛС	Наступальні (активні) стратегії	X	«Слідування за лідером». Ціноутворення на основі демпінгу	Розширення впливу (синергія) на сегменти інших учасників ІКЛС	Стратегія активізації інноваційної взаємодії та спільних НДДКР
	Стратегії збереження позиції	Y	Синергія в рамках утворених альянсів. Мінімізація трансакційних витрат	Консолідована диференціація та проникнення в нові сегменти ринку	Розподіл витрат вздовж інтегрованого ланцюга створення цінності
	Стратегії захисту та скорочення	Z	Синергія в рамках утворених альянсів. Мінімізація трансакційних витрат	Узгоджене зменшення кількості стратегічних зон господарювання	Узгоджене зменшення кількості стратегічних зон господарювання
			A	B	C
			М'яка інтеграція в рамках конкурентно-коопераційної взаємодії	Інституційна регламентація окремих аспектів взаємодії	Жорстко інтегрована структура з чітко визначеним центром

Обґрунтування параметрів архітектурного представлення інтегрованої корпоративної логістичної системи

Рис. 1. Матриця визначення параметрів маркетингової стратегії інтегрованої корпоративної логістичної системи

Як можна побачити з рис. 2, особливістю запропонованої ієрархії є те, що остаточний вибір сегмента матриці здійснюється з огляду на вибір іншого сегмента матриці. Для цього два рівня аналітичної ієрархії відповідають критеріям позиціонування підприємства за осями запропонованої стратегічної матриці. Перший рівень критеріїв визначає важливість урахування сили інтеграційних обмежень і ринкової влади окремих учасників під час визначення консолідованих цілей ІКЛС. Другий рівень критеріїв забезпечує безпосереднє позиціонування за сегментами поданої на рис. 1 матриці. Тобто такі критерії визначають, наскільки організаційно-структурна побудова ІКЛС впливає на процес вироблення маркетингової стратегії.

Отже, у статті розглянуто інструментарій формування маркетингової стратегії підприємств, залучених до складу інтегрованих корпоративних логістичних систем. Особливістю розробки матричних методів стратегічного позиціонування з використанням методу аналізу ієрархій. Таке сполучення дозволило підвищити обґрунтованість рішення щодо стратегічного позиціонування підприємств за сегментами розробленої матриці шляхом попарного співвіднесення осей і сегментів такої матриці з визначеними орієнтирами розвитку корпоративної логістичної системи. Разом із тим, наведені розробки дозволяють лише обґрунтувати параметри взаємодії учасників корпоративної логістичної системи у процесі консолідації орієнтирів для вироблення маркетингової стратегії. Відтак, потребує подальшого розвитку розгортання запропонованого підходу на стратегії маркетинг-міксу інтегрованої корпоративної логістичної системи.

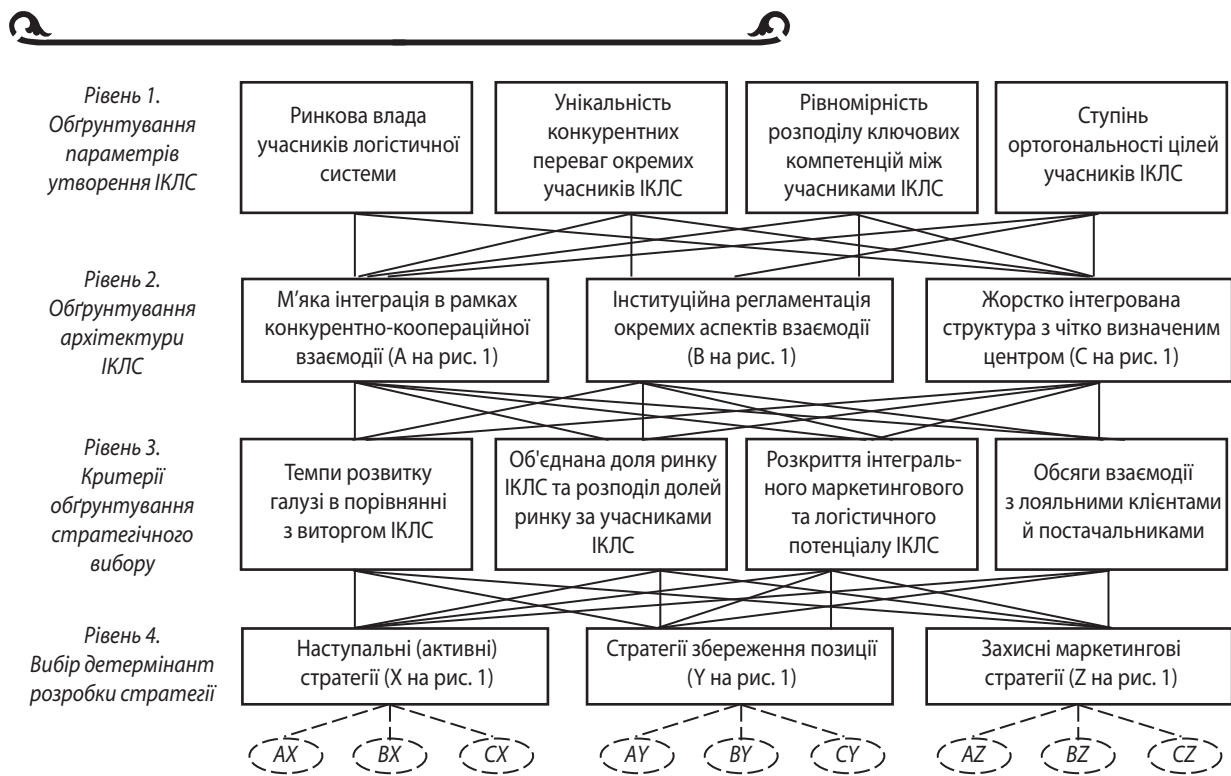


Рис. 2. Аналітична ієрархія вибору маркетингової стратегії корпоративної логістичної системи

Література: 1. Корпоративная логистика : 300 ответов на вопросы профессионалов / Под. ред. В. И. Сергеева. – М. : Инфра-М, 2005. – 976 с. 2. Christopher M. Logistics and Supply Chain Management / M. Christopher. – New York : Prentice Hall PTR, 2011. – 288 p. 3. Handfield R. B. Supply Chain Redesign. Transforming Supply Chains into Integrated Value Systems / R. B. Handfield, E. L. Nichols. – New York : Prentice Hall PTR, 2001. – 371 p. 4. Клэнси К. Антиинтуитивный маркетинг / К. Клэнси, П. Криг. – СПб. : Питер, 2006. – 432 с. 5. Исаева Е. В. Особенности интегрированного маркетинга в концепции партнерских отношений / Е. В. Исаева // Альманах современной науки и образования. – 2010. – № 3 (34). – С. 105–107. 6. Wu X. A. Marketing Management Model Based on Enterprise Resource Theory / X. A. Wu // Journal of Theoretical and Applied Information Technology. – 2012. – № 46 (2). – P. 910–914. 7. Зундэ В. В. Концепция формирования системы интегрированных маркетинговых коммуникаций : монография / В. В. Зундэ. – М. : Экономические науки, 2008. – 180 с. 8. Корольчук О. П. Формування та розвиток вертикальних маркетингових систем в Україні : монографія / О. П. Корольчук. – К. : КНТЕУ, 2004. – 217 с. 9. Березовський К. М. Консолідація маркетингової інформації в управлінні інтегрованими корпоративними логістичними системами / К. М. Березовський, Д. Р. Пилипенко // Економіка розвитку. – 2014. – № 4. – С. 89–94. 10. Євстрат Д. І. Застосування методу аналізу ієрархій для оцінки маркетингової активності торговельних підприємств / Д. І. Євстрат, Ю. І. Кушнерук // Проблеми економіки. – 2012. – № 2. – С. 66–71.

References: 1. Korporativnaya logistika : 300 otvetov na voprosy professionalov / Pod. red. V. I. Sergeeva. – M. : Infra-M, 2005. – 976 p. 2. Christopher M. Logistics and Supply Chain Management / M. Christopher. – New York : Prentice Hall PTR, 2011. – 288 p. 3. Handfield R. B. Supply Chain Redesign. Transforming Supply Chains into Integrated Value Systems / R. B. Handfield, E. L. Nichols. – New York : Prentice Hall PTR, 2001. – 371 p. 4. Klensi K. Antiintuitivnyy marketing / K. Klensi, P. Krig. – SPb. : Piter, 2006. – 432 p. 5. Isayeva E. V. *Osobennosti integrirovannogo marketinga v kontseptsii partnerskikh otnosheniy* [Especially in the Concept of Integrated Marketing Partnership] / E. V. Isaeva // Almanakh sovremennoy nauki i obrazovaniya. – 2010. – No. 3 (34). – P. 105–107. 6. Wu X. A. Marketing Management Model Based on Enterprise Resource Theory / X. A. Wu // Journal of Theoretical and Applied Information Technology. – 2012. – No. 46 (2). – P. 910–914. 7. Zunde V. V. *Kontseptsiya formirovaniya sistemy integrirovannykh marketingovykh kommunikatsiy: monografiya* [The Concept of Forming a System of Integrated Marketing Communications : monograph] / V. V. Zunde. – M. : Ekonjmicheskiye nauki, 2008. – 180 p. 8. Korolchuk O. P. *Formuvannya ta rozvytok vertykalnykh marketynhovykh system v Ukraini : monohrafiya* [Formation and development of vertical marketing systems in Ukraine : monograph] / O. P. Korolchuk. – K. : KNTEU, 2004. – 217 p. 9. Berezovskiy K. M. *Konsolidatsiya marketynhovoї informatsii v upravlinni intehrovanyu korporatyvnymy lohistychnymy systemamy* [Consolidating Marketing Information for the Integrated Corporate Logistics Systems Management] / K. M. Berezovskiy, D. R. Pylypenko // Ekonomika rozvytku. – 2014. – No. 4. – P. 89–94. 10. Yevstrat D. I. *Zastosuvannya metodu analizu iierarkhii dlia otsinky marketynhovoї aktyvnosti torhovelnykh pidpriemstv* [Application of the Analysis of Hierarchy Process to Evaluate the Marketing Activities of Commercial Enterprises] / D. I. Yevstrat, Yu. I. Kushneruk // Problemy ekonomiky. – 2012. – No. 2. – P. 66–71.

Інформація про автора

Пилипенко Діана Рафаелівна – аспірант кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (пр. Леніна, 9-А, м. Харків, Україна, 61116, e-mail: di.pylypenko@gmail.com)

Информация об авторе

Пилипенко Диана Рафаэловна – аспирант кафедры политической экономии Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (пр. Ленина, 9-А, г. Харьков, Украина, 61116, e-mail: di.pylypenko@gmail.com)

Information about the author

D. Pylypenko – postgraduate student of the Political Economy Department of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., Kharkiv, Ukraine, 61116, e-mail: di.pylypenko@gmail.com)

Стаття надійшла до ред.
27.03.2015 р.

JEL Classification: M21; Q37

УДК 339.564

ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

Осадчук А. І.

Анотація. Розглядається проблема формування збалансованого експортного портфеля підприємства. Мета дослідження полягає у розробці науково-методичних рекомендацій щодо упорядкування структури експортних продажів продукції підприємства. Використано такі методи дослідження: системний підхід – для вдосконалення методичного підходу до формування товарного асортименту, збалансованого із вимогами стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку; логічного узагальнення – для обґрунтування рекомендацій з підтримки конкурентних переваг підприємства у сфері формування та збуту експортного асортименту продукції. Узагальнено підходи щодо формування та оптимізації товарного асортименту продукції підприємства. Визначено напрями оцінювання та критерії узагальнення ефективності експортної діяльності підприємства. Запропоновано рекомендації щодо упорядкування структури експортного портфеля підприємства.

Ключові слова: експорт, експортний портфель, міжнародна конкурентоспроможність, зовнішній ринок, експортна діяльність.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Осадчук А. И.

Аннотация. Рассматривается проблема формирования сбалансированного экспортного портфеля предприятия. Цель исследования заключается в разработке научно-методических рекомендаций относительно упорядочения структуры экспортных продаж продукции предприятия. Используются следующие методы исследования: системный подход – для усовершенствования методического подхода к формированию товарного ассортимента, сбалансированного с требованиями стратегии обеспечения конкурентоспособности предприятия на внешнем рынке; логического обобщения – для обоснования рекомендаций по поддержке конкурентных преимуществ предприятия в сфере формирования и сбыта экспортного ассортимента продукции. Обобщены подходы относительно формирования и оптимизации товарного ассортимента продукции предприятия. Определены направления оценивания и критерии обобщения эффективности экспортной деятельности предприятия. Предложены рекомендации относительно упорядочения структуры экспортного портфеля предприятия.

Ключевые слова: экспорт, экспортный портфель, международная конкурентоспособность, внешний рынок, экспортная деятельность.

DETERMINING THE STRUCTURE OF ENTERPRISE'S EXPORT PORTFOLIO

A. Osadchuk

Abstract. *In the article the issue of establishing a well-balanced export portfolio of enterprise is considered. The research is aimed to elaborate scientific-methodical recommendations for harmonizing the structure of export sales of the enterprise's products. The following research methods were used: systemic approach for improving the methodical approach to establishing the product assortment, adjusted to comply with the requirements of the strategy for enterprise's competitiveness on the international market; logical synthesis – for substantiating the recommendations to support the competitive advantages of enterprise in the sphere of formation and distribution of the export product assortment. The approaches to establishing and optimization of the enterprise's product assortment were generalized. Directions for evaluation and criteria for generalization of efficiency of enterprise's export activities have been determined. Recommendations regarding the harmonization of the structure of enterprise's export portfolio have been given.*

Keywords: *export, export portfolio, international competitiveness, external market, export activities.*

Здійснення в Україні процесів ринкового реформування економіки, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, скорочення штучних монопольних бар'єрів у промисловості закономірно привели до розширення ринкової пропозиції товарів і послуг вітчизняного та іноземного походження, а також, як наслідок, до помітного зростання рівня ринкової конкуренції. Результатом розгортання процесів глобалізації світогосподарських зв'язків, здійснення швидких, майже не передбачуваних трансформацій внутрішніх і зовнішніх ринків на цей час стало також виникнення перед вітчизняними виробниками складних проблем, які пов'язані з міжнародною конкуренцією, розширенням пропозиції товарів іноземного походження, швидкими змінами та постійним ускладненням споживчих потреб покупців. На цей час у національній економіці відбувається становлення конкурентного середовища, яке вимагає від вітчизняних підприємців пошуку нових форм і методів ведення конкурентної боротьби, підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності загалом. Реалізація цих заходів у комплексі визначає високі вимоги до забезпечення конкурентоспроможності, досягнення стійких конкурентних переваг підприємства, формування оптимальної структури експортних продажів.

Теоретико-методичні засади формування експортного портфеля промислового підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності – розглядалися в роботах багатьох таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: Л. Батченко [1], О. Волкодавова [2], Г. Дроздова [1], В. Дружиніна [3], В. Дятлова [1], Н. Лисиця [4], А. Мазаракі [5], В. Марцин [6], Л. Різниченко [3], Л. Піддубна [4; 7; 8], Н. Проскурніна [9], К. Фатемі [10], Ю. Чугаєнко [11] та інші. Звичайно, розв'язання цього завдання здійснюється в двох основних сферах: по-перше, вивчення конкурентної ситуації на ринку для обґрунтування прийняття рішень про доцільність розміщення ресурсів на ньому; по-друге, визначення наявних, потенційних і цільових конкурентних переваг підприємства, що мають бути підґрунтям для досягнення сталих ринкових позицій на згаданому ринку або в певних його сегментах. Проте реалізація такого підходу не дозволяє повною мірою врахувати вплив усієї складної сукупності факторів, що визначають ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства-експортера.

Мета дослідження полягає у розробці науково-методичних рекомендацій щодо упорядкування структури експортних продажів продукції підприємства.

Наявність на світовому ринку конкурентного суперництва з притаманними йому специфічними формами рефлексивного протистояння, що змушує суб'єктів господарювання постійно виборювати власні права та відстоювати можливості щодо реалізації продуктів і послуг власного виробництва, є невід'ємною складовою ринкового середовища. Докладний аналіз конкурентного оточення як процес виявлення сильних і слабких сторін підприємства та його суперників дає можливість уникнути загострення конкурентного суперництва та виникнення численних конфліктів у процесі взаємодії з конкурентами, більш ефективно планувати розподіл і використання наявного потенціалу та економічних ресурсів.

До складу найбільш використовуваних методичних підходів до аналізу стану конкуренції на ринку і місця підприємства серед конкурентів належать численні слабоформалізовані інструменти матричного аналізу, такі, як модель «Бостон консалтинг груп» («БКГ»), модель «Маккінзі», SWOT-аналіз, бенчмаркінг тощо.

Зазначені методичні підходи до розв'язання проблеми оцінки конкурентної позиції підприємства визначаються низкою незаперечних переваг і засновані на глибокому і всебічному теоретичному проробленні цієї проблеми. Проте неабиякий вплив на результати аналізу суб'єктивних чинників, притаманних для використання цих інструментів, часто призводить до нечіткості в оцінках конкурентної позиції підприємства, що, у свою чергу, обумовлює численні труднощі при обґрунтуванні вибору адекватної конкурентної стратегії. Вирішення завдань підвищення об'єктивності та обґрунтованості оцінки конкурентної позиції підприєм-

ства (як і усього процесу обґрунтування конкурентної стратегії) на міжнародному рівні вимагає застосування портфельного підходу, за яким у рамках досліджуваного ринку виділяються товарні сегменти, що відповідають автономним напрямом розміщення ресурсів підприємства, а конкурентна позиція має визначатися для кожного з таких товарних сегментів.

Конкурентна позиція підприємства на міжнародному рівні обумовлюється двома складовими: привабливістю товарних сегментів досліджуваного ринку для ведення операційної діяльності і конкурентними перевагами (внутрішнього та зовнішнього походження) аналізованого підприємства на цьому ринку. При цьому аналіз ситуації на ринку має здійснюватися на підставі вивчення наступних його характеристик: розмір ринку; рентабельність операцій на ринку; загроза приходу нових конкурентів; а визначення конкурентних переваг – на ґрунті оцінки складових забезпечення конкурентоспроможності підприємства, таких, як: розмір ринкової частки; ціна продукту; рентабельність продажів; ефективність використання економічних ресурсів; інтенсивність і дієвість заходів зі стимулювання збуту.

Отже, процес формування конкурентних переваг у цілому та упорядкування структури експортного портфеля зокрема має комплексний стратегічний характер, є відбиттям стратегічних цілей підприємства, а також можливостей і загроз, що існують у його зовнішньому оточенні, та відбувається у трьох основних сферах: продуктової, у сфері виробничо-технологічної основи підприємства; у ринковій сфері. На продуктовому рівні формування конкурентних переваг обумовлюється сукупною дією факторів забезпечення міжнародної конкурентоспроможності окремих видів продукції (економічних та якісних – технічних, конструктивних, патентно-нормативних, ергономічних, екологічних, естетичних та ін.) і експортного портфеля підприємства у цілому. Визначення конкурентоспроможності окремих видів товарів доцільно здійснювати на основі використання еталонних моделей оцінки, що враховують існуючі параметральні характеристики вимог споживачів і диференціацію продуктової пропозиції (індивідуальні властивості продукції) різних виробників, які вводяться до складу набору оцінки конкурентоспроможності. При цьому найбільш складним етапом визначення міжнародної конкурентоспроможності продукції є вибір складу показників оцінки та встановлення еталонних характеристик, у якості яких можуть виступати найкращі значення відповідних показників, за якими здійснюється порівняння, серед підприємств-конкурентів або максимально можливий рівень цих показників.

Комплексна оцінка міжнародної конкурентоспроможності експортного портфеля (ЕП), окрім конкурентоспроможності продукції, має обов'язково враховувати такі його характеристики: глибину товарного асортименту ЕП – різноманіття варіантів пропозицій кожного окремого товару в рамках асортиментної групи (для задоволення певної споживчої вимоги); насиченість товарного асортименту ЕП – кількість та різноманіття окремих споживчих вимог, задоволення яких здійснюється на основі використання товарів у рамках товарної номенклатури; гармонійність товарного асортименту ЕП – ступінь близькості між товарами різних асортиментних груп з точки зору їх кінцевого використання, каналів розподілу або інших показників; широту товарного асортименту ЕП – кількість та різноманіття асортиментних груп товарів, що випускаються підприємством.

Проте природа та характер виникнення факторів формування конкурентних переваг, стан яких ураховується при визначенні міжнародної конкурентоспроможності підприємства, часто суттєво утруднюють або навіть унеможливають установлення чітких недвозначних еталонних характеристик. Крім того, при використанні будь-яких методів оцінки конкурентоспроможності підприємства на всіх трьох рівнях дослідження слід обов'язково брати до уваги необхідність задоволення вимоги можливості зіставлення показників підприємств, які входять до складу набору оцінки. Сутність даної вимоги полягає у тому, що виявлення конкурентних переваг або визначення конкурентоспроможності в цілому є доцільним тільки для підприємств, що вступають (або реально у найближчій перспективі можуть вступити) до конкурентного суперництва на певному товарному ринку. Отже, формування набору оцінки конкурентоспроможності насамперед передбачає виокремлення із загального складу учасників ринку (реальних або потенційних) тих суб'єктів, які визначаються наступними характеристиками: однорідність стратегічних цілей та цільових настанов, згідно з якими здійснюється господарська діяльність підприємств; можливість надання впливу (будь-якого рівня інтенсивності) на умови конкурентного суперництва на ринку (насамперед, на цінові параметри продукції, мінливість ринкової кон'юнктури, тривалість життєвого циклу продукції в цілому та за етапами і т. ін.); однорідність вимог споживачів, на задоволення яких спрямована діяльність підприємств, які входять до складу набору оцінки конкурентоспроможності; незмінність складу набору оцінки конкурентоспроможності на усіх рівнях – продуктовому, ресурсно-виробничому та ринковому; однорідність міжнародних ринків і ринкових сегментів, на яких здійснюється реалізація продукції та послуг підприємств; порівнянність умов регулювання ринкових відносин і відсутність у певних учасників ринку будь-яких штучних переваг, джерелом яких є дія тимчасових позаекономічних факторів; однорідність критеріїв оцінки ефективності використання ресурсів підприємства (характер результатів (ефекту) та витрат, співвідношення яких є основою для визначення рівня конкурентоспроможності та характеру конкурентних переваг підприємства).

У результаті реалізації описаного вище підходу має бути отримана комплексна оцінка конкурентної позиції підприємства, представлена у виді пари чисел, перше з яких характеризує привабливість конкретного товарного сегмента порівняно з іншими, а друге – конкурентні переваги досліджуваного підприємства на ньому. Точність і адекватність отриманих інтегральних оцінок обумовлена застосуванням для їхнього визначення комплексу локальних показників і наступного узагальнення значень цих показників із використанням методів, що дозволяють уникнути впливу суб'єктивних факторів.

Отже, процес оцінки конкурентної позиції підприємства при упорядкуванні складу експортного портфеля передбачає насамперед проведення сегментації досліджуваного ринку з метою зниження рівня ризиків невизначеності споживчої поведінки покупців на ринку. Сегментація дозволяє концентрувати маркетингові та виробничі зусилля підприємства на забезпеченні задоволення попиту конкретної цільової групи покупців. Для подальшого визначення конкурентної позиції підприємства пропонується для кожного сегмента досліджуваного ринку одержати дві оцінки: привабливості сегментів для ведення операційно діяльності і стану конкурентних переваг досліджуваного підприємства на ринку (рис. 1). Так, чим вищим буде значення оцінки для певного товарного сегмента, тим він буде привабливішим для ведення ринкових операцій. Для одержання порівняльної оцінки рентабельності операцій на досліджуваному ринку доцільним є використання показника рентабельності продажів.

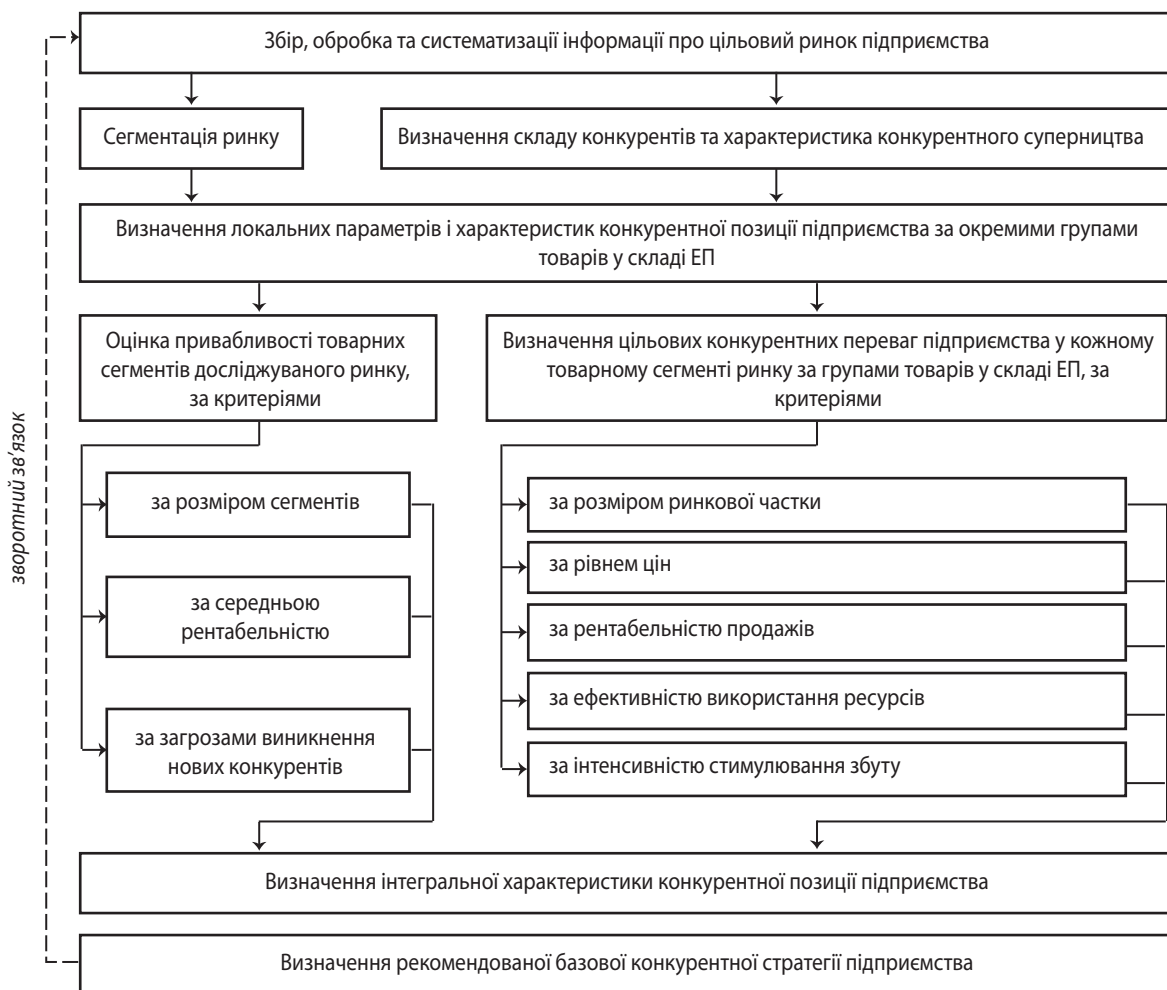


Рис. 1. Послідовність оцінки конкурентної позиції підприємства при формуванні експортного портфеля

Результати оцінки рентабельності операцій на досліджуваному ринку обумовлюють визначення рівня привабливості операцій на ньому.

Необхідність урахування ринкових ризиків, пов'язаних із можливою появою нових конкурентів і відповідним посиленням конкурентної боротьби на міжнародному ринку, вимагає здійснення оцінки ймовірності реалізації даних подій. Така ймовірність пов'язана зворотною залежністю із висотою бар'єрів входу на ринок, тобто наявність численних вхідних бар'єрів призводить до зменшення кількості потенційних конкурентів

і, відповідно, до скорочення ймовірності виникнення загроз при виході цих підприємств на розглянутий ринок. Зазвичай до вхідних бар'єрів відносять: економію на масштабах, звичність торгових марок, фіксовані витрати на вихід на ринок, доступ до системи товароруку і до системи постачання, відсутність досвіду здійснення специфічних ринкових операцій тощо. Проте пряме урахування потенційного впливу кожного з таких бар'єрів є досить утрудненим (переважно здійснюється експертним шляхом), тому для оцінки їхнього сукупного впливу може використовуватися показник прогнозу оцінки змін кількості підприємств, що діють на ринку.

Конкурентна перевага аналізованого підприємства на кожному з товарних сегментів досліджуваного ринку в сукупності з привабливістю цих сегментів визначають конкурентну позицію зазначеного підприємства на досліджуваному ринку. Узагальнення оцінки конкурентних позицій підприємства за зазначеними характеристиками в цілому дозволяє підвищити обґрунтованість вибору конкурентної стратегії підприємства в експортній діяльності як системи дій та заходів із розширення конкурентних переваг підприємства та зміцнення й усталення його конкурентоспроможності. Визначення структури експортного портфеля підприємства на основі комплексної оцінки асортименту товарів за експортними постачаннями має здійснюватися з урахуванням взаємного впливу параметрів груп експортних товарів, консолідованих за ознаками життєвого циклу товару, рівня беззбитковості і рентабельності кожного виробу, впливу на конкурентні позиції підприємства за сегментами, що дозволить суттєво розширити та вдосконалити інструментарій підвищення ефективності експортної діяльності;

Перспективи подальших досліджень у даному напрямі пов'язані з розробкою методичних положень щодо мультиплікативного факторного моделювання вибору ефективної структури експортного портфеля підприємства, особливістю якої є здійснення комплексної оцінки асортименту товарів за експортними постачаннями з урахуванням взаємного впливу параметрів груп експортних товарів, консолідованих за ключовими характеристиками, що визначають конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку.

Література: 1. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика сучасного менеджменту / [Л. В. Батченко, Г. М. Дроздова, В. В. Дятлова та ін.]. – Донецьк, 2005. – 244 с. 2. Волкодавова Е. В. Експортний потенціал промислових підприємств: теорія, методологія, практика : монографія / Е. В. Волкодавова. – Самара : Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2007. – 159 с. 3. Дружиніна В. В. Першозавдання експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності / В. В. Дружиніна, Л. В. Різниченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7 (109). – С. 246–252. 4. Міжнародний бізнес: теорія і практика : монографія / [Н. М. Лисиця, Л. В. Базалієва, Л. І. Піддубна та ін.]. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2008. – 140 с. 5. Управління експортним потенціалом України : монографія / А. А. Мазаракі [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. А. Мазаракі ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 210 с. 6. Марцин В. С. Механізм забезпечення конкурентоспроможності товару та показники її оцінки / В. С. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1 (79). – С. 35–44. 7. Піддубна Л. І. Експортний потенціал машинобудівного комплексу Харківської області України в контексті викликів глобальної конкуренції / Л. І. Піддубна // Економіка розвитку. – 2012. – № 3 (63). – С. 79–85. 8. Піддубна Л. І. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення : монографія / Л. І. Піддубна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 400 с. 9. Проскурніна Н. В. Обґрунтування системи підконтрольних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Н. В. Проскурніна // Управління розвитком. – 2011. – № 5 (102). – С. 187–189. 10. Fatemi K. Contemporary Developments in International Business / K. Fatemi, D. Jourdan. – Paris : ESKA, 2002. – 432 p. 11. Чугаєнко Ю. Економічна дипломатія в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю держави / Ю. Чугаєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3 (141). – С. 59–70.

References: 1. *Zovnishnoekonomichna diialnist: teoriia i praktyka suchasnoho menedzhmentu* [Foreign Economic Activity: Theory and Practice of Modern Management] / [L. V. Batchenko, H. M. Drozdova, V. V. Diatlova et al.]. – Donetsk, 2005. – 244 p. 2. *Volkodavova E. V. Eksportnyy potentsial promyshlennykh predpriyatii : teoriya, metodologiya, praktika : monografiya* [Export Potential of Industrial Enterprises: Theory, Methodology, Practice : monograph] / E. V. Volkodavova. – Samara : Izd-vo Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta, 2007. – 159 p. 3. *Druzhynina V. V. Pershozavdannia eksportnoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv z metoiu pidvyshchennia yikhnoi konkurentospromozhnosti* [The First Task of the Export Potential of Engineering Companies to Increase Their Competitiveness] / V. V. Druzhynina, L. V. Riznychenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – No. 7 (109). – P. 246–252. 4. *Mizhnarodnyi biznes: teoriia i praktyka : monografiia* [International Business: Theory and Practice : monograph] / [N. M. Lysytsia, L. V. Bazaliieva, L. I. Pidubna et al.]. – Kh. : Vyd-vo KhNEU, 2008. – 140 p. 5. *Upravlinnia eksportnym potentsialom Ukrainy : monografiia* [Management of Export Potential of Ukraine : monograph] / A. A. Mazaraki [et al.]; za zah. red. d-ra ekon. nauk, prof. A. A. Mazaraki ; Kyiv nats. torh.-ekon. un-t, 2007. – 210 p. 6. *Martsyn V. S. Mekhanizm zabezpechennia konkurentospromozhnosti tovaru ta pokaznyky yii otsinky* [Mechanism to Ensure the Competitiveness of Goods and Performance of its Evaluation] / V. S. Martsyn // Aktualni problemy ekonomiky. – 2008. – No. 1 (79). – P. 35–44. 7. *Pidubna L. I. Eksportnyi potentsial mashynobudivnoho kompleksu Kharkivskoi oblasti Ukrainy v konteksti vyklykiv hlobalnoi konkurentsii* [Export Potential of the Machine-building Complex of Kharkiv Region in Ukraine in the Context of Global Competition] / L. I. Pidubna // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 3 (63). – P. 79–85. 8. *Pidubna L. I. Mizhnarodna konkurentospromozhnist pidpriemstva: teoriia ta mekhanizm zabezpechennia : monografiia* [International Competitiveness of Enterprise : Theory and Mechanism of Providing : monograph] / L. I. Pidubna. – Kh. : VD "INZhEK", 2011. – 400 p. 9. *Proskurnina N. V. Obgruntuвання*



systemy pidkontrolnykh pokaznykiv zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstva [Justification Controlled System Parameters International Business] / N. V. Proskurnina // Upravlinnia rozvytkom. – 2011. – No. 5 (102). – P. 187–189. **10.** Fatemi K. Contemporary Developments in International Business / K. Fatemi, D. Jourdan. – Paris : ESKA, 2002. – 432 p. **11.** Chuhaenko Yu. *Ekonomichna dyplomatia v systemi upravlinnia zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu derzhavy* [Economic Diplomacy in the System of a Country's Foreign Economic Activity Management] / Yu. Chuhaenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2013. – No. 3 (141). – P. 59–70.

Інформація про автора

Осадчук Алеся Ігорівна – аспірант кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (пр. Леніна, 9-А, г. Харків, Україна, 61166, e-mail: oai_a@ukr.net)

Информация об авторе

Осадчук Алеся Игоревна – аспирант кафедры политической экономики Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (пр. Ленина, 9-А, г. Харьков, Украина, 61166, e-mail: oai_a@ukr.net)

Information about the author

A. Osadchuk – postgraduate student of the Department of Political Economy of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: oai_a@ukr.net)

Стаття надійшла до ред.
27.03.2015 р.

JEL Classification: R11; R5; G28

УДК 336.225

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Іванова О. Ю.

Анотація. Стаття присвячена актуальним питанням ефективності використання та формування потенціалу саморозвитку регіонів України на основі адекватного фінансового забезпечення. Надмірна централізація регіонального управління призводить до посилення дивергенції між регіонами України, погіршення їх соціально-економічних показників розвитку. Мета статті полягає в аналізі тенденцій, ідентифікації проблем фінансового забезпечення регіонального розвитку та визначенні шляхів зміцнення фінансової самодостатності регіонів. На основі системного аналізу статистичних даних визначено проблеми та причини стримування регіонального саморозвитку в Україні. Запропоновано напрями зміцнення фінансового забезпечення розвитку регіонів на основі децентралізації.

Ключові слова: регіональний розвиток, регіон, саморозвиток, децентралізація, фінансове забезпечення.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Іванова О. Ю.

Анотація. Стаття посвящена актуальным вопросам эффективности использования и формирования потенциала саморазвития регионов Украины на основе адекватного финансового обеспечения. Чрезмерная централизация регионального управления приводит к усилению дивергенции между регионами Украины, ухудшению их социально-экономических показателей развития. Цель статьи заключается в анализе тенденций, идентификации проблем финансового обеспечения регионального развития и определении путей укрепления финансовой самодостаточности регионов. На основе системного анализа статистических данных определены проблемы и причины сдерживания регионального саморазвития в Украине. Предложены направления укрепления финансового обеспечения развития регионов на основе децентрализации.

Ключевые слова: региональное развитие, регион, саморазвитие, децентрализация, финансовое обеспечение.

TOPICAL ISSUES OF FINANCIAL SECURING FOR THE REGIONAL DEVELOPMENT

O. Ivanova

Abstract. The article is aimed at the topical issues of efficient use and creating the potential for self-development of regions of Ukraine on the basis of adequate financial security. Excessive centralization of regional management leads to greater

divergence between regions of Ukraine, deterioration of the indicators of their socio-economic development. The article is aimed to analyze trends, identify issues of financial securing the regional development and determine ways to strengthen the financial self-sufficiency of regions. On the basis of system analysis of statistical data, problems and reasons for deterrence of regional self-development in Ukraine have been identified. Directions to strengthen financial security for development of regions through decentralization have been proposed.

Keywords: regional development, region, self-development, decentralization, financial security.

В Україні спостерігається посилення диференціації областей за основними соціально-економічними показниками, що негативно впливає на конкурентоспроможність держави. Незважаючи на розпочаті реформи в межах здійснення стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [1], ще залишається низка проблем у забезпеченні фінансової автономії регіонів, підвищенні ефективності використання їх економічного потенціалу, поєднанні національних і регіональних інтересів у податково-бюджетній сфері, що вимагає розробки напрямів удосконалення фінансової політики регіонів в умовах міжнародної інтеграції.

Дослідженням регіонального розвитку та його державного регулювання приділена значна увага вітчизняних і закордонних учених-економістів: П. Беленького, П. Бубенко, З. Герасимчука, М. Долішнього, Д. Кузьміна, М. Портера, А. Соколовського, Д. Стеченко, А. Татаркіна, Л. Яремко й інших. Питання фінансового забезпечення розвитку регіонів висвітлювались у роботах таких учених, як: І. Вахович, З. Герасимчука, Л. Калашнікової, В. Кравченко, С. Криниць, А. Мельника. Проблеми податково-бюджетних відносин регіонів та центру досліджено, зокрема, в наукових працях І. Алексеева, Т. Бондарук, Ю. Іванова, І. Майбурова, І. Луїної, А. Соколовської, Л. Тарангул.

Метою статті є узагальнення тенденцій, ідентифікація проблем фінансового забезпечення регіонального розвитку та визначення шляхів зміцнення фінансової самодостатності регіонів.

Головною проблемою в досягненні стійкого соціально-економічного розвитку регіонів України на основі вдосконалення податково-бюджетних відносин є надмірна централізація управління, що призводить до відсутності мотивації органів місцевого самоврядування до саморозвитку, залежності регіонів від центру, регіональної дивергенції та стає загрозою територіальній єдності держави. Основними причинами стримування регіонального саморозвитку в Україні є такі.

1. Значна залежність регіонів від центру через обмеження повноважень органів місцевого самоврядування на вирішення питань економічного розвитку регіонів, стимулювання пріоритетних напрямів, нормативного врегулювання місцевих податків і зборів та ін., що обумовлює відсутність вмотивованості органів місцевого самоврядування до активізації дій з нарощення та підвищення ефективності використання стратегічного потенціалу [2; 3].

2. Відсутність адекватного фінансового забезпечення делегованих функцій. Так, рівень фінансової забезпеченості делегованих повноважень з 2010 р. має тенденцію до зниження (88,8 % у 2010 р., 80,7 % у 2011 р., 80,2 % у 2013 р.) та близько 82,2 % у 2014 р., що є позитивною, але незадовільною тенденцією (рис. 1) [4].



Рис. 1. Тенденції фінансової забезпеченості делегованих повноважень

Тенденція недофінансування в 2014 р. спостерігається за державним управлінням (55,4 % недофінансування), соціальним захистом (25,1 %), охороною здоров'я (17,1 %), освітою (10,9 %) тощо. Поряд зі зниженням темпів приросту доходів місцевих бюджетів збільшується питома вага спрямування власних доходів на забезпечення делегованих повноважень (25,6 % у 2010 р., 38,4 % у 2014 р.) [4]. Реальну самостійність місцеві бюджети можуть мати тільки за умови їх фінансової незалежності [5].

3. Недостатність власних джерел доходів місцевих бюджетів спричиняє зростання фінансової залежності від центру, що унеможливує виконання видаткових зобов'язань за рахунок власних коштів. Нераціональна структура місцевих бюджетів (незначна частка місцевих податків (7,9 % за січень – вересень 2014 р., 6,9 % та 5,2 % у відповідному періоді 2013 та 2012 рр.) порівняно з загальнодержавними податками, зборами й іншим платежами (78,6 % у 2014 р., 80,1 % у 2013 р., 80,3 % у 2012 р.), значний обсяг міжбюджетних трансфертів (доля трансфертів у доходах місцевих бюджетів у 2000 р. 28,9 %, в 2005 р. становила 47,3 %, в 2011 р. – 53,7 %, в 2013 р. – 52,4, за січень – вересень 2014 р. – 55,4 %) [6] (рис. 2) потребують перегляду.

4. Низький рівень податкових надходжень у місцеві бюджети. Надання значного обсягу міжбюджетних трансфертів (які мають незначну кореляцію з рівнем соціально-економічного розвитку регіонів) з вагомою часткою нецільових дотацій вирівнювання стримує саморозвиток регіонів та формує звикання до такої підтримки. У 2014 р. спостерігається зниження податкових надходжень на 3,7 % порівняно з 2013 р., у 2014 р. вони складають 86,5 % доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів). Зростання частки місцевих податків і зборів у січні – вересні 2014 р. до 7,9 % (5,8 млрд грн) [6] у доходах місцевих бюджетів є позитивною динамікою, однак недостатньою для саморозвитку.

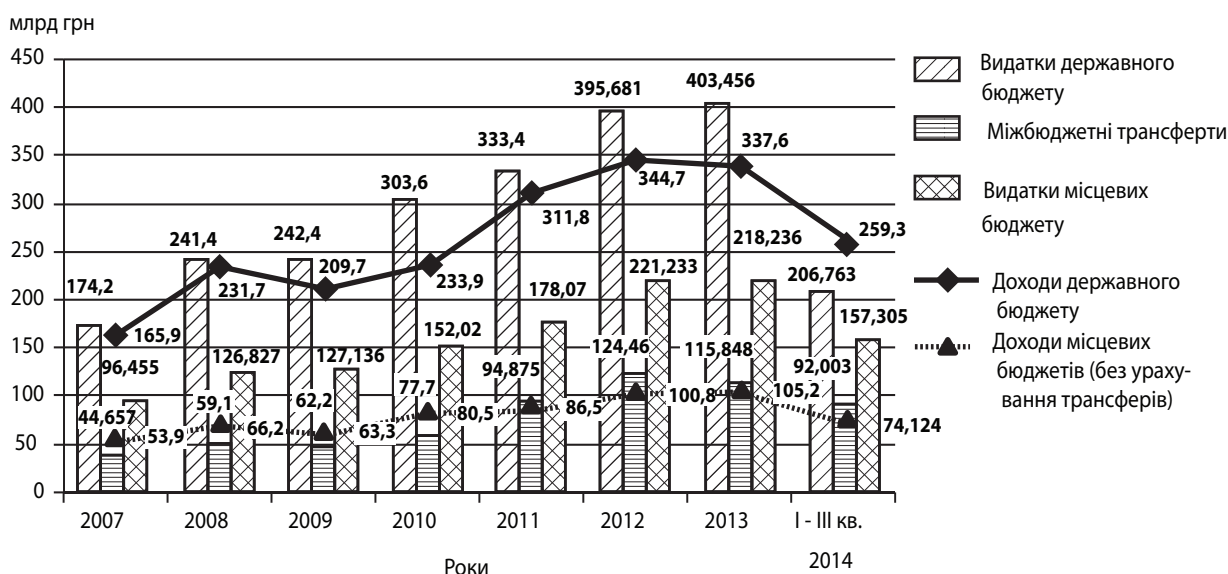


Рис. 2. Динаміка бюджетних показників за 2007–2014 рр.

5. Відсутність вмотивованості регіонів до саморозвитку. Зарегульованість економіки України призвела до значного звикання регіонів до «донорської» підтримки у вигляді прямої державної підтримки (значна доля дотацій вирівнювання у міжбюджетних трансфертах). Відсутність ефективних механізмів стимулювання органів місцевого самоврядування, спрямованих на активізацію діяльності останніх щодо забезпечення фінансової самодостатності регіонів, заснованої на підвищенні ефективності формування та використання стратегічного потенціалу регіонів. На думку С. Грінєвської, «вдосконалення міжбюджетних стосунків при розробці пріоритетних напрямів саморозвитку є інноваційним інструментом побудови ефективної регіональної економіки, що пов'язано з фінансовим забезпеченням функцій органів регіональної влади» [7].

Головними причинами фінансової залежності регіонів є:

- відсутність узгодженості інтересів бюджетів на державному, регіональному та місцевому рівнях;
- нераціональний перерозподіл функцій управління між центральними та регіональними органами влади;
- відсутність належного фінансування делегованих повноважень;
- нераціональні фінансові потоки бюджетних коштів, що супроводжуються часовими та грошовими втратами та корупційними ризиками;
- нераціональна структура місцевих бюджетів;

– відсутність механізму стимулювання регіонального саморозвитку, спрямованих на активізацію діяльності щодо забезпечення фінансової самодостатності регіонів.

Ігнорування даних тенденцій призведе до посилення фінансової залежності регіонів від центру, неякісного та неповного виконання покладених на них функцій, нераціонального використання бюджетних коштів, відсутності вмотивованості регіональних органів влади до саморозвитку, зниження рівня соціально-економічного розвитку регіонів та посилення регіональної дивергенції, зростання незадоволеності населення діями влади, загрози територіальній цілісності держави.

Розв'язання цих проблем лежить у площині врахування інтересів усіх суб'єктів податково-бюджетних відносин та приведення їх до відповідності нормам Європейської хартії місцевого самоврядування.

Отже, проведений аналіз тенденцій використання потенціалу соціально-економічного розвитку регіонів дозволив ідентифікувати основні проблеми у регіонального розвитку, головними серед яких є низький рівень фінансової забезпеченості регіонів України, зниження доходів місцевих бюджетів, зростання частки міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів, низький рівень податкових надходжень у місцеві бюджети, невідповідність рівня соціально-економічного розвитку регіонів їх фінансовому забезпеченню тощо.

На основі виявлених проблем було сформувано основні напрями та умови для стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів України, серед яких головними є:

- розробка концепції формування потенціалу саморозвитку регіонів України та концепції регулювання податково-бюджетних відносин;
- перерозподіл повноважень та відповідальності з управління регіональним розвитком на нижчі рівні ієрархії за принципом субсидіарності [8] та відповідно до вимог Європейської хартії місцевого самоврядування;
- наділення органів місцевого самоврядування фінансовими ресурсами відповідно до повноважень;
- закріплення у Бюджетному [9] та Податковому кодексах України [10] засад щодо забезпечення фінансової самодостатності регіонального розвитку на основі децентралізації;
- закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел доходів і розширення доходної бази місцевих бюджетів;
- встановлення обґрунтованого зв'язку розміру та структури міжбюджетних трансфертів з рівнем соціально-економічного розвитку регіону;
- стимулювання активізації діяльності суб'єктів господарювання за допомогою застосування інструментів регіональної політики тощо.

Подальші наукові дослідження цієї проблеми лежать у площині розробки концепції формування потенціалу саморозвитку регіонів.

Література: 1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>. 2. Налогово-бюджетные аспекты регионального развития : монография / И. А. Майбуров, И. В. Ярошенко, Ю. Б. Иванов и др. ; [под общей ред. Ю. Б. Иванова]. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2013. – 344 с. 3. Иванова О. Ю. Формування потенціалу саморозвитку регіонів України в контексті трансформаційних процесів : монографія / О. Ю. Иванова. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2014. – 304 с. 4. Офіційний сайт Асоціації міст України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.auc.org.ua>. 5. Савчук Н. В. Міжбюджетні відносини в бюджетній системі України / Н. В. Савчук // Економіка розвитку. – 2014. – № 1 (69). – С. 112–121. 6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>. 7. Гринецька С. М. Модернізація національної економіки шляхом забезпечення саморозвитку регіонів / С. М. Гринецька // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11 (137). – С. 169–174. 8. Иванова О. Ю. Теоретико-методичне забезпечення удосконалення системи податково-бюджетних відносин / О. Ю. Иванова // Економіка розвитку. – 2014. – № 4 (72). – С. 48–54. 9. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. 10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

References: 1. Stratehiia staloho rozvytku "Ukraina – 2020" [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>. 2. *Nalogovo-byudzhetye aspekty regionalnogo razvitiya : monografiya* [Fiscal Aspects of Regional Development : monograph] / Yu. B. Ivanov, I. A. Mayburov, O. Yu. Ivanova et al. ; [pod. obsch. red. Yu. B. Ivanova]. – Kh. : ID «IN-ZhEK», 2013. – 344 p. 3. Ivanova O. Yu. *Formuvannia potencialu samorozvytku rehioniv Ukrainy v konteksti transformatsiinykh procesiv : monohrafiia* [Formation of the Self-Development of the Regions of Ukraine in the Context of Transformation Processes : monograph] / O. Yu. Ivanova. – Kh. : VD "INZhEK", 2014. – 304 p. 4. Ofitsiinyi sait Asotsiatsii mist Ukrainy [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.auc.org.ua>. 5. Savchuk N. V. *Mizhbiudzhetni vidnosyny v biudzhetnii systemi Ukrainy* [Intergovernmental Relations in the Budgetary System of Ukraine] / N. V. Savchuk // *Ekonomika rozvytku*. – 2014. – No. 1 (69). – P. 112–121. 6. Oficiini dani Ministerstva finansiv Ukrainy [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.minfin.gov.ua>. 7. Hrinevska S. M. *Modernizatsiia natsionalnoi ekonomiky shliakhom zabezpechennia samorozvytku rehioniv* [The Modernization of the National Economy by Providing Self Regions] / S. M. Hrinevska // *Aktualni problemy ekonomiky*. – 2012. – No. 11 (137). – P. 169–174. 8. Ivanova O. Yu. *Teoretyko-metodychne zabezpechennia udoskonalennia systemy podatkovykh-biudzhetykh vidnosyn* [Theoretic-



cal and Methodological Support to Improve the System of Fiscal Relations] / O. Yu. Ivanova // Ekonomika rozvitku. – 2014. – No. 4 (72). – P. 48–54. **9.** Biudzhetni kodeks Ukrainy № 2456-17 (2014, August, 3) [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. **10.** Podatkoviy kodeks Ukrainy № 2755-VI (2012, July 8) [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Інформація про автора

Іванова Ольга Юріївна – канд. екон. наук, доцент, докторант Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, під'їзд 7, поверх 8, м. Харків, Україна, 61022, e-mail: laptevaou@gmail.com)

Информация об авторе

Иванова Ольга Юрьевна – канд. экон. наук, доцент, докторант Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, подъезд 7, этаж 8, г. Харьков, Украина, 61022, e-mail laptevaou@gmail.com)

Information about the author

O. Ivanova – PhD in Economics, Associate Professor, Applicant of the Research Center of Industrial Problems of Development of National Academy of Sciences of Ukraine (5 Svobody Sq., Derzhprom, entrance 7, floor 8, Kharkov, Ukraine, 61022, e-mail laptevaou@gmail.com)

*Стаття надійшла до ред.
27.03.2015 р.*