

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В. Н. КАРАЗІНА

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

**СУЧАСНІ
УПРАВЛІНСЬКІ ПРОЦЕСИ
В НАЦІОНАЛЬНІЙ
ЕКОНОМІЦІ**

МАТЕРІАЛИ
науково-практичної Інтернет-конференції
21 жовтня 2016 р.

Харків – 2016

УДК 338.24(063)
ББК 65.050.1я431
С 91

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради економічного факультету Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна (протокол №10 від 18 листопада 2016 р.).

Рецензенти:

Дейнека О. Г. – д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Українського державного університету залізничного транспорту;

Кондратенко Н. О. – д.е.н., професор кафедри менеджменту і адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова.

Редакційна колегія:

Давидов О. І., к.е.н., доц., Дорошенко Г. О., д.е.н., проф., Родченко В. Б., д.е.н., проф., Третяк В. П., д.е.н., проф., Пуртов В. Ф., к.е.н., доц., Крикун О. О., к.е.н., доц.

Адреса ред. колегії:

61002, м. Харків, вул. Мироносицька, 1, економічний факультет Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, кім. 3-22, тел. 707-52-29,
e- mail: ekomanagement@karazin.ua

С 91 Сучасні управлінські процеси в національній економіці. Матеріали науково-практичної Інтернет-конференції (21 жовтня 2016 року) / Відп. ред. Г.О. Дорошенко.– Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2016 – 156 с.

ISBN 978-966-285-367-4

До видання увійшли дослідження за наступними напрямками: управління національним господарством в сучасних умовах; розвиток публічного управління в національній економіці; актуальні проблеми менеджменту організацій та шляхи їх розв'язання; управління вартістю підприємств на сучасному етапі реформування національної економіки.

Для науково-педагогічних працівників, здобувачів вищої освіти, керівників різних рівнів управління, фахівців, що працюють у вищезначених сферах.

Матеріали подаються в авторській редакції.

УДК 338.24(063)
ББК 65.050.1 я 431

ISBN 978-966-285-367-4

© Харківський національний
університет імені В.Н. Каразіна, 2016

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1 УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	6	
Бабич С. М.	Сучасні підходи формування системи державного регулювання міжнародної співпраці	6
Болотна О. В., Остапенко А. В.	Сутність соціального маркетингу та його впровадження в компанії «Avon»	10
Дорошенко Г. О.	Заходи з удосконалення боргової політики України	13
Диба М. І., Кікоть О. Ю.	Методи оцінки функціонування аукціонів цінних паперів	16
Дикань В. В., Білоус Л. Б.	Розвиток регіональних територіальних об'єднань: порівняльна характеристика Німеччини та України	20
Дикань В.В., Гладух М. В.	Сучасні проблеми економічної безпеки підприємства в умовах євроінтеграції та глобалізації	22
Задорожна О.Г.	Недирижизм як управлінська функція держави щодо реалізації стратегії духовно-ноосферно-сталого господарського розвитку	25
Кудінова М. М., Кузьміна Н. С.	Управління інноваційною діяльністю в регіонах України	29
Кудінова М.М., Хлібосолов А. С.	Превентивні методи зниження ризиків організації підприємницької діяльності в Україні	33
Трегяк В. П., Андреева К. О.	Вплив кластеризації на підвищення конкурентоспроможності національного господарства	36
Трохимчук В. В.	Конкурентний потенціал України в контексті формування нової моделі економічного розвитку	39
Фоміна О. О., Зиза О. О., Москаленко К. С.	Економічні передумови екологічних відносин	42
Шаманська О. І., Цуркан О. В.,	Основні інструменти мінімізації ризиків у сільському господарстві	46
Штучний В. Г., Лісічкін С. С.	Проблеми тарифної політики в сфері централізованого водопостачання та водовідведення, як форми реалізації управління діяльністю в цій галузі	49

СЕКЦІЯ 2 РОЗВИТОК ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ		53
Абрамова І. М.	Досягнення фінансової рівноваги засобами логістики управління грошовими потоками підприємства	53
Александрова О. Ю.	Прогнозування і моніторинг економічної безпеки Харківського регіону	57
Бабич Д. В., Бабич В. Д.	Сучасні проблеми формування інноваційної економіки в Україні	61
Дорошенко А. Г., Ярмак О. В.	Современное состояние банковской системы Украины	66
Дорошенко Г. О., Татоян А. А.	Роль інновацій у глобалізаційній конкурентоздатності підприємств України	69
Кушенко О. І., Мамонтова О. Г.	Сучасні трансформації статистики	74
Монохонова А. М., Кюрчева Н. С.	Погляди на публічне управління в сучасних умовах України	78
Родченко В. Б., Прус Ю. І.	Оцінка ефективності публічного управління в Україні	82
СЕКЦІЯ 3 АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ		87
Кравченко В. М., Алексич К. О.	Управління економічною стійкістю суб'єктів господарювання в аспекті підвищення їх конкурентоспроможності	87
Крикун О. О., Рогозянський М. Б.	Організація бюджетування з метою оптимізації діяльності підприємства	92
Кудинова М. М., Богущ А. С., Ключка А. Ю.	Инновационный механизм отбора и обучения персонала в организациях Украины	97
Кудинова М. М., Черниченко І. В.	Лідерство та ефективне стимулювання працівників – як стиль управління сучасною компанією	100
Кудинова М. М., Мозгова А. Д.	Управління соціально-психологічним кліматом в колективі вищого навчального закладу	104
Кудинова М. М., Паніна А. В., Чупова Д. Р.	Прогресивні напрямки підвищення ефективності трудової діяльності в організації	108

Кудінова М. М., Меденець В. В., Жмурко Д. С.	Лідерство як фактор ефективного управління організацією	111
Реун Г. П., Жданов П. Д.	Сучасні методи управління мотивацією персоналу	115
Тернова І. А., Костюченко Г. В.	Підвищення ефективності та якості управлінських рішень за методологією Іцхака Адізеса	117
Швіндіна Г. О.	Доцільність застосування стратегії коопетиції українськими підприємствами	121
СЕКЦІЯ 4 УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ		124
Антоненко О. І.	До питання управління вартістю підприємства	124
Глуценко О. В.	Особливості формування вартості підприємств в умовах соціально-економічної кризи в Україні	126
Давидов О. І.	Використання інструментарію оцінки в управлінні вартістю підприємств	130
Євтушенко В. А.	Генерування вартості підприємства на основі створення соціально-відповідальних активів	134
Євтушенко Г. В.	Вплив інтелектуального капіталу на формування вартості компанії	138
Заднепровська Г. І.	Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності як елемент управління вартістю підприємств України	142
Крикун О. О.	Бюджетування як сучасний елемент управління вартістю підприємства	146
Ляшевська В. І.	Теоретичні основи оцінки вартості підприємств	149
Сорін Б. В.	Роль інновацій у сучасному вартісно-орієнтованому управлінні	151

СЕКЦІЯ 1 УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

УДК 327 (477)

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ

*Бабич Світлана Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри економіки
та менеджменту
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна*

Розвиток трансформаційних процесів, які впливають на усі сфери суспільної життєдіяльності зумовлюють переосмислення характеру управлінського впливу на економічні відносини в національній економіці. Однією з найгостріших проблем, властивих трансформаційній економіці України, є недостача фінансових ресурсів для забезпечення її подальшого розвитку і стійкого економічного росту. В даний час вітчизняній економіці необхідно широко використовувати світовий досвід і передові розробки в області формування ефективної господарської системи, розширювати торгові і фінансові зв'язки у світовому економічному просторі. В сучасних умовах Україна не може існувати окремо від світової економічної системи. У зв'язку з цим необхідною є розробка концептуальних основ формування механізму інтеграції України у світове економічне співтовариство.

Практика міжнародного співробітництва підтверджує необхідність розробки і реалізації концепції інтенсифікації господарських процесів, що базується на комплексному дослідженні факторів, які визначають ступінь ефективності функціонування економічної системи. Завдяки реалізації концепції стає можливим активізація міжнародних зв'язків, через застосування комплексного та системного підходів, а також вивчення різних груп факторів, які впливають на різноманітні процеси. Для характеристики параметрів середовища на макрорівні та ефективного функціонування міжнародного співробітництва особливу увагу та ретельний аналіз слід приділити факторам, які

оказують вплив на економічні процеси. Тоді в даному контексті для різних суб'єктів господарювання дуже важливим стає питання: наявності та шляхів залучення ресурсів, дієвості національної інноваційно-інвестиційної політики, а також трансформаційних процесів та реформування національної економіки. Можна стверджувати, що сучасний стан економіки України та розвиток продуктивних сил вимагає переосмислення вбору пріоритетних напрямів міжнародної співпраці, яка б забезпечила стійке економічне зростання в державі. Важливим елементом системи державного регулювання соціально-економічних відносин є сукупність цілей, що формуються виходячи з загальнодержавних інтересів розвитку та відповідають сучасному стану та рівню організаційного забезпечення системи міжнародних економічних відносин в Україні, містить в собі механізми моніторингу та оцінки ефективності державного регулювання. Система державного регулювання відповідає геополітичним інтересам держави та потребам національної економічної безпеки.

Розвиток державно-управлінської системи у напрямі забезпечення її ефективності та результативності в умовах сучасної трансформації можливий за умови таких властивостей системи, як адаптивність, комунікативність, не лінійність, самоактивність, проактивність (усвідомлення своїх глибинних цінностей та цілей і дій згідно зі своїми життєвими принципами, незалежно від умов та обставин). Найбільш продуктивним стає раціональне поєднання вертикальних і горизонтальних зв'язків на всіх рівнях державного управління, стимулювання самоорганізації соціальних суб'єктів в різних сферах суспільного життя. Таким чином, перед українською політичною та економічною елітою постає завдання відмови від зміни неоліберальної стратегії реформування на стратегію соціальної і політичної солідарності, співробітництва, пошуку оптимального балансу державних, суспільних та приватних інтересів. А для реалізації нових парадигм державного управління українське суспільство потребує цілеспрямованого формування громадської думки щодо легітимації державної влади як головної передумови ефективного запровадження реформ [1, с. 5].

Таким чином система державного регулювання міжнародної співпраці, є елементом загальнодержавної системи регулювання розвитку економіки та в свою чергу є системою функцій, принципів, механізмів та методів державного впливу, з метою підвищення ефективності, стійкого функціонування та розвитку

соціально-економічних відносин в Україні. Система державного регулювання міжнародних відносин базується на загальнотеоретичних принципах регулювання: принцип ефективності, принцип справедливості, принцип стабільності, принцип системності державного впливу, принцип адекватності та інші.

Важливим елементом системи державного регулювання міжнародних фінансових відносин є сукупність цілей, що формуються виходячи з загальнодержавних інтересів розвитку та відповідають сучасному стану та рівню організаційного забезпечення системи міжнародної співпраці в Україні, містить в собі механізми моніторингу та оцінки ефективності державного регулювання.

З огляду на закономірності глобалізації світу, появу нових суб'єктів світової економіки та геополітики, нових центрів сили, особливості їх взаємодії і балансу недоцільно говорити про якість неминуче послаблення ролі держави, зведення її до "компактного і недорогого" апарату контролю та нагляду за дотриманням загальноприйнятих правил. У нових умовах формуються і нові реалії, а отже, виникає інше середовище для функціонування національних держав. Держава стає наймогутнішим та найвідповідальнішим суб'єктом представництва й захисту національних інтересів країни перед лицем поки що єдиної глобальної держави - консолідованого Заходу, а також існуючих регіональних союзів та асоціацій і ТНК. Від усвідомлення реалій цього нового світопорядку залежить і місце держави в нових світових ієрархіях, і її здатність захищати свій політичний та економічний суверенітет, і можливість справляння впливу на міжнародні та внутрішньополітичні процеси. Для України це особливо актуально у зв'язку з її особливим геополітичним положенням та своєрідністю історичного розвитку. Українська держава має стати головним суб'єктом і гарантом національного суверенітету, національних інтересів, національного розвитку [3, с. 84-88].

Важливим елементом системи державного регулювання міжнародної співпраці є механізм сполучення систем державного регулювання міжнародних політико-економічних і фінансових відносин та економічної безпеки. Практичні форми сполучення систем міжнародних відносин та економічної безпеки держави формують основні напрямки та механізми системи державного

регулювання міжнародних політико-економічних відносин, яка формується під безпосереднім впливом пріоритетних напрямків міжнародного співробітництва та сформованої, упорядкованої системи цілей розвитку міжнародних відносин, які, у свою чергу, відповідають інтересам держави по забезпеченню економічної безпеки держави. В межах механізму сполучення формуються напрямки, форми та методи державного впливу на розвиток міжнародних політико-економічних та фінансових відносин України. Розробка механізмів державного регулювання виходить з необхідності визначення рівню взаємодії системи економічної безпеки держави та загроз, що виникають під час інтеграції України у міжнародний економічний простір. Відповідно до цілей, інтересів та визначених критеріїв проводиться оцінка ефективності системи державного регулювання міжнародних відносин та оцінка відповідності форм і заходів державного регулювання міжнародних політико-економічних та фінансових відносин в системі економічної безпеці держави.

Перелік використаних джерел:

1. Іжа М. М. Трансформація публічного управління в умовах соціально-політичної модернізації України / М. М. Іжа, А. С. Крупник // Актуальні проблеми державного управління. Збірник наукових праць Одеського регіонального інституту державного управління – 2012. – Вип. 4(52). – С. 3-7.
2. Мещеряков В. В. Формування моделі взаємодії органів публічної влади, громадськості та приватного сектору/ В. В. Мещеряков // Інвестиції : практика та досвід: наук.-практ. журн. – 2016. - №4. – С. 105-111.
3. Маліков В. В. Розвиток системи державного управління на сучасному етапі економічного розвитку/ В. В. Маліков // Держава та регіони, Серія: Державне управління – 2010. – № 3. – С. 84-88.
4. Малиш Н. А. Напрями партнерських взаємодій держави та бізнесу у забезпеченні розвитку транспорту/ Н. М. Малиш, Н. М. Бондар // наук. жур. Економіка та управління на транспорті НТУ. – К. : НТУ, 2015. – Вип. 2. – С. 104-109.

СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ ТА ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ В КОМПАНІЇ «AVON»

*Болотна Оксана Володимирівна, доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Остапенко Анна Василівна, студентка спеціальності
«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Поняття «соціальний маркетинг» було вперше запропоновано Ф. Котлером і Г. Зальтманом у статті «Social Marketing: An Approach to Planned Social Change», в якій була обґрунтована необхідність застосування соціального маркетингу для розвитку компанії та суспільства. В цей час вирішення різних соціальних проблем ставало невід'ємною частиною діяльності організації [1, с. 5]. М. Брун і Дж. Тілмес зазначали, що готовність організації до вирішення соціальних завдань є важливішою, ніж її формальні характеристики.

Соціальний маркетинг – це маркетингова діяльність щодо розробки соціальних програм для певних соціальних груп з метою сприяння соціальним ідеям і рухам, або реалізації практичних дій [2, с. 54]. У соціальному маркетингу особлива увага приділяється комплексній маркетинговій діяльності, яка спрямована на задоволення потреб цільового ринку і одночасно враховує соціальні потреби суспільства в цілому. Іншими словами, в рамках даної концепції, компанія поряд з дослідженням потреб потенційних і реальних покупців, виявляє суспільні інтереси і прагне до їх задоволення. Як правило, соціальний маркетинг притаманний державним та громадським організаціям. Головною ідеєю соціального маркетингу є не виробництво товарів і послуг, а можливість впливати на суспільну поведінку, щоб зробити суспільство краще, при цьому не отримуючи будь-яких вигод для себе чи своєї організації.

Сьогодні термін «соціальний маркетинг» відноситься також до комерційних компаній, які спрямовують свою діяльність на одночасне просування бренду і соціальних цінностей. Маркетингова діяльність організацій реалізується за допомогою інструментів комплексу «4Р», однак до основних інструментів соціального маркетингу також належать: фандрайзинг (для комерційних та некомерційних організацій), стимулювання продажів (для комерційного сектора), спонсорство (спільні акції громадських організацій та комерційних компаній).

Яскравим прикладом компанії, яка застосовує у своїй діяльності соціальний маркетинг, є компанія Avon. Історія компанії розпочалась у 1886 році, коли підприємець Девід МакКоннелл заснував парфумерну компанію в Каліфорнії, яка пізніше стала відомою як Avon [3]. В Україні компанія Avon почала працювати в 1997 році. Дочірнє підприємство «Avon Cosmetics Ukraine» вже більше 15 років успішно розвиває свою діяльність на всій території України і займає лідируючі позиції в рейтингу найбільш прибуткових компаній нашої країни, будучи зразком чесного партнерства у бізнесі. Компанія Avon за результатами 2015 року зайняла частку в 8,1% косметичного ринку України в грошовому вираженні. За обсягами продажів, в 2015 році бренд Avon знову зайняв позицію №1, підтвердивши свій статус 2014 року [4].

Avon в Україні строго дотримується філософії засновника компанії Девіда Макконнелла. Створюючи свою компанію, його спонукала не тільки фінансова складова, він також приділяв не меншу увагу питанню соціальної відповідальності. За його словами обов'язком компанії Avon є турбота про добробут суспільства і захист навколишнього середовища. Починаючи з 2001 року, компанія Avon в Україні ініціювала проведення низки міжнародних програм:

–2001 рік, програма «Проти раку грудей», в ході якої були зібрані кошти для придбання відповідного медичного обладнання;

–2009 рік, програма «Avon проти насильства в сім'ї», яка націлена на підтримку захищеності жінки в сучасному суспільстві;

–2010 рік, програма «Hello Green Tomorrow». Разом з іншими філіями в 50 країнах світу Avon Україна приєдналася до програми відновлення «легких Землі» – тропічних лісів.

Розглянемо детальніше кожну з них. Внесок Avon у вирішення проблеми захворювання на рак молочної залози є найбільшим у світі та на рівні нашої країни. Доброчинна програма «Разом проти раку грудей» діє з 2001 року в Україні. З того часу зібрано понад 13 млн. грн. і придбане сучасне медичне обладнання для регіональних онкологічних диспансерів в різних містах України [5]. За цей час компанії вдалося придбати 18 одиниць сучасного обладнання для 10 обласних державних онкологічних клінік. Замовляючи продукцію компанії з символом рожевої стрічки кожен споживач може зробити внесок для вирішення проблеми захворювання на рак молочної залози. Адже 100% прибутку від продажу такої продукції йде на ініціативи програми «Разом проти раку грудей» [4].

Із 2009 року Avon підтримує Національну гарячу лінію щодо протидії насильству Міжнародного жіночого правозахисного

центру «Ла Страда Україна». Щорічно 10 людей звертаються за консультацією [4]. Подзвонивши за цим номером телефону, жінка може отримати кваліфіковано психологічну та юридичну допомогу. Кожна людина може підтримати цю соціальну програму, купуючи благодійні товари із символом безкінечності.

Ще одним прикладом застосування соціального маркетингу компанією Avon є Глобальна екологічна ініціатива «Здорові ліси – прекрасний світ». Як компанія прямих продажів, основний «магазин» якої знаходиться на сторінках каталогів, Avon витрачає папір у значній кількості. Тому організація взяла на себе зобов'язання допомогти припинити масову вирубку лісів – кризу, яка впливає на погіршення здоров'я і благополуччя нашого суспільства і навколишнього середовища. Щоліта компанією випускається екопродукт, 100% прибутку від продажу якого Avon розділяє між відомими міжнародними організаціями: Фонд охорони природи і Світовий Фонд дикої природи. З 2009 року Avon перерахувала \$6,8 млн., що дозволило посадити більше 4 млн. дерев в тропічних лісах Бразилії та Індонезії [4].

Завдяки представленим вище програмам збільшується обсяг продажів компанії Avon, тобто застосовується такий інструмент соціального маркетингу як стимулювання продажів. Однак основним підтвердженням того, що програми «Разом проти раку грудей», «Скажемо ні домашньому насильству» та Глобальна екологічна ініціатива «Здорові ліси – прекрасний світ» належать до соціального маркетингу є те, що 100% прибутку від продажу благодійних товарів надходить до благодійного фонду Avon з метою закупівлі обладнання для онкологічних клінік, підтримки діяльності Міжнародного жіночого правозахисного центру та відновлення вологих тропічних лісів. Тобто в діяльності компанії застосовується ще один інструмент соціального маркетингу, а саме фандрайзинг. Даний інструмент проявляється в якості благодійних внесків компанії Avon до благодійного фонду. Отже компанія ніякої користі для себе не має, а тільки сприяє задоволенню соціальних потреб.

Ще одним інструментом соціального маркетингу є спонсорство. Компанія Avon виступає спонсором багатьох заходів, таких як «День Обізнаності», «День матері», регулярних семінарів від провідних європейських лікарів – «Школи сучасної мамографії» і т.п. Проведення цих заходів спрямоване на поліпшення іміджу компанії, підвищення ступеня лояльності до неї потенційних клієнтів.

Отже, соціальний маркетинг широко застосовується в компанії Avon, підтвердженням цьому є використання основних інструментів соціального маркетингу, а саме: фандрайзингу, спонсорства та стимулювання продажів під час здійснення соціальних ініціатив компанії, які спрямовані на вирішення серйозних проблем, з якими стикається суспільство, і насамперед – жінки.

Перелік використаних джерел:

1. Kotler P., Zaltman G. «Social Marketing: An Approach to Planned Social Change», Journal of Marketing, Vol. 35, No. 3 (Jul., 1971), pp. 3-12 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.sfu.ca/cmns/faculty/laba_m/425/07-fall/documents/Kotler-Zaltman.PDF
2. Маркетинг: Підручник, практикум та навчально-методичний комплекс з маркетингу. / С. І. Чеботар, Я. С. Ларіна, О. П. Луцій, М. Г. Шевчик, Р. І. Буряк, Боняр С. М., А. В. Рябчик, О. М. Прус, В. А. Рафальська. – К. : Вид-во «Наш час», 2007. – 507 с.
3. Офіціальний сайт компанії Avon / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.avoncompany.com>
4. Офіціальний сайт компанії Avon в Україні / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://my.avon.ua/>.
5. Соціальна програма компанії Avon «Разом проти раку грудей» / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.avonprotyraku.org.ua/ua/about-program/>.

УДК 336.27

ЗАХОДИ З УДОСКОНАЛЕННЯ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Дорошенко Ганна Олександрівна

*д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та менеджменту
Харківський національний університету імені В.Н. Каразіна*

Перевищення витрат бюджету над його доходами приводить до виникнення бюджетного дефіциту, який породжує проблему державного боргу. Його критичні розміри приводять до обмеження можливостей управління державним боргом або навіть до дестабілізації економіки. Зростання заборгованості приводить до скорочення інвестиційних ресурсів в економіці, порушення відтворювальних процесів, зниженню економічного зростання.

В Україні за роки її незалежності формування боргу відбувалося під впливом ряду чинників, найважливіші з яких: значні

бюджетні дефіцити, залежність від імпорту енергоносіїв, необхідність збільшення валютних резервів для забезпечення стабільності національної грошової одиниці, військовий конфлікт на Донбасі та окупація Криму, необхідність технічного переозброєння галузей економіки і проведення структурних реформ.

Таблиця 1
Прямий державний та гарантований борг України за період
2010-2015 рр. [1]

Період	Загальний борг			Зовнішній борг		Внутрішній борг	
	млрд грн.	млрд грн.	%	млрд грн.	%	млрд грн.	%
на 01.01.2010	39685,0			26518,7		13166,3	
на 01.01.2011	54289,3	+14604.4	+36.8%	34759,6	+31.1%	19529,7	+48.3%
на 01.01.2012	59215,7	+4926.4	+9.1%	37474,5	+7.8%	21741,2	+11.3%
на 01.01.2013	64495,3	+5279.6	+8.9%	38658,8	+3.2%	25836,4	+18.8%
на 01.01.2014	73078,2	+8583.0	+13.3%	37536,0	-2.9%	35542,2	+37.6%
на 01.01.2015	69794,8	-3283.4	-4.5%	38792,2	+3.3%	31002,6	-12.8%
на 01.01.2016	65488,4	-4306.4	-6.2%	43428,2	+12.0%	22060,2	-28.8%
на 01.09.2016	66589,9	+1084.2	+1.7%	44240,1	+1.8%	22349,8	+1.3%

У 2016 році Україна для погашення державного боргу повинна виплатити 234,26 млрд грн. З цієї суми на зовнішній борг припадає 79,8% або 186,854 млрд грн., на внутрішній - 20,2% або 47,41 млрд грн. [1].

Накопичення значного державного боргу, посилення боргового тягаря, погіршення умов запозичення і нерациональне використання залучених коштів перетворює управління державним боргом в один з пріоритетів фінансової політики держави.

Вдосконалення управління державним боргом України, повинне відбуватися з урахуванням таких складових, як:

1. Ухвалення Закону України «Про державний борг» і інструкцій щодо механізму, принципів його формування і управління, що сприятиме зростанню ефективності реалізації фінансової політики держави. Правового регулювання потребує порядок застосування операцій реструктуризації, обміну боргових зобов'язань на інвестиції, акції і т. п. Україні слід уважно розглянути можливість ухвалення обґрунтованої норми законодавства щодо введення максимального рівня державного боргу, який не може бути перевищений за жодних умов протягом бюджетного року. Сформована таким чином юридична основа повинна чітко визначати компетенцію органів при оформленні боргових зобов'язань, випуску нових інструментів, розміщенні або розподілі ресурсів, наданні гарантій і в цілому, при виконанні будь-яких операцій, здійснюваних при управлінні державним боргом.

2. Розробка як середньострокової, так і довгострокової боргової політики в безпосередньому зв'язку з грошово-кредитною і податково-бюджетною політикою. Узгодження операцій по регулюванню боргу з іншими операціями макроекономічного характеру.

3. Організація прозорого і повного обліку державного боргу за всіма видами зобов'язань і операціях з ними. Розробка порядку і методики оцінки ефективності проектів, що здійснюються за кошти кредиторів, порядку контролю за реалізацією проектів, а також порядку звітності виконавців проектів

4. Створення дієвої системи оцінки і попередження негативної дії ризиків, формування нового механізму надання державних гарантій з урахуванням ризиків. Вважаючи на велику питому вагу зовнішнього державного боргу, постійну увагу треба приділяти обмеженню валютного та процентного ризиків.

5. Формування сучасної інформаційної інфраструктури управління державним боргом і ризиками; системи моніторингу і управління ринковою і неринковою заборгованістю.

6. Сприяння розвитку ринку державних цінних паперів; при виборі боргового джерела надання пріоритету внутрішнім запозиченням для забезпечення економічної безпеки держави.

7. Встановлення системи розмежування повноважень між уповноваженими інститутами, що здійснюють управління державним боргом.

8. Розробка і впровадження системи показників оцінки ефективності управлінських рішень у сфері державного боргу, критеріїв і механізмів оцінки ефективності позикової і боргової політики.

Перелік використаних джерел:

1. Державний борг: Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>. Країни з найбільшою заборгованістю: Офіційний сайт McKinsey [Електронний ресурс]. - <http://www.mckinsey.com/>

2. Дорошенко Г.О. Пріоритетні напрями удосконалення політики управління державним боргом / Г.О. Дорошенко// Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. - 2016. – №90. – С. 35-44.

МЕТОДИ ОЦІНКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АУКЦІОНІВ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

*Диба Михайло Іванович, д.е.н., професор кафедри менеджменту
банківської діяльності*

*ДВНЗ «Київський національний університет ім. В. Гетьмана»
Кікоть Олександр Юрійович, здобувач кафедри менеджменту
банківської діяльності ДВНЗ «Київський національний університет
ім. В. Гетьмана», м. Кам'янське*

Аукціони займають визначне місце серед механізмів реалізації цінних паперів. На аукціонах відбувається більшість розміщень державних боргових цінних паперів. Аукціони використовуються для реалізації заставних цінних паперів; проведення ПРО; реалізації пакетів акцій під час злиття та поглинання компаній; організації приватизаційних конкурсів з реалізації корпоративних прав, які належать державі. Операції РЕПО на відкритому ринку здійснюються з використанням аукціонів. Більшість механізмів біржової торгівлі функціонують на основі аукціонів [1].

Існування великої кількості різноманітних аукціонів, які можуть використовуватися для реалізації цінних паперів, та практично необмежені можливості по створенню нових форматів проведення аукціонних торгів [2] пояснюють потребу в появі ефективних методів їх оцінювання та порівняння. На сьогодні до основних груп методів оцінювання аукціонів відносять теоретичні, економетричні та експериментальні [3]. Розуміння сутності, методології, особливостей використання, а також переваг і недоліків цих методів дозволить досліднику вибирати оптимальний інструментарій оцінювання. З метою дослідження вищезазначених питань розроблено середовище оцінювання аукціонів цінних паперів (рис. 1.). В основу середовища оцінювання покладено підхід до моделювання економічних систем, запропонований Л. Гурвіцом в статті «Розробка механізмів розподілу ресурсів» [4].

В рамках теорії аукціонів суть цього підходу полягає в тому, що теоретична економіко-математична модель досліджуваного аукціону цінних паперів поділяється на три компоненти: а) аналітичний аналог середовища, в якому проводиться аукціон; б) аналітичний аналог аукціону, як механізму реалізації виставлених на торги цінних паперів; в) підхід до вирішення проблеми або, у випадку аукціонів, «алгоритм»,

що визначає (оптимальну) поведінку учасників під час проведення торгів. Зазначені три елементи теоретичної моделі аукціону складають його аналітичний аналог. Важливим доповненням виступає встановлення зв'язку між окремими елементами аукціону, елементами його аналітичного аналогу, а також між статистичними даними щодо функціонування аукціону й результатами вирішення теоретичної моделі.

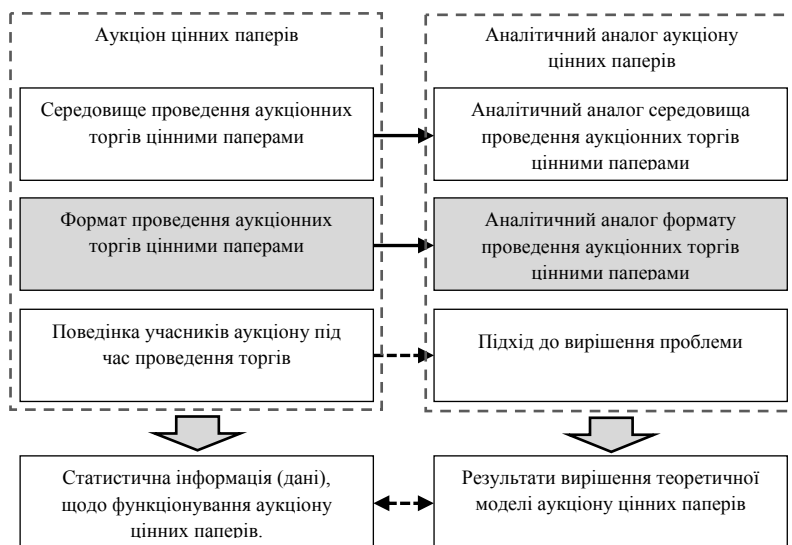


Рис. 1. Середовище оцінювання аукціону цінних паперів
Джерело: розроблено авторами самостійно

Сутність методів оцінювання аукціону цінних паперів проявляє себе в різному комбінванні й використанні відповідних елементів вищезрозглянутого середовища оцінювання. Класифікацію найважливіших методів оцінювання наведено на рис. 2. Розглянемо кожен з них окремо. Так, теоретичне оцінювання використовує тільки аналітичний аналог аукціону цінних паперів, кожен з елементів якого контролюється дослідником за допомогою відповідних припущень. Припущення, в свою чергу, вибираються таким чином, щоб вони відбивали найважливіші елементи й особливості функціонування аукціону. Отже, теоретичне оцінювання дозволяє досліднику виділити основні, найсуттєвіші фактори і детально оцінити їхній вплив на функціонування досліджуваного аукціону цінних паперів. Проблемою теоретичного

оцінювання є те, що поведінку учасників торгів важко моделювати за допомогою математичних методів. Тому, навіть повністю контролюючи середовище торгів і правила проведення аукціону, дослідник може бути не в змозі оцінити їх вплив на результати проведення аукціону через невідповідність підходу до вирішення проблеми алгоритму прийняття рішень учасниками торгів.



Рис. 2. Методи оцінювання аукціонів цінних паперів
Джерело: розроблено авторами самостійно

Дескриптивне економетричне оцінювання використовує тільки статистичні данні щодо результатів аукціону цінних паперів. Цей підхід дозволяє оцінювати лише функціонуючий формат проведення торгів. Більш того, повна відсутність контролю за середовищем і форматом торгів унеможливорює оцінювання їхнього впливу на результати аукціону.

Редуційована й структурна економетрика для побудови економетричної моделі аукціону цінних паперів використовує його аналітичний аналог, а для оцінювання – статистичні данні. Економетрична модель, побудована на основні результатів теоретичних досліджень, дозволяє досліднику отримати теоретично обґрунтовані оцінки, котрі враховують економічні взаємозв'язки між

істотними факторами, а також допомагають виявити скриті, недоступні для спостереження елементи середовища аукціону. Однак, навіть в цьому випадку, у дослідника немає контролю за середовищем й форматом торгів, котрі сформували статистичні дані. Він повинен лише сподіватися, що його припущення, втілені в економетричній моделі, відповідають дійсності. В іншому випадку економетричні оцінки будуть зміщені та необґрунтовані. Редуційоване і структурне економетричне оцінювання, таким чином, критично залежить від обраних дослідником припущень.

Невідповідність між елементами аукціону та його аналітичного аналогу, втіленому у відповідних припущеннях дослідника, може спотворювати результати оцінювання аукціону теоретичними й економетричними методами¹. Особливою проблемою є відтворення поведінки учасників торгів. Вирішити її дозволяє експериментальне оцінювання. Воно зовсім не використовує припущення стосовно алгоритму прийняття рішень учасниками торгів. Замість аналітичного аналогу дослідник, під час проведення експериментального оцінювання, використовує реальну поведінку учасників аукціону цінних паперів. Таким чином, повністю контролюючи середовище і формат торгів, дослідник може отримувати статистичні дані щодо результатів аукціону, котрі сформовані реальною поведінкою його учасників. Змінюючи середовище або правила проведення аукціону, дослідник в змозі спостерігати зміни поведінки його учасників та результатів торгів, що дозволяє встановити безпосередній зв'язок між середовищем, правилами торгів й результатами аукціону. Причому, маючи контроль над практично всіма важливими характеристиками учасників аукціону та спостерігаючи їх поведінку під час торгів, дослідник отримує можливість оцінювати досліджуваний аукціон практично за будь-яким критерієм [3 с. 43]. Однак, варто зазначити, що в лабораторних умовах досліднику важко відтворити фактичні умови проведення аукціону цінних паперів, а в польових – домовитися з учасниками торгів про часті, недостатньо обґрунтовані зміни правил проведення аукціону. Це дещо компенсує розглянуті вище переваги експериментальних методів.

¹ Економетричні методи також використовуються для аналізу даних, отриманих в результаті експериментальних досліджень аукціонної торгівлі цінними паперами. Однак, контроль за середовищем і правилами проведення торгів в експериментальних дослідженнях дозволяє досліднику значно спростити процедуру економетричного оцінювання, що, в свою чергу, підвищує надійність отриманих результатів.

Виходячи з вищезазначеного, можна зробити висновок, що оцінювання аукціонів цінних паперів, в залежності від обставин, може потребувати того чи іншого методу оцінювання або, взагалі, використання декількох з них.

Перелік використаних джерел:

1. Кікоть О. Ю. Аукціони на ринку цінних паперів / О.Ю. Кікоть // Фінанси, облік і аудит. – 2015. – № 2(26). – С.64-80.
2. Кікоть О. Ю. Класифікація аукціонів цінних паперів /О. Ю. Кікоть // Український журнал «Економіст». – 2015. – №12. – С.30-35.
3. Діба О. М. Оцінка функціонування аукціонів цінних паперів / О. М. Діба, О. Ю. Кікоть // Фінанси України. – 2016. – №3. – С.34-54.
4. Hurwicz L.The Designof Mechanismsfor Resource Allocation/ L. Hurwicz // American Economic Review. – 1973. – Vol.63, №2. – P.1-30.

УДК 338.001.36

**РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ
ОБ'ЄДНАНЬ: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА
НІМЕЧЧИНИ ТА УКРАЇНИ**

*Дикань Валерія Володимирівна д.е.н, проф., професор кафедри
управління і адміністрування
Харківській національній університет імені В.Н. Каразіна
Білоус Лілія Борисівна, аспірант кафедри управління та
адміністрування "ННІ Каразінська школа бізнесу"*

В даний час все більше актуальності набувають питання децентралізації. Хоча громади створюються нерівномірно і ряд змін до законодавчих актів знаходиться на стадії розгляду вже можна відзначити ряд результатів.

У I півріччя 2016-го надходження доходів загального фонду бюджету 159 об'єднаних громад (з урахуванням трансфертів з держбюджету) склали 3100 млн. грн. (рис. 1). Це майже в 7 разів більше, ніж бюджети місцевих рад, які увійшли до складу об'єднаних територіальних громад (ОТГ), отримали за відповідний період 2015-го [2].

Надходження міжбюджетних трансфертів з держбюджету до бюджетів об'єднаних громад склали 1,77 млрд. грн., зокрема, освітня субвенція - 916 млн. грн., медична - 410 млн. грн., субвенція на формування інфраструктури - 333 млн. грн. На вирівнювання

податкоспроможності бюджетів ОТГ з держбюджету направлено 110 млн. грн. Тобто можна зробити висновок, що в порівнянні з початком 2016 року, залишки коштів загального фонду місцевих бюджетів об'єднаних громад зросли вдвічі і на 1 липня склали 748 млн. грн.

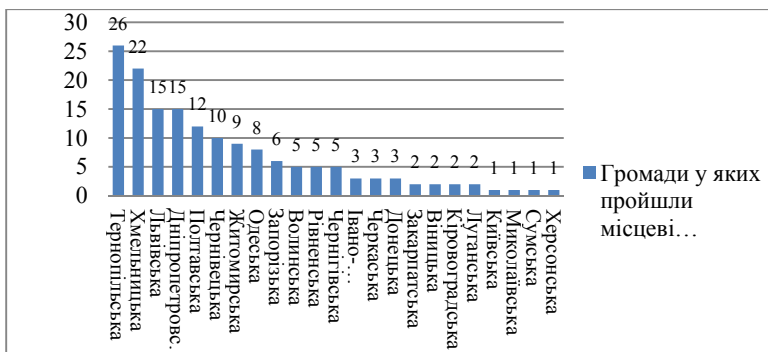


Рис. 1 – Загальна кількість територіальних громад за областями
Складено авторами за джерелами: [1, 2]

Простеживши основні тенденції створення об'єднаних громад слід зазначити, що в основному вони створюються в селах і невеликих містах (10-25 тис. чол.) об'єднуючи кілька сіл або ж місто і кілька прилеглих сіл.

Слід зазначити, що в Європейській практиці вже довгий час успішно функціонує інша модель просторового розвитку регіону, яка має назву метрополітенський регіон.

Метрополітенські регіони - це щільно заселені, економічно сильні регіони з чисельністю населення, що перевищує 1 млн. осіб [3]. Розвитку такого регіону сприяють зростаюча проникність державних кордонів в Європі, революційна роль міжнародної комунікації, в першу чергу Інтернету, падіння цін на транспортування пасажирів і вантажів. В рамках міжміського конкуренції метрополітенські регіони розглядаються як регіони, в які вигідно вкладати інвестиції і які привабливі для бізнесу.

Розглянемо один найбільших метрополітенських регіонів Німеччини. Регіон Гіон Рур - це найбільший міської регіон Німеччини: його утворюють 53 міста і громади з чисельністю населення 5,3 млн. чоловік і площею 4434 кв. км (за іншими даними, багатовузловий промислово-міській ареал Рейн-Рур, або Рурська область, має 11 млн. жителів, при площі понад 10 тис. кв. км). Рур є

найбільшим індустріальним районом Німеччини і всієї Європи. Це індустріальне ядро самої промислової в Німеччині області Північний Рейн-Вестфалія. Рур тягнеться з Півночі на Південь на 130 км. і з заходу на схід - на 35 км. Маючи п'ять водосховищ і численні греблі, річка Рур є найважливішим водним резервуаром для Рурського метрополітенського регіону.

Таким чином, порівнявши моделі об'єднань в Україні та Німеччині можна зазначити наступне: на даному етапі Україна знаходиться на стадії формування і розвитку об'єднаних громад, які, при своєму успішному розвитку можуть укрупнюватися створюючи потужні метрополітенські ареали рівномірно розвинені по всій території держави.

Перелік використаних джерел:

1. Децентралізація влади [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua>

2. Децентралізація: місцеві бюджети 159 об'єднаних територіальних громад перше півріччя 2016 року [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://decentralization.gov.ua/pics/attachments/Monitoriing_OTG.pdf

3. Investment for jobs and growth Promoting development and good governance in EU regions and cities: sixth report on economic, social and territorial cohesion Policy [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion6/6cr_en.pdf.

УДК 65.012.8:339.92

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Дикань Валерія Володимирівна д.е.н, проф., професор кафедри
управління і адміністрування*

*Харківській національній університет імені В.Н. Каразіна
Гладух Марина Валентинівна, аспірант кафедри менеджменту та
адміністрування Український Державний університет залізничного
транспорту, м. Харків*

Показники економічного розвитку України все більше відстають від економіки розвинутих країн. Проведення неадекватної політики, реформування всіх галузей держави, відсутність

конкурентоздатного науково-технічного потенціалу, залежність від техніки та технологій фінансових структур розвинутих країн посилює без того тяжкі положення самої країни та суб'єктів господарської діяльності.

В сучасних умовах особливо гостро стоїть питання обґрунтування захисту економічних інтересів українських підприємств, а також прийняття рішень, які пов'язані з їх фінансовою діяльністю. Підприємства України змушені адаптуватися до умов нестабільності, зростання рівня конкуренції та шукати адекватні рішення найскладніших проблем і шляхів зниження загроз своєї діяльності. Сучасні наукові економічні дослідження не дають цілісного уявлення про безпечний розвиток бізнесу. Практично відсутнє уявлення про характер функціонування системи забезпечення економічної безпеки підприємства в умовах євроінтеграції та глобалізації бізнесу в цілому.

Більшість українських підприємств, які зіткнулися з проблемою створення ефективної системи забезпечення економічної безпеки, здатні знизити рівень загроз діяльності підприємства від впливу внутрішніх та зовнішніх факторів.

В сучасних умовах розвитку економічних процесів та глобалізації бізнесу, швидкого розвитку виробництва і зовнішньоекономічних зв'язків, що набувають все більших масштабів і довготривалого характеру, забезпечення економічної безпеки стає все більше завданням не тільки на рівні країни, а й на рівні регіонів й підприємств.

Економічна безпека є одним з найбільш пріоритетних функціональних напрямків безпеки. Глобалізація, інформатизація і загострення конкурентної боротьби актуалізують проблему забезпечення економічної безпеки. Розробка нових та адаптація існуючих механізмів і інструментів підвищення ефективності безпеки стає необхідною умовою виживання будь-якого підприємства.

В умовах євроінтеграції та глобалізації система економічної безпеки підприємства повинна забезпечувати захист від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, дестабілізуючих факторів та сприяти реалізації інтересів власників, працівників, партнерів підприємств та інших зацікавлених сторін та вирішувати такі завдання, як:

- прогнозування та організація діяльності із попередженням можливих загроз економічної безпеки підприємства, в тому числі і загроз, які виникають в умовах розширення ринків діяльності;

- виявлення, аналіз і оцінка наявних загроз економічної безпеки підприємства, прийняття управлінських рішень;
- забезпечення фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності підприємства в будь-який момент часу;
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення конкурентоспроможності продукції;
- підбір адекватного рівня кваліфікації персоналу та оцінка ефективності його функціонування;
- захист інформаційного середовища, комерційної таємниці та досягнення високого рівня інформаційного забезпечення діяльності;
- забезпечення безпеки персоналу, капіталу, майна та комерційних інтересів;
- недопущення проникнення на підприємства структур економічної розвідки конкурентів;
- організація системи контролю за ефективністю функціонування системи безпеки та вдосконалення її елементів.

Для підвищення рівня економічної безпеки підприємства на шляху євроінтеграції вважаємо за доцільне звернутися до європейського досвіду з питанням вирішення цієї проблеми. Наприклад, підприємства Німеччини для підтримки економічної безпеки поряд з власними відділами безпеки та незалежними охоронними агентствами, також використовують державні охоронні агентства через створення спеціальних контррозвідувальних служб, що виконують функцію відділів охорони та економічної безпеки підприємства. Ключову увагу у забезпеченні економічної безпеки підприємства відводять системі соціального страхування. Економічна безпека підприємства реалізується через закони, які надають державі основні функції.

В останні часи Франція стрімко нарощує діяльність служб безпеки в промислових торгових фірмах та фінансових інститутах. Характерними для Франції є режимні заходи з жорсткого контролю комерційної та технічної документації, яка передається місцевим підприємствам іноземними спеціалістами.

Побудовою системи економічної безпеки повинні займатися як самі підприємства, так і держава. Шляхами вирішення проблем, пов'язаних з економічною безпекою підприємств, які стоять на порозі євроінтеграції та глобалізації є чітка законодавча база, активна участь у міжнародних виставках, семінарах, залучення міжнародного досвіду провідних країн, підвищення кваліфікації працівників, підвищення продуктивності праці, наближення рівня оплати праці до показників розвинутих країн.

Перелік використаних джерел:

1. Олейников Е. А. Экономическая и национальная безопасность / Е. А. Олейников. - М., 2005. - 288 с.
2. Шпехт В. М., Шпехт Т. В. / Безпека та захист бізнесу — Полтава: ДП “Друкарня”, 2007. - 483 с.
3. Дацків Р. М. Економічна безпека держави в умовах глобальної конкуренції / Р. М. Дацків. - Л. : Центр Європи, 2006. - 160 с.
4. Кавун С.В. Жизненный цикл системы экономической безопасности предприятия // Управління розвитком, 2008г, №6.- с. 17-21.
5. Соколова Л. В., Шутов К. В. Информационное обеспечение функционирования комплексной системы экономической безопасности предприятия // Управління розвитком, 2008г., №6. – С. 18-19.
6. Arata M. J. Identity theft for dummies [Electronic resource] / M. J. Arata. – Hoboken: Wiley Publishing, 2010.

УДК 330.1+338(477)

НЕОДИРИЖИЗМ ЯК УПРАВЛІНСЬКА ФУНКЦІЯ ДЕРЖАВИ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ДУХОВНО- НООСФЕРНО-СТАЛОГО ГОСПОДАРСЬКОГО РОЗВИТКУ

*Задорожна Ольга Григорівна, к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та світового господарства
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна*

Глобальна криза початку нового століття не просто підтвердила те теоретичне положення, що «все людство хворе. Насамперед необхідно вернути людині духовність. Заради цієї мети пора, давно пора щоб то не було, і як найшвидше мобілізувати усі сили Духу» [5, с. 131], але й практично висвітилася необхідність реалізації духовно-моральнісних цінностей та мотивів людяності в управлінських рішеннях і господарських реформах. В таких умовах насамперед доцільно досліджувати і практично використовувати *неодирижизм* як *антикризову соціально-продуктивну інтегральну управлінську функцію держави* щодо проведення господарських реформ задля забезпечення добробуту населення та підвищення якості його життя в умовах глобальної кризи і наростання конкурентно-роздільної невизначеності.

Головна специфіка управлінської функції неодирижизму держави знаходиться на більш глибинному рівні рефлексії щодо самопізнання людини як суб'єкта *цілісного* господарювання, перетворення суб'єктом самого себе у свій власний об'єкт. Мова йде про той рівень, який сягає *онтологічних* засад реальності та

співвідноситься з *гено-мемо-унним* началом, що задає і запліднює розгортання єдино-розділеної *духовно-біо-соціальної природи людини* як цілісної особистості. При такому підході *суто економічна наука* мало що дає у продуктивному плані реалізації імперативу виживання людини/людства, подолання глобальної кризи сьогодення.

Розгляд проблеми повинен поглиблюватися до пізнання *глибинного духовно-ціннісного рівня*, коли не конкретні цілі, а саме *цінності* та внутрішні *мотиви* визначають цілі та сам характер чи тип людської діяльності, тобто до рівня *Культури*, яка «видає» та закріплює смисли життєдіяльності, фіксує її архетипи, встановлює людяні зразки відтворення людського роду і задає порятункові-життєстверджуючі творчі господарські практики.

Зараз Україна перебуває в надто скрутному соціально-економічному стані. Криза суспільної системи, яка особливо поглиблюється в останні кілька років, потребує розробки наукової антикризової стратегії національного відродження. Мислителі сучасності досить однозначно довели, що основною причиною кризи є *духовний занепад* людства, деградація *цілісної людяної* свідомості на основі розвитку однобічного інтелекту, втрата *моральнісних цінностей* та *відповідальності* людини за створення штучного *технічного* світу, наростання *недовіри до інституцій*, які неспроможні кваліфіковано забезпечити пошук шляхів та механізмів подолання сучасної глобальної кризи.

В таких умовах первинним завданням виживання людини і людства стає необхідність *кардинальної зміни світобачення*, яке б виходило з *цінностей* життя, миру, достоїнства людини, довіри та гармонізації відносин між людьми і між людиною та Природою.

Виходячи з розуміння внутрішньої *духовно-біо-соціальної природи людини*, можна визначити основні *вектори-поля* господарської життєдіяльності: *духовно-моральнісний* та *етико-моральний*; *біо-генетично-оздоровчий*; *соціо-партнерсько-коеволуційний*.

При цьому кожний з названих векторів-полів можна у відносному плані звести до тих концентрованих наукових понять, що характеризують їх якість та суть глибинних характеристик взаємопов'язаних явищ-процесів цілісної життєдіяльності людини. Це поняття *унів* (істинно людське і людяне), *генів* (біологічне) та *мемів* (власне культурне). Суто науковий підхід на основі розрізнення та розуміння взаємопереходів унів, генів та мемів дозволяє говорити, що вони фіксують не лише різні рівні світосприйняття, але й дозволяють бачити певний «лінійний порядок» їх нарощення та реалізації потенціалу. При цьому специфіка такого нарощення відображається в тому, що при

«лінійному» баченні меми знімають в собі гени, а уни знімають в собі меми і немов би знаменують собою вищу цілісність, яка є реалізацією первинної синкретичності, що «пройшла» процес своєї реалізації.

При цьому надзвичайно важливо виділяти *три методологічні моменти*. По-перше, розгортання та реалізація потенціалу генів, мемів та унів проходить перш за все через особистість, через її цілісну життєдіяльність. Тому саме *особистість* є базовим суб'єктом господарювання. По-друге, господарство насамперед є полем *суб'єкт-суб'єктної* взаємодії, коли саме особистості є первинними суб'єктами, а не вторинні колективні об'єднання та інституції. По-третє, господарства як суб'єкт-суб'єктна взаємодія постає перш за все як *культура*, що запліднюється і формується ідеалами і *мотивами людяності*, які реалізуються через Добро, Красу та Істину.

Ці три моменти говорять про те, що на глибинному рівні життєдіяльність людини-особистості визначається *ціннісною* раціональністю, яка має задавати сенс життя та визначати способи і межі його цілісної реалізації. Тому головним методологічним постулатом при розробці національної антикризової стратегії відродження є *висхідна ціннісно-раціональна* орієнтація при плануванні та реалізації господарських продуктивних перетворень щодо створення умов для самопізнання і самореалізації людини-*особистості*.

Сама стратегія завдяки розумінню трипостасної природи людини і використанню методу *триадного розгортання синкретичності* повинна включати *три проблемно-цільові блоки*: 1) духовно-моральнісний та етико-моральний; 2) біо-генетично-оздоровчий і 3) соціо-партнерсько-коеволуційний. Перший блок повинен задавати сутнісні рамки відродження людяності майбутніх національно-господарських перетворень, виходячи з наявності глибинних духовно-моральнісних причин сучасної глобальної кризової дійсності. Другий – біо-генетично-оздоровчий блок національної стратегії стосується актуальних проблем широкого поля фізичного здоров'я населення країни. Цей блок повинен в основному спрямовуватися на формування і забезпечення демографічно обумовлених потреб існування людини, сім'ї, особистого розвитку, що сприяють насамперед реалізації фізичного виживання людини та людства у глобальному світі.

Третій блок стратегії – соціо-партнерсько-коеволуційний покликаний створювати організаційно-управлінські та законодавчі передумови розгортання продуктивної взаємодії усіх суб'єктів національного відродження і розвитку шляхом добровільного об'єднання існуючих різноманітних ресурсів і свідомої відповідальної

участі у задоволенні актуальних приватно-суспільних інтересів. У методологічному плані тут повинен панувати підхід, що саме *співпраця, партнерство*, взаємодопомога та інтелектуально-знаннєве збагачення історично є головним способом розвитку людства.

Другий і третій основні блоки антикризової національної стратегії відродження повинні мати набір з кількох *проблемно-цільових національних програм*, що змогли б реально орієнтувати на забезпечення якісних змін у відповідних сферах діяльності, виходячи з загальних ціннісних засад, що визначені у першому блоці стратегії.

Слід погодитися з пророчими словами П. Флоренського, що «науковий світогляд і якісно і кількісно втратив той основний масштаб, яким визначається усі інші наші масштаби: *саму людину*» [3, с. 344]. Досить важливим дороговказом зараз стають і слова М. Хоркхаймера: «*Інструментальний характер мислення у проведенні реформ не може бути критерієм істини*» [4, с. 102] (виділено нами – О. З.).

Все це досить доказово говорить про те, що для відродження національної економіки, народногосподарського комплексу необхідно сформулювати *цілісну господарську систему*, яка б забезпечувала досягнення національних інтересів, для чого необхідно створити відповідну систему багаторівневого адаптивного управління, здатну забезпечувати *ієрархічну цілісність господарства* країни. *Метафізичний формат* створення стратегії національного господарського розвитку вказує на те, що її фундамент повинен будуватися на духовно-моральнісних цінностях. Ми вже стали на поріг *нової парадигми – духовно-ноосферно-сталого розвитку* [див.: 7], розуміння якого дає змогу органічно об'єднати сутнісні моменти концепцій ноосфери і сталого розвитку та теорії про трипостасну – духовно-біо-соціальну природу людини. При цьому визначальною фундаментальною засадою такої парадигми є *духовно-моральнісні цінності* цілісної людської діяльності, а практичне розгортання вказаної природи реалізується шляхом благосної *господарської діяльності* як *цілісної* сфери творчо-інноваційного життєстверджуючого смислопошуку і самореалізації у процесі створення якісно інакше можливого людяного майбутнього.

Сутність *духовно-ноосферно-сталого розвитку* можна визначити, виходячи з самої такої назви, де у процесі розвитку органічно поєднуються та взаємодіють три основоположні сфери пізнання-господарювання сучасної людини-особистості: *духовний світ; світ науки і людського розуму; матеріально-технічний світ забезпечення життєдіяльності як сфери перетворення Природи*. При цьому безсумнівним є те, що *енергії духовності* пронизують усі три

вказані світи, складають певний особливий повсюдний «клей», що *пропитує і поєднує ці світи в життєтворчу єдність* – господарську дійсність, яка реалізує суть *висхідної синкретичної реальності* в самих найрізноманітніших формах господарювання людини-особистості.

Перелік використаних джерел:

1. Бренанос Жорж. Свобода... для чого? – СПб. : Изд-во Ивана Лимбаха, 2014. – 288 с.
2. Ахиезер А. С. Россия: критика исторического опыта (Социокультурная динамика России). Том 1. От прошлого к будущему. 2-е изд. перераб. и доп. – Новосибирск: «Сибирский хронограф», 1997. – 804 с.
3. Флоренский А. У водоразделов мысли: Черты конкретной метафизики. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2009. – 346, [6] с.
4. Хоркхаймер М. Затмение разума. К критике инструментального разума. – М.: «Канон+» РООИ «Реабилитация», 2011. – 224 с.
5. Гроф С. Психология будущего: Уроки современных исследований сознания. – М.: ООО «Изд-во АСТ» и др., 2003. – 458, [6] с.
6. Быстряков И. К. Интерпретация идей хозяйствования С. Н. Булгакова сквозь призму современных проблем развития // Булгаков С. Розмисли. Творча спадщина у контексті ХХІ століття / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006. – С. 149-162.
7. Задорожный Г. В. Духовно-ноосферно-устойчивое хозяйственное развитие как стратегический вектор возрождения украинского общества. – Харьков : ВННОО имени В. И. Вернадского, 2015. – 107 с.

УДК 338.23

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

*Кудінова Марина Михайлівна, к.е.н., доцент кафедри
економіки та менеджменту*

*Кузьміна Надія Сергіївна, студентка спеціальності «Менеджмент
організацій і адміністрування»*

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Актуальність обраної теми зумовлена тим, що високий рівень функціонування кожного регіону України напряму залежить від ефективного управління інноваційною діяльністю, як в окремих підприємствах, так й в регіоні в цілому. У складний період

трансформації економіки, особливої важливості набуває створення необхідних засобів підтримання та розвитку інноваційної діяльності.

Метою даної роботи є аналіз управління інноваційною діяльністю в регіонах України, виявлення основних проблем та розробка напрямків вдосконалення інноваційної діяльності.

Дослідженням інноваційного управління присвячені праці таких вчених та економістів, як Й. Шумпетер, П. Друкер, Р. Вернон, Р. Фатхутдінов, О. Батура, В. Гаврилюк, С. Тульчинська, О. Демченко, К. Бутівчак та ін.

Аналізуючи інноваційну діяльність за останні роки, можна сказати про те, що обсяг витрат на інновації та обсяги впровадженої інноваційної продукції в регіонах мають великі коливання як між регіонами, так і за роками.

За даними державної служби статистики України у 2015 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 824 підприємства, тобто 17,3 % обстежених промислових. З них реально впроваджували інновації 723 підприємства, а витрачали кошти на інноваційну діяльність 635 підприємств. Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Миколаївській, Харківській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Херсонській, Сумській, Дніпропетровській, Одеській, Львівській і Тернопільській областях .

Найбільше коштів на інноваційну діяльність, в відсотках до загальної кількості, витрачено підприємствами Дніпропетровської області (55 %), м. Києва, Донецької, Харківської та Вінницької областей (рис. 1).

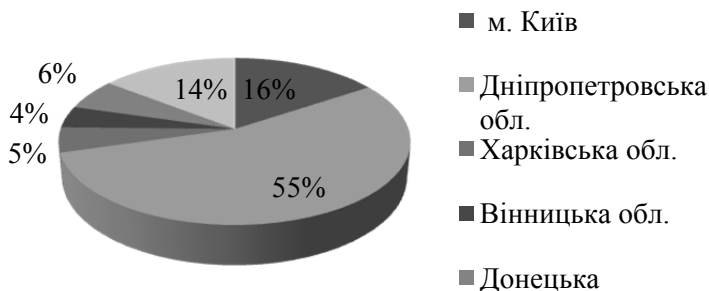


Рис. 1. Структура витрачених коштів на інноваційну діяльність, у відсотках, підприємствами регіонів України (складено автором згідно з [3])

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 13427,0 млн. грн.. (або 97,2 % загального обсягу витрат на інновації).

На основі даної інформації можна зробити висновок про те, що регіони з більш високим рівнем економічного розвитку є більш успішними в питаннях розробки та впровадження інноваційної діяльності. Також відмітимо, що саме ці регіони мають чіткі програми розвитку інтелектуально-інноваційної системи. В майбутньому розвинені регіони можуть реалізувати свій інноваційний потенціал і забезпечити інноваційний розвиток України. Більшість же регіонів не мають спеціальних програм інноваційного розвитку, а їх інноваційна складова включена до програм соціально-економічного розвитку. Зі всіх регіонів України значні внески в інноваційну діяльність вносять тільки 5 регіонів.

Можна виділити основні перешкоди, які виникають на шляху розвитку інноваційної діяльності в регіонах України:

- недостатня кількість фінансових ресурсів, яка необхідна для проведення інноваційної діяльності ;

- незначна державна підтримка проведення інноваційних процесів;

- відсутність програм підтримки інноваційної діяльності в більшості регіонів України;

- відсутність розвинутої інфраструктури інноваційного ринку в Україні та за регіонами;

- низька мотивація регіонів державою, щодо вдосконалення нових технологій та впровадження нових видів продукції.

Розглядаючи основні проблеми, зробимо висновок, про те що стан інноваційної діяльності як за регіонами, так й по країні в цілому, не відповідає потребам розвитку економіки та не сприяє підвищенню конкурентоспроможності держави на світовій арені.

Підвищення інноваційної привабливості регіонів є стратегічно важливим завданням, від вирішення якого залежить стан економіки, та її ефективний розвиток.

Для того, щоб підвищити ефективність інноваційної діяльності, в таких країнах як Німеччина, Франція, Японія, Канада реалізуються локальні стратегії інноваційного розвитку. Метою стратегій є стимулювання нових інноваційних підприємств та підтримання вже існуючих. Для стимулювання впровадження інновацій розвинені країни використовують різноманітні методи: субсидії для інноваційних підприємств, державно-приватне

партнерство, створення науково-технічних парків, спрощення адміністративних процедур, податкові пільги, створення умов для співпраці науково-дослідних установ різних регіонів та ін.

Використовуючи досвід зарубіжних методів стимулювання інноваційної діяльності та усвідомлюючи теперішній стан економічного розвитку України можемо окреслити комплекс заходів, щодо удосконалення регіональної інноваційної політики:

1) вдосконалення існуючої системи законодавчих актів, що регулюють інноваційну діяльність;

2) заохочення регіонів до створення чітких програм підтримки інноваційних процесів на своєму територіальному рівні;

3) вдосконалення регіональної політики через дослідження технологічного та інноваційного прогнозування, розроблення моніторингу їх реалізації;

4) сприяння створенню інформаційного середовища регіонів, яке б сприяло поширенню нових знань, створення нових ідей та технологій;

5) введення необхідних податкових пільг для підприємств, які впроваджують інновації;

6) ініціювання створення регіональних інноваційних фондів, які будуть інвестувати в високотехнологічні підприємства.

Отже, регіональна інноваційна політика повинна стати одним з найважливіших факторів розкриття інноваційного потенціалу України, забезпечити динамічне зростання конкурентоспроможності країни в майбутньому.

Перелік використаних джерел:

1. Демченко О. Сучасний стан інноваційної діяльності в Україні та шляхи її вдосконалення / О. Демченко // Молодий вчений – 2015 – № 12 – С. 12–14.

2. Тульчинська С. Аналіз програм активізації інноваційної діяльності в регіонах України / С. Тульчинська // Науковий вісник – 2014 – № 9 – С. 212–215.

3. Державна служба статистики України – Офіційний сайт української статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Міністерство освіти і науки України – Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mon.gov.ua/activity/nauka/informacijno-analitchni-materiali.html>.

ПРЕВЕНТИВНІ МЕТОДИ ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

*Кудінова Марина Михайлівна, к.е.н., доцент кафедри
економіки та менеджменту*

*Хлібосолов Артур Сергійович, студент спеціальності
«Менеджмент»*

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Сучасне економічне середовище для підприємця характеризується найвищим в історії рівнем конкуренції. Нові технології, як і віяння в моді динамічно замінюють одне одного. Ще швидше змінюються погляди на повсякденний побут, а з ними й вимоги споживачів до продукції, її подання та, звичайно, післяпродажного сервісу. В межах українського ринку ситуація різко ускладнюється ще й кризовими явищами в економіці, а також труднощами в політичній сфері. У такій ситуації ефективно діяти може тільки здатний до оперативних змін, мобільний суб'єкт, який уникає помилок у веденні справ та завжди вірно визначає рівень ризику в окремих операціях.

Такого роду середовище вимагає вироблення методології та алгоритмів зниження ризику. В останні десятиліття подібними питаннями займається вузьконаправлена сфера науки про управління – ризик-менеджмент. Ця область знань дозволила сформувати універсальні стратегії фізичного та економічного захисту підприємств. Серед важелів економічної протекції розрізняють:

- 1) уникнення ризику;
- 2) лімітування концентрації ризику;
- 3) хеджування;
- 4) диверсифікація;
- 5) створення спеціальних резервних фондів (фондів самострахування або фондів ризику);
- 6) страхування.

Всі перелічені вище групи методів при доречному комбінуванні підвищують рівень безпеки підприємства і стосовно кожної окремої операції, і функціонування підприємства в цілому.

Такими засобами успішно користуються високоорганізовані підприємства, які переважно відносяться до середнього та великого бізнесу. Малий бізнес в Україні далекий від справжньої ділової культури, стратегічного планування й того ж ризик-менеджменту.

Малий та середній бізнес у країнах, де економіка знаходиться на більш високому рівні, являє собою клас підприємств, що забезпечує робочими місцями значну частину населення. Саме малий та середній бізнес є основою для розвитку економіки. У високорозвинених країнах підприємства малого та середнього бізнесу формують до 70 % ВВП. А в окремих галузях економіки частка малих підприємств у структурі формування ВВП може доходити до 80 %. Наприклад, найбільше показників у подібних підприємств припадає на сферу торгівлі, будівництва та різнопланових послуг. В Україні показник ВВП, утворений цим класом підприємств, значно менший [1]. Але якщо враховувати дані соціологічних опитувань, приблизно дві третини населення мають позитивне ставлення до малого бізнесу. Хоча, лише 10 % здатні відкрити свою справу. Враховуючи специфіку українських реалій, економічний ефект від таких підприємств дорівнює нулю [4].

Вирішення фінансових питань – основна мотивація відкриття власної справи для українців. А головний наслідок з цієї культурно-економічної проблеми – невірний вибір галузі для запуску власного підприємства. Велика частина суб'єктів малого бізнесу керується принципом «організації того, що простіше», без дослідження реальних потреб споживача. Спроба увійти до вже переповненого ринку або ринку, що не має перспектив на даний момент в Україні, – стає причиною появи дисбалансу в економіці [4].

Для попередження найпершого ризику в діяльності підприємця – «зайнятися не тим, що потрібно ринку», досить скористатися інструментами, які можна умовно віднести до першої групи. Крім уникнення ризику в окремих операціях вже існуючого процесу виробництва, ми виділяємо два превентивних методи, що торкаються тільки самої організації бізнесу – це тіньове тестування та метод мінімальної економічно доцільної пропозиції. Ці емпіричні методи здебільшого засновані на аналізі статистики та контакті з суб'єктами ринку ще до організації самого підприємства.

Тіньове тестування – процес продажу або пропозиції продукту або послуги до того, як вони знайдуть реальне життя, зійшовши з паперу. Якщо виробник буде чесно позиціонувати свій товар, попереджуючи клієнта, що продукт знаходиться в стадії розробки, то цей метод дає змогу швидко та з мінімальними витратами

перевірити справедливість стратегічних припущень. Реальні споживачі та потенційні споживачі – не одне і те ж. Тіньове тестування дозволяє отримати найважливіше – зворотний зв'язок від покупців. Вона покаже, чи будуть реальні споживачі платити за те, що підприємець планує пропонувати ринку. В цілях мінімізації ризиків підприємцю слід зайнятися збором інформації від реальних покупців. Яскравим прикладом успішного тіньового тестування є досвід компанії «FitBit» Еріка Фрідмана та Джеймса Парка. Підприємці розмістили на офіційному сайті форму замовлення для продукту – пристроя, невеликого апарата, що прикріплюється до тіла та зчитує ряд показників, які дозволяють проаналізувати стан здоров'я. В цю форму необхідно було ввести контактні дані, а також внести передоплату з можливістю повернення грошей назад. Протягом місяця підприємство збило достатню базу покупців і, знизивши ризики затребуваності продукту до мінімуму, вклали в підприємство близько 2 млн. дол., які швидко окупилися. Таким чином Фрідман та Парк, використавши важіль тіньового тестування, зуміли уникнути колосальних фінансових втрат [2, 3].

Метод мінімальної економічно доцільної пропозиції (МЕДП) є супутнім для тіньового тестування та полягає в розробці пропозиції, яка обіцяє чи надає мінімальний набір благ, достатніх для того, щоб потенційний покупець був готовий віддати гроші за товар чи послугу. МЕДП – це, по суті, максимально розроблений прототип. Наприклад, МЕДП компанії «FitBit» являло собою опис та кілька зроблених у графічному редакторі малюнків, що зображують пристрій. Концепцію МЕДП можна порівняти з рекламою товару з замовленням без оплати або іншим видом зворотного зв'язку. Для її реалізації можна скористатися інтернет-сторінкою з інформацією про продукт, та реєстрацією в системі для клієнтів. Цей портал необхідно розрекламувати будь-якими доступними та доцільними шляхами. Витрати на ці операції в будь-якому випадку не зрівняються з втратами при старті потенційного проекту-банкруту. Звичайно ж, простий зворотний зв'язок та вже оплачена покупка – це різні речі, але даний метод надає підприємцю цінну статистичну інформацію від реальних покупців, дає можливість перевірити правильність стратегічних припущень та скорочує ризик інвестування в ніщо [2].

Таким чином, використання подібних прийомів для мінімізації ризиків на початку підприємницької діяльності значно знизило б на арені малого бізнесу число ірраціонально діючих суб'єктів, які у своїй сукупності призводять до дисбалансу на ринках факторів

виробництв, товарів та послуг в Україні. Ефективність в роботі та націленість на справжні вимоги споживача кожного підприємства стало б запорукою процвітаючої економіки в цілому. Крім того, в контексті потенційного економічного ривку нашої державі просто необхідно прищеплювати культуру бізнесу та спілкування підприємця з аудиторією потенційних покупців, адже саме підприємці з малого та середнього бізнесу незабаром будуть нести економіку України на своїх плечах, як це й відбувається у високорозвинених країнах.

Перелік використаних джерел:

1. Державна статистика України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm.
2. Джош Кауфман. Сам собі МВА / Джош Кауфман ; 5-е видання. – М. : Манн, Іванов та Фербер, 2016 – 464 с.
3. Корпорація FitBit [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.fitbit.com>.
4. Фінансовий портал України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://1fin.biz/chto-tormozit-razvitie-malogo-biznesa-v-ukraine>.

УДК 330.341

ВПЛИВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ НА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Третяк Вікторія Павлівна, д.е.н., завідувач кафедри управління та адміністрування

*Харківській національній університет імені В.Н. Каразіна
Адресьва Катерина Олександрівна, аспірант кафедри управління та адміністрування "ННІ Каразінська школа бізнесу"*

У сучасних умовах глобалізації економічних систем та соціокультурних просторів одним з найбільш ефективних інструментів спеціалізації, підвищення конкурентоспроможності регіонів та співпраці між бізнесом, наукою та представниками органів влади є кластерні утворення.

Практика впровадження кластерного підходу з 90-х років ХХ століття поширилася в усьому світі та демонструє великі переваги у

порівнянні із звичайними структурними та галузевими об'єднаннями. Кластерні структури, які активно формуються як в окремих галузях, так і на міжгалузевому рівні та успішно діють у межах окремих територій, на міждержавному, міжрегіональному і глобальному рівнях, набувають особливої значущості.

Кластерний підхід має наступні переваги у порівнянні з іншими формами організації економічної діяльності:

- синергетичний ефект, що проявляється у значно більшому економічному ефекті від функціонування кластеру у порівнянні з окремо взятими підприємствами;

- спрощення доступу підприємств-учасників кластеру до ресурсів;

- значне зниження фінансових і кредитних ризиків;

- спрощення процесу впровадження інновацій;

- підвищення стабільності та прогнозованості грошових потоків;

- можливість визначення, яким чином інвестиції, що залучені на конкретний кластер, впливають на формування регіонального бюджету[2].

Світова практика свідчить, що в останні два десятиліття процес формування кластерів відбувався досить активно. В цілому, за оцінкою експертів, до теперішнього часу кластеризацією охоплено близько 50% економік провідних країн світу (рис. 1).

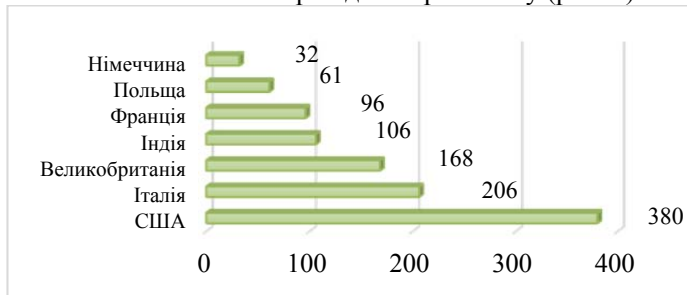


Рис. 1 – Кількість кластерів у провідних країнах світу
Складено авторами за джерелами: [1, 4]

У США в рамках кластерів працює більше половини підприємств, а частка ВВП, виробленого в них, перевищила 60%. У ЄС у кластерах зайнято 38% його робочої сили. У країнах північної Європи кількість підприємств, охоплених кластерами, досягає 90%.

Повністю охоплені кластеризацією датська, фінська, норвезька і шведська економіка. Так, Фінляндія, чия економічна політика базується на кластеризації, протягом 2000-х років займає провідні місця у світових рейтингах конкурентоспроможності. Успішно функціонують кластерні структури в Німеччині (хімія і машинобудування), у Франції (виробництво продуктів харчування, косметики) [3].

На сучасному етапі Україна знаходиться на шляху реформ та структурних перетворень, тому особливо важливими є забезпечення ефективного використання кластерів для модернізації структури взаємодії регіонів, стимулювання підприємницької активності, а також вирішення питань освітнього, науково-технологічного, кадрового забезпечення, розвитку соціальної, транспортно-логістичної, інноваційної та фінансової інфраструктури.

В останні роки завдяки посиленню євроінтеграції та орієнтації на сталий розвиток регіонів процеси кластеризації в Україні посилилися (створені ІТ кластери у Львові, Харкові та Києві, кластер «Енергомашинобудування» у Харкові, національний інноваційний кластер «Нові продукти харчування» у Києві)[2]. Однак, в Україні процеси організації та управління кластерними утвореннями пов'язані з певними труднощами, а саме відсутній досконалий організаційно-економічний механізм формування і управління кластерами; не визначена державна політика щодо організації кластерів в регіонах; відсутні певні нормативно-правові акти, які б регулювали діяльність кластерних об'єднань та інші проблеми.

Використовуючи зарубіжний досвід, а також потужний потенціал України, обумовлений своїми виробничими ресурсами, фізико-географічними особливостями, є реально можливим розвиток існуючих і, що найважливіше, створення нових напрямків кластеризації економіки країни. Це дасть змогу відновити втрачений інноваційний потенціал та закласти основу економічного зростання на принципово новій інтелектуальній та матеріально-технічній основі.

Таким чином, можна зробити висновок, що Україна має значний потенціал для кластеризації як у традиційних сферах, так і в напрямку розробки нових технологій, що забезпечить інноваційний розвиток економіки країни, підвищення конкурентоздатності вітчизняних товарів на міжнародному ринку і залучення інвестицій. Цьому сприятиме забезпечення організаційно-правової, фінансово-економічної та інституційної підтримки кластерних ініціатив з боку держави.

Перелік використаних джерел:

1. Європейська кластерна обсерваторія: інформаційний ресурс з аналізу кластерів та кластерної політики країн Європи [Електронний ресурс]- Режим доступу: <http://www.clusterobservatory.eu>.
2. Щеглюк С. Д. Локальні кластери як інструменти підвищення конкурентної політики в регіоні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4268&p=1>.
3. Некрасова Л. А. Формування кластеру, як напрямку інноваційного розвитку економіки. / Л. А. Некрасова, С. О. Попенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 2 (12). – С. 132-138.
4. Smart Guideto Cluster Policy [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://ec.europa.eu/growth/smes/cluster_en.

УДК 330

КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

*Трохимчук Вікторія Вікторівна, к.е.н.,
доцент кафедри економічної теорії*

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
ім. М. Туган-Барановського, м. Кривий Ріг*

Під впливом глобалізаційних процесів, що мають місце у світовому господарстві в останні десятиліття, суттєві зміни відбуваються й у концепції конкурентоспроможності національних економік. Сучасні вектори процвітання та добробуту держав тепер пов'язані не з розширенням ринків збуту та залученням інвестицій, а з можливостями продукування ноу-хау та використанням інтелектуального, наукового та інноваційного потенціалу. «Країна має успіх у тих галузях, де її переваги як національної бази, мають вагу в інших країнах й де вдосконалення і нововведення попереджують міжнародні потреби» [1, с. 89].

Лише країни, що продукують знання та інтегрують їх у свої економічні моделі, зможуть бути глобально конкурентоспроможними. За визначенням Організації економічного співробітництва й розвитку «знання визнається сьогодні двигуном продуктивності праці й економічного зростання» [2]. Рівень освіти та професійної кваліфікації не тільки визначає здатність держави до створення інноваційної продукції та

підвищення продуктивності праці, але й детермінує його роль в ієрархічній глобальній виробничій системі.

Україна займає вагоме місце в світовій економіці з погляду на її ресурсний потенціал і кадрові можливості, але рівень її конкурентоспроможності залишається невисоким. За даними спеціалістів Національної ради реформ [3] у рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму за 2015 рік Україна втратила 3 озиції і спустилась з 76-го (у 2014 році) на 79 місце серед 140 країн світу. Причому показник конкурентоспроможності України також знизився на 0,11 – з 4,14 до 4,03 пункти. Найбільше позицій Україна втратила за складовими макроекономічного середовища (мінус 29 позицій, 134 місце із 140 країн) та рівнем розвитку фінансового ринку (мінус 14 позицій, 121 місце). Трохи погіршились оцінки складової «охорона здоров'я та початкова освіта» (мінус 2 позиції).

Традиційно Україна відстає у рейтингу за складовими якості інституцій (у 2015 році як і у 2014 Україна знаходиться на 130-му місці) та ефективності ринку товарів та послуг (106-е місце). За складовою інституцій найгіршими є оцінки бізнесом марнотратства у бюджетних витратах (134-е місце), захисту інтересів міноритарних акціонерів (134-е) та надійності роботи правоохоронних органів (133-е).

З іншого боку, Україна покращила свої позиції за складовими ефективності ринку праці (плюс 14 позицій, 56-е місце серед 140 країн у рейтингу) та вищої освіти і професійної підготовки (плюс 7 позицій, 34 місце в світі). Україна на 47 місці в світі за практикою наймання і звільнення (піднялась на 17 позицій у 2015 році) та на 14 за залежністю оплати праці від продуктивності (плюс 14 позицій). Ці фактори є конкурентною перевагою України в світі. У 2015 році Україна піднялась у рейтингу на 32 сходинки за показником співпраці у відносинах працівник–працедавець (опинилась на 87-му місці).

За вищою освітою та професійною підготовкою Україна піднялась на 7 позицій і зайняла 34 місце з 140 країн світу. Таким чином, вища освіта залишається конкурентною перевагою України. Україна зайняла 14 місце в світі за рівнем охоплення вищою освітою та 38 місце за якістю викладання математики та природничих наук, 44 місце – за доступом до Інтернету в школах (плюс 23 позиції).

За результатами 2015 року Україна має декілька конкурентних переваг за інноваціями – 29 місце у рейтингу за наявністю наукових та інженерних кадрів, 43 місце – за якістю науково-дослідних закладів та 50 – за кількістю патентів на винаходи. Очевидно, що інновації є потенціалом для зростання економіки. Задля цього необхідні зусилля

держави і бізнесу: збільшити державні закупівлі високотехнологічної продукції (наразі Україна знаходиться на 98 місці) та вдосконалити співпрацю університетів і бізнесу у науці та інноваціях (74-е місце).

Отже, конкурентною перевагою України є її величезний людський потенціал, який не використовується ефективно через низьку якість суспільних інститутів та несприятливе підприємницьке середовище. Тому найважливішим пріоритетом державної політики в сфері конкурентоспроможності країни повинне стати забезпечення відповідних умов для формування нових конкурентних переваг та реалізації тих, що спрямовані на розвиток загальної інфраструктури, освіти і науки, а також створення цивілізованого нормативно-правового поля конкуренції. «У пошуках детермінантів конкурентних переваг країн в різних галузях необхідно визначити умови в країні, що будуть сприяти успіху в конкуренції» [1, с. 89].

В Україні усунення слабких сторін і нарощення конкурентних переваг вимагають розробки та реалізації системних заходів не тільки з боку уряду країни, але й всіх гілок влади і суб'єктів господарювання. Загалом підвищення конкурентоспроможності економіки та перехід на інноваційний шлях розвитку є ключовим завданням державної політики, головною метою якої є створення стратегії суспільного розвитку країни.

Реалізація цієї мети має відбуватися через формування інноваційної і водночас соціально орієнтованої моделі економічного розвитку, створення ефективної ринкової системи, адаптованої до викликів світових ринків через подальше якісне трансформування економічних відносин. Враховуючи, що стратегічним курсом України є європейська інтеграція, для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки необхідно зосередитися не тільки на власних, але й програмних орієнтирах ЄС. Тому однією із передумов виходу України на конкурентоспроможний шлях розвитку є вивчення та сприйняття досвіду країн ЄС, а також інших розвинених країн у реалізації політики підвищення конкурентоспроможності економіки.

Таким чином, в умовах глобалізації визначними факторами конкурентоспроможності стають науковий потенціал країни, інфраструктура та рівень освіченості населення. Державна політика має бути зосереджена на інноваційному вдосконаленні виробництва, яке стимулюватиме формування нового технологічного укладу, що дозволить Україні на основі якісної модернізації виробляти товари з високою технологічною здатністю, покращити зовнішньоекономічні зв'язки та гідно конкурувати в масштабах глобального ринку.

Перелік використаних джерел:

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; [пер. с англ.]. – М. : Вильямс, 2000. – 495 с.
2. Михайлик І. М. Інноваційні чинники впливу на конкурентоспроможність продукції регіонів [Електронний ресурс] /І. М. Михайлик. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_NTSB_2007/Economics.
3. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015 [Електронний ресурс] /Національна рада реформ. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytingu-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2015>.

УДК [005.33-029:33]:[005.42:547]

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ЕКОЛОГІЧНИХ ВІДНОСИН

*Фоміна Олена Олександрівна, к.е.н.,
доцент кафедри економічної теорії*

*Зиза Олена Олександрівна, к.е.н., доцент кафедри економічної теорії
Москаленко Катерина Сергіївна, аспірант кафедри економічної теорії
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг*

Загальновідомо, що економічна діяльність людини безпосередньо впливає на стан навколишнього природного середовища, і водночас цей стан чималою мірою визначається показниками ефективності економічної діяльності.

За умови постійного суспільного розвитку, перед людством все гостріше постають екологічні проблеми, на всіх рівнях соціально-економічних відносин, як щодо збільшення обсягів шкідливих викидів, так і щодо вичерпання природних ресурсів. Тому, поруч зі зростанням імовірності глобального конфлікту між економічною діяльністю людини та довкіллям, постає дуже актуальна потреба в збільшенні знань про еколого-економічні зв'язки та їх передумови, щоб продовжити пошук практичних шляхів розв'язання існуючих та потенційних конфліктів [1].

Проблемою кризи стосунків людини і довкілля займався багато науковців, серед яких слід згадати Томаса Мальтуса [2], який ще в кінці 18 століття дослідив закон народонаселення, за яким «випереджаючий темп приросту населення (геометрична прогресія) над темпом приросту життєвих благ (арифметична прогресія)

прирікає надлишок населення на голод і вимирання». Кінг Губерт у 1956 році висловив думку, що невідновлювальні ресурси виснажуються, що і показав у моделі використання невідновлювальних ресурсів (крива Губерта) [3].

Прикладом оптимістичного ставлення до економічного розвитку та його наслідків для довкілля можна назвати екологічну криву Кузнеця. У 1955 році Саймон Кузнець виявив, що з економічним розвитком нерівномірність доходів спершу зростає, а потім з подальшим розвитком врівноважується [4]. Ця закономірність відслідковується і у результатах його аналізу впливу економічного розвитку на стан довкілля [1].

Однак питання щодо екологізації економічних відносин, зокрема узагальнення їхніх теоретико-методологічних передумов, ще розкриті не в повному обсязі, чим і обумовлена мета нашого дослідження.

Сучасну екологічну ситуацію у світі, і в Україні зокрема, можна охарактеризувати як кризову, що формувалася протягом тривалого часу. Такий стан речей спонукає людство до екологізації всіх сфер людської діяльності. Зокрема екологізація економіки має забезпечити розв'язання ряду важливих задач, а саме:

- вирішення соціально-економічних питань;
- збереження збалансованого стану навколишнього середовища і природно-ресурсного потенціалу для забезпечення життєвих потреб сучасного та майбутнього поколінь.

Таким чином, екологізація економіки або економізація навколишнього середовища – це основний напрям реалізації економіко-екологічної політики на сучасному етапі розвитку людства.

Еколого-економічна криза настає через суперечності, що виникають у системі зв'язку «людина ↔ суспільство ↔ природа», вона є наслідком порушення взаємодії основних суб'єктів цих відносин. Тому, розглянемо детально цей ланцюг взаємозв'язків.

1. «Людина↔природа». Відокремити людину від природи можна тільки подумки. Жоден живий організм на Землі у вільному стані не знаходиться. Всі вони нерозривно і безперервно пов'язані перш за все харчуванням і диханням з навколишнім і матеріально-енергетичним середовищем [5, с.36]. З давніх давен людина, для забезпечення основними засобами життя, користується благами, що дає природа, тобто задовольняє свої фізіологічні потреби. Звідси випливає, що основою зазначених відносин виступає потреба, тобто відносини з приводу задоволення потреб за допомогою певних благ. Природа у даних відносинах надає людині все, що їй

необхідно для існування за її законами. Відносини між людиною і природою на рівні задоволення фізіологічних потреб виступають як партнерські, між цими суб'єктами еколого-економічних відносин відбувається еквівалентний обмін. Біологічна єдність і рівність всіх людей – це закон природи. Звідси здійснення ідеалу рівності, а в господарському житті – закономірне і неминуче прагнення до принципів соціальної справедливості.

2. «Людина ↔ суспільство». Проте одна людина не здатна нанести шкоди природі, оскільки для задоволення її базових потреб достатньо використовувати безпосередні дари природи, що не потребують суттєвих перетворень її ресурсів. В процесі еволюції потреби людини зростають, як у кількісному так і у якісному вимірі. І вона потребує задоволення вищих потреб, зокрема потреб соціальних. Сутність соціальних потреб виявляється у взаємозв'язку людини і суспільства, що забезпечує необхідні умови існування та розвитку людини як соціальної особи, суб'єкта соціуму, її самореалізацію. У цих відносинах суспільство є суб'єктом і джерелом задоволення соціальних потреб. Ступінь їх задоволення відображає рівень розвитку економіки, добробуту людини і суспільства.

3. «Суспільство ↔ природа». Зв'язок суспільства і природи очевидний. Історично, суспільство – це найвища ступінь або форма розвитку природи, її матеріальної інтерпретації. Серед інших ознак їхнього взаємозв'язку «природа і суспільство існують об'єктивно, поза свідомістю і незалежно від неї...» [6].

Багатства природи у комплексі із трудовими ресурсами і засобами виробництва сприяють економічному зростанню і розвитку суспільного виробництва. В цьому процесі людство змінює створені природою екосистеми, тим самим залучаючи все більше природних багатств та збільшуючи кількість відходів, що забруднюють навколишнє середовище [7].

Звичайно, на даному історичному етапі основною закономірністю для суспільства є прагнення економічного зростання. Ця тенденція склалася в процесі формування капіталізму. Але завжди було, є та буде несвідомим і природним для людей зокрема та суспільства загалом - прагнення вижити.

Відтак, подальший розвиток суспільства, це передовсім захист інтересів його майбутніх поколінь і збереження екосистеми заради продовження життя на Землі. Тому використання природних ресурсів має бути виваженим і орієнтованим на їхнє збереження і примноження, а відтак і на пошук економічної ефективності довготермінового функціонування людства.

Отже, поєднавши змістовну характеристику розглянутих взаємозв'язків, можна визначити ключові основи економіко-екологічних відносин такі, як: потреби, соціальна справедливість, економічне зростання та економічна ефективність. З яких можна виокремити економічні передумови екологічних відносин – потреби, економічне зростання та економічна ефективність.

Проведений аналіз показав, що основним напрямом реалізації економіко-екологічної політики є екологізація економіки або економіка навколишнього середовища. А основними економічними передумовами екологічних відносин є потреби, економічне зростання та економічна ефективність. Таким чином врахування екологічного фактору в процесі задоволення потреб людства, у реалізації бажаного економічного зростання дозволить досягнути економічної ефективності використання природних ресурсів і досягненні соціальної справедливості.

Перелік використаних джерел:

1. Гнатишин М. А. Сталий еколого-економічний розвиток: еволюція поглядів. / М. А. Гнатишин // Ефективна економіка. – №12. – 2010. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=409.html. – Назва з екрану.

2. Мальтус Т. Р. Дослідження закону народонаселення/ Т. Р. Мальтус; пер. з англ. В. Шовкун. – К.: Основи, 1998. – 535с.

3. Hubbert M. K. Nuclear Energy and the Fossil Fuels / Hubbert M. King. – Publication Number 95. Shell development company. – Houston, Texas, 1956. – Available from: www.hubbertpeak.com/hubbert/1956/1956.pdf. – Title from the screen.

4. Kuznets S. Economic growth and income inequality / Simon Kuznets // American Economic Review. Rensselaer Polytechnic Institute, Troy, NY, USA – № 45. – 1995. – P. 15–17.

5. Экономическая теория: Учебник. – Изд. испр. и доп. / Под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 672 с.

6. Основи філософії / О. Г. Данильян, В. М. Тараненко [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/4%20KURS/4/1/10N3R10_1.htm. – Назва з екрану.

7. Корбут Г. О. Екологічні проблеми в світлі сучасної філософії / Г. О. Корбут, А. П. Вискушенко, Г. В. Муж, Г. М. Міхеєва, Л. О. Юрик, М. С. Памірський, М. І. Дудар. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://studentam.net.ua/content/view/7435/97/>. – Назва з екрану.

ОСНОВНІ ІНСТРУМЕНТИ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

*Шаманська Олена Ігорівна, к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Цуркан Олександр Васильович, аспірант кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Вінницький національний аграрний університет*

Сільськогосподарське виробництво є найбільш ризикованим видом підприємницької діяльності. Це обумовлюється значною кількістю факторів, серед яких: залежність від природно-кліматичних умов і погоди; сезонність виробництва і тривалий період обороту капіталу; труднощі при зміні асортименту продукції, напряму діяльності, впровадженні новітньої техніки і технологій тощо.

У сільськогосподарському виробництві ризики можна класифікувати як за видами джерел (внутрішні та зовнішні, мікро- та макроекономічні), так і залежно від їхнього впливу на сільськогосподарське виробництво (маркетингові, цінові, фінансові, юридичні, інформаційні, ризики персоналу, виробничі та технологічні, природно-кліматичні, ризики зниження родючості ґрунтів). Виробничі, ринкові та юридичні ризики виявляють найбільший вплив на виробничу діяльність сільськогосподарських підприємств в Україні.

Зазначені види ризиків доцільно поєднати в категорію підприємницьких. Крім того, існує категорія фінансових ризиків, через які підприємство може не виконати свої фінансові зобов'язання, як наслідок, його існування буде під загрозою. Якщо трапляються події підприємницького ризику, то підприємство, що буде більш уразливим до фінансового ризику через високу заборгованість, опиниться в гіршій ситуації, ніж підприємство з ефективно здійснюваним управлінням ризику. З метою ефективнішого менеджменту ризиками слід чітко відрізнити наслідки несприятливої для підприємства події, коли на нього накладається і фінансовий ризик, від наслідків події, коли фінансового ризику немає [1, с. 214].

Визначеним ризикам притаманні такі, властиві лише сільськогосподарським ризикам, характерні якості: протидія ризиків (наприклад, ціновий ризик та ризик низького врожаю протидіють

один одному), системність ризиків, інерційність (ризика, що безпосередньо впливають на одну ділянку, через певний проміжок часу впливають на все сільське господарство [2]). Взаємозалежність указаних ознак ризиків необхідно враховувати при виборі інструментів для їх мінімізації та управління.

Для того, щоб мінімізувати ризики сільськогосподарського виробництва існує певний інструментарій з управління такими ризиками. Узагальнюючий аналіз наявних інструментів [3] дозволив виокремити наступні три їх рівні:

1. Інструменти, які виробник сільськогосподарської продукції може використовувати сам: застосування ефективних агротехнологій, раціональне використання мінеральних добрив та засобів захисту рослин, обґрунтоване забезпечення технікою, диверсифікація виробництва, висококваліфіковані спеціалісти, створення маркетингових схем, вертикально орієнтованих підприємств. Проте, використати зазначені інструменти господарюючий суб'єкт може в тому випадку, коли його фінансовий стан стабільний, чи існує вільний доступ до кредитних ресурсів.

2. Інструменти, для залучення та використання яких агровиробник має звернутися до приватного сектору (банку, страхової компанії, кредитної спілки, лізингової компанії).

3. Макроекономічні методи, основою яких є регуляторна політика уряду на аграрному ринку та державні програми підтримки даного сектору економіки.

У процесі стратегічного планування, дослідження та управління ризиками в аграрному виробництві доцільно застосувати метод SWOT-аналізу, основною перевагою якого є можливість одночасного дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта [4, с. 98].

Зважаючи на аналіз усіх перерахованих інструментів мінімізації сільськогосподарських ризиків, можна стверджувати, що саме страхування дає можливість агровиробнику управляти виробничими ризиками без значних фінансових втрат. Тобто за умови підтримки державними інститутами ініціатив сільськогосподарських підприємств щодо використання страхування, саме цей інструмент певною мірою забезпечуватиме умови для сталого розвитку сільського господарства України [5, с. 97].

Отже, на основі вищенаведеного можна зробити наступні висновки, страхування може бути одним із найефективніших інструментів з управління виробничими ризиками у сільському господарстві, оскільки воно передбачає одночасний захист

виробника від ризиків як фінансового, так і природно-кліматичного характеру. Проте сучасний стан розвитку страхових відносин у сільському господарстві не може відповідати своєму основному завданню – управлінню ризиками в цій галузі. На сьогодні цьому перешкоджають такі фактори, як:

- недосконалість законодавства в частині агрострахування та відсутність належної державної підтримки;
- невизначеність та неповна реалізація завдань держави щодо управління ризиками в сільському господарстві через механізми належної державної підтримки агрострахування;
- низький обсяг пропозиції відповідних потребам агровиробників страхових послуг та наявність значної частки формального страхування, яке не забезпечує реального захисту аграріїв;
- низький рівень розгалуженості інформації для агровиробників щодо страхування сільськогосподарських ризиків.

Посилити дію визначених інструментів управління ризиками сільськогосподарського виробництва вбачається можливим за умов втручання держави на певних етапах їх реалізації та застосування інструмента державної підтримки. Вдале поєднання сучасних методів ведення сільського господарства та застосованих інструментів мінімізації ризиків виробництва цієї галузі сприятиме сталому розвитку як окремих підприємств, так і сільського господарства взагалі.

Перелік використаних джерел:

1. Андрійчук В. Г. Менеджмент: прийняття рішень і ризик [Текст] : навч. посібник / В. Г. Андрійчук, Л. Бауер ; Київський національний економічний ун-т. – К. : [б.в.], 1998. – 314 с.
2. Колібаба Р. О. Класифікація ризиків сільськогосподарського виробництва. Інструменти мінімізації ризиків [Електронний ресурс] / Р.О. Колібаба. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
3. Колібаба Р. О. Механізми та інструменти мінімізації аграрних ризиків [Електронний ресурс] / Р. О. Колібаба. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
4. Головка Т. В. Стратегічний аналіз [Текст] : навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни / Т. В. Головка, С. В. Сагова ; ред. М. В. Кужельний; Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2002. – 198 с.
5. Дибач І. Л. Методичні передумови управління ризиками в аграрному виробництві. / І. Л. Дибач, О. Ю. Кіпрєєва // Вісник аграрної науки Причорномор'я [Текст]. – 2010. – Вип. 2(53), С. 95-108.

**ПРОБЛЕМИ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ В СФЕРІ
ЦЕНТРАЛІЗОВАНОГО ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА
ВОДОВІДВЕДЕННЯ, ЯК ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ
ДІЯЛЬНІСТЮ В ЦІЙ ГАЛУЗІ**

Штучний Володимир Григорович

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та
менеджменту*

Лісічкін Євгеній Сергійович

здобувач кафедри економіки та менеджменту

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Тарифна політика є одним із найскладніших питань сфери централізованого водопостачання та водовідведення, адже вона здійснює вплив не тільки на фінансово-економічний стан галузі, але й на макроекономічну ситуацію в Україні загалом. Унаслідок недосконалої тарифної політики спостерігається небезпечна динаміка постійного погіршення фінансово-економічного стану підприємств галузі [2, с.192].

Метою статті є виявлення комплексних проблем тарифною політикою на підприємствах галузі, обґрунтування та розробка рекомендацій щодо забезпечення ефективної діяльності підприємств сфери централізованого водопостачання та водовідведення.

Основною складовою ефективною діяльності підприємств галузі є збалансована тарифна політика, яка здатна задовольнити інтереси усіх учасників надання та споживання послуг централізованого водопостачання та водовідведення [1, с. 20].

Останніми роками в Україні зроблено чимало кроків для врегулювання питань тарифоутворення у цій сфері, однак ситуація складається таким чином, що споживачі скаржаться, що тарифи надто високі, а підприємства галузі заперечують це із посиланням на те, що тарифи не відшкодовують економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво. Наприклад, КП «Харківводоканал» наголошує, що тариф на послугу водопостачання відшкодовує економічно обґрунтовані витрати лише на 81,2%, а на послугу водовідведення на 86,2% [5].

При цьому, НКРЕКП (профільна комісія, що регулює сферу енергетики та комунальні послуги) стверджує, що не погоджує тарифи, які не на 100% відшкодовують фактичні витрати, а,

наприклад в тарифі на послуги водовідведення, частка на розвиток виробництва (інвестиційний прибуток) складає 1,77% [4]. В країнах Західної Європи аналогічний показник складає 4-5%.

При неповному відшкодуванні економічно обґрунтованих витрат в галузі, на наш погляд, втрачається сенс тарифоутворення на стимулюючих принципах.

Розрахунки, які надсилає КП "Харківводоканал" на затвердження до НКРЕКП з урахуванням підвищення вартості електроенергії, розглядаються комісією достатньо швидко і приймаються в повному обсязі.

Вартість послуги на централізоване водопостачання збільшилася на 24,8% у порівнянні з тарифом 2015 року, а на послуги з централізованого водовідведення – на 15,9% [5].

Станом на 23 вересня 2016 року заборгованість КП "Харківводоканал" перед АК "Харківобленерго" складає 677,33 млн. грн., в тому числі за електроенергію - 673,29 млн. грн. [4].

Борги КП «Харківводоканал» в порівнянні з 1 січня 2016 року виросли на 46%. Борги за електроенергію формуються протягом 6 останніх років. Рівень розрахунків КП "Харківводоканал" за спожиту електроенергію в вересні складає 23%, а в серпні взагалі 19% [4].

Це є досить дивним враховуючи дані щодо стану розрахунків споживачів за водопостачання та водовідведення за перше півріччя 2016 року, в якому рівень розрахунків споживачів у Харкові за послуги з централізованого водопостачання та водовідведення склав 105,7% (в тому числі на 112,6% розрахувалося населення) [5].

Заборгованість оплати послуг централізованого водопостачання та водовідведення в Україні протягом останніх років постійно зростає. Закони та інші нормативно-правові акти, які регулюють відносини в цій галузі підприємств і споживачів послуг, не сприяють формуванню платіжної дисципліни.

Проблеми тарифної політики в галузі централізованого водопостачання та водовідведення, на прикладі КП «Харківводоканал», можна розділити на економічні, технічні, правові та політичні:

Економічні:

1) Висока електроенергетична залежність КП «Харківводоканал», через що підприємство стає дуже чутливим до підвищення рівня тарифу на електроенергію. Частка електроенергії в тарифі на послуги з централізованого водопостачання складає 46,5%, з централізованого водовідведення – 30,5% [4];

2) В тариф на послугу з централізованого водопостачання не закладена інвестиційна складова [3];

3) Метод тарифного регулювання, який використовується в галузі по всій країні і на КП "Харківводоканал" в тому числі («витрати плюс») стимулює не зниження, а навпаки зростання витрат на надання послуг з централізованого водопостачання та водовідведення [3, 6];

4) Низька платоспроможність споживачів послуг, що викликає збільшення дебіторської заборгованості КП «Харківводоканал» [3];

5) Монопольне становище підприємства, яке не мотивує КП «Харківводоканал» зменшувати операційні та адміністративні витрати [3].

Технічні:

1) 60% основних засобів підприємства (насамперед, водопровідно-каналізаційні мережі) знаходяться в аварійному, зношеному стані, в результаті чого в водопровідних мережах відбуваються великі втрати води – в 2015 році показник склав 42,2% [4];

2) Застосування в виробничому процесі застарілих технологій та обладнання на підприємстві [3];

Політичні:

1) Дотаційність підприємств галузі, в тому числі і КП «Харківводоканал» [3];

2) Політичні спекуляції навколо рішень, що впливають на тарифну політику в галузі централізованого водопостачання і водовідведення [3];

3) Нестабільна політична ситуація в країні, повільне впровадження досягнень науково-технічного прогресу в галузі [3].

Законодавчі:

1) Наявність протиріч в законодавстві у сфері централізованого водопостачання та водовідведення як на державному, так і на місцевому рівні, в тому числі тих, які забезпечують фінансово-кредитну рівновагу у співпраці з підприємствами, що працюють у ринкових умовах [3];

2) Централізація процедури затвердження (погодження) НКРЕКП (Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг) тарифів на послуги водопостачання та водовідведення [3].

Більшість з наведених проблем виникли в галузі із-за використання лише розподільчої та вимірювальної функцій тарифу і практично повного нехтування стимулюючою функцією тарифу в галузі централізованого водопостачання та водовідведення.

Основними пропозиціями щодо вирішення сформованих комплексних проблем, на наш погляд, є:

1) Повернення з центрального рівня (НКРЕКП) права органам місцевого самоврядування встановлювати тарифи на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення [2, с. 196];

2) Створення наглядової ради з представників громадськості, журналістів, експертного середовища при підприємствах галузі, в тому числі і при КП «Харківводоканал», згідно з законодавством;

3) Впровадження методу тарифоутворення на стимулюючих принципах (РАВ-регулювання) в галузі централізованого водопостачання та водовідведення [3, 6];

4) Включення в тариф на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення інвестиційної складової, яка на сьогодні в абсолютній більшості тарифів галузі не закладена. А якщо і закладена – то вона часто не перевищує 2-3 % і йде на компенсацію витрат собівартості [2, с. 197];

Слід зазначити, що технічні проблеми можуть бути вирішені чи послаблені завдяки ліквідації економічних проблем.

Перелік використаних джерел:

1. Димченко О. В., Демченко К. Ю., Чусва К. Ю. Управління дебіторською заборгованістю підприємств ЖКГ: Особливості функціонування / О. В. Димченко // Комунальне господарство міста, 2015. - № 125. – С. 19 – 26.

2. Саранюк А. Ю. Ефективність тарифної політики на підприємствах житлово-комунального господарства / А. Ю. Саранюк // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. - 2015. – Том 21. – № 2. – С. 192-199.

3. Лісічкін Є. С. Проблеми тарифної політики та пропозиції їх вирішення в галузі централізованого водопостачання та водовідведення (на прикладі КП «Харківводоканал») [Електронний ресурс] // Матеріали 4 міжнародної конференції ЕПБАРР. - Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/40229/1/82-84.pdf>

4. Лісічкін Є. С. Справи наші мутні або відсутність причин у харківських комунальних підприємств не платити по рахункам [Електронний ресурс] // «Цензор.Нет». - Режим доступу: http://censor.net.ua/blogs/3936/spravi_nash_mutn_abo_vdsutnst_prichin_u_harkvskih_komunalnih_pdrimstv_ne_platiti_po_rahunkam

5. Лісічкін Є. С. "Харківводоканал" vs "Харківобленерго": таємниця боргів харківських водопостачальників [Електронний ресурс] // «Цензор.Нет». - Режим доступу : http://censor.net.ua/blogs/3607/harkvvodokanal_vs_harkvoblenergo_tamnitsya_borgv_harkvskih_vodopostachalnikov.

6. RAB не всегда означает рабство [Електронний ресурс] // Украина коммунальная. - Режим доступу: <http://jkg-portal.com.ua/ru/publication/one/rab-ne-zavzhdi-oznachaje-rabstvo-28297>.

СЕКЦІЯ 2 РОЗВИТОК ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 658.5

ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ ЗАСОБАМИ ЛОГІСТИКИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

*Абрамова Ірина Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці,
начальник навчально-методичного відділу
Харківський інститут фінансів Київського національного
торговельно-економічного університету*

Фінансовою рівновагою можна вважати такий фінансовий стан підприємства, при якому ефективний попит підприємства на кошти дорівнює їхній пропозиції в кожний момент часу. Фінансова логістика є системою управління, планування і контролю фінансових потоків на основі інформації про організації цих потоків. Під фінансовими потоками розуміють спрямований рух фінансових ресурсів, які виникають при відшкодуванні витрат, залученні фінансування з різних джерел, оплаті продукції (робіт, послуг) учасниками логістичного ланцюга тощо.

Метою фінансової логістики підприємства є повне і своєчасне забезпечення його операційної та інвестиційної діяльності фінансовими ресурсами у визначених обсягах, термінах і джерелах фінансування за мінімальною вартістю ресурсу.

Взаємозв'язки між динамікою грошових потоків і запасів, а також ситуаціями, які можуть виникнути в стані фінансової рівноваги, є об'єктами фінансового управління.

Одним з вагомих чинників, яким сучасні вітчизняна фінансова теорія і практика приділяють недостатньо уваги є операційний мотив підприємства. Найбільшою сучасною проблемою операційного мотиву вітчизняних підприємств є операційні витрати підприємницького сектору та проблеми, пов'язані з їхньою ідентифікацією та вимірюванням.

Оскільки фінансова логістика підприємства за основну мету ставить повне і своєчасне забезпечення його операційної та інвестиційної діяльності фінансовими потоками у визначених

обсягах, термінах і джерелах фінансування за мінімальною вартістю ресурсу, найкращим методом досягнення мети є метод бюджетування.

Бюджетування діяльності підприємств є відносно новим методом фінансового контролінгу, який дозволяє забезпечити оптимальну ефективність за припустимого рівня ризику. Посилення ризиків глобальної конкуренції, реакція на які вимагає застосування сучасних механізмів підтримки ефективності діяльності, зокрема в сфері фінансового планування та прогнозування, вимагає національних виробників впроваджувати сучасні системи стратегічного та поточного бюджетування. Перевагою фінансового планування у формі бюджетування є відмова від реактивної форми управління фінансами підприємств.

Окремі питання теоретичного та практичного характеру потребують подальшого дослідження, зокрема в частині сполучення короткострокових стратегічних та поточних бюджетів грошових потоків підприємства, які часто існують самі по собі за відсутності механізмів їхнього зв'язку та взаємозалежності.

Теорія і практика бюджетування пропонує методику сполучення стратегічного та поточного бюджетів грошових потоків у вигляді подвійного або індикативного бюджету, який складається з двох частин.

Короткостроковий бюджет, що містить альтернативні варіанти прогнозу формування і використання грошових потоків, є орієнтиром для виконання поточного бюджету грошових коштів підприємства.

Базою фінансового планування у вигляді бюджетування є прогнозування основних показників діяльності підприємства, в першу чергу, його грошових потоків. Саме на етапі стратегічного бюджетування визначаються основні завдання, головні параметри і можливі альтернативи поточного фінансового планування. У свою чергу, на стадії поточного бюджетування формується основна база для подальшої деталізації бюджетів до платіжних календарів.

Сучасна теорія і практика бюджетування виробили систему поточних і стратегічних бюджетів на період від 3-5 років до одного року з подальшою максимальною деталізацією бюджетів до бюджетного періоду в інтервалі тиждень - одна доба. Це дозволяє гнучко реагувати на проблеми, що виникають або тільки зароджуються, обираючи з прогнозованих альтернатив найбільш актуальну на конкретний період, з подальшою деталізацією цієї альтернативи до оперативних бюджетів – платіжних календарів.

Таким чином бюджетування дозволяє найбільш швидко реагувати на поточні проблеми і швидко приймати зважені рішення з оцінених раніше планових альтернатив [2].

Забезпечення фінансової рівноваги грошових потоків у динамічному ринковому середовищі є первинною поточною метою підприємства, що повинна забезпечити наступну - наявність та максимізацію прибутку. Далі обидві мають забезпечувати стратегічні цілі, а саме сталий економічний розвиток підприємства та максимізацію його ринкової вартості [3].

Зміст як довгострокового, так і короткострокового прогнозування у бюджетуванні грошових потоків залежить від виду прогнозу. Для довгострокового бюджетування характерне застосування довгострокового екстраполяційного прогнозування, яке спирається на результати регресійного аналізу за значний період часу (10-15 бюджетних періодів), що передує бюджетному періоду. У стратегічному бюджетуванні прогнозування носить інший характер, тому що прогноуються бюджети грошових потоків за альтернативними сценаріями (як мінімум, песимістичному, оптимістичному та ймовірнісному).

Українські підприємства, які застосовують прогнозування грошових потоків, використовують довгострокове (на період понад один рік) перспективне прогнозування грошових потоків з побудовою як екстраполяційних, так і альтернативних прогнозів розвитку підприємства. Але більш надійним і точним є стратегічне прогнозування грошових потоків на період до одного року з розбивкою по кварталах.

Продукт короткострокового стратегічного бюджетування грошових потоків підприємства реалізується у формі прогнозу фінансових бюджетів підприємства на рік з розбивкою по кварталах. Для урахування стратегічної та поточної складової бюджетування грошових потоків використовується доволі прогресивна бюджетна модель «подвійного бюджетування». Підприємства використовують «подвійний» бюджет, який має дві складові: стратегічну та поточну. Така форма бюджетування має на меті «захист» стратегічної діяльності від поточної, оскільки видатки на здійснення стратегічних заходів плануються, здійснюються та контролюються окремо [4].

Технологія «подвійного» бюджетування грошових потоків має свої особливості, які полягають у регулярному (щоквартальному) перегляді і під лаштуванні під ринкові зміни стратегічної складової.

На початку нового бюджетного періоду року затверджуються два взаємозалежних бюджетів грошових потоків – стратегічний

бюджет (прогноз) грошових потоків з розбивкою по кварталах на один рік (інші назви - індикативний або «ковзний» бюджет) і короткостроковий бюджет (план) на перший квартал.

Як відомо, фінансовий план відрізняється від відповідного фінансового прогнозу обов'язковістю виконання. Прогнози не є обов'язковими за визначенням, їх призначення – бути орієнтиром для планових завдань. Прогнозні бюджети грошових потоків спираються або на інтервали досліджуваних величин (при довгостроковому бюджетуванні), або на альтернативні варіанти, які виключають один одного (при стратегічному бюджетуванні).

Після закінчення першого кварталу до індикативного бюджету на поточний рік (який, як слідує з назви не виконується, а лише слугує індикатором для поточного плану-бюджету) додаються результати стратегічного короткострокового прогнозу ще один квартал - на перший квартал наступного року. Таким чином і він перетворюється на новий річний стратегічний бюджет, який починається першого кварталу поточного року, а закінчується після першого кварталу наступного року.

Підводячи висновки, слід зазначити, що даний метод фінансової логістики набуває все більшого значення та розповсюдження, враховуючи те, що все більше власників цікавлять проблеми ефективності та доцільності використання наданих ними коштів. Платіжна дисципліна вимагає від підприємств постійно управляти потоками грошових активів і протягом бюджетного року, і в межах кожної доби за допомогою різноманітних бюджетів. Подальшого дослідження вимагає створення механізмів сполучення за обсягами платежів у межах від доби до тижня з грошовими потоками квартальних індикативних бюджетів. Це дозволить управляти потоками грошових активів без зайвих обсягів (і втрати додаткової вигоди) і в межах потрібної норми ліквідності на конкретну дату.

Перелік використаних джерел:

1. Островська О. А. Фінансовий стан та фінансова стійкість підприємства: теоретичні аспекти визначення їх суті // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. - Вип.4(11) / Голов. ред. О. П. Степанов. - К. :КНЕУ, 2002.

2. Андрущенко І. Є. Бюджетування, як технологія стратегічного фінансового управління / І. Є. Андрущенко, О. С. Касьян // Ефективна економіка. – 2014. - №12. [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.ekonomy.nayka.com.ua

3. Непочагенко О. О. Фінанси підприємств : [підручник] / О. О. Непочагенко, Н. Ю. Мельничук. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 504 с.

4. Бюджетування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://vns.lp.edu.ua/moodle/mod/page/view.php?id=67104>

5. Калініна О. М. Етапи розробки та впровадження бюджетування // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. - № 1(9). – С. 57- 62

6. Білик М. Д. Бюджетування у системі фінансового планування / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2010. – №3. – С. 97-109.

6. Моїсєєва О. Планування та оптимізація грошових потоків в компанії. / О. Моїсєєва. Інформаційно-аналітичний портал «Україна фінансова» . [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/123.htm

7. Квасницька Р.С., Волошина В.І., Чубенко Ю.В. Бюджетування в системі фінансового управління підприємством // Економічні науки. – № 151. - 2009. – С. 96-102.

8. Куцик В.І, Пилипчук Г.П. Процес бюджетування як елемент фінансового планування на підприємстві // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.13. – С. 210-214

9. Сорока Б., Чекмарєва Т. Прогнозоване бюджетування як новація в організації ремонту авіатехніки. // Урядовий кур'єр 30.03.12 [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.ukurier.gov.ua/uk/articles/prognozovane-byudzhetuвання-yak-novaciya-v-organi/>

УДК 330.322:658.114.5

ПРОГНОЗУВАННЯ І МОНІТОРІНГ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

Александрова Олена Юріївна, ст. викладач кафедри економічна теорія та право

Український державний університет залізничного транспорту

Основою регіонального планування являється обґрунтування напрямів і перспектив розвитку регіону з метою визначення економічної і соціальної політики та прийняття управлінських рішень. Виникає задача по скороченню диференціації в рівнях соціально-економічного розвитку регіонів. Особлива увага надається депресивним регіонам з недостатнім економічним потенціалом, високим рівнем безробіття, підтримці “точок росту” у вигляді промислових центрів, районів з високоефективним сільським

господарством, технопарків, технополісів, вільних економічних зон.

В прогнозуванні соціально-економічного становища регіонів широко використовується програмно-цільовий метод. Важливу роль в забезпеченні пропорційності і збалансованості регіональної економіки відіграє балансовий метод, який базується на системі територіальних балансів. Це баланси трудових, фінансових ресурсів, баланс грошових прибутків та витрат населення, а також баланси основних видів матеріальних ресурсів в регіоні. За допомогою цього методу забезпечується узгодження ресурсів та потреб, співвимір витрат і результатів виробництва, координація найважливіших розділів плану-прогнозу на різних рівнях господарювання. На основі використання цього методу удосконалюються міжгалузеві зв'язки для забезпечення збалансованості всіх завдань по регіонах країни з необхідними матеріальними, фінансовими і трудовими ресурсами.

Знаходять використання також методи експертних оцінок, екстраполяції, економіко-математичного моделювання. Досить часто використовується нормативний метод, який базується на системі економічних та соціальних норм і нормативів.

Всі основні перелічені методи можливо розділити на дві великі групи – проблемні і комплексні.

В основі проблемних регіональних програм лежать вузлові питання, які визначають рівень і тенденції розвитку в майбутньому тієї чи іншої сторони регіонального господарського комплексу.

Під комплексними регіональними програмами розуміються такі, які направлені на досягнення значного рівня комплексності розвитку регіональної економіки, її збалансованості та вирішення проблем задоволення основних матеріальних і культурних потреб населення регіону.

В державній стратегії економічної безпеки, серед заходів, направлених на забезпечення економічної безпеки регіонів, важливе місце займає моніторинг (англ. monitoring від лат. monitor – той, що контролює, попереджає) економічної безпеки та її факторів. Економічний моніторинг – це система спостереження та контролю за станом антропогенних (економічних) комплексів з метою забезпечення раціонального використання економічних ресурсів, запобігання виникненню кризових і передкризових ситуацій. В період становлення ринкових відносин та формування нових засад господарювання досить складно реалізовувати регіональну економічну політику без існування налагодженої інформаційно-статистичної і прогностичної системи. Розробка даних питань має важливе значення для забезпечення державних органів

обґрунтованими рішеннями. Моніторинг передбачає перш за все фактичне відслідковування та аналіз найважливіших груп економічних показників.

Головними функціями моніторингу економічної безпеки Харківського регіону є наступні:

- визначення тенденцій і ступеню розвитку показників економічної безпеки Харківського регіону як в динамічному вимірі, так і по відношенню до порогових значень;

- відстеження ходу реалізації завдань, визначених системою планових показників і нормативів;

- оцінка відхилень фактичних значень показників економічної безпеки Харківського регіону від запланованих;

- діагностування стану складових (енергетичної, фінансової, інвестиційної та ін.) економічної системи за масштабами змін їх функціонування;

- коригування (у випадку необхідності) окремих цілей і показників з огляду на зміни зовнішнього середовища та кон'юнктури ринку.

Важливу роль у процесі моніторингу та прогнозування відіграє наявність системи критеріїв і параметрів оцінки економічної безпеки, яка дає змогу визначити реальні характеристики функціонування економіки Харківського регіону по відношенню до максимально сприятливих. Під час визначення критеріїв та параметрів моніторингу економічної безпеки регіонів використовуються наступні загальноприйняті методологічні ознаки :

- комплексність – необхідність аналізу і обліку всіх сторін об'єкту вивчення;

- практичність – можливість реалізації характеристики певного блоку економічної безпеки регіонів;

- альтернативність – визначення та обґрунтування декількох варіантів виходу з кризової ситуації;

- системність – врахування наявних взаємозв'язків і взаємозалежностей;

- безумовний примат економічної безпеки як важливого елемента оцінки життєдіяльності населення та економіки в регіоні;

- припустимий ризик – виявлення та реалізація достатніх заходів стосовно недопущення виникнення несприятливих ситуацій.

Функціонування економіки Харківського регіону необхідно оцінювати з позицій розвитку процесів в регіоні в межах його економічної безпеки, включаючи набір індикаторів економічної безпеки, який дозволяє виявляти майбутні загрози, а також

реалізувати комплекс програмно-цільових заходів по стабілізації ситуації.

До принципальних вимог системи параметрів економічної безпеки Харківського регіону належать наступні: можливість використовувати даний параметр як в центральних органах виконавчої влади так і в регіональних; сумісність даного параметру з діючою в державі системою обліку; достатня ступінь конкретності та визначеності, яка дозволяє точно оцінити фактичний стан економіки держави, галузі або регіону з позиції забезпечення економічної безпеки; можливість здійснити моніторинг і прогнозування факторів, які впливають на рівень загроз економічній безпеці Харківського регіону.

Побудова системи моніторингу передбачає реалізацію декількох етапів. На першому етапі планується побудова системи показників, які використовуються під час моніторингу. Вона є первинною інформаційною базою спостереження. На основі цієї бази розраховують відносні і абсолютні показники, які характеризують стан економічної безпеки. Другий етап полягає у розробці методичного забезпечення системи аналітичних показників, які відображають процес гарантування економічної безпеки та відповідних систем стандартів контролю. На третьому етапі відбувається визначення структури і форм контрольних звітів моніторингу, а на четвертому – визначення періодичності проведення моніторингу і його організаційної структури.

Можливо виділити два основні підходи до організації моніторингових досліджень.

Проведення моніторингу на основі використання *індикативного аналізу* передбачає відслідковування динамічних змін за сформованим набором індикаторів, який характеризує певний блок економічної безпеки Харківського регіону. Особливістю даного аналізу є те, що в його основі лежить принцип порівняння (зокрема, фактичних значень і порогових). Різновидом індикативного методу являється характеристика економічної безпеки регіонів на основі аналізу основних показників розвитку з використанням методів системно-структурного походження, економіко-математичних, статистичного аналізу, компаративного методу та інших. Оптимальним шляхом проведення даних досліджень виступає попередній поділ всієї групи індикаторів за блоками економічної безпеки. Використання даного підходу надасть можливість більш детально та точніше визначити особливості функціонування регіональних економік.

Очевидно, що в перехідний період, який характеризується динамічним розвитком державної і регіональних економік, соціального середовища, необхідно відслідковувати взаємозв'язки між масштабами і швидкістю перетворень та виникненням небезпечних тенденцій в соціально-економічному розвитку, які загрожують безпеці держави в цілому. Це значить, що в розпорядженні влади постійно повинен бути інструментарій спостереження і аналізу потенційних та реальних загроз економічній безпеці, альтернативний набір методів вирішення даних проблем, який би дозволив знайти компроміс стосовно можливості поєднання протилежних інтересів та тенденцій розвитку суспільства.

Перелік використаних джерел:

1. Сундук А. М. Формування стратегії економічної безпеки регіонів як елемент забезпечення збалансованого розвитку держави // Праці Всеукраїнської наук. – практ. конф. “Актуальні проблеми розвитку економіко-географічної науки та освіти в Україні”. – К. : НПУ ім. М. П. Драгоманова. – 2003. – С. 38-39.
2. Яковенко А. І. Промислова політика та проблеми економічної безпеки України // Праці Всеукр. конф. ”Економічна безпека: проблеми і стратегія забезпечення в Україні”. – Х. : ХІМБ, 1998. – С. 31-40.
3. Стеченко Д. М. Інноваційні форми регіонального розвитку : Навчальний посібник. – К. : Вища школа, 2002. – 254 с.

УДК 330.341.1

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Бабич Дмитро Володимирович, д.е.н., професор кафедри економіки та менеджменту

Бабич Володимир Дмитрович, аспірант кафедри економіки та менеджменту

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

На сучасному етапі науково-технічний розвиток є визначальним чинником економічного стану країни, її конкурентоспроможності на світовому ринку. Нині країнам необхідно вирішувати не лише проблеми короткострокової фінансової і макроекономічної стабілізації, яким приділялася пріоритетна увага

на початковому етапі реформ, але і закласти базу для довгострокового і динамічного економічного зростання в майбутньому. Основою такого зростання і зміцнення положення держави на світовому ринку може стати, в першу чергу, науково-технічний розвиток, проте в процесі інтеграції у світовий економічний простір і результаті економічної і інституціональної кризи частина науково-технічного потенціалу була загублена, різко знизився рівень фінансування науково-технічного комплексу і скоротився людський капітал, що є визначальним чинником розвитку в постіндустріальному товаристві.

Зрозуміло, що сфера наукових досліджень, як джерело знань і технологій, що мають високу суспільно-економічну цінність, повинні знаходитися під пильною увагою держави і громадськості. Тому більшість розвинених та багато країн, що розвиваються, і держави з перехідною економікою в тій або іншій формі розробляють і реалізують наукову політику. Проте, чим більші державні ресурси потрібно для проведення наукової політики, чим сильніше бюджетні обмеження, властиві більшості країн, тим виразніше вимоги до раціоналізації цієї політики, до проведення витрат відповідно до результатів, до опори на економічний аналіз в процесі ухвалення рішень.

Можна стверджувати, що сьогодні економічне зростання в Україні відбувається не за рахунок інноваційної складової, тому що інноваційна активність підприємств знижується, а це свідчить про відсутність у них мотивації і платоспроможного попиту на інновації. Ліцензійні технології, які впроваджуються на вітчизняних підприємствах, переважно не належать до останніх світових досягнень – що закріплює технологічну відсталість підприємств. Фінансування наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності є недостатнім, що зумовлює згортання низки важливих наукових розробок. Таким чином, в Україні сформувалася модель економіки, яка за своїми базовими властивостями не потребує інновацій, не формує внутрішній платоспроможний попит на інновації та інноваційну продукцію, не створює належних стимулів до інноваційної діяльності. Відтак євроінтеграція, а саме, запровадження в Україні інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання, перетворюється на об'єктивну необхідність [2, с. 135-139].

Реалізації державної науково-технічної і інноваційної політики сприяє система державного регулювання, модель і концепція якої розробляється в різних країнах у рамках систем державного управління і особливостей ринкових механізмів, що склалися.

Процес становлення регулювання інноваційних процесів пов'язаний з рядом труднощів, які обумовлені відсутністю концепції та механізмів державної дії на активність нововведень і сприйнятливність товаровиробників. В той же час у зв'язку з недостатньою готовністю органів управління до регулювання інноваційних процесів спостерігається нерозвиненість інформаційного забезпечення, діагностики та достатньо невисокий рівнем оцінної бази детального втручання в господарське середовище. Хотілось зауважити, що нерозуміння структурами, які управляють їх матеріальних інтересів і місця в інноваційному розвитку призводить до спаду товарного виробництва. Розробка концепції державного втручання в господарське середовище, з метою підвищення її інноваційної активності і сприйнятливості, а також механізмів його реалізації і їх використання в практиці управління державою, поза сумнівом сприятимуть повнішому задоволенню зростаючих громадських потреб, а зрештою і прогресивному розвитку продуктивних сил.

Наявність цілого ряду серйозних проблем в науково-технічному секторі та держави вимагає проведення теоретичного аналізу існуючих складнощів, вивчення можливості застосування розроблених моделей і формулювання загальних рекомендацій політики стимулювання науково-технічного і інноваційного розвитку.

Інноваційне прискорення сьогодні є основною характеристикою індустріально розвинених країн світу. Інтеграційні процеси, що протікають сьогодні у світовій спільноті, сприяють визнанню необхідності розвитку нових підходів до розвитку національної економіки, і основну роль при цьому грає інноваційна діяльність. Розвиток глобальних наукових і технологічних мереж, що сполучають різні професійні і соціальні співтовариства, сприяє досягненню узгодженої міжнародної співпраці, яка, у свою чергу, спрямована на рішення глобальних загальносвітових проблем.

Технологічний устрій характеризується єдиним технічним рівнем складових його виробництва, пов'язаних вертикальними і горизонтальними потоками якісно однорідних ресурсів. Новий устрій, що зароджується, використовує існуючу транспортну інфраструктуру та енергоносії, у міру розвитку технологічного устрою формується нова інфраструктура, нові енергоносії, нові види промисловості. Поширення технологічного устрою відбувається за рахунок дифузії нових технологічних принципів в економіці, опосередкованій провідними видами економічної діяльності. При цьому життєвий цикл технологічного устрою визначається етапом техніко-економічного розвитку країни.

Враховуючи те, що Україна має могутній індустріальний і науково-технічний потенціал, підготовлені кадри, недоцільно обирати модель економіки, в якій переважає дрібна приватна власність і економіка регулюється виключно ринковими законами. Цей шлях не є прогресивним, оскільки веде назад, до часів А. Сміта, де все вирішувало вільне ціноутворення. Слід також враховувати, що економічну систему не можна побудувати, скажімо, по європейському, американському або ще якому-небудь зразку. Потрібна саме національна модель економічної системи, адекватна географічному положенню України, її кліматичним умовам, демографічній ситуації, менталітету народу. З цієї точки зору для України найкращою являється модель економічної системи, у рамках якої відбувається взаємодія ринку з державним механізмом, що буде спрямована на забезпечення стабільного та динамічного громадського розвитку. На підставі гармонізації державних і громадських інтересів відбувається і досягненню найбільш повнішого задоволення потреб суспільства.

Потенціал розвитку інноваційної системи України являє собою комплексну характеристику, що відображає матеріальні й інтелектуальні можливості створення та впровадження в країні інноваційних рішень, продуктів, технологій. У даному аспекті імперативом розвитку інноваційної системи повинна стати збалансована та обґрунтована державна політика стимулювання розвитку інновацій в країні шляхом активної й зацікавленої участі владних структур на місцях у реалізації проектів, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності і просуванню інноваційної продукції країни на внутрішні та зовнішні ринки [3, с. 20-23].

Консенсус у сфері державних і громадських інтересів призводить до формування доцільної та обґрунтованої, з точки зору етики взаємовідносин держави і суспільства, межі державного втручання в економіку, усуваючи тим самим передумови до деформації державного і ринкового механізму, згубного для усієї економічної системи. Гармонія інтересів не виникає сама по собі. Вона підтримується стимулюванням з боку держави інноваційної активності суспільства, яка і призводить до формування нового образу господарської діяльності, втіленого в інноваційній економіці держави.

Визначення інноваційної економіки, в свою чергу, передбачає відповідний спосіб мислення, психологічний настрій індивіда і суспільства, адекватні ментальні моделі, що узгоджені із задекларованою системою правил, незалежно від рівня та способу їх формалізації. У широкому значенні, інноваційну економіку з позиції інсти-

туціоналізму можна тлумачити як економіку з високим рівнем знань та високим духовно-моральним наповненням, в якій суб'єкти господарства та галузі розвиваються з допомогою генерації інноваторами інновацій, які трансформувалися з наукових та фундаментальних розробок з метою отримання надприбутків [4, с. 36-42].

Інноваційна економіка – це така економічна система, в якій відповідність рівня розвитку продуктивних сил і рівня виробничих стосунків досягається на основі чіткого наслідування моральних законів суспільства, активного використання знань, доброзичливого сприйняття нових ідей, нових машин, систем і технологій, та готовності їх практичної реалізації в різних сферах господарської діяльності. При цьому держава гармонійно регулює, без прямого втручання, і підтримує громадський розвиток технологічних новинок і інновацій, що впроваджуються за допомогою розвиненої фінансової системи.

Логіка дій держави обумовлена громадським вибором, який впливає на формування типу економічної системи, характер громадського відтворення, міри відповідності продуктивних сил рівню і характеру виробничих стосунків. Взаємодія цих складових, кінець кінцем, і визначає рівень громадського розвитку. Рівність економічних прав юридичних і фізичних осіб на ведення господарської діяльності здатна постійно відтворювати необхідну умову інноваційно-орієнтованої ринкової організації виробництва – його відкритість, багатосекторність і обумовлену цим конкуренцію. Економічна свобода товаровиробника виражається в його праві на самостійне визначення об'єму і структури свого виробництва, асортименту продукції і об'єму її реалізації, встановлення ціни на неї і вибору партнерів. Принцип економічної свободи знаходить своє вираження в громадському відтворенні. Громадське відтворення – це безперервне відновлення в масштабі суспільства процесу виробництва як єдності продуктивних сил і виробничих стосунків. Громадське відтворення охоплює відтворення трьох елементів – матеріальних благ, тобто засобів виробництва і предметів споживання; робочої сили і її носіїв, тобто головних продуктивних сил суспільства; виробничих стосунків. Для здійснення відтворення потрібен рух продукту через чотири його стадії – виробництво, розподіл, обмін, споживання.

Таким чином, підсумовуючи усе вищесказане, слід зазначити наступне. Місце країни у світовому економічному просторі визначається громадським вибором, від якого залежить те, яка економічна система формуватиметься суспільством. Вибрана

система визначатиме співвідношення граничних вигод і граничних витрат в господарській діяльності, що, у свою чергу, впливає на ефективність громадського відтворення, розвиток продуктивних сил, виробничих стосунків і розвиток суспільства в цілому.

Перелік використаних джерел:

1. Інноваційні перспективи України: монографія / В. М. Геєц, В. П. Семиноженко // Наукове видання. - Харків : Константа, 2006. – 272 с.
2. Повод Т.М., Остапенко А.С. Фінансові аспекти інноваційного розвитку України в контексті євроінтеграції: проблеми та перспективи/ Т. М. Повод, А. С. Остапенко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Випуск 1 (52). – С.135-139.
3. Мазуренко В. П., Гіренко А. Т. Сучасні тенденції розвитку інноваційної системи України/ В. П. Мазуренко, А. Т. Гіренко // Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка «Молодий вчений» – 2015. – Випуск 3 (18). – С. 20-23.
4. Краус Н. М. Інноваційна економіка: дефініція поняття та інституціональний базис розвитку/ Н. М. Краус // Науковий вісник Мукачівського державного університету – 2015. – С. 36-42.

УДК 336.71

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

*Дорошенко Александр Григорьевич, к.е.н., доцент кафедры финансов
и кредита*

*Харьковский национальный университет
имени В.Н. Каразина*

*Ярмак Ольга Витальевна, к.е.н., доцент кафедры экономической
теории и международной экономики*

*Харьковский институт финансов Киевского национального
торгово-экономического университета*

На ежегодном Давосском экономическом форуме был опубликован отчет - Global Competitiveness Report, который отражал экономическое состояние стран, исходя из двенадцати групп показателей. Одним из критериев оценки был показатель надежности банковской системы, как отражающий стабильность расчетов, доверие к национальной валюте, достаточность средств

для устойчивого экономического развития. Отечественная банковская система заняла последнее 140 место.

По состоянию на начало второго квартала 2016 г. на украинском рынке банковских услуг работало 111 банков, в т.ч. 43 - с иностранным капиталом. С начала года кредитный портфель вырос на 18,9 млрд. грн (+ 2%). Однако его состояние остается достаточно рискованным – доля просроченной задолженности составляет - 23,6%. Отношение неработающих кредитов к капиталу банка - 102,57%. Объем депозитов по банковской системе в целом сократился на 2,9%. По итогам первого квартала текущего года капитал банков увеличился на 30,8 млрд. грн. (+ 29,7%), но при этом регулятивный капитал сократился на 5,7 млрд. грн. (- 4,3%). Убыток банков за это же время составил 8 млрд. грн. Таким образом, украинская банковская система нуждается в скорейшем и эффективном оздоровлении [1].

В ноябре 2015г. НБУ инициировал реформу системы банковского надзора, в основу которой положен кластерный подход. От того, к какому кластеру относиться тот или иной банк зависит интенсивность и инструменты контроля. Кластерный подход при осуществлении банковского надзора позволит:

- оптимизировать нагрузку на сотрудников НБУ в сфере контроля;
- определить самые актуальные направления для анализа операций банка;
- скоординировать активность наблюдательных структур, финансового мониторинга, валютного контроля и тому подобное.

Комитет по вопросам надзора и регулирования деятельности банков, надзору (оверсайту) за платежными системами определил новые критерии для выделения отдельных групп банков на 2016 год. Это зафиксировано в решении Комитета от 31 декабря 2015 года № 657 [3]. Согласно документу, предусмотрены такие группы:

- Банки с государственной долей (в которых государство владеет свыше 75% капитала);
- Банки иностранных банковских групп (банки, владельцами контрольных пакетов акций в которых выступают иностранные банковские учреждения);
- Группа I (банки, доля активов которых более 0,5% активов банковской системы);
- Группа II (банки, доля активов которых меньше 0,5% активов банковской системы).

Проведенное исследование нормативных актов и практики отнесения банков к кластерам позволяет сделать вывод, что НБУ четко не прописав критерии, на которых осуществляется кластеризация, усложняет понимание смысла такой процедуры и создает предпосылки для принятия непрозрачных решений и субъективной оценки деятельности банка. Разработанные Национальным банком Украины (НБУ) критерии разделения банков на кластеры нормативно не урегулированы и непрозрачны, что усиливает дополнительные риски для банков и дестабилизирует финансовый рынок. В большинстве стран мира наблюдательные органы используют официально признанную бальную систему оценки банков CAMELS, что позволяет определить общее состояние всех направлений деятельности банка на основании оценки шести составляющих - достаточности капитала, качества активов, эффективности управления, динамики доходов, ликвидности и чувствительности к рискам. Такая система организации банковского надзора уже доказала свою эффективность как в Украине, так и в мировой практике. Кластеризация на основе модели CAMELS имеет такие преимущества:

1) у банков одной группы похожие характеристики, поэтому можно подобрать единый механизм оценки деятельности банков одной группы;

2) заметны изменения в характеристиках банка, когда он переходит с одной группы в другую;

3) возможность прогнозирования показателей деятельности и перспектив банка, который входит в конкретную группу (например, если у значительного количества банков группы проблемы с ликвидностью, то остальные банки кластера в будущем могут испытать те же трудности);

4) неточности расчета отдельных коэффициентов почти не влияют на факт отнесения банка к конкретному кластеру;

5) происходит ранжирование групп банков, которое является более легкой процедурой, чем ранжирование отдельных банков.

Можно пойти другими путями для кластеризации, но в любом случае критерии отнесения банка в том или ином банке должны быть прозрачны и понятны.

Поскольку отечественный банковский сектор не является однородным, то последствия усиления банковского надзора и регулирования будут разными для разных банков ввиду того, что

они владеют разными возможностями и стимулами для корректировки своих бизнес-моделей.

Список использованной литературы:

1. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]- Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

2. Закон України «Про Національний банк України» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.

3. Постановление Правления НБУ «О внесении изменений в некоторые нормативно-правовые акты Национального банка Украины» № 778 [Електронний ресурс]- Режим доступу: <http://minfin.com.ua/2015/11/13/11344122/>.

УДК 330.341.1

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІЙ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Дорошенко Ганна Олександрівна

*д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та менеджменту
Татоян Арен Арменович, студент спеціальності «Менеджмент
організації і адміністрування»*

Харківський національний університети імені В.Н. Каразіна

Сьогодні можна придбати товари, послуги, інформацію не тільки в країнах їхнього виробництва, якісніші продукти виробництва та послуги стають доступними для всіх платоспроможних споживачів. Однак негативним чинником для національних економік є проникнення більш ефективних світових виробників на споживчі ринки інших країн. При цьому регіональні виробники, якщо вони є менш конкурентоздатними, витісняються з ринків збуту і банкрутують, а місцеві жителі втрачають роботу і добробут.

Постає питання, як скористатися перемогами глобалізації, та зменшити її негативні прояви в економіці. Відповідь лежить у площині підвищення глобальної конкурентоспроможності українських виробників, товари яких мають бути якіснішими та дешевшими на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Україна постійно втягується в процес глобалізації. З одного боку, її шанси отримати переваги від глобалізації, зростають. З іншого – вона стає все більш відкритою для світових загроз. Україна відчула вплив глобалізації ще з перших років державної незалежності, коли вона відкрила кордони для світу. Це дало нові можливості щодо доступу до культурних, інтелектуальних та технологічних досягнень світової спільноти.

Дослідженню проблем інновацій в умовах глобалізації присвячено праці таких вітчизняних вчених, як В. М. Геєць, О. В. Барановський, І. В. Бураковський, П. І. Гайдуцький, Д. Г. Лук'яненко, Г. А. Крамаренко, В. П. Семиноженко, Н. В. Стукало, Н. М. Шелудько, Б. М. Юськів тощо. Серед зарубіжних вчених можна зазначити дослідника Х. Макгрю, М. Філдстайн, Ч. Хориока, Р. Бертрамс, Х. Дерих, М. Енг, Л. Мауер, М. Обстфельд та інших.

У значення терміну «інновація» зазвичай вкладають два поняття [1, 4]. По-перше, інновація – це *щось нове*: продукт, послуга, технологія тощо, які вперше з'явилися на ринку. По-друге, інновацією називають *процес* здійснення змін або впровадження інновацій у виробництві або будь-якій іншій сфері людської діяльності. В процесі перетворень (впровадження інновацій) виникає новий продукт (товар, послуга). Якщо цей товар має нові якості, які вигідно відрізняють його від уже існуючих продуктів, то такий продукт вважається інноваційним.

Інноваційні продукти аналізуються за двома групами критеріїв: технічними (з точки зору застосування), та фінансовими (з ринкових позицій фінансового виграшу).

У наш час інновації вже не виникають випадково, як це часто бувало раніше. Вони створюються в результаті наполегливих і витратних досліджень. Якщо під час досліджень виникають відкриття та створюються нові продукти, які характеризуються технічними та фінансовими перевагами, то це без сумніву – інноваційні продукти.

Інновації класифікуються за різними ознаками.

За *масштабом розповсюдження* інновації поділяються на світові, національні, галузеві, локальні, інновації підприємства або окремого підрозділу (тобто інновації від світового - до локального значення).

За сферою застосування відрізняють інновації у виробництво, управління, споживання тощо (тобто застосовуються у виробництві, управлінні процесами, споживанні).

За видами інновації бувають науковими (науковий винахід), технічними (новий вид техніки), технологічними (новий вид технології), екологічними (нововведення у навколишньому середовищі), економічними (економічна інновація, що надає значну фінансову або іншу конкурентну перевагу). Економічна інновація, наприклад, може полягати в освоєнні нового сегменту ринку збуту, використанні нового ресурсу, методу стимулювання праці виробників тощо.

Як правило, ці інновації не обов'язково мають бути світового рівня за ознакою сфери застосування. Для конкретного підприємства або його підрозділу це нововведення буде інновацією, для іншого підприємства – ні.

За ознакою швидкості створення інновації бувають швидкі, уповільнені, рівномірні, наростаючі, стрибкоподібні тощо.

За ступенем новизни або прогресивності інновації поділяють на такі: проривні у теорії та практиці (наприклад створення мікропроцесору); модифікуючі (ті, що поліпшують вже створені речі та адаптують їх до постійно мінливого середовища) та комбіновані (що поєднують у собі ознаки проривних та модифікуючих інновацій).

За характером зв'язку з попередніми ідеями, конструкціями інновації бувають такими: ті, що відкривають нові напрямки людської діяльності (наприклад літак); ті, що замінюють існуючі зразки (електровоз та тепловоз замість паровозу); ті, що відмінюють попередні зразки (папір замість пергаменту); ретроспективні (ті, що повертаються до існуючих продуктів, наприклад, парусні судна, дирижаблі, зразки моди одягу тощо).

За цілями виділяють наступні види інновацій: для відновлення і збереження існуючих функцій; для тимчасового пристосування до змінного середовища; для корінної перебудови і створення нового зразка. Мета цих інновацій-пристосування та збереження існуючих рішень аж до необхідності їх корінної зміни.

За результативністю інновації поділяються на завершені та незавершені (ті, що перебувають на якій-небудь проміжній стадії).

За ступенем новизни (як сукупності властивостей, що характеризують радикальність змін) інновації можна розглядати як абсолютні (ті, що не мають аналогів у світі) та відносні. Останні

можуть бути частковими (окремі нові елементи об'єкту) та умовними (нове сполучення існуючих елементів).

Оскільки нововведеннями, як правило, не можна скористатися без спеціальних знань, важливу роль у справі їхньої реалізації грають «ноу-хау». Нові знання становлять інформацію, необхідну для практичного застосування нововведень. Інновації можуть складатися з технологічних та конструкторських секретів виробництва, конфіденційних відомостей комерційного, управлінського та організаційного характеру).

Як довів відомий російський учений М. Д. Кондратьєв, основну роль у зміні циклічних хвиль розвитку економіки відіграли інновації. Так само інновації, насамперед *абсолютні та завершені* призводили до змін технологічних укладів [5].

Технологічний уклад характеризується домінуючими прийомами і способами отримання, обробки і переробки сировини, матеріалів та виробів.

На даний час виділяють вже сім технологічних укладів. Домінуючими в розвинених країнах є технології 5-го укладу. Технології 6-7 укладів тільки народжуються [8, 10].

Найдовші *перший та другий* уклади характеризувались відповідно домінуванням текстильної промисловості та виплавки чавуну (перший) та будівництвом залізниць, створенням та використанням парових двигунів (другий).

Третій технологічний уклад виник наприкінці XIX сторіччя і спирався на промислову механізацію праці. Його становлення передбачало розвиток електротехнічного і важкого машинобудування, виробництво і прокат сталі, важке озброєння, суднобудування, неорганічна хімія тощо.

Четвертий уклад (1940-1990 р.р.) передбачав розвиток автомобілебудування, моторизованого озброєння, виробництво синтетичних матеріалів, кольорової металургії, продуктів органічної хімії, електронної промисловості тощо.

П'ятий технологічний уклад (почався з 1990 року, закінчення його дії очікується приблизно 2020 року) може бути визначений як уклад інформаційних і комунікаційних технологій. Ключовими галузями цього укладу є мікроелектроніка і програмне забезпечення.

Шостий технологічний уклад також розпочався з середини 90-х років минулого століття і полягає у розвитку біотехнологій, нанотехнологій, фотоніки, оптико електроніки, аерокосмічної промисловості, а також видобутку електроенергії з нетрадиційних

джерел. Ці галузі зараз розвиваються у провідних країнах особливо швидкими темпами (іноді від 20% до 100% на рік).

Сьомий технологічний уклад розпочнеться років через 30 використанням енергії води на основі термоядерного синтезу. В цілому, якщо проаналізувати зміну технологічних укладів в історичному розрізі, можна помітити, що час панування укладів неухильно скорочується. Це пов'язано з підвищенням ролі і значення інновацій в економічному розвитку, а також з активізацією інноваційної діяльності як окремих компаній, так і цілих держав.

Якщо на державному рівні не підтримуються інновації, то країна фактично позбавляється шансів «включитися» до шансів вийти в економічні лідери.

В Україні паралельно співіснують і відтворюються незалежно один від одного різні технологічні уклади.

Науково-технологічна інтеграція України до Євросоюзу вже відбувається швидкими темпами і надалі буде лише поглиблюватися.

Для того, щоб попередити деструктивні процеси, необхідна невідкладна реалізація комплексу реабілітаційних заходів, об'єднаних загальною стратегією і кваліфіковано розробленою програмою (новою економічною програмою). Від України сьогодні вимагається динамічний економічний розвиток на основі інновацій, глибокої і комплексної модернізації економіки і суспільства в цілому. Модернізація повинна торкнутися наукової, технологічної, організаційної і виробничої сфер. Нова стратегія повинна встановити напрямки нової економічної політики України і визначити суть реформ на найближчі 25 років [12].

Перелік використаних джерел:

1. Бойко А. В. Зарубіжний досвід формування національних інноваційних систем та його використання в Україні / А. В. Бойко // Економіка і прогнозування, 2013. – №4, С. 91-102.

2. Згуровский А. Войны глобализации / А. Згуровский; [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.zn.ua/POLITICS/voyny_globalizatsii.html

3. Гесць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Гесць, Семиноженко В.П. – Харків. : «Константа», 2006. – 271 с.

4. Ильенкова С. Д. Инновационный менеджмент / С. Д.Ильенкова. – Москва. : «ЮНИТИ», 2001. – 272 с.

5. Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – Москва. : «Наука», 1991. – 237 с.

6. Мозговий О. Глобальна фінансова криза: теорія і практика подолання наслідків фінансових потрясінь / О. Мозговий, Н. Стукало // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 11–12. – С. 31–36.
7. Орлова Н. Особливості розвитку світового фінансового ринку в умовах глобалізації / Н. Орлова, А. Свечкіна // Схід. – № 5(83). – 2012.
8. Офіційний сайт Інституту економіки і прогнозування НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.ief.org.ua/>
9. Офіційний сайт «KOF Index of Globalization» [Electronic resource]. – Mode of access: <http://globalization.kof.ethz.ch/Global Economic Prospects / Commodities at the Crossroa>
10. Офіційний сайт В. П.Семиноженка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.semynozhenko.net/>
11. Прокопишин Т. Блог ТВі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://blogs.tvi.ua/2013/01/04/ukrayina_2012_u_svitovykh_indeksakh
12. Семиноженко В. П. Яка інноваційна політика потрібна Україні? / В. П. Семиноженко // Наука та інновації. – 2011. – Т. 7, № 1. – С. 41–44.
13. Філіпенко А. С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський. – К. : Либідь, 2009. – 470 с.
14. Юськів Б. М. Глобалізація і трудова міграція в Європі : монографія / Б. М. Юськів. – Рівне : видавець О. М. Зень, 2009. – 476 с.

УДК 311.3:005.591.4

СУЧАСНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СТАТИСТИКИ

*Куценко Олена Іванівна, к. е. н., доцент кафедри статистики,
обліку та аудиту*

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Мамонтова Олена Григорівна, начальник ГУС у Харківській області
Головне управління статистики у Харківській області*

З набуттям Україною статусу суверенної держави та трансформацією всіх сфер громадського життя в країні розпочався процес великомасштабного реформування статистики. Протягом 1992-1997 років було розроблено і прийнято низку законодавчих і нормативно-правових актів, які заклали головні засади розвитку статистики незалежної України [1, с. 57]. Таким шляхом було сформовано необхідні передумови для створення системи національної статистики. Саме ця мета стала одним з пріоритетів Державного комітету статистики України, утвореного Указом Президента України

від 29 липня 1997 року № 734/97. Напрями роботи та необхідні заходи для забезпечення цієї мети знайшли відображення у Програмі реформування державної статистики на період до 2002 року, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України від 27 червня 1998 року № 971.

Низку перетворень у 90-ті роки та на початку 2000-х зазнав колишній Головний обчислювальний центр (ГОЦ) Державного комітету УРСР по статистиці (Мінстату України, Держкомстату України). На його базі у 1998 році було утворено Державне підприємство Головний міжрегіональний інформаційний центр Держкомстату України, а у 2000 році його було ліквідовано і створено Головне міжрегіональне управління статистики у м. Києві. Зазнала реформування і система відомчих навчальних закладів. Наказом Мінстату України від 30 січня 1992 року № 8 було утворено Інститут підготовки спеціалістів статистики та ринку, який став першим (і головним) вищим навчальним закладом системи державної статистики. А на базі колишніх обласних учбових комбінатів та бухгалтерських шкіл було створено обласні навчальні центри, які здійснювали підготовку та підвищення кваліфікації працівників усіх видів обліку, у тому числі механізованого. На кінець 2000-го року інститут мав назву Інститут статистики, обліку та аудиту Держкомстату України і налічував 13 філій, перетворених з обласних навчальних центрів.

У 2002-му році завершився перший етап реформування державної статистики. Подальший її розвиток визначався п'ятирічними стратегічними програмами, які носять назву стратегій розвитку: Стратегія розвитку державної статистики на період до 2007 року, Стратегія розвитку державної статистики на період до 2012 року. У результаті виконання численних заходів, спрямованих на реалізацію зазначених стратегій розвитку, підвищено рівень доступності та зрозумілості статистичних даних і методології їх складення; удосконалено нормативно-правову базу в галузі статистики, покращено координацію дій органів, залучених до розроблення статистичної інформації та збирання адміністративних даних, забезпечено універсальне використання класифікацій, реєстрів, баз даних та метаданих; гармонізовано методологію державних статистичних спостережень із стандартами ЄС; удосконалено порядок проведення державних статистичних спостережень, процедуру збирання та оброблення статистичної інформації; значно розвинуто програмно-технічну інфраструктуру

інформаційної системи органів державної статистики; оптимізовано організаційну структуру і систему управління органів державної статистики, підвищено рівень підготовки кадрів з питань статистики.

У перше десятиріччя нинішнього віку значно зміцнилися міжнародні позиції Держкомстату України. Відтоді він активно співпрацює зі статистичними службами інших країн у рамках Статистичного комітету СНД (до 2014 року), Євростату, бере участь у роботі в рамках численних проектів міжнародної технічної допомоги, успішно завершив спільний зі Світовим банком проект «Розвиток державної статистики для моніторингу соціально-економічних перетворень».

Наступним кроком у розвитку корпоративної культури органів державної статистики України було впровадження геральдичних символів Держстату – емблеми та прапора. Їх було засновано згідно з Указом Президента України від 20 березня 2004 року № 349/2004.



Етальний прапор Державного комітету статистики України



Геральдичний знак - емблема Державного комітету статистики України

Прапор та Емблема Державної служби статистики України є його офіційними відмітними символами.

На виконання Указу Президента України від 9 грудня 2010 року № 1085 «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» Державний комітет статистики України реорганізовано у Державну службу статистики України (Держстат). Сьогодні система органів державної статистики складається з апарату Держстату, 26 територіальних органів та 2 функціональних органів (1 державне підприємство та 1 вищий навчальний заклад з регіональною мережею відокремлених структурних підрозділів).

Протягом останніх п'яти років відбувається процес оптимізації відомчої системи навчальних закладів. Наразі вона складається з

головного вищого навчального закладу – Національної академії статистики, обліку та аудиту і 5 коледжів у регіонах України.

З 2013 року Держстат працює над виконанням нової п'ятирічної програми – Стратегії розвитку державної статистики на період до 2017 року, затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20 березня 2013 року № 145-р.

У 2016 році відбулися значні зміни в організаційній структурі територіальних органів Держстату у зв'язку із запровадженням процесно-орієнтовного підходу до вироблення статистичної інформації та організації статистичної діяльності [2, с. 18-24; 3].

Сучасну модель організаційної структури територіальних органів Держстату затверджено наказом від 28 вересня 2015 року № 224 «Про затвердження моделі організаційної структури територіальних органів Держстату на основі статистичних бізнес-процесів відповідно до GSBPM» (GSBPM – Загальна модель статистичних бізнес-процесів). Основними структурними одиницями у головних управліннях статистики є управління, відділи та сектори [4].

До сфери управління Держстату належать 2 функціональні органи державної статистики – державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство» (Держаналітінформ) та Національна академія статистики, обліку та аудиту (НАСОА).

НАСОА є вищим навчальним закладом IV рівня акредитації. Вона має 5 відокремлених територіальних підрозділів (коледжів) у регіонах України. Разом з коледжами НАСОА здійснює підготовку фахівців на всіх рівнях вищої освіти за відповідними програмами зі спеціальностей економічного спрямування з присудженням усіх ступенів вищої освіти. Зокрема, академія готує бакалаврів та магістрів за спеціальностями «Прикладна статистика», «Облік і аудит», «Фінанси і кредит», «Економічна кібернетика», Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». В аспірантурі та докторантурі НАСОА здійснюється підготовка фахівців на науковому рівні вищої освіти, тобто вона готує наукові та науково-педагогічні кадри вищої кваліфікації. Переважна більшість випускників аспірантури НАСОА – працівники органів державної служби статистики. Крім підготовки, академія також здійснює перепідготовку фахівців за спеціальностями «Прикладна статистика», «Облік і аудит» та підвищення кваліфікації за напрямом «Економіка та підприємництво». На сьогоднішній день майже кожен десятий працівник органів державної статистики має диплом цього навчального закладу (у різні роки – Інститут підготовки спеціалістів

статистики та ринку (ІПССР), Інститут статистики, обліку та аудиту (ІСОА), ДАСОА, НАСОА).

Діючий у складі НАСОА як структурний підрозділ Національний центр обліку та аудиту здійснює підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації бухгалтерів й аудиторів, сприяючи таким чином впровадженню в Україні єдиної системи обліку та статистики.

Перелік використаних джерел:

1. Кущенко О. І. Історія статистичної думки: [навчально-методичний посібник] / О. І. Кущенко. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 88 с.
2. Кущенко О. І. Програма економіко-статистичної виробничої практики: [для студентів 3 курсу економічного факультету напряму підготовки 6.030506 «Прикладна статистика»] / О. І. Кущенко, О. Г. Мамонтова. - Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2016. – 46 с.
3. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Харківській області. – Режим доступу: www.upstate.kharkov.ukrtel.net.ua.
4. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленко // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 35.071

ПОГЛЯДИ НА ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ

*Монохонова Анна Михайлівна, к. е. н., старший викладач кафедри
економіки та менеджменту*

*Кюрчева Наталія Сергіївна, студентка спеціальності «Публічне
управління та адміністрування»*

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Публічне управління є життєво необхідним засобом вирішення спільних проблем, задоволення загальних інтересів і забезпечення сталості та розвитку певних соціальних спільнот (держави та територіальних колективів).

Просторову основу публічного управління складає адміністративно-територіальний устрій держави, відповідно до якого утворюються органи публічної влади. У кожній країні територіальний поділ

має свої особливості, які обумовлені дією різних історичних, географічних, економічних, демографічних, етнічних та інших чинників.

Публічне управління в Україні проходить етап свого становлення. Головна мета будь-якого управлінця в публічній чи приватній сфері - досягнути максимальної ефективності, дієвості й результативності з мінімальними затратами ресурсів, часу й зусиль. Основне ж завдання, яке стоїть перед публічним управлінцем, відмінне від завдання бізнесового управлінця. Якщо бізнесовий управлінець своєю діяльністю прямо впливає на отримання прибутку певної підприємницької одиниці, то публічний управлінець - на якість життя громадян певної адміністративно-територіальної одиниці чи держави в цілому. Публічний управлінець дбає про те, як найраціональніше використати публічну інфраструктуру для виробництва публічних благ та задоволення суспільного інтересу.

У країнах колишнього Радянського Союзу й соціалістичного табору для публічного управління характерні особливості, які принципово відрізняли його від публічного управління в західних країнах: моноідеологічна комуністична основа; чітке ієрархічне підпорядкування; командно-адміністративний стиль; завеликі розміри і неефективність; невиправдано великі витрати на утримання державного апарату, суворий державний контроль за діяльністю громадських організацій, обмеження щодо практичного волевиявлення фізичних осіб тощо.

У сучасних умовах, «Публічне управління» зорієнтоване на реалізацію публічних (загальних) інтересів та включає такі складові, як державне управління (суб'єктом є органи державної влади) та громадське управління (суб'єктом є громадські інституції). Як елементи публічного управління, державне та громадське управління взаємодіють, взаємодоповнюють одне одного, виходячи з єдності публічних інтересів та доцільності узгодження управлінського впливу з метою посилення його дієвості. У системі публічного управління визначальну роль відіграє державне управління, яке здійснює управлінський вплив на всі сфери суспільного життя. Водночас в умовах розгортання демократичних перетворень зростає активність громадських структур в управлінні не тільки громадськими, а й державними справами, у розв'язанні суспільних проблем.

Явище управління загалом і державного зокрема є складним та багатогранним. Саме тому не існує сталого, вичерпного та загальновизнаного визначення державного управління. До визначення державного управління найчастіше підходять з позиції реального змісту діяльності або форм, яких воно набуває і в яких діє. Провідним засобом трансформації українського суспільства в такому напрямку стало проведення широкомасштабної адміністративної реформи.

На нинішньому етапі розвитку суспільства метою адміністративно-правового регулювання є вдосконалення форм та методів управлінської діяльності, установлення й регламентація таких взаємовідносин громадян і державних інституцій, коли кожній людині має гарантуватися реальне дотримання й охорона прав і свобод, а також ефективний захист цих прав і свобод у випадках їх порушень, згідно досвіду щонайменше країн Європи.

Публічне адміністрування передбачає функціонування універсального організаційно-правового механізму виявлення, узгодження та реалізації суспільних потреб та інтересів на основі використання різних правових засобів, формування суб'єктивних прав та обов'язків учасників суспільних процесів, переведення їхніх зв'язків та стосунків у конкретні правовідносини. Оскільки досягнення високої ефективності та якості будь-якого виду управлінської діяльності полягає в підвищенні ефективності та якості правового забезпечення такої діяльності, то перенесення досвіду європейських країн на національне публічне адміністрування перспективно позначиться на його розвитку.

У процесі формування систем публічного врядування в Європі великого значення отримав територіальний фактор. Розподіл влади в межах національної держави і географічний поділ влади між рівнями урядування і в їхніх межах пов'язані між собою. З цим пов'язані ключові принципи формування політики щодо адміністративно-територіальних одиниць - принципи децентралізації та регіоналізації, адже демократія може бути реалізована тоді, коли місцева та регіональна сфери державно-управлінської діяльності ґрунтуються на демократичних засадах. Крім того, поширення демократичної відповідальності на місцевий і регіональний рівні є ознакою громадянського суспільства. Приймаючи на себе відповідальність за державне будівництво громадянин ідентифікує себе зі своєю місцевою чи регіональною сферою, що є суттєвим елементом легітимності держави.

Публічне управління зачіпає рівень функціонування системи політичних інституцій, тому необхідність модернізації форми управління для ефективності інституцій публічної сфери є нагальним питанням.

В Україні державне управління в умовах командно-адміністративної системи розглядається передусім в юридичному та адміністративному аспектах, а питання соціокультурного характеру виноситься на другорядне місце. Необхідно зазначити, що в Україні на практиці органи державної влади мають тільки ознаки того поняття «адміністрування», яке західноєвропейськими країнами розуміється на законодавчому рівні.

Отже, слід працювати над тим, щоб категорія публічне адміністрування з суто наукового рівня була перенесена на законодавчий. Варто також звернути увагу, що перенесення досвіду країн Європи на публічне адміністрування України доречно трансформувало б систему державного управління, що склалася на даний час, зокрема поліпшилося питання використання модернізації моделі адміністративного управління, вирішився б територіальний фактор проблеми тощо.

Сучасний етап розвитку українського суспільства потребує необхідних виважених інституційних перетворень публічної влади, реформ у відносинах між державою та фізичними і юридичними особами. Засвоєння та адаптація в Україні сучасних європейських технологій публічного адміністрування з чітким розподілом обов'язків та відповідальності між учасниками процесу є ключовою умовою забезпечення спроможності держави надавати громадянам якісні державні, у тому числі адміністративні послуги, а також проведення подальших реформуваль.

Таким чином, публічне управління є складним видом діяльності, який здійснюється за допомогою численних засобів, що призводить до різних юридичних наслідків для об'єктів управлінського впливу.

Перелік використаних джерел:

1. Босак О. З. Становлення та розвиток системи публічного управління в Україні // Реформа публічного управління в Україні: виклики, стратегії, майбутнє : монографія / О. З. Босак / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України ; відп. редактор І. А. Грицяк. - К. : К.І.С., 2009. - 240 с.

2. Мельник А.Ф. Державне управління : підручник / А.Ф. Мельник - К. : Знання, 2009. - 582 с. (Вища освіта ХХ століття).

3. Грицяк А. І. Публічне управління в Україні: становлення за європейськими стандартами / А. І. Грицяк - Режим доступу :http://www.nbuuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_du/2010_2..

4. Базарна О. В. Поняття, суть, природа публічного управління та державного управління / О. В. Базарна - Режим доступу :http://www.nbuuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012_1_2/.

УДК 35.073.51

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

*Родченко Володимир Борисович, д.е.н., професор кафедри економіки
та менеджменту*

*Прус Юлія Ігорівна, викладач кафедри управління та
адміністрування*

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Забезпечення гідної якості життя кожного громадянина можливо лише за рахунок раціональної організації системи публічного управління, яка базується на принципах прозорості і відкритості, верховенства права й пріоритету особи, спрямованості на досконалість. Такі системи публічного врядування вдало функціонують у провідних країнах Європейського Союзу. Оскільки урядом України обрано курс на інтеграцію у європейський простір, поетапне реформування системи публічного управління на основі прогресивних стандартів і технологій є пріоритетним завданням держави.

Гарантією спроможності реформування сфери публічного управління є наявність інструментів моніторингу й оцінки діяльності публічної влади, опанування цими інструментами і пізнання процесів управління змінами державними службовцями і посадовими особами органів місцевого самоврядування.

В Україні сьогодні відсутня єдина загальноприйнята методика оцінювання ефективності діяльності органів публічної влади, не визначені критерії оцінки. При цьому у міжнародній практиці набули розповсюдження інтегральні показники оцінки ефективності управлінських процесів та роботи органів публічної влади. Доцільно проаналізувати показники якості публічного управління в Україні за методиками провідних міжнародних організацій.

Універсальною методикою оцінювання якості публічної влади вважають Інтегральний показник державного управління (Governance Research Indicator Country Snapshot – GRICS), розроблений Світовим банком з врахуванням ключових параметрів публічного врядування: право голосу і підзвітність, політична стабільність і відсутність насильства, ефективність роботи уряду, якість законодавства, верховенство закону, контроль корупції.

У табл. 1 наведено порівняння України з іншими країнами світу за ключовими параметрами Інтегрального показника державного управління. Як бачимо, Україна значно відстає від провідних країн світу за Індексом ефективності державного управління, особливо за такими складовими як: політична стабільність і відсутність насильства, контроль корупції, верховенство закону.

Одним з найрозповсюдженіших інструментів оцінки якості публічної влади в країні також є індекс сприйняття корупції (CPI), який щорічно складається організацією Transparency International на основі даних 17 різних опитувань і досліджень підприємців і місцевих аналітиків. Його основна мета полягає у формуванні уявлення про поширення корупції серед державних службовців і політиків.

Таблиця 1

Порівняння оцінки ефективності публічного управління в Україні з іншими країнами світу за даними Світового банку у 2015 році*

Найменування індексу	Рейтинг і значення показника країни-лідера	Рейтинг і значення показника для України і країн, що знаходяться поряд з нею	Рейтинг і значення показника країни-аутсайдера
Право голосу і підзвітність	1. Норвегія (1,70) 2. Швеція (1,60) 3. Швейцарія (1,58)	110. Республіка Фіджі (0,06) 111. Республіка Малаві (-0,01) 112. Україна (-0,03) 113. Молдова (-0,03) 114. Болівія (-0,06)	210. Еритрея (-2,04) 211. Корейська Народно-Демократична Республіка (-2,15) 212. Туркменістан (-2,20)
Політична стабільність і відсутність насильства	1. Гренландія (1,92) 2. Джерсі, Нормандські острови (1,51) 3. Нова Зеландія (1,49)	198. Ліван (0,06) 199. Бурунди (-0,01) 200. Україна (-0,03) 201. Молдова (-0,03) 202. Болівія (-0,06)	210. Еритрея (-2,04) 211. Корейська Народно-Демократична Республіка (-2,15) 212. Туркменістан (-2,20)

Продовження таблиці 1

Ефективність роботи уряду	1. Сінгапур (2,25) 2. Швейцарія (2,01) 3. Гонконг (1,93)	138. Західний берег річки Йордан (-0,05) 139. Алжир (-0,51) 140. Україна (-0,51) 141. Свазіленд (-0,53) 142. Боснія і Герцеговина (-0,54)	210. Гаїті (-2,00) 211. Південний Судан (-2,17) 212. Сомалі (-2,22)
Якість законодавства	1. Сінгапур (2,26) 2. Гонконг (2,18) 3. Нова Зеландія (1,95)	148. Бенін (-0,56) 149. Малі (-0,57) 150. Україна (-0,58) 151. Пакистан (-0,62) 152. Суринаме (-0,66)	210. Сомалі (-2,15) 211. Лівія (-2,24) 212. Корейська Народно-Демократична Республіка (-2,34)
Верховенство закону	1. Фінляндія (2,07) 2. Швеція (2,04) 3. Данія (2,04)	163. Пакистан (-0,79) 164. Того (-0,80) 165. Україна (-0,80) 166. Аргентина (-0,80) 167. Мавританія (-0,82)	210. Південний Судан (-1,83) 211. Венесуела (-1,99) 212. Сомалі (-2,34)
Контроль корупції	1. Нова Зеландія (2,29) 2. Фінляндія (2,28) 3. Норвегія (2,26)	179. Парагвай (-0,94) 180. Гвінея (-0,97) 181. Україна (-0,98) 182. Папуа Нова Гвінея (-0,99) 183. Таджикистан (-1,00)	210. Лівія (-1,69) 211. Південний Судан (-1,71) 212. Екваторіальна Гвінея (-1,83)

*Розроблено авторами відповідно до [3]

Індекс розраховується в діапазоні від 0,0 до 100,0. Так, у 2015 році Україна посіла за цим рейтингом 130 місце серед 168 досліджуваних країн світу, отримавши разом з Камеруном, Іраном, Непалом, Нікарагуа, Парагваєм, Коморськими островами однаковий рівень сприйняття корупції 27,0 [5]. У порівнянні з 2014 роком значення індексу збільшилося лише на 1 бал, що обумовлено суспільним осудом корупціонерів, створенням антикорупційних органів та активізацією руху викривачів корупції.

Індикатором ефективності публічного управління також виступає Індекс розвитку людського потенціалу, методика розрахунку якого

розроблена Комітетом розвитку ООН за такими показниками: ВВП на душу населення, очікувана тривалість життя, рівень освіти. У 2015 році за показником індексу розвитку людського потенціалу серед 188 країн світу Україна посіла 81 місце (у 2014 році – 83) [1].

Значення індексу дорівнює 0,747 і, на думку фахівців, належить до категорії високого рівня розвитку людського потенціалу: з 1990 року по 2014 рік значення цього індексу зросло з 0,705 до 0,747 балів, або на 6%, тобто в середньому на 0,024% за рік. За показниками досліджуваного індексу, найкраща ситуація в Україні з грамотністю населення, значно гірша зі станом здоров'я та тривалістю життя, а найгірша – з рівнем життя.

Індекс економічної свободи визначає якість публічного управління на основі 50 характеристик, об'єднаних у 10 чинників економічної свободи: фіскальна політика, державна інтервенція у економіку, торговельна політика, монетарна політика, іноземні інвестиції, банківська сфера, зарплати і ціни, державне регулювання, майнові права, чорний ринок. На думку дослідників американського дослідного центру The Heritage Foundation і газети The Wall Street Journal, які займаються формуванням індексу економічної свободи, Україна перебуває серед країн з «репресованою економікою». У 2015 році у рейтингу із 178 країн світу за рівнем економічної свободи Україна посідає 162 місце поруч з М'янмою та Болівією [6]. Україна набрала 49,6 бали, що на 2,4 менше у порівнянні з минулим роком. Експерти наголошують, що наша країна погіршила свої позиції за всіма 10 індикаторами, найгірша ситуація з гарантіями прав власності, інвестиціями, управлінням державними витратами.

Індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму характеризує якість публічного управління за 3 групами субіндексів: «Основні вимоги», «Підсилюючі продуктивність» та «Інновації і фактори вдосконалення»). У 2015-2016 році Україна посіла 79 місце серед 140 країн світу, втративши за рік три позиції (у 2014-2015 році – 76 місце) [2]. За даними дослідження, найбільше позицій Україна втратила за показниками розвитку інфраструктури, макроекономічного середовища та розвитку фінансового ринку. За деякими позиціями країна очолює списки з кінця: показник міцності банків – 140 місце, регулювання фондових бірж – 135, інфляційні зміни – 134. Найбільш проблемними факторами для ведення бізнесу у нашій країні, на думку фахівців Всесвітнього економічного форуму, є корупція, інфляція, політична нестабільність, високі податкові ставки, неефективна державна бюрократія, складність податкового законодавства.

Рейтинг свободи преси міжнародної організації «Репортери без кордонів» визначає якість публічного управління в країні на основі результатів анкетування, що включає 53 критерії для оцінки рівня свободи преси. Дослідження зосереджено на всіх видах порушень, що безпосередньо зачіпають журналістів (вбивства, позбавлення волі, фізичні насильства й погрози) та ЗМІ (цензура, конфіскація майна, утиски й обшуки). У 2015 році статус України у звіті Freedom of Press змінився із «невільної» на «частково вільну» країну – стан свободи преси оцінено в 53 пункти з 100 можливих (у 2014 році – 58 пунктів) [4]. Доцільно зауважити, чим ближче цей показник до одиниці, тим більше вільною є медіа-сфера країни.

Проведення дослідження показало, що в Україні у порівнянні з іншими країнами світу існують проблеми у сфері публічного управління, що негативно впливає на рівень її соціально-економічного розвитку та погіршує імідж країни на світовій арені. Пріоритетними проблемами публічного управління є забезпечення політичної стабільності, підвищення якості та ефективності публічного врядування, боротьба з корупцією, забезпечення верховенства закону. Ці проблеми тісно взаємопов'язані і вимагають комплексного вирішення, тому розробка методів підвищення ефективності публічного управління в Україні стане предметом подальших досліджень.

Перелік використаних джерел:

1. The 2015 Human Development Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report.pdf.
2. The Global Competitiveness Index 2015-2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://widgets.weforum.org/global-competitiveness-report-2015/>.
3. The World wide Governance Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>.
4. Індекс свободи преси Freedom House. Звіт по Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://osvita.mediasapiens.ua/media_law.
5. Індекс сприйняття корупції Transparency International [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ti-ukraine.org>.
6. Україна – на 162-му місці в рейтингу економічних свобод [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/a/26815953.html>.

СЕКЦІЯ 3 АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

УДК 330.46

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АСПЕКТІ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Кравченко Володимир Миколайович, к.е.н., доцент кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики

Алексич Костянтин Олександрович, аспірант, старший викладач кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

У сучасних ринкових умовах виникає необхідність у розробці концепції оцінки, управління та підвищення рівня конкурентоспроможності (далі - КС) та пошуку підходів, які передбачають врахування ринкового чинника з використанням інтегрованих маркетингових та інформаційних комунікацій, переорієнтації від адміністративних важелів контролю до організаційно-економічних методів управління, гнучкої системи стандартизації та сертифікації продукції. У першу чергу, це зумовлено тим, що суб'єкти господарювання стикаються з низкою проблем зовнішнього і внутрішнього характеру: незахищеністю ринку від неякісної продукції, невикористанням у повному обсязі досягнень НТП, неефективною конкурентною стратегією, тиском з боку конкурентів, неефективністю управління інноваціями та управлінською структурою, нерозвиненістю маркетингу технологій, роботи з клієнтами, нерациональним поєднанням тактичних і стратегічних цілей, браком інформації про нові ринки збуту, слабким рівнем кооперування та інтегрування тощо.

Одним з найактуальніших завдань управління КС суб'єкта господарювання є розробка системи управління його економічною стійкістю (ЕС) як базової підсистеми забезпечення та підвищення його КС. Для підвищення рівня КС суб'єкта господарювання та збільшення значення індексу його ЕС необхідна реалізація стратегії її забезпечення, у межах якої зосереджуються зусилля на ринковому позиціонуванні суб'єкта, пошуку нових ринків збуту його продукції, розширення

асортименту та підвищення якості продукції, впровадженні новітніх технологій виробництва, фокусування на споживчих вподобаннях за допомогою проведення актуальних маркетингових досліджень, підвищення інноваційної активності суб'єкта, автоматизації та комп'ютеризації існуючих виробництв, проведення заходів зі скорочення виробничих витрат [1, с. 67].

Один з підходів до управління ЕС суб'єкта господарювання базується на оцінці індексу ЕС, що представляє собою систему ключових показників діяльності суб'єкта у розрізі різних видів його бізнес-процесів та сфер діяльності, за результатами якої обирається конкретна стратегія ЕС.

Індекс ЕС є інтегральним показником, що відображає змінення сукупності одиничних показників ефективності діяльності суб'єкта господарювання, які оцінюють його фінансову, маркетингову, виробничу, кадрову, організаційну та інноваційну стійкості. Шляхом порівняння значень показників, що характеризують вплив мікро-факторів стійкості, із нормативними значеннями, знаходяться абсолютне та відносне відхилення з подальшим виявленням їх причин [2, с.334]. Якщо визначити дані показники як a_i , а рівні впливу факторів по бізнес-процесам як v_i , то індекс ЕС можна виразити наступним чином:

$$I_{EC}(t) = \sum_{i=1}^n a_i \cdot v_i \quad (1)$$

Під виробничою стійкістю розуміється стабільність виробничого циклу та налагодженість його ресурсного забезпечення. Маркетингова стійкість визначається рівнем ділової активності, надійністю економічних зв'язків і ринковою часткою суб'єкта. Організаційна стійкість передбачає стабільність внутрішньої організаційної структури, налагодженість і оперативність зв'язків між підрозділами суб'єкта. Інноваційна стійкість характеризує здатність суб'єкта до впровадження нових технологій і способів організації виробництва, випуску нових видів продукції. Кадрова стійкість передбачає підвищення кваліфікації трудових ресурсів, їх залучення до організаційно-управлінських процесів. Фінансова стійкість характеризує стан фінансових ресурсів, при якому суб'єкт здатний забезпечити безперервний процес виробництва та реалізації, витрати з його розширення та оновлення [3, с. 85].

На рис. 1 представлена ієрархічна структура процесу управління підсистемою підвищення активної економічної стійкості суб'єкта господарювання (АЕССГ), на рис. 2 – контекстна діаграма у нотації відтворення бізнес-процесів IDEF0.

A0	Управління підсистемою підвищення активної економічної стійкості суб'єкта господарювання (АЕССГ)	
A1	Стратегічне управління підсистемою підвищення АЕССГ	
A11	Стратегічне керівництво підсистемою підвищення АЕССГ	
A111	Планування основних напрямів підвищення АЕССГ	
A112	Розробка стратегій діяльності спеціалізованих підрозділів суб'єкта господарювання	
A113	Контроль за реалізацією прийнятих рішень у сфері підвищення АЕССГ	
A114	Координація заходів з питань підвищення АЕССГ	
A115	Затвердження планів з питань підвищення АЕССГ	
A12	Удосконалення та розвиток підсистеми підвищення АЕССГ	
A121	Розробка організаційно-розподільчої документації	
A122	Формування рекомендацій за окремими проблемами	
A123	Затвердження спеціальних програм підвищення АЕССГ	
A124	Координація взаємодії стовтчастих підрозділів	
A2	Оперативне управління підсистемою підвищення АЕССГ	
A21	Аналітичний блок управління підсистемою підвищення АЕССГ	
A211	Інформаційна група	
A2111	Інформаційне забезпечення	
A2112	Збіг, накопичення та білок інформації	
A2113	Дослідження мікро-, мезо- та макро-оточення	
A212	Навчально-права група	
A2121	Навчання персоналу	
A2122	Свпововалження діяльності суб'єкта	
A213	Експертна група	
A2131	Аналіз інформації	
A2132	Прогнозування загроз	
A2133	Формування пропозицій, рекомендацій і заходів	
A2134	Оцінка ефективності розроблених заходів	
A22	Оперативний блок управління підсистемою підвищення АЕССГ	
A221	Виявлення та запобігання загроз АЕССГ	
A222	Збіг пропозицій з підвищення АЕССГ	
A223	Реалізація заходів з підвищення АЕССГ	
A224	Контроль за виконанням заходів	
A225	Оцінка результатів	
A23	Технічний блок управління підсистемою підвищення АЕССГ	
A231	Забезпечення діяльності підсистеми підвищення АЕССГ	
A232	Впровадження новітніх технічних засобів і технологій	

Рис. 1. Ієрархічна структура управління підсистемою підвищення АЕССГ

Джерело: розроблено авторами

Результати аналізу (причини відхилень) групуються за бізнес-процесами у вигляді карти основних проблем суб'єкта господарювання, що дає системне уявлення про склад, глибину та потенційну динаміку проблем сталого розвитку суб'єкта та дозволяє сформувати систему пріоритетів для ефективного управління його ЕС.

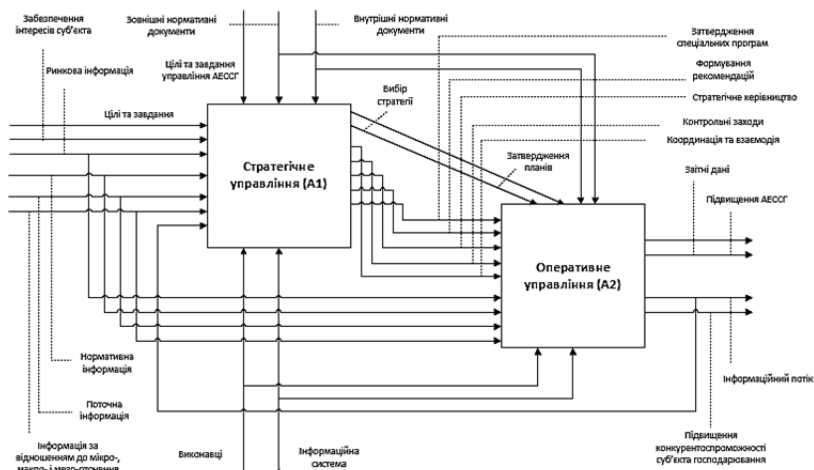


Рис. 2. Контекстна діаграма процесу управління підсистемою підвищення АЕССГ

Джерело: розроблено авторами

Межі ЕС є взаємозалежними та взаємопов'язаними – рівень розвитку кожної впливає на загальну ЕС суб'єкта господарювання. На рис. 3 відображено напрямки підвищення КС суб'єкта за допомогою забезпечення ЕС за основними бізнес-процесами у вигляді системи компетенцій управління, які об'єднані у чотири групи – виробничі, організаційні, фінансові та маркетингові.

Метою процесу управління КС суб'єкта господарювання є досягнення ефективності функціонування на ринках товарів, капіталу та праці, завоювання та утримання лідируючих позицій, а метою процесу управління АЕССГ – забезпечення виживання, збереження суб'єкта та його можливості до розвитку в майбутньому, заснованого на інноваційній активності.

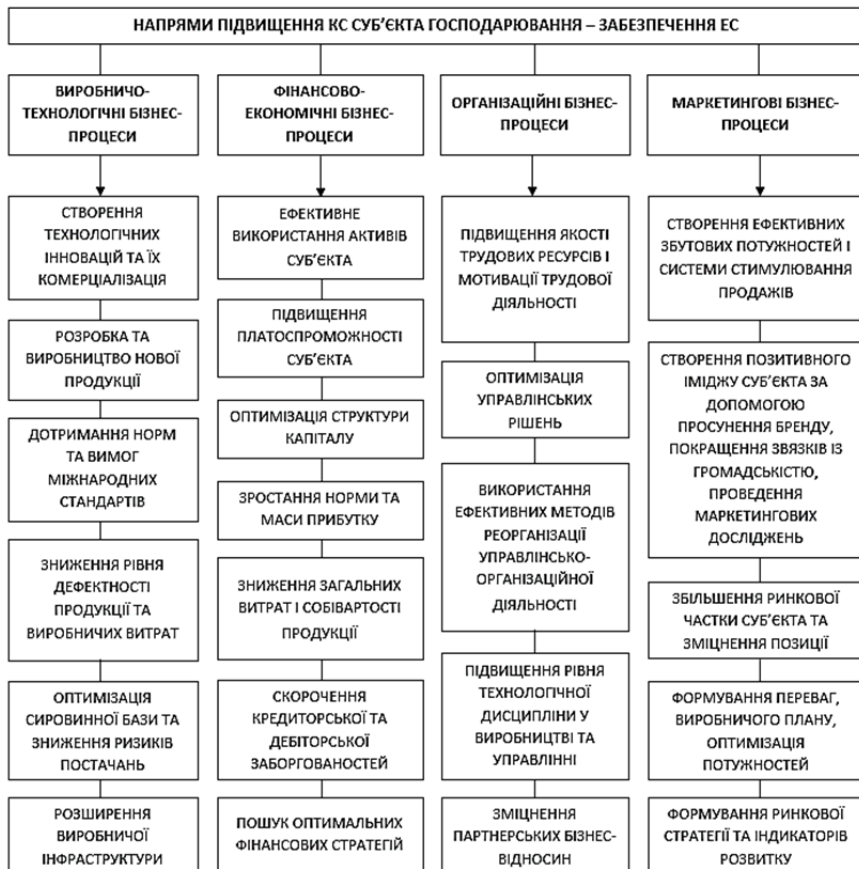


Рис. 3. Система компетенцій управління КС суб'єкта господарювання
Джерело: розроблено авторами

Таким чином, компетентний підхід до управління КС передбачає поєднання централізації та децентралізації, що дозволяє: 1) створювати структуру управління КС, адекватну до змін зовнішнього середовища; 2) делегувати управлінські функції; 3) підвищувати оптимальність та ефективність управлінських рішень; 4) залучати кадри, здатні вносити пропозиції щодо підвищення ефективності виробництва та пошуку нових ринків збуту.

Перелік використаних джерел:

1. Філобокова Л. Ю. Методологічні підходи до оцінки та управління сталим розвитком малого підприємництва/ Л. Ю. Філобокова // Державний радник. – 2014. – №2(6) – С. 64-72.
2. Харчук Т. В. Характеристика економічної стійкості підприємства та її елементів / Т. В. Харчук // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – №34. – С. 332-335.
3. Ареф'єва О. В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №8(86). – С. 83-90.

УДК 658.1:336.145

ОРГАНІЗАЦІЯ БЮДЖЕТУВАННЯ З МЕТОЮ ОПТИМІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Крикун Ольга Олександрівна, к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту

*Рогозянський Михайло Борисович, студент спеціальності
«Адміністративний менеджмент»*

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Організація системи постановки бюджетування на підприємстві доволі складний та довготривалий процес. Так склалося, що на багатьох вітчизняних підприємствах впровадження системи бюджетування має ряд проблем: відсутність єдиних показників в методиці бюджетування, не чітко сформульовані головні фінансові і не фінансові цілі, наявність специфічних особливостей при формуванні бюджету залежно від масштабу і напрямку діяльності підприємства, не налагоджений інформаційний обмін і взаємодія структурних підрозділів між собою й інше. Тому, для досягнення успіху фінансово-господарської діяльності підприємства, постановка проблеми впровадження бюджетування є актуальною і необхідною.

Останнім часом широко освітлюють питання бюджетування в публікаціях провідних вітчизняних і зарубіжних авторів: І. Т. Балабанової, І. О. Бланка, С. Ф. Голова, В. В. Гамаюнова, О. С. Карпова, С. Є. Ковтуна, О. Г. Мельника, В. П. Савчука, В. М. Самочкіна, Дж. Хоупа и Р. Фрейзера, В. Є. Хруцького, С. М. Шадріна, Д. О. Шевчука, Дж. К. Шима й інших.

На ряду з проведеними результатами досліджень вченими-економістами встановлено, що в економічній науці немає єдиної думки про суть бюджетування, що значною мірою впливає на якість процесу організації бюджетного планування, з цього приводу представимо у табл. 1 визначення різних учених про розуміння змісту системи бюджетування на підприємстві.

З виділених визначень, можна зробити висновок, що під «бюджетуванням» розуміють процес узгодженого планування і управління діяльністю підприємства за допомогою показників, які дозволяють визначити показники на найближчу перспективу і внесок кожного підрозділу підприємства в досягнення цілей.

Таблиця 1

Наукові визначення поняття «бюджетування»

Автор і джерело публікації	Визначення поняття «бюджетування»
Бланк И. А. [1]	«оперативный финансовый план, разрабатываемый обычно в рамках до одного года, отражающий расходы и поступления средств по отдельным направлениям хозяйственной деятельности, отдельным видам операций, отдельным инвестиционным проектам»
Голов С. Ф. [2]	«процес планування майбутніх операцій підприємства та оформлення його результатів у вигляді системи бюджетів»
Джерими Хоуп, Робин Фрейзер [7]	«бюджетирование – это процесс управления результатами деятельности»
Івакіна І. Л. [3]	«бюджетування це стратегічне направлення розвитку підприємства»
Ковтун С. С. [4]	«деталізує фінансову частину бізнес-плану, яка покликана забезпечити такий потік ресурсів, який створить достатній рівень витрат для отримання достатнього прибутку»
Панков В. А., Єлєцьких С. Я., Михайличенко Н. М. [5]	інструмент реалізації оперативного і тактичного планування шляхом розробки комплексів цільових показників в кількісному вираженні
Самочкин В. Н. [6]	система согласованного управления подразделениями предприятия в условиях динамично изменяющегося, диверсифицированного бизнеса

Хруцкий В. Е., Гамаюнов В. В. [8]	«бюджетирование — это показатель качества управления в компании, соответствия уровня ее менеджмента и применяемых управленческих технологий современным требованиям»
Шевчук Д. А. [9]	технология управления бизнесом на всех уровнях компании, обеспечивающая достижение ее стратегических целей с помощью бюджетов, на основе сбалансированных финансовых показателей

Розробка реалістичних бізнес-завдань залежить від системного і чіткого розподілу функцій бюджетного планування між структурними підрозділами підприємства. Тому для передачі даної інформації необхідно, щоб був побудований інформаційний потік за принципом «знизу до верху». Керівництво має в своєму розпорядженні інформацію про положення підприємства, його потенціал і перспективи, тому для передачі таких відомостей, включаючи форми бюджетів і методики їх розробки, інформаційні потоки повинні будуватися за принципом «зверху до низу».

Ефективним засобом пошуку шляхів оптимізації діяльності підприємства є моделювання бізнес-процесів, що дозволяє визначити, як підприємство працює в цілому, і як організована діяльність на кожному робочому місці. В бюджетному плануванні бізнес-процес є логічним, послідовним, взаємозв'язаним набором заходів, який споживає ресурси, створює цінність і видає результат.

Бюджетний процес використовується для досягнення такої логічної послідовності бюджетного циклу: опис процедур планування (набір показників), обліку (управлінського, фінансового, бухгалтерського, оподаткованого), аналізу (план/факт), контролю (виявлення і оцінка відхилень; аналіз причин відхилень; ухвалення управлінських рішень).

Для управління бюджетним процесом на підприємстві повинен бути створений Бюджетний комітет, до складу якого повинні входити керівники вищого рівня управління, об'єднаних в консультативну групу, яка може також включати зовнішніх консультантів. Бюджетний комітет повинен займатися ретельною перевіркою стратегічних і фінансових планів, давати рекомендації, вирішувати розбіжності і оперативно вносити корективи до діяльності підприємства. Рішення Бюджетного комітету повинні затверджуватися генеральним директором. При створенні такої системи важливо саме колегіальність, тому членами Бюджетного комітету повинні бути директори за всіма напрямками.

Практика показує, що побудову ефективної управлінської бази спрощує процес постановки системи бюджетування, тому управління бюджетуванням повинно починатися з призначення директора по бюджету, який повинен відповідати за підготовчий процес бюджетів, проведення економічного і фінансового аналізу, зіставлення даних, перевірку інформації і надання звітів. Зазвичай призначається фінансовий директор, як штатна одиниця, що координує дії бюджетного планування за підрозділами підприємства.

В процесі організації бюджетного планування необхідно виявити взаємозв'язок показників у всіх бюджетних формах і чітко організувати документообіг в процесі планування. Враховуючи, що система бюджетів використовує дані, що надаються бухгалтерською службою підприємства, то система бюджетування не вимагає створення численної планової служби, оскільки в підрозділах з функціями планування справляються менеджери підрозділів з деталізацією бізнес-прогнозів. По можливості всі прогнозні дані повинні бути структуровані так, щоб кожен співробітник, що ініціює появу якої-небудь сукупності даних, відповідав за певний бізнес-прогноз. Функціональна діяльність підрозділів повинна бути побудована за принципом фінансової дисципліни і закріплена Положенням про бюджетну структуру, в якому визначено теорію бюджетного управління, короткий опис бізнесу підприємства і методику формування бюджетів, структуру центрів фінансової відповідальності (ЦФВ), склад організаційних ланок, що входять в ЦФВ, перелік посад і керівників ЦФВ. Організація ЦФВ і їх визначальна підлеглисть, повноваження і відповідальність призначені для управління вартістю діяльності підприємства.

В цілому слід розуміти, що значення і необхідність бюджетування залежить від системи управління підприємством, заснованою на принципах бюджетування, а саме:

1. Принцип узгодженості цілей, тобто процес бюджетування здійснюється «знизу до верху» і реалізується по схемі «зверху до низу».
2. Принцип пріоритетності, тобто забезпечує використання дефіцитних ресурсів максимально ефективним шляхом, правильно оцінити результати діяльності за кожним напрямом бізнесу, забезпечити ефективне управління кожним з них.
3. Принцип дотримання зв'язку «причина-наслідок», тобто показники повинні представляти систему збалансованих фінансових показників.

4. Принцип відповідальності, тобто відповідальність за виконання операційних і основних бюджетів на всіх рівнях організаційної структури, а також залучення до процесу бюджетування кожного співробітника, що відповідає за кінцевий результат виконання бюджету.

5. Принцип безперервності, тобто управлінський процес є замкнутий контур, що включає етапи планування, контролю, аналізу і регулювання. Проведена оцінка ситуації вимагає вносити корективи до розроблених планів. В ході планування керівники всіх рівнів колективно виробляють узгоджені підходи до вирішення проблем, осмислюють завдання, що стоять перед ними, оцінюють обмеження, можливості і ризики.

6. Принцип мотивації, тобто в процесі формування бюджетів можуть прийматися рішення про перерозподіл ресурсів, коректування планів, заохочення тих, хто відрізнився, покарання винних і т. д.

Таким чином, організація бюджетного планування це досить складна управлінська процедура, яка повинна бути побудована на основних принципах, охоплювати максимальну кількість учасників, необхідних для своєчасного і правильного виконання регламентованих завдань. Процес бюджетного планування допоможе удосконалити координацію всіх його підрозділів, уникнути кризових ситуацій, поліпшити мотивацію, підвищити відповідальність управлінців всіх рівнів, передбачити фінансовий результат, запобігти небажаним ситуаціям.

Перелік використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление инвестициями предприятия. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 480 с.
2. Голов С. Ф. Управлінський облік: Підручник/ С. Ф. Голов. – 4-те вид. – К. : Лібра, 2008. – 704 с.
3. Івакіна І. Л. Управлінський облік: стисло і доступно/ І. Л. Івакіна. – Х. : Фактор, 2007. – 320 с.
4. Ковтун С. Є. Бюджетування на сучасному підприємстві, або як ефективно управляти фінансами / С. Є. Ковтун. – Ж. : Фактор, 2005. – 340 с.
5. Панков В. А. Контролінг і бюджетування фінансово-господарської діяльності підприємства: Навчальний посібник/ В. А. Панков, С. Я. Єлєцьких, Н. М. Михайличенко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 112 с.
6. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование. – М. : Дело, 1999. – 336 с.
7. Хоуп Дж. Бюджетирование, каким мы его не знаем. Управление за рамками бюджетов / Джерими Хоуп, Робин Фрейзер ; пер. с англ. Р. В. Кашеев. – М. : ООО «Вершина», 2005. – 256 с.

8. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. – 2-е изд., перераб. и доп. / В. Е. Хруцкий, В. В. Гамаюнов. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 464 с.

9. Шевчук Д. А. Бюджетирование: самоучитель. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://fictionbook.ru/static/trials/00/17/82/00178228.a4.pdf>.

УДК 004.891

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ОТБОРА И ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИЯХ УКРАИНЫ

Кудинова Марина Михайловна, к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента

Богущ Алина Сергеевна, студентка специальности «Менеджмент»

Ключка Андрей Юрьевич, студент специальности «Менеджмент»

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

В связи с ускоренным развитием технологий, ростом производства, укрупнением компаний и расширением конкуренции, вопрос о найме в своей штат высококвалифицированного талантливого сотрудника становится достаточно актуальным.

Сегодня большинство ведущих компаний использует огромное количество методов отбора персонала, и все они нацелены на то, чтобы выявить наиболее талантливого, а возможно, и вовсе гениального кандидата на какую-либо должность. Но мало кто задумывается о том, что талант у сотрудника можно воспитать непосредственно, в процессе его работы на предприятии. В 2008 году вышла книга известного канадского журналиста и социолога Малкольма Гладуэлла «Гении и аутсайдеры». В данной книге автор аргументирует существующее неравное распределение между людьми власти, денег, успеха и славы. При этом автор показывает, что совершенно неправильно сводить причины успеха только лишь к личным качествам, дарованным природой.

Сформулированная концепция призвана помочь крупным компаниям разработать новую стратегию управления персоналом, так как основывается не только на имеющемся у человека опыте, знаниях и навыках, но и на определении насколько человек силен в профессии при выпавшем на него количестве возможностей ее постижения. Разные кандидаты – разные возможности. Кто-то добился весомых успехов, не имея на освоение данной области достаточно

возможностей, а кто-то, имея все необходимые ресурсы и время просто ними пренебрег.

Представляет практический интерес вопрос определения порогового значения IQ и значения практического интеллекта в достижении успеха определенной личности. Увеличение показателя интеллектуального коэффициента после пересечения не определяет лучшие показатели. Лишь комбинации из развитого практического и классического интеллекта может обеспечить наиболее благоприятные условия для развития, а для компании – ценнейшего сотрудника. Учитывая этот подход, организация может сформировать безгранично «сильную» команду сотрудников и обеспечить лидирующие позиции сферы HRв компании.

Украина обеспечена огромным количеством перспективных молодых людей, которые открыты для развития и усердной работы над своими способностями. Но, большинству из них так и не дано реализовать свой интеллектуальный и творческий потенциал, так как при приеме на желаемую должность они сталкиваются порой с совершенно несправедливыми, всесторонне не обоснованными критериями отбора и сугубо черствыми коммерческими мотивами организации, которые не дают рассмотреть существующую возможность создания главного конкурентного преимущества – гениального персонала.

Сегодня в Украине наблюдается тенденция к увеличению доли граждан, занятых в сфере фриланс услуг, на бирже которой предоставлено огромное количество сотрудников в области программирования, журналистики, дизайна, seo-оптимизации, переводов, администрирования и других видов деятельности. В основном фрилансерами являются молодые люди, которые попробовав стандартные виды трудовой занятости, предпочли работать в именно в данной сфере. Данная ситуация связана в большинстве случаев с отсутствием возможности максимальной реализации уже существующих способностей и их дальнейшего развития. На основе проанализированной концепции, можно сформировать совершенно новую систему отбора и обучения персонала, которая поможет реализовать и направить на достижение целей украинских организаций огромный человеческий потенциал. Украина сможет выйти на новый, значительно более высокий уровень развития всех отраслей производства и сфер деятельности, обеспечив себя высокоинтеллектуальными кадрами. Для этого целесообразно, чтобы HR-менеджеры украинских организаций при обучении и отборе персонала начали бы учитывать

степень развитости комбинации практического и классического интеллекта, с учетом культурных особенностей персонала.

Таким образом, в основу отбора персонала в Украине необходимо положить несколько видов тестирования, которые будут направлены на определение отдельных аспектов интеллектуального развития (уровня практического и классического интеллекта) с учетом выпавших возможностей, способствовавших приобретению и усовершенствованию уже имеющихся навыков. Сопоставление значения показателей практического и классического интеллекта с долей возможностей, обеспечивающих развитие данных навыков, с совокупным количеством времени, затраченного на их приобретение поможет определить степень перспективности потенциального сотрудника в определенной сфере деятельности организации и время, необходимое для его адаптации. Также, это позволит организации выбрать сотрудника, который принесет наименьшие издержки времени, затраченные на его обучение. Сотрудник будет развиваться в данном направлении, непрерывно увеличивая свою продуктивность. Кроме того, наличие целого штата таких сотрудников способны будут вывести организацию на лидирующие позиции мирового рынка. С помощью данного подхода возможно определение наиболее «сильных» направлений профессиональных качеств сотрудника. Это позволит максимизировать его продуктивность, нацелив на сосредоточение всех имеющихся интеллектуальных данных, лишь на определенную сферу деятельности. То есть, каждая организация, использующая данный подход отбора и обучения персонала, сможет самостоятельно «воспитывать» гениев в любом нужном для нее направлении. Использование данной концепции в процессе отбора персонала позволит сформировать главное конкурентное преимущество – команду высококвалифицированных специалистов во всех сферах деятельности и вывести приоритетные отрасли производства и сферы услуг Украины в лидирующие позиции мирового рынка.

Список использованной литературы:

1. Катанова Л. А. Поиск, отбор и прием персонала на предприятия / Л. А. Катанова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4 (Т. 1). – С. 87–91.
2. Курина Н. С. Особенности оценки персонала в новой экономической ситуации / Н. С. Курина, В. В. Ровенская // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 2 (60). – С. 207–211.
3. Малкольм Гладуэлл. Гении и аутсайдеры. Почему одним все, а другим ничего? / Малкольм Гладуэлл ; пер. с англ. О. Галкин. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 264 с.

4. Мартыненко О. Ю. Организация обучения персонала на отечественных предприятиях / О. Ю. Мартыненко // Управління розвитком. – 2012. – № 1 (122). – С. 153–155.

5. Писеревская А. И. Определение эффективности системы управления персоналом на предприятии / А. И. Писеревская // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 33 (1076). – С. 154–165.

УДК 371.14+316.485

ЛІДЕРСТВО ТА ЕФЕКТИВНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ – ЯК СТИЛЬ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНОЮ КОМПАНІЄЮ

*Кудінова Марина Михайлівна, к.е.н., доцент кафедри
економіки та менеджменту*

*Черниченко Ігор Віталійович, студент спеціальності
«Менеджмент»*

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Найважливішою особливістю управління сучасною компанією як соціальною системою є безперервний пошук продуктивного компромісу між інтересами підприємства та інтересами людини. Одним з найбільш важливих в цьому відношенні питань є формування висококваліфікованого апарату менеджерів, підготовка освічених, вихованих кадрів, які володіють сучасними технологіями. Головні надії покладаються на лідерів, які виступають основними суб'єктами організаційних змін та носіями нової корпоративної культури. Слід виділити як мінімум дві риси нової системи управління: забезпечення інноваційної поведінки співробітників компанії; забезпечення відтворення лідерів на всіх рівнях організації.

Результати дослідження компанії Bersin&Associates, що в 2015 році оцінювала, яким чином в організаціях приділяється увага лідерству та впровадженню інновацій, показують, що в більшості західних компаній використовується модель управління, яка заснована на лідерстві її співробітників. Головним пріоритетом цих компаній є розвиток лідерства. За даними опитувань працівників у зарубіжних компаніях, 64 % співробітників вважають, що лідерство потрібно від кожного [1]. Дослідження показало, що в середньому на одного співробітника західна компанія витрачає в 3 рази більше ніж вітчизняна. Але й додана вартість у розрахунку на одного

співробітника майже в 2 рази перевищує виручку. Американські компанії витрачають на освіту власного персоналу понад \$ 50 млрд. Провідні 10 % американських фірм навчають 98 % свого персоналу, а переважна більшість учасників ринку намагаються не відставати – знання за рахунок роботодавця отримують більше третини співробітників. Тримають задану планку й у Європі. У Франції, наприклад, компанії витрачають до \$ 30 млрд в рік на навчання, а в Великобританії й того більше – до \$ 40. В Україні ж навчають не більше 15–30% персоналу організацій. У більшості вітчизняних компаній програми розвитку лідерів існують не на всіх рівнях, немає окремого бюджету для розвитку лідерства, немає культури лідерства. Так само досить часто в практичному менеджменті України аналітики посилаються на ментальність нашого суспільства, стверджуючи, що мало людей на підприємствах підходять до виконання роботи раціонально та використовують логіку. Вчені з США давали лідерам опис різних бізнес-ситуацій з варіантами рішень ат просили обрати вірні. Поки управлінці виконували завдання, їх мозок сканували за допомогою МРТ [2]. З'ясувалося: найсильніше у управлінців активізувалася не прифронтна кора мозку, що відповідає за логіку та раціональність, а інші його зони – що керують емоціями та соціальним інтелектом. Таким чином, стратеги керуються більше інтуїцією та знанням соціуму. Це свідчить про те, що в кожному співробітнику може ховатися лідер.

Питання забезпечення інноваційної поведінки співробітників в організації є досить складним й недостатньо опрацьованим в Україні. На прикладі низки закордонних компаній, таких як Google, Facebook, Zappos, Twitter, Starbucks, Airb&b та інші, виділено ряд сучасних методів розвитку лідерських якостей співробітників:

- 1) Співробітники самі пишуть план свого розвитку.

Співробітники українських компаній завжди очікують, що керівник складе їм план розвитку: куди рухатися в професійному відношенні, які тренінги відвідати та інше. Якщо начальник цього не робить, то вважається, що він поганий керівник. У всіх проаналізованих технологічних компаніях, завдання самого співробітника полягає у розробці та написання плану розвитку. Працівники повинні дбати про те, чим можуть бути корисні компанії, що здатні привнести в її роботу, й самі пропонувати конкретні кроки.

- 2) Будь-які ідеї варті уваги.

В Twitter штат збільшився з 200 до 900 осіб за два роки, в Google – з 8 до 55 тис. чоловік за вісім років, в Facebook – до 2 тис.

осіб за сім років. Особливість роботи таких компаній – незавершеність, іншими словами, завжди є можливість щось поліпшити. Тому в цих компаніях прийнято слухати інших, брати до уваги будь-які нові пропозиції. Зі слів співробітників багато цінних ідей народилися в неформальній обстановці, наприклад, в тренажерному залі Google, відкритому 24 години на добу. Хтось ділиться сирою ідеєю, її тут же починають обговорювати та допрацьовувати, потім презентують відділу, а вже потім всією командою доводять до рівня нового проекту.

3) Досягнення співробітників заохочуються щотижня.

У Facebook є правило: розміщувати пости про досягнення своєї команди за підсумками кожного дня. Раз на тиждень засновник та головний виконавчий директор компанії Марк Цукерберг оголошує імена кращих. Переможцям в єдиній номінації «налагодження тижня» дарують квитки на бейсбольний матч або концерт відомого гурту. А ось оплачена вечеря або боулінг, як прийнято у нас, в Facebook нікого не здивує, оскільки на території компанії розташовані безкоштовні ресторани, кафе, є прокат велосипедів та мотоциклів та інше.

4) Співробітники самі оцінюють роботу один одного.

У компанії Zappos, що займається онлайн-продажем взуття, кожен співробітник має право раз на місяць вручити колезі 50 віртуальних доларів за хороший вчинок, уважне ставлення, дружельюбність тощо. Якщо людина нікому не віддала гроші, вони згорають. В кінці року компанія видає кожному співробітнику накопичену їм суму справжніми доларами.

5) Щотижневі бесіди керівника з кожним підлеглим.

В українських компаніях часто буває, що на випробувальному терміні людина не виправдовує очікування керівництва та його звільняють, але досить часто співробітник не розуміє, що було не так й чому йому про це не сказали. У західних компаніях менеджери зобов'язані проводити індивідуальні часові зустрічі із своїми співробітниками раз на тиждень, щоб дізнатися, як йдуть справи, що подобається й не подобається в роботі, що підлеглий збирається робити, чи вкладається він у графік плану розвитку, в яких питаннях потрібна допомога керівника і т. д.

6) Звільнення за порушення етичних норм та низьку ефективність.

У трудових контрактах не прописані умови звільнення, так само як в американському законодавстві. Як показує практика, звільняють

найчастіше з двох причин: за сексуальне домагання та за несанкціонований доступ до конфіденційної інформації організації. Наприклад, в Facebook були випадки, коли співробітники вказували в особисту переписку своїх дружин, підозрюючи їх у невірності. Як тільки подібний факт доведено, працівника звільняють. Крім того, в Facebook звільняють за результатами регулярної оцінки, причому в той же день.

7) Головне джерело підбору – рекомендації.

До 60 % людей приходять в ці компанії за рекомендаціями. Компанії навіть влаштовують конкурси між співробітниками, з'ясовуючи, хто здатний залучити більше фахівців, або тоталізатор, де робляться ставки, хто з колег приверне більше нових працівників. На другому місці за ефективністю підбору – робота з молоддю: масові зустрічі зі студентами, стажування тощо. Підбір за резюме з пошукових сайтів або надісланим в компанію самими кандидатами практично не використовується (в Україні це основний інструмент). Так, в Google в рік надсилають 2 млн. резюме, з них отримують роботу менш 0,1 % кандидатів. Різна ефективність підбору за рекомендаціями в Америці та Україні пояснюється різницею в менталітеті. Американці стануть рекомендувати тільки тих, хто не зіпсує їм репутацію, а, навпаки, зміцнить їхню позицію в компанії. Українці найчастіше рекомендують когось із жалості, наприклад, родичів, друзів та знайомих, які втратили роботу.

Грунтуючись на проведеному дослідженні, нами виділено три фактори, які не сприяють вітчизняному бізнесу ефективно застосовувати концепцію лідерства та інноваційного стимулювання персоналу:

1) Добре поставлені, звичні системи планування, бюджетування, контролінгу, налагоджені бізнес-процеси стають найбільшою перешкодою на шляху впровадження організаційних змін.

2) Введення регулярного менеджменту різко знижує залежність компанії від особистості менеджера – мрія більшості українських власників. У компанії регулярного менеджменту лідер на нижчих та середніх рівнях ієрархії стає злом, руйнує струнку систему управління.

3) Ще одне протиріччя, з яким ми зустрічаємося при спробах використати концепцію лідерства як концепцію управління: сприйняття особистості лідера на вершині організації. Лідеру потрібно бути не тільки суворим начальником, а й володіти соціальним інтелектом.

Підводячи деякі підсумки, відмітимо, що інноваційна поведінка співробітників входить в деяке протиріччя з принципами побудови більшості сучасних вітчизняних організацій. Його присутність в компаніях може бути лише точковим – в моменти випадкового збігу необхідних обставин таких як:

- 1) прагнення до підвищення росту організації в довгостроковому періоді;
- 2) стимулюючих систем управління;
- 3) працівників, що вміють використовувати інноваційний інструмент;
- 4) галузі, що заробляє на унікальності.

Застосування цих принципів на практиці дозволить вийти компаніям на новий рівень управління організацією в довгостроковому періоді.

Перелік використаних джерел:

1. Официальный сайт. HR-исследования и решения 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.malakut.com/ru/>.
2. Официальный сайт. Bersin&Associates 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://home.bersin.com/>.
3. Власова Е. Система мотивации : как при влечь и удержать / Е. Власова, Т. Копачевская // Управление персоналом. –2010. –№ 8. – С. 19–25.
4. Дмитриева Ю. А. Структура лидерства: результаты эмпирического исследования // Вестник ЮУрГУ. Серия «Психология». – 2014. – Т. 7. – № 4. – С. 5–13.

УДК 316.614.5

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИМ КЛІМАТОМ В КОЛЕКТИВІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Кудінова Марина Михайлівна, к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту

*Мозгова Анастасія Дмитрівна, студентка спеціальності
«Менеджмент організацій»*

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Ефективне управління колективами є однією з найважливіших сфер людської діяльності. До цієї думки схилились відомі дослідники та практики. Генрі Форд – власник всесвітньо відомого автомобільного підприємства свого часу висловився, що якщо б

вдалося навчитись розв'язувати конфлікти, то це могло значно знизити собівартість автомобіля ніж запровадження технічних нововведень.

Колективи вищих навчальних закладів в сучасних умовах зустрічаються з складнощами у формуванні сприятливого для праці соціально-психологічного клімату. Соціальні умови життєдіяльності громадян далекі від бажаних, рівень захищеності та соціальних стандартів наукових та педагогічних працівників університетів, інститутів не є належним і не відповідає умовам, що виникли в аналогічних сферах за кордоном. Крім об'єктивних, що спричиняють негаразди у формуванні соціально-психологічного клімату, є також суб'єктивні причини: непідготовленість керівників, їх низька комунікативно-управлінська компетентність та ін. Слід брати до уваги, що успішний науковець, який здійснює управлінські функції в системі вищої освіти, не завжди виявляється настільки ж вправним керівником. Управлінські якості потребують всебічного розвитку, як і будь-які інші професійно значущі якості. Саме тому у більшості закордонних фірм керівники щорічно мають проходити підвищення кваліфікації з проблем спілкування, емоційної реабілітації, вміння розв'язувати конфлікти, розвивати навички та ознайомлюватись з технологіями формування сприятливого соціально-психологічного клімату в своїх колективах. Аналогічні програми перепідготовки мали б діяти і у вітчизняній практиці, оскільки керівники підрозділів вищої освіти таких можливостей на цей час практично позбавлені. Також слід проводити моніторинг стану соціально-психологічного клімату в трудових підрозділах. Результати таких досліджень не слід розцінювати як оцінку роботи керівництва, а як спосіб комунікації, «зворотного зв'язку», завдяки якому керівництво може більш чітко виявити, які напрямки слід розвивати і вдосконалювати в майбутньому [3, с. 125].

За визначенням, соціально-психологічний клімат – це результат сумісної діяльності людей, їх міжособистісні відносини. Він виявляється в таких групових ефектах, як настрої і колективна думка, індивідуальне самопочуття в колективі. Ці ефекти мають відображення у взаємовідносинах, пов'язаних з процесом праці та вирішенням загальних завдань колективу. Змістова характеристика психологічного клімату пов'язана, як правило, з самопочуттям людини в колективі (настроєм, задоволенням, психологічним комфортом); коли самопочуття людей переноситься на їхнє ставлення до праці та інших членів колективу, на міжособистісні відносини, на загальні відносини [4, с. 11].

Психологічний клімат у колективах та групах є об'єктивно-існуючим явищем. Він складається під впливом

двох важливих чинників:

- 1) соціально-психологічна атмосфера суспільства в цілому;
- 2) мікросоціальні умови – специфіка самого колективу.

Основні характеристики психологічного клімату:

- задоволеність членів колективу відносинами, процесом праці, керівництвом;
- переважаючий настрій колективу;
- взаєморозуміння та авторитетність керівників та підлеглих;
- міра участі членів колективу в керівництві та самоврядуванні колективу;
- згуртованість колективу;
- свідомі дисципліна;
- продуктивність праці тощо.

На індивідуальному рівні соціально-психологічний клімат виявляється в емоційних, вольових та інтелектуальних станах члена групи, зокрема, людина переживає: а) оптимізм, ентузіазм або пригніченість, роздратованість, страх; б) цілеспрямованість, мобілізацію сил або вольову розслабленість, розгубленість; в) інтелектуальний ступор або творчий пошук, інтелектуальну активність.

На груповому рівні соціально-психологічний клімат виявляється у взаємній довірі та повазі членів групи, узгодженості їх мотивів та цілей, в згуртованості, готовності допомагати одне одному. Найважливішими ознаками сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі є: взаємодопомога, довіра, доброзичливість членів групи один до одного; вільне висловлювання думок щодо справ колективу чи поведінки окремих осіб; доброзичлива і ділова критика; прийняття на себе відповідальності за стан справ у групі кожним із її членів; взаємна відповідальність, взаємна вимогливість; демократичний стиль управління, відсутність тиску та маніпулювання з боку керівництва щодо підлеглих; поінформованість членів колективу про стан справ у колективі, завдання та цілі спільної роботи; визнання за підлеглими права впливати на прийняття рішень у роботі колективу [2, с. 268].

Наслідками сприятливого соціально-психологічного клімату в колективах вищих навчальних закладів є: відсутність деструктивної конфліктності між співробітниками, трудова дисципліна і високі

показники результатів діяльності колективу, низька плинність кадрів [6, с. 228].

Для емпіричного дослідження соціально-психологічного клімату трудового колективу ХНУ імені В. Н. Каразіна проведено опитування його співробітників. Обсяг вибірки – 36 осіб, які працюють на різних посадах: методистів, лаборантів, бібліотекарів, викладачів. Більшість членів колективу – жінки, вік опитаних людей: до 35 років – 15 осіб; від 36–50 років – 10 осіб; більше 51 року – 11 осіб. Стаж роботи в колективі: до 2-років – 2 осіб; від 2 до 4 років – 5 особи; 29 осіб – більше 4 років.

В анкетуванні використано методику оцінки соціально-психологічного клімату А. Михайлюка, Л. Шалито згідно з якою оцінюється емоційний, когнітивний, поведінковий компоненти клімату в колективі. Показники коливаються в межах від +1,0 (повністю позитивно) до – 1,0 (повністю негативно).

Отримано такі числові результати. Оцінка емоційного компоненту соціально-психологічного клімату: + 0,53 (колектив подобається або не подобається членам колективу) – колектив подобається більшості членам колективу. Оцінка когнітивного компоненту: + 0,49 (члени колективу знають або не знають одне одного) – члени колективу загалом знають одне одного. Оцінка поведінкового компоненту: +0,44 (бажання або небажання працювати та спілкуватися з членами колективу на дозвіллі) – працівники в цілому бажають працювати та спілкуватися з колегами. В той же час при опитуванні відзначається недостатність «вертикальної» комунікації між керівництвом та підлеглими.

Отже, основними факторами, що впливають на формування сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі, є ступінь задоволення науково-педагогічних працівників роботою та оцінкою її результатів з боку керівництва, атмосфера взаємопідтримки, стиль керівництва та індивідуальні якості співробітників. Важливим чинником формування сприятливого соціально-психологічного клімату в педагогічних колективах вищих навчальних закладів є відповідність стилю управління, який вибирає керівництво, до очікувань колективу. Для розвитку колективу, збагачення відносин між співпрацівниками необхідно здійснювати моніторинг соціально-психологічного клімату, виявлення його характеристик. Метою таких досліджень є корекція та вдосконалення методів управління, а також створення заходів для подолання зайвих бюрократичних перепон у «вертикальних» та

«горизонтальних» комунікаціях, під час збереження ділових та відповідальних відносин між членами колективів ВНЗ.

Перелік використаних джерел:

1. Гнезділова К. Корпоративна культура і соціально-психологічний клімат педагогічного колективу закладу вищої освіти / К. Гнезділова // Витоки педагогічної майстерності. – 2013. – № 12. – С. 45–50.
2. Жигайло Н. І. Психологія духовного становлення особистості майбутнього фахівця: монографія / Н. І. Жигайло. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2008. – 336 с.
3. Кожушко-Лозинська І. І. Психологічні аспекти формування соціально-психологічного клімату в колективі вищого навчального закладу / І. І. Кожушко-Лозинська // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2013. – № 2. – С. 125–136.
4. Парыгин Б. Д. Социально-психологический климат в коллективе / Б. Д. Парыгин. – Л.: ЛГУ, 1998. – С. 11–13.
5. Пушкар З. Соціально-психологічний клімат у колективі та чинники, що впливають на його формування / З. Пушкар, Г. Войтович // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2013. – № 18. – С. 133–143.
6. Сняданко І. І. Особливості управління організаційною культурою освітньої організації / І. І. Сняданко // Науково-теоретичний збірник / за ред. В. П. Коцур. – Переяслав – Хмельницький: ПП «СКД», 2008. – Вип. 16. – С. 227–230.

УДК 331.101

ПРОГРЕСИВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОРГАНІЗАЦІЇ

*Кудінова Марина Михайлівна, к.е.н., доцент кафедри
економіки та менеджменту*

*Паніна Анастасія Віталіївна, студентка спеціальності
«Менеджмент»*

*Чупова Дар'я Русланівна, студентка спеціальності «Менеджмент»
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна*

У сучасних умовах економічної кризи питання, що стосуються матеріальних вкладень коштів, часто стають проблематичними. Часто працівники можуть бути схильні до апатії. Це, в свою чергу, тягне за собою зниження ефективності трудової діяльності. Численні звільнення, різні чутки та інформація в ЗМІ впливають на психологічний стан робітників, відбиваючи у них зацікавленість в

своїй праці. Але це одна сторона медалі. Інша ж сторона відкриває можливості для удосконалення процесу виробництва. Адже саме в цих умовах колективу необхідний стимул. А введення інновацій дасть перспективу розвитку бізнесу.

У сучасній науці та практиці виділяють декілька заходів досягнення високих результатів виробництва:

– матеріальні вкладення, інвестиції та використання нових технологій;

– розкриття та розвиток прихованого потенціалу працівників.

На перший план висувуються завдання активізації працівників шляхом діагностування та вжиття заходів щодо поліпшення психологічного клімату в трудовому колективі. Однак лише деякі підприємства використовують настільки дієвий засіб підвищення продуктивності праці.

Тим часом, перед кожною функціонуючою організацією виникають такі проблеми, як (рис. 1):

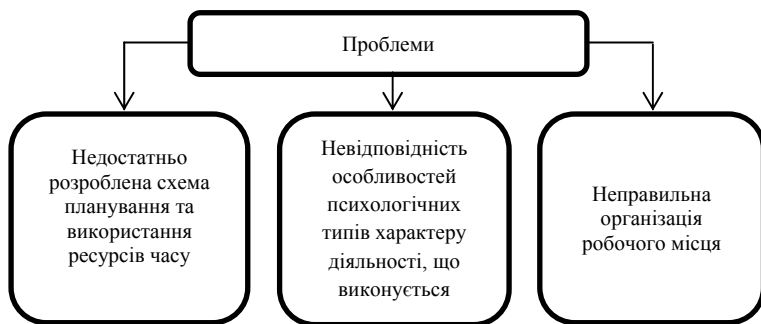


Рис. 1. Проблеми підвищення ефективності трудової діяльності в організаціях

Стратегічний напрямок щодо підвищення ефективності виробництва розглядається зараз в Україні в рамках чотирьох основних методів: ефективне планування (тайм-менеджмент), психологічна оцінка співробітників, соціометрія та організація ефективного робочого простору.

1. Ефективне планування, тайм-менеджмент. У буквальному перекладі з англійської тайм-менеджмент означає «управління часом». Це один з перспективних напрямків сучасної економіки, що дозволяє підвищувати ефективність праці, керуючи тимчасовими ресурсами.

2. Психологічна оцінка співробітників. На початку ХХ століття відомий учений, що стоїть біля витоків наукової організації праці, Фредерік Тейлор, визнавав особливе значення людського фактора. Він відводив особливу роль матеріальній винагороді працівників відповідно до якості виконаної роботи, проте зазначав, що, чим частіше використовується матеріальне стимулювання, тим швидше воно втрачає свою ефективність.

3. Соціометрія. Термін «соціометрія» виник в кінці ХІХ в. в зв'язку з описом можливих засобів вимірювання соціального впливу одних груп людей на інші. За допомогою соціометрії можна вивчати типологію соціальної поведінки людей в умовах групової діяльності, судити про соціально-психологічну сумісність членів конкретних груп. Метод соціометричних вимірів дозволяє отримати інформацію про соціально-психологічні відносини в групі; статуси людей в групі; психологічну сумісність та згуртованість в групі.

4. Ефективна організація робочого простору. Від правильної організації робочого місця залежить дуже багато – як продуктивність, так і стомлюваність, більш того, навіть саме задоволення від роботи. Це положення не вимагає особливих доказів та є очевидним, але варто відзначити, що досліджень в даній сфері, здатних виявити достовірні критерії ефективно організованого простору проводилося недостатньо. Виняток може скласти теорія Л. Зайверта, в рамках якої їм були виявлені «викрадачі часу». За теорією Л. Зайверта до «викрадачі часу» відносяться паперові завали, пошук потрібної інформації (адрес, телефонів і т.п.), що не доцільно зберігається, відволікання (шум і т.п.). Це положення прямо пов'язане з першим напрямком нашого дослідження – тайм-менеджментом та ефективним плануванням, будучи його логічним продовженням та доповненням.

Ці проблеми змушують задуматися про людський фактор у питанні ефективності виробництва. Саме людина, з його необмеженими можливостями й потенціалом до розвитку здатний стати рушійним механізмом розвитку компанії. Однак людина, як і будь-яка система, для успішного функціонування вимагає ефективної організації. Ефективна організація наявних кадрів, систематизація діяльності та впровадження технологій планування здатні без залучення матеріальних ресурсів значно підвищити ефективність трудової діяльності в будь-якому колективі.

Не залучаючи матеріальні ресурси, керівник може впливати на роботу співробітників. Наведені методи й раніше використовувалися на різних підприємствах, але вони ніколи не поєднувалися, в той час як саме комплексне використання технологій тайм-менеджменту, соціометрії, психодіагностики та раціонального використання робочого простору суттєво підвищує ефективність праці. Ці заходи повинні бути достатніми для підвищення продуктивності, але при цьому не повинні бути надмірними, приводити до напруги в колективі.

Перелік використаних джерел:

1. Ліберман К. Матеріальна мотивація / К. Ліберман // Кадрове питання. – 2014. – № 3. – С. 30–35.
2. Азарова О. Приклад мотивації для вивчення курсу «Управління часом» [Електронний ресурс] / О. Азарова. – Режим доступу: <http://www.college.ru/time-management/index.html>.
3. Дейвенпорт Т. Заробляючи розумом: як підвищити ефективність діяльності працівників інтелектуальної праці / Т. Дейвенпорт. – М. : Олімп-Бізнес, 2011. – 287 с.

УДК 316.46

ЛІДЕРСТВО ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Кудінова Марина Михайлівна, к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту

*Меденець Валерія Валеріївна, студентка спеціальності
«Менеджмент»*

*Жмурко Данило Сергійович, студент спеціальності «Менеджмент»
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна*

У сучасній науці лідерство характеризується неоднозначно. Воно має низку інтерпретацій. Однак, незважаючи на різноманіття трактувань, доцільно виокремити два основні підходи до розуміння цього поняття. По-перше, під лідерством мається на увазі процес впливу на людей з позиції займаної посади (формальне лідерство). По-друге, процес впливу на людей за допомогою своїх здібностей, вміння чи інших ресурсів (неформальне лідерство). Значення лідерства в розвитку суспільства незалежно від часу та історичних подій важко переоцінити. Жодна організація, соціальна структура чи

суспільство в цілому не можуть без нього ефективно функціонувати. Гідні лідери, які можуть задавати правильний напрям, забезпечувати колективну діяльність, спонукати людей з цілковитою віддачею до праці, завжди необхідні у всіх галузях та сферах життя. Тому, безумовно, вивчення поставленої проблеми є надзвичайно важливим завданням сьогодення.

Природа лідерства може бути краще зрозуміла, якщо порівняти її з управлінням. Бути менеджером та лідером в організації – це не одне і те ж. Так, наприклад, менеджер у відносинах зі своїми підлеглими, перш за все, покладається на посадову основу влади. Лідерство ж, як специфічний тип відносин управління, базується насамперед на взаємодії в організації. На відміну від управління лідерство передбачає наявність в організації послідовників, а не підлеглих. Варто також розуміти чітку різницю між управлінням, плануванням, контролем та лідерством. Справжньому лідерові не лише властиві всі ці речі. Він навіть здатен виходити за їх межі, відчуваючи те, як можна завоювати підтримку інших людей для виконання поставленого завдання. Лідер обов'язково повинен уміти задавати напрям, показувати власний приклад та розділяти небезпеку.

Незважаючи на те, що керівництво – суттєвий компонент ефективного управління, ефективні лідери не завжди одночасно бувають і ефективними управлінцями. Про ефективність лідера можна судити по тому, в якій мірі він впливає на інших. Варто пам'ятати, що лідер також являється керівником, але характер його дій інший, ніж у звичайного менеджера [2, с. 32]. Він не керує, а скоріше – веде за собою інших. Так, можна бути першою особою в організації чи навіть країні, але фактично не являтися лідером. Адже останній повинен бути не стільки затверджений наказом, скільки визнаний оточуючими як єдиний, хто здатний забезпечити їхні потреби.

Сьогодні поняття лідерство все частіше ототожнюють з будь-якою формою управління, в тому числі й з менеджментом, проте є й інша точка зору, відповідно до якої ці поняття не тільки не рівні, а й протилежні одне одному.

Наприклад, американський психолог У. Бенніс говорив про те, що лідирувати – не означає управляти, таким чином, розділяючи ці терміни та віддаючи перевагу «лідируванню» в якості основи для керівництва. У той же час Г. Мінцберг, вчений і письменник, вважає ці поняття нероздільними, оскільки успішному менеджеру необхідно

виконувати роль лідера, а істинному лідеру необхідно вміти управляти.

У менеджменті під лідерством ми розуміємо інструмент, функцію та фактор ефективного управління. Виходячи з цього, в своїй діяльності менеджер повинен не тільки мати, а й розвивати лідерські якості в собі, а також мотивувати працюючий персонал з метою створення ефективної команди лідерів, спрямованих на успіх.

На сьогоднішній день існує безліч поглядів, теорій, тренінгів та семінарів, що навчають лідирувати. Ознайомившись й проаналізувавши деякі з них, розглянемо основні якості лідера та керівника-лідера (рис. 1).

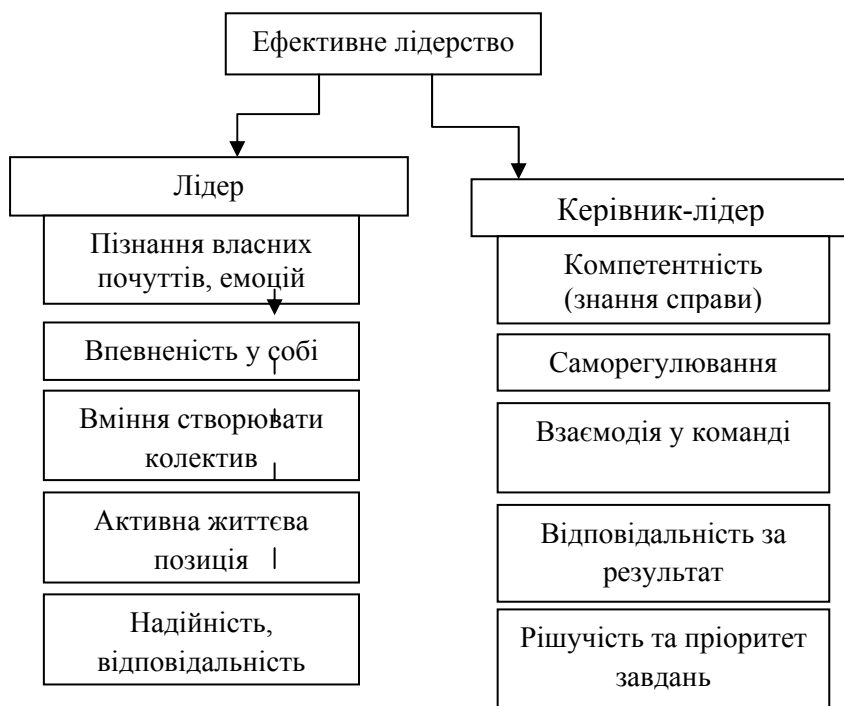


Рис. 1. Основні якості лідера та керівника-лідера

Спираючись на вищевикладений рисунок, ми бачимо, що в цілому характерні риси лідера і керівника з лідерським потенціалом – однакові. Проте, вектор їх діяльності відрізняється: лідер впливає на оточення, щоб самоствердитися, а керівник-лідер впливає на

ефективність роботи компанії, використовуючи в якості основного інструменту власні лідерські якості.

Основна проблема, з якою може зіткнутися керівник, використовуючи лідерство як фактор управління – це поєднання посади керівника, заснованої на регламенті, і роль неформального лідера.

Виділимо ряд основних помилок:

– обмеження свободи трудових дій колективу, створення тотального контролю, не вміння слухати думку і рекомендації персоналу;

– прагнення придушити будь-яке інше лідерство в колективі;

– відсутність розуміння і прийняття як власних, так і колективних помилок усередині організації.

Щоб уникнути таких помилок, останнім часом, все більше топ-менеджерів і менеджерів середньої ланки включають в корпоративну соціальну відповідальність компанії напрямок – розвиток лідерства серед співробітників. На українському ринку також існує безліч таких нововведень, більш того щорічно складається рейтинг «Кращі компанії з розвитку лідерів в Україні». Наприклад, в 2016 році перше місце цього рейтингу зайняла компанія Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед. Дана система управління на сьогодні вважається найбільш ефективною. Багато фахівців навіть впевнені, що проблема з управління персоналу виникає тільки у тих компаній, які не мають керівника-лідера.

Таким чином, лідерство як людський фактор ефективного управління – це сукупність лідерських якостей, управлінського досвіду і теоретичних знань, вміння їх якісно і вчасно застосувати, в результаті якого поліпшується економічна і соціальна діяльність організації в цілому.

Перелік використаних джерел:

1. Гріженко Л. В. Лідерство як соціальний феномен / Л. В. Гріженко // Філософія. – 2014. – № 5 (109). – С. 48–52.

2. Довгань Л. Є. Менеджер – підготовка и перепідготовка / Л. Є. Довгань, В. Д. Немцов. – Київ : МП «ОКО», 1993. – 126 с.

3. Друкер П. Ф. Енциклопедія менеджменту / П. Ф. Друкер; пер.з англ. - М. : Видавничий дім «Вільямс», 2004. – 432 с.

4. Сергеева В. Б. Лідерство в менеджменті [Електронний ресурс] / В. Б. Сергеева. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/liderstvo>

5. Солдатова А. Рейтинг компаній [Електронний ресурс] / А. Солдатова. – Режим доступу: <http://amplua-in.ru/insights>.

СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ

Реун Ганна Петрівна, к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту

Жданов Павло Дмитрович, студент спеціальності «Менеджмент організації і адміністрування»

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

В сучасній швидкозростаючій економіці, не дивлячись на фінансову кризу і відчутне скорочення штату по всьому світу, компанії не припиняють шукати відповіді на питання про методи мотивації, а також системи заохочення висококваліфікованих кадрів і персоналу в цілому.

Досліджуючи методи мотивації персоналу, слід відмітити дві їх окремі групи: матеріальну і нематеріальну мотивацію. На даному етапі розвитку вітчизняних підприємств, матеріальне заохочення - є ключовим способом мотивації персоналу, але багато підприємств залучає нематеріальні методи мотивації персоналу, які швидкими темпами впроваджуються в систему управління персоналом. Розглянемо ці методи мотивації і сучасні підходи до них [1]:

Серед матеріальних методів мотивації слід відзначити:

Систему штрафів. В організації кращого робочого процесу використовуються методи штрафів. Тобто, якщо співробітник погано працює, показує погані результати або здійснює грубі помилки, його штрафують, таким чином мотивуючи його працювати краще.

Систему заохочень - протилежний спосіб. Тобто для стимулювання співробітникам виплачується премія за будь-які досягнення, добре виконану роботу. Так, кожен працівник знає, якщо він буде виконувати свої обов'язки краще, буде прагнути до більшого, він отримає премію.

Нематеріальна мотивація має набагато більше видів:

Похвала керівника. Насправді цей спосіб мотивації дуже ефективний, хоч багато хто і вважає інакше. Публічна і особиста похвала керівництва спонукає рухатися далі, прагнути більшого. Саме через це, на багатьох підприємствах, досі використовуються дошки пошани, як фізичні, так і віртуальні.

Кар'єрне зростання. Кожен працівник знає: якщо він буде виконувати свою роботу більш якісно і швидко, його підвищать, що

значно покращить його соціальний статус і гарантує подальший розвиток у професійній сфері.

Навчання за рахунок фірми. Коли керівництво пропонує своїм співробітникам пройти курси для підвищення кваліфікації за рахунок компанії – це гарний спосіб мотивації.

Гарна атмосфера в колективі. Працівники набагато краще і якісніше виконують свою роботу, якщо вони знаходяться в дружньому колективі. І навпаки, якщо атмосфера далека від спокійної - це не може налаштувати на робочий настрій.

Імідж компанії. Багато хто прагне працювати в організації, яку всі знають і її послуги або товари користуються великим попитом, адже це престижно. Тут слід враховувати престиж не тільки компанії на ринку, але так само і роботодавця.

Спортивні та культурні заходи. Виїзди на природу, спільні походи на концерти, театр, заняття спортом - все це сучасні методи мотивації, які впливають на атмосферу в колективі. Співробітники повинні добре відпочивати, тільки тоді вони зможуть добре і ефективно працювати.

Методи мотивації персоналу повинні мати на працівників такий вплив, щоб їх поведінка відповідала вимогам організації. Сучасні методи досить різноманітні, але їх можна умовно поділити на наступні групи: індивідуально спрямовані на мотивацію вузьких кіл працівників з однаковими мотивами і потребами; діагностичні - використовуються для оцінки певного працівника, і показують способи для його мотивації; організаційні - використовуються для створення стимулюючої системи в організації [2].

За результатом дослідження проведеного Інтернет ресурсом Work.ua, одного з найбільших порталів спрямованих на пошук роботи, можна спостерігати ефективність залучення сучасних методів мотивації персоналу в організаціях (рис. 1).

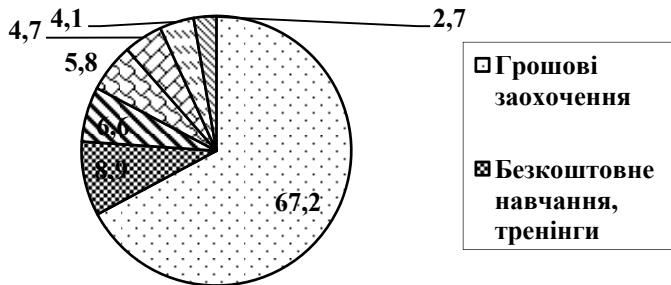


Рис. 1 - Ефективність сучасних методів мотивації персоналу [3]

За даними проведених досліджень чітко видно, що грошове заохочення є мотивуючим на даний момент, але так само не можна не звертати уваги на інші методи мотивації, які грають важливу роль в управлінні персоналом організації.

У підсумку, можна відзначити, що основні методи нематеріальної мотивації - кращі варіанти для більш якісної роботи без великих грошових витрат, але керівникам слід пам'ятати одну річ: до них приходять за хорошими грошима і кар'єрним ростом, а йдуть - через пригнічуючу атмосферу і неадекватне керівництво.

Важливим питанням, яке потребує окремого дослідження є створення системи оцінки ефективності впровадження сучасних методів мотивації в систему управління персоналом організації.

Перелік використаних джерел:

1. Тейлор Ф. Принципи наукового менеджменту / Тейлор Ф. // Контролінг 1991. - 104с.
2. Гребнева М.В. Современные методы мотивации / М.В. Гребнева // Экономические науки. - №19-1, 2014. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://novainfo.ru/article/1953>
3. Современные методы мотивации персонала. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://motive4you.ru/work/metodi-motivacii-personala/>

УДК 005.35

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЯКОСТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЗА МЕТОДОЛОГІЄЮ ІЦХАКА АДІЗЕСА

Тернова Ірина Анатоліївна, к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту

*Костюченко Ганна Володимирівна студентка спеціальності
«Менеджмент організації і адміністрування»*

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна

В умовах формування ринкового середовища особливого значення набуває удосконалення механізму розроблення та прийняття управлінського рішення як складової частини управлінського процесу. Проблема підвищення рівня ефективності та якості управлінських рішень зберігає свою актуальність.

Сучасні керівники часто стикаються з економічними проблемами, які залежать від різних зовнішніх і внутрішніх факторів, які можуть різносторонньо впливати на економічну ефективність функціонування підприємства і швидко змінюватися в часі. В умовах нестабільних економічних відносин, низького виробничого потенціалу підприємств підвищуються вимоги до якості прийнятих рішень, тому що від цього багато в чому залежить затребуваність продукції, обсяги продажів і прибутку, можливості інноваційного розвитку, відтворення людського капіталу та інше. Перед керівниками сучасних підприємств виникає проблема обґрунтування і вибору управлінських рішень щодо коригування їх діяльності з урахуванням змін, що виникають в ринковому середовищі.

Питанням поліпшення ефективності та якості управлінських рішень і ведення бізнесу займався один із провідних світових експертів у цій галузі Іцхак Калдерон Адізес. Він виділяє наступні передумови, які впливають на якість управлінського рішення.

Передумова №1. Взаємодоповнююча команда

Для прийняття оптимальних рішень потрібна взаємодоповнююча команда – це команда різних людей з відчуттям єдності відмінностей. При об'єднанні вони компенсують слабкості один одного, і в цьому полягає їх сила. Справжній лідер повинен взаємодіяти з людьми і враховувати різноманітність думок.

Передумова №2. Конструктивний конфлікт

Навіть якщо виник конфлікт, потрібно намагатися витягти з думки незгодної людини корисні знання. Необхідно приймати рішення, ґрунтуючись на принципі синергії. Для виникнення цього принципу необхідно вчитися один у одного.

Передумова №3. Чотири імперативу прийняття рішень

І. Адізес пішов від проблематики бізнесу - людина як сукупність «організаційних вітамінів», які проявляються в ньому в різній мірі.

У своїх роботах Адізес демонструє можливість ефективного використання своєї «системи координат» для опису особливостей поведінки носіїв різних варіантів коду РАЕІ.

РАЕІ - це аббревіатура, що позначає чотири основні потреби будь-якої організації і відповідні основні види управлінської діяльності.

(Р)roducing - виробництво результатів, забезпечує результативність організації.

(A) dministrating - адміністрування, що забезпечує ефективність організації.

(E) ntrepreneuring - підприємництво, що вимагається для здійснення змін.

(I) ntegrating - інтеграція людей в організацію заради її життєздатності та ефективності в довгостроковій перспективі [2].

Основна ідея Адізеса полягає в тому, що не існує в природі менеджера, який міг би однаково успішно реалізовувати всі функції РАЕІ. У будь-якої реальної людини в його коді можуть бути сильні 1 або 2 функції, наприклад: (Paei), (pAei), (paEi), (paeI) / (PaEi), (paEI) і т.д., інші функції можуть бути на рівні норми або нижче її.

Сильними менеджерами зазвичай є ті, хто поєднує в собі 2 функції коду Адізеса, що забезпечує їм більш широкий діапазон сприйняття реальності.

На думку Адізеса, щоб бути сильним лідером потрібно обов'язково мати сильну І і одну з функцій РАЕ.

Чотири функції Р, А, Е і І є щось на зразок «вітамінів» - всі вони необхідні для здоров'я організації в короткостроковому і довгостроковому аспекті [3]. Підхід Адізеса, заснований на «вітамінних кодах менеджерів» вчить прогресивних керівників того, як зрозуміти свій стиль управління, щоб його можна було удосконалювати і знаходити спільну мову з тими, хто не схожий на нас. Якщо хоча б одного з них не вистачає, організації загрожує хвороба з певними «симптомами». Чотири функції необхідні для успішного управління будь-якою організацією, незалежно від технології, культури та масштабів. Як тільки одна або декілька функцій перестають виконуватися, ми стикаємося з «неправильним» менеджментом.

Особиста ефективність менеджера - здатність менеджера максимально розкрити і використовувати свої сильні якості з вигодою для себе і для компанії, в якій він працює.

Для цього необхідно:

1. Розуміти свої «найсильніші» і «найслабші» якості в контексті менеджменту.

2. Розуміти потреби організації в менеджменті різних стилів.

3. Зробити правильний вибір - чим займатися, а чим ні («Грати на своєму полі!»).

4. Розуміти особливості інших і вміти з ними ефективно взаємодіяти.

Коли всі чотири ролі виконуються правильно, організація залишається результативною та ефективною як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Передумова №4. Усвідомлення того, чого не варто робити

Крім інформації про те, що потрібно зробити, як, коли, хто і навіщо, необхідно знати, чого не потрібно робити.

З цього приводу доктор Іцхак Адізес каже, що лише аналіз прийнятих рішень і прийняття подальших з урахуванням висновків і умовиводів дозволить зрозуміти, що слід і чого не слід робити.

Передумова №5. Повноваження

Повноваження Адізес визначає як право приймати рішення, право сказати «так» і «ні».

Передумова №6. Відповідальність

Згідно з визначенням доктора Адізеса, повноваження - це законне право говорити і «так», і «ні» рішенням, здатним викликати зміни. Щоб рішення виявилось результативним, в разі, коли повноваження перевищують відповідальність, кожен член команди повинен брати на себе додаткову відповідальність. І навпаки.

Передумова №7. Влада

Згідно Методології Адізеса, влада - це здатність (не право) карати і / або давати очікувану винагороду, можливість співпрацювати або не співпрацювати з людиною, яка потребує вашої допомоги. Для реалізації розв'язання якої необхідне об'єднання повноваження, влада і вплив. Потрібно зібрати команду з тих людей, які мають повноваження приймати рішення, тих, хто буде ці рішення втілювати в життя і людей, які мають вплив (професіоналів, що володіють потрібними знаннями для реалізації рішення).

Передумова №8. Вплив

Вплив - це здатність (не право) змушувати іншу людину виконувати бажані дії без використання повноважень або влади. Коли співробітники без примусу (по своїй волі) визнають правильність чієїхось суджень або рішень, вони знаходяться під впливом.

Передумова №9. СAPI

Для того, щоб швидко і ефективно реалізувати рішення, без всіх трьох інгредієнтів не обійтися, тобто необхідно мати СAPI - «капі» (від англ. С - coalesced (об'єднуватися), А - Authority (повноваження), Р - Power (влада), І - Influence (вплив)) [1].

Методика Адізеса застосовують по всьому світу керуючі команди компаній з обсягом продажів від \$ 2 млн до \$ 2 млрд ("Кока-кола", "Банк Америки", "Volvo", "Visa Group" і т. інш.) [3].

Таким чином, на нашу думку, використання моделі прийняття рішень CAPI в поєднанні з функціями РАЕІ дозволить формувати ефективну управлінську команду з управлінців, кожен з яких відмінно виконує одну з чотирьох ролей. Це дозволить вирішувати множинну проблем, з якими організація зіштовхується в реальному часі, менеджери бізнесових організацій повинні володіти необхідним обсягом управлінського потенціалу, що сприятиме підвищенню ефективності і якості управлінських рішень.

Перелік використаних джерел:

1. 10 фундаментальних передумов для прийняття хорошого рішення і його ефективної реалізації [електронний ресурс]: [Веб-сайт].- Електронні дані.- Режим доступу.- Україна: Інститут Адізеса, 2011-2016.-Режим доступу: <http://adizes.me> (дата звернення 17.10.2016).- Назва з екрана.

2. Стили управління РАЕІ по Адізесу успіху [електронний ресурс]: [Веб-сайт].- Електронні дані. - Режим доступу.- Росія : Наука і бізнес, 2016.-Режим доступу: isga-trainings.com (дата звернення 17.10.2016).- Назва з екрана.

3. Коди Адізеса: азбука лідерства й формування успіху [електронний ресурс]: [Веб-сайт].- Електронні дані. - Режим доступу.- Ізраїль : Тренінговий центр Ольги Левіной, 2002-2015.-Режим доступу: isga-trainings.com (дата звернення 17.10.2016).- Назва з екрана.

УДК 005.21:005.56:658

ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЇ КООПЕТИЦІЇ УКРАЇНСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Швіндіна Ганна Олександрівна, к.е.н., доцент кафедри управління
Сумський державний університет*

Стратегія коопетиції є відносно новою концепцією у сфері стратегічного менеджменту. Ще у 1985 р. Майкл Портер зауважив, що для розвитку ринку та для зниження конкурентного тиску компанія може об'єднуватися із компаніями – представниками інших ринкових сил (постачальниками, субститутами, споживачами і т.д.) [1, с.101]. Але у 1996 році Адам Брандербургер та Барі Налебаф [2] запропонували піти далі та об'єднувати зусилля із конкурентами. Така стратегія, неможлива ще 20 років тому, наразі широко використовується багатьма компаніями світу. В змінних ринкових умовах немає сенсу вступати у конкурентну гонитву за найкращими технологіями чи наслідувати конкурентів та копіювати їх прийоми, стверджують вчені [2, с. 17], адже це неодмінно призведе до програшу. Але якщо об'єднувати

зусилля із конкурентом для технологічного прориву, то це буде стратегія виграш-виграш.

А. Брандербургер та Б. Налебафф назвали коопетицією революційну зміну мислення, нову парадигму, яка комбінує конкуренцію та кооперацію. Ця концепція значно вплинула на розуміння структури галузі, ланцюга створення цінності та міжфірмової динаміки, а сам неологізм був закріплений в закордонній академічній літературі.

Коопетиція трактується як діадні та парадоксальні відносини, які виникають в ході кооперування двох фірм, які є конкурентами одна одній [3]. Необхідно відмітити, що при цьому в одних ланках ланцюга створення цінності відбувається кооперація, а на ринку збуту продуктів, послуг та інших ділянках поза угодою – залишаються конкурентні відносини.

Одним з прикладів виграшу у разі застосування стратегії коопетиції можна назвати альянс, започаткований між компаніями Samsung Electronics та Sony у 2004 р. Ці компанії були завзятими конкурентами, але вирішили створити спільне підприємство для виробництва рідкокристалічного дисплею типу S-LCD 7-го покоління. На початку проекту інвестиції склали 1 мільярд доларів США від кожної з компаній, але в результаті вони потроїли інвестиції та згодом розробили 8-ме покоління дисплею через п'ять років [4, с. 653]. Ця стратегія змінила розвиток ринку плоских телевізорів, загостривши конкуренцію між рідкокристалічними дисплеями та плазмовими панелями. Крім цього, ця стратегічна гра принесла технологічний прорив, посилила зв'язки між існуючими конкурентами на ринку, вплинула на падіння ціни на плоскі телевізійні екрани через ефект економії на масштабах виробництва. Таким чином, цей альянс крім явного виграшу для учасників, позитивно вплинув на технологічні досягнення у галузі та створив новий попит на плоскі дисплеї.

Іншими прикладами стратегії коопетиції є галузь продажу та послуг. Так, Amazon.com розробила ланцюг постачання за допомогою ІТ-рішень, а компанія Borders замість того, аби намагатися відповідати такому стандарту, орендувала технологію. Таким чином, Borders Group стала партнером із Amazon.com на умовах довготривалого контракту у 2001 р. За цим контрактом Amazon.com постачає дизайн та супровідні технології своїм конкурентам – продавцям книг у мережі Інтернет, бере на себе послуги з обслуговування споживачів та замовлень, натомість отримує частку в обсягу продажів від Borders. Як відмічають дослідники [5, С. 853], ці стратегічні альянси були успішними

стратегіями виграш-виграш для обох партнерів. Необхідно згадати і партнерство між Walt Disney Company та торговельною платформою eBay.com у проєкті із створення Інтернет-магазину із сумісними брендами у 2000 р. Також слід відмітити угоду з використанні сумісних технологій між Yahoo та Microsoft у 2010 р. Але таке партнерство може і не бути сталим, так, наприклад компанія Borders завершила кооперацію із Amazon.com і запустила новий веб-сайт для продажу у 2008 р. Walt Disney Company завершила угоду із eBay.com у 2006 та розробила свій власний баннер та веб-сайт.

В Україні коопетиційні угоди існують між авіаперевізниками у сфері сумісного використання тих чи інших технологій [6, с. 14], а також у авіабудівній галузі.

Машинобудівна галузь України має свої специфічні риси. Постійний страх втратити ключові компетенції, а відтак – і майбутні перспективи на ринку продукції, створюють певні бар'єри на шляху кооперації із постачальниками, не кажучи про конкурентів. Тим не менше, коопетиція може мати місце у частині ланцюгів постачання, так, наприклад суб'єкти ринку можуть об'єднуватися із конкурентами тимчасово, для початку - на період проведення аукціонів задля зниження конкурентного тиску. Стратегія коопетиції за правом називають виграшною стратегією 21-го сторіччя, отже її слід застосовувати сучасним підприємствам задля підвищення своєї стратегічної життєздатності.

Перелік використаних джерел:

1. Портер, М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер; [издание 1985 года, пер. с англ. Е. Калининой] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
2. Brandenburger, A.M. Co-opetition / Adam M. Branderburger, Barry J. Nalebuff. - Currency Doubleday: New York - 1996. - 288 p.
3. Bengtsson, M. «Coopetition» in business Networks — to cooperate and compete simultaneously / Maria Bengtsson, Sören Kock // Industrial marketing management - 2000. – N 29(5) – P. 411-426.
4. Gnyawali, D.R. Co-opetition between giants: Collaboration with competitors for technological innovation / Devi R. Gnyawali, B.J.R. Park // Research Policy. - 2011 - N 40(5). – P. 650-663.
5. Zhang, J. Strategic alliance via co-opetition: Supply chain partnership with a competitor / Jie Zhange, Gregory V. Frazier // Decision Support Systems. - 2011. - 51(4). – P. 853-863.
6. Heiets, I.O. Evaluation of the coopetition level of oneworld / I.O. Heiets, V.V. Tanchyk // Promising problems of economics and management: Collection of scientific articles. - Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2015 - 500 p., P. 13–17.

СЕКЦІЯ 4 УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 658:005.5

ДО ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

*Антоненко Оксана Ігорівна, к. е. н., доцент кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна*

В даний час підприємства здійснюють свою діяльність в бізнес-середовищі, яке вимагає від них впровадження та використання такої системи показників, що як найповніше ілюструє цінність і прибутковість компанії. В сучасних умовах розвитку економіки вартість підприємства стає одним з найважливіших показників його діяльності, оскільки дає найбільш повну характеристику цього та відповідає інтересам усіх учасників ринкових відносин. Оцінка вартості підприємства (бізнесу) являє собою розрахунок і обґрунтування вартості підприємства на певну дату та належить до найскладніших питань фінансів підприємств.

В Україні питання оцінка вартості підприємства (бізнесу) в своїх працях досліджують Д. Бірюкова, Д. Волков [1], О. Давидов [2], Н. Жиленко, В. Карцев, В. Назарова [4], О. Мендрул [3], В. Пашков та інші. До найбільш відомих зарубіжних авторів, які досліджують питання оцінки вартості підприємства, відносять Д. Бішоп, М. Гоедхарт [19], Е. Джонс, Ф. Еванс, М. Скотт. Значний інтерес викликають праці наступних вчених - Д. Весселс [19], Т. Коупленд [5], Т. Коллер [6].

Вимірювання продуктивності бізнесу для сталого стратегічного розвитку кожного економічного суб'єкта надзвичайно важливе. Недоліки традиційних, стандартних показників продуктивності бізнесу, незважаючи на їх ефективність, вже давно стали предметом багатьох дискусій економістів [5, с. 78]. Це пов'язано в основному з тим, що традиційні фінансові показники найчастіше є спробою вимірювання у минулому періоді. Будь-який критерій рентабельності фірми, що не бере до уваги загальну вартість капіталу і не включає в себе всю відповідну інформацію для

прийняття стратегічних рішень, може ввести в оману. Тобто більшість класичних показників бізнесу підкреслюють ефективність підприємства у короткостроковій перспективі, що може, наприклад, швидко привести до нехтування довгостроковими заходами, особливо інвестиціями в дослідження і розробки. Таким чином, ефективність бізнесу у короткостроковому періоді може зростати, але в довгостроковій перспективі суб'єкти господарювання можуть стикнутися з труднощами, і навіть збанкрутіти.

Подібні недоліки від застосування класичних показників ефективності бізнесу можуть бути знівелювані шляхом використання показників EVA (економічна додана вартість - Economic Value Added) і CVA (грошова додана вартість - Cash Value Added) [5; 7, с.8]. Перевага полягає в їх довгостроковій орієнтації при розгляді загальної вартості капіталу. Менеджери, які приймають інвестиційні рішення, зосереджуються також на альтернативній вартості власних ресурсів, що у свою чергу, створює основу для збільшення вартості майна власників. Обидва критерії, EVA і CVA, відображають ефективність бізнесу в часових межах. Вони є індикаторами, що представляють собою критерії для прийняття рішень, у випадку, якщо акцент робиться на додану вартість вкладених коштів власників.

Останні півтора десятиріччя спостерігаються академічні дискусії щодо питання корисності моделі EVA, як єдиної концепції вимірювання вартості підприємства. Виникає питання: чи достатньо підходить EVA в якості орієнтира, незважаючи на те, що ця модель більш репрезентативна у порівнянні з стандартними фінансовими показниками. Оскільки вона так базується на бухгалтерській інформації, що являє собою запис подій минулого, а власникам для прийняття рішень необхідна також інформація, яка зорієнтована на майбутнє. Тобто необхідно підкреслити, що, незважаючи на численні спроби в наукових колах знайти з одного боку, всеосяжний, комплексний, а з іншого боку, простий і легко вимірювальний показник ефективності бізнесу, жодний з них не є ідеальним. Вимір ефективності бізнесу фірми, EVA і CVA, безумовно, є кроком вперед від традиційних або стандартних показників ефективності. Тому, доречно, обчислювати ці показники одночасно. Якщо перший більше фокусується на минулих результатах, то другий зорієнтований на майбутнє, тому що концепція CVA побудована на стратегічних інвестиціях і показує в абсолютному вираженні величину операційного грошового потоку

понад витрат на капітал. Їх спільне використання може бути вельми вдалим поєднанням, тому що така система показників розроблена на підставі вартісно-орієнтованого управління, і таким чином, з одного боку виражає вартість і прибутковість, а також, з іншого боку вона відображає можливості і вказує на можливі небезпеки.

Перелік використаних джерел:

1. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты / Д.Л. Волков. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2008. – 320 с.
2. Давидов О. І. Проблеми та перспективи застосування концепції управління вартістю підприємств в Україні / О. І. Давидов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – №1. – С. 170-182.
3. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємства : монографія / О.Г. Мендрул. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.
4. Назарова В.В. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании / В.В. Назарова, Д.С. Бирюкова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2014. – №3. – С. 393-414.
5. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 576 с.
6. Koller T. Valuation: measuring and managing the value of companies. / T. Koller, M. Goedhart, D. Wessels. – New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2010. – 862 p.
7. P. Fernandez. EVA and Cash value added do NOT measure shareholder value creation. University of Navarra - IESE Business School, 2015

УДК 336.01/1:330.5

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Глуценко Ольга Вікторівна, к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Метою даної роботи є визначення та розкриття причин, що негативно впливають на процеси формування вартості вітчизняних підприємств.

Першою й найголовнішою причиною такої ситуації є втрата територіальної цілісності України, що обумовлює порушення у

складі та структурі внутрішнього регіонального продукту: частина Донецької та Луганської областей, АР Крим та м. Севастополь є вирваними з господарчого обігу країни з-за проведення АТО та тимчасової окупації.

Другою причиною, що частково обумовлюється першою, є розрив ділових відносин між суб'єктами господарювання як у межах країни так і для суб'єктів, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Зменшення ринків збуту продукції, порушення постачання сировини призводить до масового припинення діяльності підприємств та їх банкрутства.

Третьою причиною є різке погіршення інвестиційного та бізнес-кліматів. Країні на частині території якої відбувається збройний конфлікт складно залучати іноземні інвестиції, оскільки ризики умов непереборної сили досить складно прорахувати, також значно мультиплікуються ризики втрати інвестованого капіталу та прибутків з нього. У бізнес кліматі починає домінувати мейнстрим ірраціональних очікувань, який обумовлює виток капіталу з країни, згорання господарської діяльності, припинення діючих бізнес-проектів та відмову від тих, що знаходяться у стадії розробки. Інвестиційний та бізнес-клімат значно погіршуються під загрозою порушення прав власності, рейдерського захоплення підприємств, правового безладу та дисфункції судової гілки влади.

Четвертою причиною є падіння купівельної спроможності населення. Зменшення купівельного попиту ставить під загрозу можливість збуту продукції на внутрішньому ринку України, ставлячи підприємства, які продають свою продукцію на внутрішніх ринках країни в умови надлишкового виробництва. Підприємці змушені скорочувати випуск продукції, що формує ланцюгову реакцію між випуском, заробітною платою найманих працівників та платоспроможним попитом у суспільстві. Розірвати це порочне коло можливе за умов державної політики, що має бути спрямована на підвищення рівня реальної заробітної плати та збільшенню кількості робочих місць.

В умовах падіння платоспроможного попиту змінюється його структура – більшою мірою споживають найдешевші товари та товари, які віднесені до «парадоксу Гіффена» – при збільшенні ціни на які зростає обсяг їх споживання. Відтак наукомісткі, інноваційні товари вітчизняних виробників втрачають потенційних покупців через високу додану вартість, зменшення попиту та зміни у його структурі. Відповідно й підприємства, що працювали у

високотехнологічних галузях та здійснювали інноваційні проекти, зорієнтовані на внутрішній ринок попадають під загрозу банкрутства, що значно погіршує перспективи відновлення економічного зростання та відновлення економічної системи України на інноваційних засадах.

Важливим чинником, що впливає на зменшення платоспроможного попиту домогосподарств є значне та різке зростання тарифів на житлово-комунальні послуги. Збільшення питомої ваги оплати житлово-комунальних послуг у сукупних фінансових ресурсах домогосподарств ще більше порушує структуру попиту населення та зменшує обсяг ресурсів, які можуть бути спрямовані на придбання товарів та послуг.

П'ятою основною причиною, яка зумовила падіння обсягів реального ВВП є криза банківської системи. Масове банкрутство банків, погіршення стану платоспроможності, брак ліквідності як у окремих банків та і у банківській системі України цілком, нездатність здійснювати кредитну підтримку реального сектору економіки значно ускладнює перспективи відновлення економічного зростання. За умов утримання відсоткових ставок, що вище за норму прибутків підприємств але нижче за індекс інфляції стан повного колапсу очікує як реальний так і фінансовий сектори економіки.

З 2009 р., коли прояви глобальної фінансової кризи найбільш гостро виявилися в Україні, вітчизняна банківська система так і не відновилася. Кризові явища підсилювали одне одного та ввели вітчизняну банківську систему в умови сингулярної кризи, (прояви зазначеного типу кризи у банківській системі більш докладно розглянуто у роботах Автора [1; 2], у більш ширшому сенсі причини кризи в Україні досліджено у статті А. А. Гриценка [3]).

Після розкриття основних макроекономічних чинників, що впливають на стан формування вартості підприємств необхідно розглянути стан публічних фінансів України, для того щоб визначити чинники, що їх вплив на формування вартості підприємств.

Одним з таких чинників є дефіцит Державного бюджету України. Першопричиною бюджетного дефіциту є перевищення видатків бюджету над доходами. Основним джерелом покриття дефіциту бюджету є державний борг. Відповідно, необхідно проаналізувати склад та структуру видатків державного бюджету у динаміці, щоб викрити резерви їх зменшення та визначити неефективне витрачання бюджетних коштів.

Фактором, що впливає обернено пропорційно на значення досліджуваного співвідношення, є величина залучених у поточному періоді нових державних позик. Значення даного показника – це монетизований вираз довіри до країни, як до позичальника на міжнародному та внутрішньому фінансових ринках. При зростанні довіри уряду країни досить легко залучити фінансові ресурси на фінансовому ринку, а в умовах зниження довіри інвесторів воляють менш ризиковані вкладення. Довіра потенційних інвесторів значною мірою визначається інформацією, яка надається відомими світовими рейтинговими агенціями, такими як FitchRatings, Moody's, Standard & Poor's (S&P) та рядом інших.

Управління державним боргом потребує розробки відповідної стратегії, одним з невід'ємних елементів якої повинен стати аналіз співвідношення витрат на обслуговування державного боргу до величини залучених ресурсів. При виявленні збільшення співвідношення необхідно розробити і здійснити комплекс державних заходів, спрямованих на зниження вартості обслуговування державного боргу; зниження його обсягів та повернення довіри потенційних інвесторів, усунення деформацій фінансової архітектоники.

Динаміка співвідношення обслуговування державного боргу до обсягу поточного залучення коштів в Україні зросла з 0,165 до 0,368 за період з 2008 р. по 2014 р. Відбулася якісна зміна досліджуваного показника з допустимого рівня і незначною ймовірністю попадання в боргову пастку до допустимого критичного рівня, при якому потрапляння в боргову пастку досить ймовірно [1; 3; 4].

За аналізований період часу істотно зросла ймовірність потрапляння в боргову пастку, зросли ризики інвестування в українські цінні папери, а кредитні рейтинги знижені до значення «RD» – обмежений дефолт [6].

Підсумовуючи проведені дослідження слід зробити наступні висновки:

1. На формування вартості підприємств в Україні негативним чином впливають чинники, що обумовлюють стан глибокої соціально-економічної кризи.

2. Публічні фінанси характеризуються високими показниками залученості у боргову пастку.

3. Зниження вартості підприємств обумовлюється негативними очікуваннями з боку потенційних інвесторів, на що впливають показники міжнародних рейтингових агенцій.

Перелік використаних джерел:

1. Glushchenko O. (2015, October). Determining the Degree of Drawing Ukraine into a Debt Trap. European Journal of Economics and Management Sciences, «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education Gmb H. Vienna. №4, 2015. Retrieved from <http://ew-a.org/ru/journals/399/issue/>
2. Glushchenko O. V. Methodological aspects of the research of the public finance of Ukraine: resistance, flexibility and fragility / O. V. Glushchenko // Institutional frame work for the functioning of the economy in the context of transformation: Collection of scientific articles. – Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2015.- 344 p. P. 167-173.
3. Гриценко А. Системна криза як наслідок базової деструкції економіки України і шляхи її подолання / А. Гриценко // Вісник Національного банку України – 2014. - №5. – С.8-12.
4. Державний та гарантований державою борг України за станом на 31.12.2014 Офіційний сайт міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>. – Заголовок з екрану : http://www.minfin.gov.ua/file/link/410420/file/Debt_31.12.2014.pdf
5. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – <http://www.ibser.org.ua/> Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua/news/558/>
6. The of official website of the rating Agency Fitch [Electronic resource]. – access mode: <https://www.fitchratings.com/> /. – Zagolovok z ekranu : <https://www.fitchratings.com/site/fitch-home/pressrelease?id=991865>.

УДК 658: 005.585

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ОЦІНКИ В УПРАВЛІННІ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Давидов Олександр Іванович, к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Впровадження системи вартісно-орієнтованого управління підприємствами в сучасних економічних умовах потребує адекватного вимірювання їх вартості, використання відповідного інструментарію оцінки вартості суб'єктів господарювання.

Оцінка являє собою цілеспрямований впорядкований процес визначення вартості підприємства на основі використання певних підходів та методів.

Основними етапами оцінки вартості є встановлення мети оцінки та складання плану; збір і перевірка інформації; вибір оптимальних підходів оцінки; узгодження і коригування результатів; звіт про результати оцінки, його представлення та захист [1, с. 202].

Складність вартісної оцінки обумовлена тим, що в ній фактично виражається суб'єктивна думка оцінювача про грошовий еквівалент цінності об'єкта оцінки у відповідності до використаної методології.

В існуючих умовах вартість підприємства ґрунтується на оціночній методології, яка не пояснює природи вартості як самостійної економічної категорії [2, с. 10].

Оціночний інструментарій включає широкий спектр підходів і методів, що використовуються при вимірюванні вартості підприємства. Це пов'язано з багатоцільовим характером оцінки; наявністю різних осіб – споживачів оціночних послуг, які висувають особливі вимоги до методики оцінки; видовим різноманіттям оцінюваної вартості; варіативним характером прояву цінності підприємства (в процесі функціонування, в результаті купівлі-продажу, при ліквідації); специфікою підприємства як об'єкту оцінки (створення цінності через свою діяльність).

Оцінка вартості підприємства для цілей управління є необхідною для визначення рівня ефективності управління суб'єктом господарювання, розробки плану його діяльності, прийняття та реалізації обґрунтованих управлінських рішень. В підсумку оцінка повинна сприяти підвищенню якості управління підприємством за критерієм максимізації його вартості, динамічному розвитку підприємства по траєкторії нарощування своєї вартості.

Оцінка в системі вартісно-орієнтованого управління підприємствами є складною методологічною проблемою, першим етапом на шляху вирішення якої є обґрунтування виду оцінюваної вартості.

Сучасні стандарти оцінки передбачають визначення ринкової, інвестиційної, страхової, ліквідаційної та інших видів вартості. Таке видове різноманіття вартості, її багатомірність обумовлюють актуалізацію проблеми вибору конкретного виду вартості підприємства, яка б вимірювалась у процесі вартісно-орієнтованого управління. Відокремлення багатьох видів вартості при оцінці у недостатній мірі спрямовано на впровадження управління підприємством на основі вартісного підходу, а пов'язано, в основному, з визначенням вартості підприємства у контексті обґрунтування доцільності здійснення конкретних економічних

операцій з цим об'єктом оцінки (купівля-продаж, інвестування, кредитування, страхування, оподаткування, тощо).

Управління вартістю підприємств як сучасна концепція менеджменту потребує оцінки вартості особливого виду – керованої вартості, тобто вартості, на максимізацію якої слід спрямувати зусилля менеджменту в рамках впровадження системи вартісно-орієнтованого управління на макрорівні сучасної економіки.

При обґрунтуванні вибору виду оцінюваної вартості необхідно враховувати, що підприємство на відміну від інших об'єктів оцінки має вартість навіть в тому випадку, якщо воно прямо не залучено в процес обміну і не виступає предметом угоди купівлі-продажу на ринку.

Для цілей управління повинна оцінюватися фундаментальна стейкхолдерська вартість як новий вид керованої вартості в рамках концепції вартісного управління.

Фундаментальна стейкхолдерська вартість підприємства виражає інтегральну оцінку результатів (ефектів) фінансово-господарської діяльності підприємства і очікуваних вигод всіх його стейкхолдерів у просторі реалізації можливостей довгострокового розвитку підприємства [3, с. 186].

Оцінка вартості підприємства здійснюється, як правило, на основі дохідного, витратного (майнового) та порівняльного (ринкового) підходів.

В рамках застосування дохідного підходу вартість підприємства визначається поточною вартістю майбутніх доходів, які генеруються цим суб'єктом господарювання.

Реалізація дохідного підходу до оцінки передбачає використання ретроспективної інформації про доходи підприємства, складання прогнозів майбутніх доходів та їх приведення до поточної вартості за допомогою ставки капіталізації (дисконтування), врахування в оцінці вартості підприємства зовнішніх та внутрішніх ризиків його діяльності.

Застосування дохідного підходу ґрунтується на принципі очікування та принципі найбільш ефективного використання. Сутність принципу очікування полягає у тому, що потенційний покупець не заплатить за підприємство більше, ніж воно може принести йому доходів у майбутньому. Принцип найбільш ефективного використання передбачає максимальне використання об'єкта оцінки з точки зору реалізації його можливостей з генерування доходів.

Основними методами дохідного підходу до оцінки вартості підприємства є метод прямої капіталізації доходів і метод опосередкованої капіталізації доходів (дисконтування грошових потоків).

В цілому вартість підприємства, яка розрахована згідно з дохідним підходом, не матиме високої достовірності, а застосування цього підходу не є доцільним в умовах нерозвиненості українського фондового ринку, практичної відсутності публічної інформації про ринок купівлі-продажу, злиттів і поглинань компаній, нестабільності макроекономічної ситуації в Україні [4, с. 101].

Сутність витратного (майнового) підходу до оцінки або оцінки вартості по активам полягає у визначенні вартості підприємства з точки зору здійснених витрат в умовах наявності відмінностей між результатами балансової та ринкової оцінки складових активів та пасивів підприємства. Даний підхід пов'язаний з переводом окремих статей активів та пасивів підприємства з балансової вартості у ринкову вартість. Головними методами витратного підходу є метод вартості чистих активів і метод ліквідаційної вартості.

Витратний підхід характеризується статичністю, практичною відсутністю зв'язку з теперішніми та майбутніми результатами фінансово-господарської діяльності підприємства.

Відповідно до порівняльного (ринкового) підходу покупець не придбає об'єкт оцінки – підприємство, якщо його вартість перевищує витрати на придбання об'єкта з такою ж корисністю в умовах достатньо сформованого ринку. Відповідно до цього підходу вартість визначається ймовірною ціною продажу подібних підприємств на ринку. Порівняльний підхід передбачає аналіз цін продажу та пропозиції подібних підприємств з відповідним коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння та об'єктами оцінки. В межах такого підходу переважно застосовують метод ринку капіталу та метод ринкових угод.

Використання порівняльного підходу до оцінки вартості підприємств в українських економічних реаліях обмежується недостатнім рівнем розвитку фондового ринку та ринку підприємств, значними складнощами отримання об'єктивної інформації для порівняння.

Таким чином, в сучасних економічних умовах проведення традиційних процедур дохідного, витратного та порівняльного підходів до оцінки вартості підприємства супроводжується суттєвими проблемами.

Удосконалення підходів і методів оцінки в цілях вартісного управління підприємством повинно здійснюватися шляхом орієнтації на вимірювання його фундаментальної стейкхолдерської вартості, визначення вартості з позиції усіх стейкхолдерів суб'єкта господарювання, забезпечення спрямованості оцінки на відображення реальних характеристик і керованих параметрів діяльності підприємства.

Перелік використаних джерел:

1. Накалюжний А. В. Теорія і практика оцінки вартості підприємства / А. В. Накалюжний // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – №3. – Т. 2. – С. 202-205.

2. Корягін М. В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції: монографія / М. В. Корягін. – Львів: ЛКА, 2012. – 389 с.

3. Давидов О. І. Концептуальний підхід до визначення мети управління вартістю підприємств / О. І. Давидов // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №11. – С. 181-190.

4. Ралко О. Обмеження у застосуванні дохідного підходу до оцінювання вартості підприємства / О. Ралко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип. 39. – Ч. 2. – С. 98-102.

УДК 658:005.35

ГЕНЕРУВАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ СТВОРЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНИХ АКТИВІВ

*Євтушенко Вікторія Анатоліївна, к.е.н., доцент кафедри
маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Головними векторами сучасного цивілізованого економічного зростання суб'єктів господарювання є процеси подолання перманентних кризових явищ, що базуються на зміні цінностей з техногенного, виснажливо-прибуткового типу соціально-економічного розвитку у бік соціально відповідального та досягнення економічної ефективності на основі концепції вартісно-орієнтованого управління (Value-Based Management (VBM)).

Вартість підприємства, як справедливо зазначає О.І. Давидов, є грошовим еквівалентом його цінності – корисності, що

визначається бажаним результатом його діяльності як суб'єкта господарювання для всіх зацікавлених осіб – стейкхолдерів [1, с. 302]. І філософія сучасного бізнесу полягає саме в тому, що найкраще задоволення приватних інтересів власників підприємства можливе в умовах врахування інтересів усіх інших стейкхолдерів: менеджерів, персоналу, партнерів підприємства, суспільства загалом. Цю проблему неможливо розв'язати в межах лише використання такого кінцево-результативного критерію як зростання прибутку [1, с. 303].

Формування конкурентних переваг і зростання ринкової та фундаментальної вартості підприємства за умови дотримання ціннісних орієнтирів нинішнього людського розвитку, на нашу думку, реалізується за рахунок впровадження корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), що розуміється нами як інтегрований морально-етичний, правовий, економічний, екологічний, соціальний вплив підприємств усіх видів економічної діяльності на суспільство, навколишнє природне середовище, а також враховує очікування різних зацікавлених сторін, відповідає чинному законодавству, міжнародним нормам поведінки та сприяє добробуту суспільства з метою досягнення сталого розвитку [авт.].

Доведено, що КСВ є дієвим механізмом зростання конкурентоспроможності підприємств [2, с. 44-45]:

1. Діє врахування етичних мотивів, соціальних та екологічних показників при виборі об'єкту інвестування. Відповідальний інвестор може відмовити в інвестуванні окремим компаніям і групам компаній, які: характеризуються недобросовісною діловою практикою (порушення законодавчих вимог); завдають шкоду суспільству (алкогольна, тютюнова промисловість, торгівля зброєю); негативно впливають на оточуюче середовище; займаються сумнівною з моральної точки зору діяльністю (співпрацюють з диктаторськими урядами, проводять досліди на тваринах, протидіють профспілкам, експлуатують недосконалість законодавства країн, що розвиваються та т.і.).

2. У міжнародному ренкінгу «World's Most Ethical Companies» не беруть участь компанії, які виробляють алкоголь, тютюн або вогнепальну зброю, та/або які мали серйозні неприємності із законом за останні п'ять років.

3. Якщо раніше для успішного існування підприємствам як товаровиробникам достатньо було виробляти якісні товари, то зараз громадянське суспільство потребує реалізації принципів соціальної

відповідальності: дослідження Reputation Institute показало, що на ухвалення остаточного рішення про купівлю будь-якого товару на 60% впливає репутація компанії, збільшення довіри до виробника та його продукції, і тільки на 40% уявлення споживачів про сам продукт або послугу.

4. КСВ підприємства надає основну перевагу для зовнішньоекономічної діяльності та посилення позицій у міжнародному співтоваристві: сьогодні на ринках розвинутих країн успішно можуть працювати лише компанії, які формують соціальну (нефінансову) звітність.

5. Більше двох третин українських бізнес-лідерів вважає, що заходи з соціальної відповідальності впливають на можливості підприємства знайти і утримати кращих працівників, сформувати позитивний імідж і поліпшити репутацію, чим створити переваги перед конкурентами.

Керівники українських компаній, які впроваджують практики КСВ, постійно відзначають, що заходи з соціальної відповідальності принесли справжню користь для суспільства і регіону присутності, вплинули на покращення ставлення працівників до компанії, поліпшили її репутацію та економічні показники. Статистичне дослідження, проведене вченими Гарвардської школи бізнесу, показало що соціально відповідальні підприємства більш ефективні: 1 дол США, що був вкладений такими компаніями у власні та соціальні проекти в 1993 році, конвертувався в 25 дол США до 2010 року. Тоді як рентабельність капіталу компаній без соціальних програм склала в середньому 1 дол США до 16 дол США. Валова виручка соціально відповідальних компаній у довгостроковій перспективі на 4,8-10 % вище аналогічного показника компаній-конкурентів, а рівень ефективності використання робочої сили на 37,9 %. За показником коефіцієнта рентабельності активів (ROA): 1 дол США, інвестований у 1993 році у КСВ, приніс інвесторам 7,1 дол США до 2010 року, а 1 дол США, інвестований в компанію того ж сектора економіки, але без соціальної програми, приніс інвесторам до 2010 року лише 4 дол США [2, с. 44].

Таким чином, суспільний прогрес, становлення громадянського соціуму та зростання ролі позитивних іміджу й репутації підприємства для споживачів, інвесторів, працівників, постачальників та т.і., призвели до синергетичного ефекту КСВ, який проявляється і в етиці бізнесу, і в зростанні прибутковості компанії та рентабельності активів, а інституційні форми та технології КСВ

перетворили на важливий «соціально-відповідальний актив» – ресурс підприємства, що має ознаки соціально-відповідального інтелектуального капіталу та здатний створювати додаткову цінність, приносити дохід і прибуток, величину яких можна якісно та кількісно оцінити [3, с. 15-16].

Основними перевагами створення й використання соціально-відповідальних активів на підприємстві є: покращення корпоративного іміджу і зміцнення репутації, формування позитивного сприйняття бренду, поліпшення якості продукції та послуг, залучення нових клієнтів і збільшення кількості споживачів, захоплення нових ніш на ринку і збільшенням обсягів збуту, зростання обсягів продажу і рентабельності, значний рівень продуктивності праці та збереження кадрів, вищий рівень задоволеності і моральне стимулювання працівників, налагодження зв'язків з регуляторними органами, постачальниками та неприбутковими організаціями, формування доброго ставлення й налагодження міцних партнерських стосунків з місцевими громадами, можливість реального соціального впливу на вирішення соціально-економічних питань, захист навколишнього природного середовища і ресурсозбереження, боротьба з корупцією, економічний та соціальний ефект синергії від корпоративних відповідальних ініціатив тощо [2-3]. Ефективне управління соціально-відповідальними активами формує конкурентоспроможність, закріплює стратегічні позиції будь-якого суб'єкта господарювання та генерує збільшену вартість підприємства.

Перелік використаних джерел:

1. Давидов О. І. Використання результативного критерію максимізації вартості підприємства / О. І. Давидов // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2013. – №3. – С. 302-307.
2. Євтушенко В. А. Соціальна відповідальність як інструмент превентивного антикризового управління / В. А. Євтушенко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – 2013. – № 1 (4). – С. 40-46.
3. Yevtushenko V. Axiology marks of civilization development and the formation of socially responsible intellectual assets / V. Yevtushenko, G. Ievtushenko // Proceedings of the VII International Academic Congress «Innovation in the Modern World» (Australia, Sydney, 18-20 May 2015). – Sydney: University Press, 2015. – P. 11-17.

ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ КОМПАНІЇ

*Євтушенко Ганна Валентинівна, к.е.н., доцент кафедри маркетингу
та менеджменту*

зовнішньоекономічної діяльності

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

На сьогодні найважливішим елементом сучасної інтелектуальної економіки, що характеризує її сталість та динаміку розвитку всесвітньовідомих компаній, є інтелектуальний капітал. Саме він [інтелектуальний капітал (ІК)] найширше представлений у глобальному макроекономічному аспекті, який визначає місце країни у новітній економіці. Тому зростання зазначеного капіталу й ефективність його використання визначають перспективи становлення нової економіки знань.

На мікрорівні представленість ІК зумовлена все більшою необхідністю впровадження знаннєвого чинника у виготовлення всіх груп товарів, нових інтелектуальних механізмів управління та виробничих потужностей. Тобто лідируючі позиції компаній на ринку формуються, перш за все, за рахунок ефективного використання унікальних за своєю природою факторів нематеріального характеру, а ІК набуває значення фундаменту у формуванні ринкової вартості високотехнологічних конкурентоспроможних компаній. Інтеграція фінансового, інтелектуального і соціального капіталів забезпечує формування підсумкової ефективності функціонування підприємства та комплексного корисного результату в процесі діяльності суб'єкта господарювання [1, с. 15].

Зазначені аспекти вимагають ретельного дослідження ролі ІК у вартісно-орієнтовному управлінні та методів оцінки ІК у розрізі його участі у створенні вартості сучасної компанії.

Паралельно зі зміною економічної свідомості, упродовж багатьох століть погляди на сутність, структуру, значення та роль інтелектуального капіталу постійно змінювались. На нашу думку, поняття категорії «інтелектуальний капітал» компанії в остаточному значенні сформувалось західними економістами наприкінці 90-х рр. ХХ ст., як сукупність знань персоналу-менеджменту, а також того,

що забезпечує конкурентні переваги підприємства на ринку (управлінські стратегії, технології, патенти та т.і.).

Інтелектуальний капітал – це сукупність майнових інтелектуальних прав у складі загальних активів підприємств. Категорія «інтелектуальний капітал» ширша, ніж категорія «інтелектуальна власність», оскільки інтелектуальний капітал лише частково може бути юридично оформлений як інтелектуальна власність та включені до складу нематеріальних активів підприємства. Як важлива складова інтелектуального капіталу, інтелектуальні активи не вичерпують його структуру. Інтелектуальні активи – це термін, що використовується для позначення нематеріальних об'єктів, які ідентифіковані, описані та занесені до визначеного реєстру організації, тобто це зафіксований, задокументований інтелектуальний капітал, доступний для співробітників організації [3, с. 112].

Проведене дослідження теоретико-практичного надбання щодо економічної сутності сучасного ІК у поєднанні з іншими пов'язаними категоріями в контексті їхньої участі у вартісно-орієнтовному управлінні засвідчило ряд висновків [2-4]:

1. Інтелектуальна власність (ІВ) – законодавчо підкріплені права на інтелектуальні, розумові, творчі результати будь-якої людської діяльності, що є нематеріальним благом та можуть використовуватися іншими тільки за узгодженням з розробником або в установленому цивільно-правовому порядку.

2. Нематеріальні активи (НМА) – ресурси, які є результатом інтелектуальної праці і характерним для яких є відсутність матеріально-речової форми, наявність вартісної ознаки та здатність приносити дохід і збільшувати вартість суб'єкта господарювання за рахунок використання більше одного року та їх реалізація у формі прав, свідоцтв, патентів, ліцензій та договорів.

3. Інтелектуальний капітал (ІК) – виробничий ресурс, в основі якого лежить інтелект: знання, інформація, досвід, організаційні можливості, інформаційні канали, кадрова та технологічна компетентність, розвиненість інформаційного забезпечення ухвалення управлінських рішень, авторські права та наявність патентів, які можна використовувати, щоб створювати прибуток, дохід, багатство та формувати стратегічний потенціал.

4. Інтелектуальний актив (ІА) – суто економічний термін, що відображає здатність інтелектуального капіталу або нематеріального активу створювати вартість, приносити дохід та прибуток, який можна фінансово оцінити.

Таблиця 1

Відмінності між матеріальним та інтелектуальним капіталом
(складено автором за [3])

№ з/п	Критерій	Матеріальний капітал	Інтелектуальний капітал
1.	Походження	Результати фізичної праці (ручної або машинної)	Результати творчої, науково-дослідницької або винахідницької діяльності
2.	Теоретична база	Неокласичні теорії і теорія бухгалтерського обліку та аудиту	Теорії постіндустріалізму і теорія прав власності, недолік емпіричних доказів і практичного впровадження
3.	Механізми ціноутворення	Добре відомі, традиційні, організовані ринки	Унікальні для кожного активу, неактивні ринки
4.	Власність	Об'єкт речових прав, може бути в користуванні тільки одного / декількох фізичних або юридичних осіб	Умовна, може бути одночасно в користуванні в необмеженій кількості осіб
5.	Правовий захист	Необмежений або не проводиться	Обмежений (за обсягом, терміном та областю дії)
6.	Віддача	Знижувальна	Зростаюча
7.	Виробничі витрати	Постійні і змінні витрати розподіляються рівномірно протягом життєвого циклу	Високі постійні витрати на створення ринкового продукту, витрати на відтворення незначні
8.	Зношення	Фізичне, моральне	Моральне, в деяких випадках відсутній
9.	Методи управління	Планувально-контролюючі	Ризик-орієнтовані
10.	Середовище капіталізації	Внутрішнє	Внутрішнє та зовнішнє

Слід зазначити, що труднощі оцінки ІК з позицій створення вартості підприємства обумовлені існуванням значних відмінностей між матеріальним та інтелектуальним капіталом (табл. 1).

Крім того, на нашу думку, при вартісно-орієнтованому управлінні, повинні враховуватися такі складові ІК, як: соціальний, споживчий, структурний, людський, клієнтський, марочний, техніко-

технологічний, інфраструктурний, партнерський та організаційно-управлінський капітал [3].

Аналіз структури ІК є одним із головних стратегічних і тактичних етапів у вартісно-орієнтовному управлінні, які виявлятимуть досягнення запланованих результатів.

Предметом вартісної оцінки ІК є визначення у грошовому вираженні показників, які повинні відображати властивості оцінюваного об'єкту, – капіталу підприємства, – та його інтелектуальної складової [2]. Головна мета оцінки ІК – своєчасне виявлення інтелектуальних ресурсів для їх вартісно-орієнтовного управління. Перелік цілей оцінки ІК можна представити як: оцінка поточного розміру ІК; виявлення можливих темпів збільшення ІК; визначення можливих джерел збільшення ІК; загальна оцінка поточного і прогнозованого стану ІК.

До основних функцій оцінки ІК належать: аналітична – вибір показників, методів і методик оцінки ІК; прогнозна – прогнозування величини ІК і його складових; економічна – оцінка результатів діяльності; встановлення економічних закономірностей і тенденцій, що впливають на формування ІК; узагальнююча – систематизація результатів, отриманих у процесі оцінки ІК; контрольна – виявлення відхилень поточного рівня ІК від запланованих результатів. Основними принципами при оцінці ІК повинні бути визначені: комплексність, системність, об'єктивність, оперативність та ефективність.

Необхідно відзначити, що якісне вартісно-орієнтовне управління ІК можливе лише при наявності наступних умов: кваліфікованого володіння інструментарієм управління ІК; належного інформаційного забезпечення; присутності спеціалізованого штату аналітиків.

Таким чином, точність і повнота обліку та аналізу показників ІК у загальній вартості підприємства дає можливість оцінити не тільки розмір капіталу, а й досягнутий та необхідний рівень стійкості, конкурентоспроможності, економічного, виробничого і науково-технічного розвитку. Результатом якісного аналізу ІК у вартісно-орієнтовному управлінні повинен стати обґрунтований висновок про величину та потенціал ІК, який стане основою для прийняття подальших управлінських рішень щодо діяльності компанії.

Перелік використаних джерел:

1. Давидов О. І. Вартість підприємства як економічна категорія / О. І. Давидов // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №5. – С. 8–19.

2. Євтушенко Г. В. Марочний капітал як об'єкт мікрорівневого управління та макрорівневого регулювання / Г. В. Євтушенко // Збірник тез доповідей МНПК [«Стратегії інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта»], (Харків, 7–10 квітня 2010 р.) – X. : НТУ «ХП», 2010. – С. 232 – 234.

3. Євтушенко Г. В. Маркетингова складова інтелектуальних активів національного господарства / Г. В. Євтушенко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 1. – С. 107–115.

4. Ievtushenko G. Axiology marks of civilization development and the formation of socially responsible intellectual assets / V. Yevtushenko, G. Ievtushenko // «Innovation in the Modern World» (Australia, Sydney, 18-20 May 2015). – Sydney: University Press, 2015. – P. 11-17.

УДК 330.42

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Заднепровська Ганна Ігорівна, старший викладач кафедри економіки та менеджменту

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Сучасні процеси інтенсифікації структурних змін в світовій економіці зумовлюють появу нових видів діяльності, галузей, їх стрімке зростання. Інтеграція України до світового економічного простору з одного боку створює переваги для вітчизняних підприємств, а з іншого – посилює конкуренцію за ресурси, ринки збуту, висуває додаткові вимоги щодо управління підприємством, особливо інвестиційного.

Інвестиції відіграють центральну роль в економічному розвитку країни і визначають загальне зростання економіки. Від ефективності інвестиційної діяльності залежать стан виробництва, рівень технічної оснащеності основними засобами промислових підприємств, можливості структурної перебудови економіки, вирішення соціальних і екологічних проблем.

Питання активізації інвестиційної діяльності з метою створення сприятливого інвестиційного клімату та досягнення статусу інвестиційно-привабливої країни досліджували такі вчені, як Александер Г., Беренс В., Бэйли Дж., Гітман Л. Дж., Джонк М. Д., Епштайн Д. А., Харрісон Д. А., Томпсон Дж. Б., Мейер К. Е. Вагомий внесок у дослідження питань, пов'язаних із залученням іно-

земних інвестицій та створенням сприятливого інвестиційного клімату України, займалися такі вітчизняні вчені, як Музиченко А. С., Філіпенко А. В., Комаров В. М., Лановий В. С., Бланк І. О., Мельник М. В., Дацишин М. Б., Гунський Б. В., Гуткевич С. О. та ін.

Домінуючі сьогодні фінансова та економічна кризи, низький рівень розвитку інноваційної сфери, незадовільний стан грошово-кредитного ринку та зовсім неефективне використання фінансових важелів впливу на економічні процеси свідчать про доцільність постійного аналізу та моніторингу потенційних джерел фінансування інноваційної діяльності.

Як показує світовий досвід, фінансування інноваційної діяльності базується на таких принципах: чітка цільова орієнтація на швидке й ефективне впровадження сучасних науково-технічних інновацій; різноманітність джерел фінансування; обґрунтованість і юридична захищеність методів акумуляції коштів; гнучкість системи фінансування; фінансування всіх етапів життєвого циклу інновацій [7].

Аналіз статистичних даних свідчить, що сьогодні, основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в Україні й досі є власні кошти підприємств, частка яких є переважною більшістю (табл.1) [8].

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України за період 2009-2 кв.2016 рр.

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів (млн. грн.):							
		власних	% до загальних витрат	державного бюджету	% до загальних витрат	іноземних інве-сторів	% до загальних витрат	інших джерел	% до загальних витрат
2009	1857,1	1399,3	43,9	7,7	0,4	133,1	7,6	22,4	1,3
2010	2071,4	1654,0	83,9	55,8	0,03	58,5	3,0	201,3	10,2
2011	2413,8	2141,8	71,1	45,5	1,5	264,1	8,8	562,4	18,7
2012	2759,8	2148,4	70,2	93,0	3,0	130,0	4,2	688,4	22,5
2013	3334,6	3001,5	77,2	63,4	1,4	112,4	2,5	857,3	18,9
2014	3051,6	2045,4	87,7	28,1	0,5	157,9	2,7	520,2	9,0
2015	2560,0	2011,4	84,6	114,4	1,9	176,2	2,9	658,0	10,7
2 кв. 2016	1850,9	999,6	77,3	144,8	1,4	321,8	2,5	2384,7	0,8

Пріоритетним джерелом фінансування інноваційної діяльності у Харківській області останнім часом виступають власні кошти підприємств. Так, у 2013 р. за рахунок власних коштів було профінансовано

4,8% нововведень від загального обсягу їх фінансування, що на 0,5% більше ніж у 2012 році, та на 4,2% - ніж у 2000 [8].

Таблиця 2
Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств
Харківської області за період 2000-2013 рр.

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів (тис. грн.):							
		влас-них	% до загальних витрат	державного бюджету	% до загальних витрат	іноземних інвестицій	% до загальної витрат	інших джерел	% до загальних витрат
2000	111317,0	713,2	0,6	35239,7	31,7	16374,4	14,7	9937,6	8,9
2005	381549,0	2904,0	0,8	122655,1	32,1	80365,7	21,1	555,4	0,1
2010	812569,0	16195,5	2,0	255887,6	31,5	134559,0	16,6	9309,4	1,1
2012	832536,4	35498,7	4,3	290262,6	34,9	135117,2	16,2	7211,4	0,9
2013	1036769,1	49984,4	4,8	397633,5	38,4	178736,4	17,2	8459,0	0,8

До переваг фінансового забезпечення інноваційної діяльності власними коштами можна віднести: підвищення фінансової стійкості за рахунок додатково сформованого з прибутку власного капіталу; формування і використання власних коштів; спрощений механізм прийняття управлінських рішень; висока норма прибутку інвестованого капіталу.

Проте через дефіцит цих коштів інноваційна політика більшості підприємств України має короткостроковий характер і не є основою розвитку їхньої виробничо-технологічної бази. Разом з тим недоліками інвестування власних коштів у інновації є постійна нестабільність податкового законодавства при обмежених обсягах власних коштів у підприємств та складна процедура реєстрації інноваційних проєктів.

Роль державного джерела фінансування інновацій в Україні зовсім незначна. Так обсяг фінансування інноваційних робіт за рахунок коштів державного бюджету збільшився на 1,1% у 2015 році порівняно з 2014 роком, та склав 1,6% та 0,5% відповідно (табл. 1) [8]. Проте, ця позитивна динаміка вимагає коректування з огляду на ту обставину, що офіційна статистика показує обсяги фінансування в поточних цінах, які не відображають впливів інфляційних процесів. Тому в реальному вимірі розглянута динаміка виявляється дещо уповільненою.

Отже, потреби України в зарубіжних інвестиціях дедалі збільшуються, особливо в інноваційну сферу. Перш за все це зумовлено такими чинниками: прагненням іноземних інвесторів закріпитися на перспективному ринку збуту України; прагненням одержувати прибуток на довгостроковій основі; прагненням дістати доступ до порівняно дешевих джерел сировини та ресурсів, що підвищує конкурентоспроможність продукції; прагненням використовувати відносно дешеву робочу силу як важливий чинник зниження собівартості продукції. Успішність економічної діяльності в інноваційній сфері останнім часом дедалі тісніше ставиться у залежність від ступеня залучення кредитних ресурсів банківських установ до системи фінансового забезпечення відтворювальних процесів. Проте існуючі механізми кредитування і надто високі ставки за кредити в Україні не сприяють надходженню фінансових ресурсів у сферу інновацій. Отже, вітчизняній банківській системі треба активніше впливати на розвиток реального сектора економіки, т. к. нинішні обсяги та вартість кредитних ресурсів не відповідають потребам сучасного кредитного ринку через недостатність використання сучасних форм і методів банківського менеджменту, відсутність стимулів до обслуговування клієнтів-підприємців, що здійснюють інноваційну діяльність, а отже забезпечення фінансування інноваційного процесу є одним з першочергових завдань української держави. Необхідно із світової практики запозичити арсенал заходів, що забезпечують успішне фінансування інноваційних змін та заохочення довгострокового вкладення капіталу.

Вважаємо, що кожному підприємству необхідно розробити комплекс заходів, які забезпечать зростання інвестицій за рахунок внутрішніх джерел. Головними з них, на нашу думку, є збільшення обсягів та поліпшення якості продукції промислових підприємств при зростанні ефективності виробництва, за рахунок використання інноваційних технологій у ньому та його екологізації.

Без суттєвого покращення інвестиційного клімату активізація інвестиційної діяльності промислових підприємств, а разом з нею – і перехід економіки на інноваційний етап розвитку, є неможливою. З огляду на це важливим є визначення умов та обмежень, які впливають на вибір джерел фінансування інноваційної діяльності, що може бути предметом подальших досліджень.

Перелік використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление денежными потоками. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – К. : Єльга; Ника-Центр, 2007. – 752 с.

2. Коллас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции, методы: Учеб. пособие для студентов вузов, обуч. по эконом. Спец./Пер. с фр. Я. В. Соколов. – М. : Финансы, Юнити, 1997. – 576 с.
3. Каіпецький О. В. Розвиток позабюджетного фінансування та регулювання інноваційного розвитку державних підприємств//Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №12 (90). – С. 84-91.
4. Ткаченко С. А. Бюджетування в забезпеченні оптимальної інноваційної стратегії підприємства // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. - №2. – С. 10-23.
5. Александрова В. П. Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності // Проблеми науки. – 2004. - №1. – С. 22-29.
6. Макаренко М. В. Шляхи фінансування інноваційної діяльності підприємств України // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №5 (107). – С. 128-134.
7. Товт Т. Й. Особливості фінансування інноваційної діяльності підприємств в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №3 (81). – С. 103-108.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. – К. : Держкомстат, 2015.

УДК 658.1:330.133]:336.145

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК СУЧАСНИЙ ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Крикун Ольга Олександрівна, к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Управління підприємством у довгостроковій перспективі повинно бути спрямовано на підвищення вартості підприємства. Стратегія, цілі, бізнес-процеси, бізнес-завдання, показники оцінки діяльності, винагороди працівників впливають на зміну вартості для акціонерів.

Вартісно-орієнтований підхід в управлінні підприємством зумовлює якісну трансформацію управлінського процесу на мікрорівні економіки та дозволяє об'єднати в єдине ціле всі бізнес-процеси на підприємстві, консолідувати дії менеджерів і робітників у напрямку отримання інтегрального результату їх колективних зусиль – приросту вартості [1, с. 191-192].

В даний час оцінка ділової активності підприємства дає можливість розробити і реалізувати стратегію, спрямовану на підвищення його вартості. Таку можливість, управляти стратегією і контролювати виконання поставлених цілей, дозволяє система бюджетування.

Д. Мактаггарт у книзі «Імператив вартості» [2, с. 158] довів, що грошові потоки управляють вартістю підприємства. А саме бюджетування, як інструмент фінансового планування містить вартісний вираз цілей підприємства, який працює на контроль, оцінку, аналіз і коректування процесу реалізації стратегії підприємства, направленої на підвищення його вартості в цілях результативного функціонування.

Бюджетування має ключову роль у формуванні вартості підприємства (рис.1).

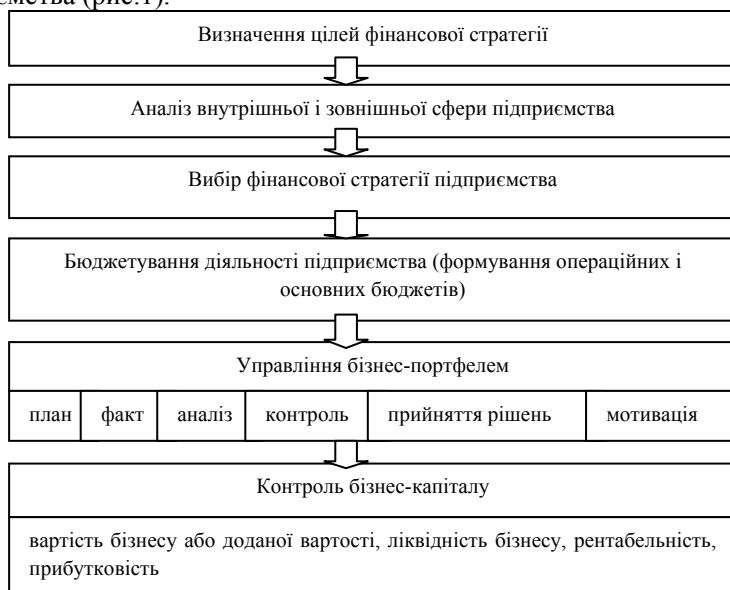


Рис. 1. Роль бюджетування у формуванні вартості підприємства (розроблено автором)

Результатом ефективного управління є вартість бізнесу і ефективність використання власного капіталу, які мають цілком конкретні фінансові показники. Але досягаються вони не тільки грошовими ресурсами, але й своєчасністю ухвалення правильних управлінських рішень, тобто спілкуванням з акціонерами, та створенням спеціальних форм звітності, пов'язаних з управлінням вартістю підприємства.

Таким чином, з одного боку застосування вартісного мислення в процесі стратегічного планування – це вироблення фінансової стратегії, а з іншого - виявляють де і коли створюється вартість, ефективність роботи елементів ланцюга створення вартості та

співвідносяться показники підрозділів підприємства за бізнес-процесами – це процес бюджетування.

Бюджетування сприяє раціональному використанню грошових коштів завдяки своєчасному плануванню господарських операцій, фінансових і матеріальних потоків і систематичному контролю за ними. Система бюджетування відображає процес створення вартості та внесок кожної організаційної одиниці підприємства у цей процес, забезпечує цільову орієнтацію і координацію діяльності всіх служб підприємства, чітко визначає круг відповідальних осіб за завданням і напрямом діяльності, стимулює керівників структурних підрозділів до досягнення намічених цілей, дозволяє виявити і мінімізувати різні ризики.

Система бюджетування повинна враховувати чинники, які впливають на вартість підприємства: кон'юнктура ринку; темпи зростання прибутку, дохід на інвестований капітал; ризик отримання прибутку; ступінь контролю, яку одержує новий власник; ліквідність підприємства [3, с. 15]. В свою чергу чинники вартості можуть бути внутрішніми та зовнішніми, фінансовими та не фінансовими, специфічними та оперативними (табл. 1).

Таблиця 1
Склад чинників вартості підприємства в контексті їх впливу на систему бюджетування *

Чинники					
зовнішні	внутрішні	фінансові	не фінансові	специфічні	оперативні
- рівень фінансових, виробничих, маркетингових та інших видів ризиків; - рівень попиту на продукцію підприємства; - політичні чинники; - конкуренція	- темпи зростання продажів; - темпи чистого прибутку; - фінансові результати балансу (бюджет доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів, розрахунковий бюджет)	- обсяг продажів; - собівартість; - розмір дебіторської заборгованості; - кредиторська заборгованість; - розмір запасів	- ділова репутація; - наявність торгової марки; - кваліфікація персоналу; - ділова репутація; - наявність торгової марки; - кваліфікація персоналу	- кваліфікація персоналу; - клієнтська база; - вартісне мислення інвесторів; - збалансування інтересів акціонерів та менеджерів; - система мотивації менеджерів та співробітників	- експлуатаційні витрати; - ціни на окремі види матеріалів; - управлінські витрати; - комерційні витрати

* складено автором

Все вищезазначене свідчить, що система бюджетування впливає на фінансове положення, а, отже, і вартість підприємства. Тому на підприємствах доцільно було б впровадити системний підхід бюджетного управління, обов'язково охоплювати всі фази управлінського процесу (планування, контроль, організацію і мотивацію) та важливі функції управління підприємством (визначення завдань; планування ресурсів; оцінка діяльності і мотивація персоналу на основі оцінки); забезпечення виконання, поточного контролю і аналізу виконання плану заходів, направлених на підвищення вартості підприємства за допомогою бюджетного планування і контролю.

Перелік використаних джерел:

1. Давидов О. І. Зростання вартості підприємства як цільовий критерій управління / О. І. Давидов // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №9. – С. 186-195.
2. McTaggart J., Kontes P., Mankins M. The Value Imperative: Managing for Superior Shareholder Returns. – NY. : The Free Press, 1994. – P. 367.
3. Бочаров В. В. Управление стоимостью бизнеса: Учебное пособие / В. В. Бочаров, И. Н. Самонова, В. А. Макарова. – СПб. : Изд-во СПб ГУЭФ, 2009. – 124 с.

УДК 658.15:330.133.7

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

*Ляшевська Вікторія Іванівна, викладач кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна*

В сучасних умовах господарювання важливим є оцінка вартості підприємства, яка передбачає процес послідовної реалізації в діяльності компанії фінансової моделі аналізу фірми на основі принципу економічного прибутку, побудована на її основі і з її допомогою стратегічних і оперативних рішень менеджменту компанії.

Слід звернути увагу на трактування сутності поняття «вартість підприємства» та «оцінка вартості підприємства» сучасними вченими-економістами.

Так О. І. Давидов під вартістю підприємства розуміє абстракцію, що набула своєї соціально-економічної предметності, реального виразу у конкретному носії вартості, в специфічному товарі у ринковій

економіці – підприємстві. Тому досить правомірно під вартістю підприємства розуміти абстракцію, яка в узагальнюючому вигляді відображає його товарні особливості [1, с. 8].

В свою чергу, оцінка вартості підприємства – це логічно упорядкований, цілеспрямований процес визначення вартості конкретного підприємства як цілісного майнового комплексу, що представлена у грошовому виразі з урахуванням реального (потенційного) доходу підприємства [2, с. 393].

Важливими цілями оцінки вартості підприємства є:

- створення підприємств на базі державного майна або майна, що є у комунальній власності;
- реорганізація, банкрутство, ліквідація державних, комунальних підприємств та підприємств з державною часткою майна;
- виділення або визначення частки майна у спільному майні, в якому є державна частка;
- приватизація та інше відчуження у випадках, встановлених законом, оренди, обміну, страхування державного майна, що є у комунальній власності, а також повернення цього майна на підставі рішення суду;
- передача майна під заставу;
- визначення збитків або розміру відшкодування у випадках, встановлених законом [2, с. 392].

Оцінка вартості підприємства, його майна належить до найскладніших питань фінансів підприємств. При здійсненні оцінки вартості підприємства слід дотримуватись основних принципів (табл. 1).

Таблиця 1

Принципи оцінки вартості підприємства *

№ з/п	Принцип	Характеристика
1.	Принцип заміщення	Полягає в тому, що покупець не заплатить за об'єкт більше, ніж існуюча мінімальна ціна за майно з аналогічною корисністю
2.	Принцип корисності	Зводиться до того, що об'єкт має вартість лише тоді, коли він є корисним для потенційного власника
3.	Принцип очікування	Інвестор, плануючи вкладати кошти в об'єкт сьогодні, очікує отримати грошові доходи від об'єкта в майбутньому
4.	Принцип зміни вартості	Говорить про те, що вартість об'єкта оцінки постійно змінюється в результаті зміни внутрішнього стану та дії зовнішніх факторів

5.	Принцип ефективного використання	Полягає в тому, що з усіх можливих варіантів експлуатації об'єкта обирається той, що забезпечує найефективніше використання його функціональних характеристик, а отже приносить найбільшу вартість
6.	Принцип розумної обережності оцінок	Зводиться до того, що під час оцінки оцінювач повинен критично ставитися до всієї інформації
7.	Принцип альтернативності оцінок	Полягає у необхідності використання різних методів оцінки та порівняння показників вартості, отриманих у результаті застосування альтернативних методів

* складено автором за джерелом [3]

Серед основних напрямів організації фінансової діяльності суб'єктів підприємництва чільне місце займають процеси оцінки вартості бізнесу та оцінки вартості підприємства, що передбачають визначення величини вартості або сукупність впорядкованих (регламентованих) дій оцінювача, що включає збір та аналіз вихідних даних, можливостей застосування всієї сукупності підходів і методів оцінки для конкретного об'єкта, серію розрахунків та експертиз для отримання висновку про вартість.

Перелік використаних джерел:

1. Давидов О. І. Вартість підприємства як економічна категорія / О.І. Давидов // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №5. – С. 8-19.
2. Квасницька Р. С. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: Навч. посібник / Р. С. Квасницька // – Львів : «Магнолія 2006», 2013. – 631 с.
3. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник / О.О. Терещенко // – К. : КНЕУ, 2004. – 554 с.

УДК 658:330.341

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У СУЧАСНОМУ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОМУ УПРАВЛІННІ

*Сорін Богдан Володимирович, викладач кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Основу стійкого економічного зростання підприємств у сучасному турбулентному ринковому середовищі складає вартісно-орієнтоване управління (від англ. «Value-Based Management» – VBM).

Сутність концепції VBM полягає у тому, що цільові орієнтири більшості власників, акціонерів, інвесторів підприємств знаходяться не у площині забезпечення операційної ефективності роботи компанії, максимізації прибутку, пошуку шляхів підвищення прибутковості акцій, зростання інвестиційного капіталу, рентабельності акціонерного капіталу, а у збільшенні доходів зацікавлених осіб в наслідок зростання вартості компанії [1, с. 186-192]. «Тільки в природі вартості підприємства, – зазначає О. І. Давидов, – в узагальненому вигляді виражається кінцева мета розвитку підприємства, досягнення якої пов'язане із заключним етапом формування сукупного результату функціонування даного суб'єкту господарювання» [1, с. 192].

Постановка мети у вигляді зростання вартості забезпечує спрямованість управлінського процесу на досягнення комплексного (інтегрального) результату діяльності підприємства [1, с. 192] і потребує якісної трансформації його менеджменту у цілісну систему, яка має містити: врахування факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, комплекс підпорядкованих стратегій, методи оцінки вартості, збалансування інтересів стейкхолдерів тощо.

Однією з ключових ланок у VBM, на нашу думку, є інноваційний процес. Інновації дозволяють будь-якому підприємству розвивати власний ресурсний потенціал, знижувати витрати й отримувати надприбутки, якнайкраще задовольняти потреби споживачів, провадити ефективне антикризове управління, підвищувати конкурентоспроможність [4, с. 116].

Але, незважаючи на безперечність позитивного впливу інновацій на всі сфери діяльності підприємства, включаючи управлінську, виробничу, фінансову та інші складові, активність здійснення інновацій вітчизняними підприємствами на сьогодні залишається на дуже низькому рівні [2, с. 92]. За період 2000-2014 рр. стосовно впровадження інновацій на національних промислових підприємствах: питома вага підприємств, що впроваджують інновації невпинно зменшується (14,8 % у 2000 р. проти 12,1 % у 2014 р., протягом 2013-2014 рр. зменшення спостерігалось з 13,6% до 12,1%) – динаміка за період 2007-2014 рр. наведена на рис. 1, кількість застосування нових маловідходних і ресурсозберігаючих технологічних процесів за останні 15 років майже на тому ж рівні (430 процесів у 2000 р. та 447 – у 2014 р.) [3, с. 10].

За цей же термін на українських підприємствах рівень виробництва інноваційних видів продукції скоротився майже втричі – зі 15323 найменувань у 2000 р. до 3661 у 2014 р., а питома вага

інноваційної в загальному обсязі реалізованої промислової продукції поменшала у п'ять разів: відповідно з 9,4 % (2000 р.) до 2,5 % (2014 р.) [3, с. 10].

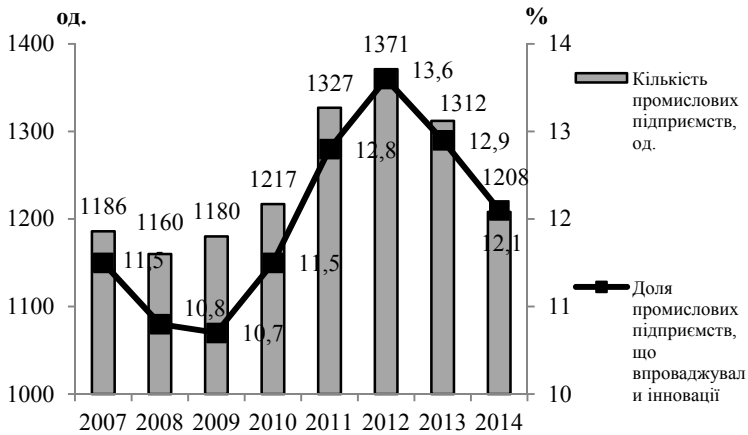


Рис. 1. Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, та їхня питома вага у загальній кількості підприємств за період 2007-2014 рр. [3, с. 10]

Рівень інноваційної активності підприємств в Україні є істотно меншим від аналогічних показників підприємств Європейського Союзу (ЄС): у країнах ЄС частка підприємств, що впроваджують інновації, у середньому становить більше 50%; серед країн ЄС найменшу частку підприємств, що впроваджують інновації, мають Болгарія і Польща – 26-27%, що у 2 рази більше, ніж в Україні; показник питомої ваги витрат на дослідження і розробки у ВВП в Україні є у 5-7 разів нижчим, ніж аналогічний показник в інших країнах Східної Європи (зокрема, в Польщі, Словаччині, Болгарії, Румунії) та у 20 разів нижчий, ніж у середньому у країнах ЄС [2, с. 92].

Втім підтверджено наявність сильного прямого зв'язку між зміною обсягів реалізованої інноваційної продукції та валової доданої вартості: збільшення обсягів інноваційної продукції сприяє зростанню валової доданої вартості вищими темпами [2, с. 96-97].

За щорічним рейтингом консалтингової компанії The Boston Consulting Group (BCG), яка визначає топ-50 найбільш інноваційних

компаній світу, – The most innovative companies (MIC BCG), – за 4 ознаками: швидкість впровадження інновацій, управління R&D-процесами, використання високотехнологічних платформ і систематичне дослідження суміжних ринків, майже всі топ-50 компаній MIC BCG списку 2015 року входять у топ-100 найдорожчих світових брендів (Google, Apple, Microsoft, Amazon, IBM, Visa, Samsung, Toyota, BMW, Nike та ін.) [4, с. 117].

Говорячи про основні чинники, що перешкоджають широкому впровадженню інновацій в українській економіці, більшість авторів переважно звертають на макроекономічні фактори [2, с. 90; 3, с. 12]: відсутність фінансування за межами підприємства; відсутність венчурного фінансування; труднощі знаходження інвестиційних та інституційних партнерів інноваційної діяльності; нерозвинутість процесів комерціалізації інновацій; несформованість інноваційної промислової політики та політики імпортозаміщення; нерозвинутість інноваційної інфраструктури та т.і. В той же час обстеження інноваційної діяльності українських підприємств з причин, що перешкоджали здійсненню інновацій протягом 2012-2014 рр., показало, що у 82,2 % респондентів немає вагомих причин здійснювати інновації, у тому числі через: відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій – 7,4 %, 1,9 % – відсутність партнерів по співпраці, 1,7% – відсутність кваліфікованих працівників у рамках підприємства, дуже низьку конкуренцію підприємства на ринку – 3,0 % [3, с. 13]. У наявності критичне нерозуміння вітчизняними підприємствами, що, за відсутності радикальних інновацій, інвестиції створюють лише короткострокові прибутки.

Тому інноваційне вартісно-орієнтоване управління, переосмислення ролі менеджерів у діяльності підприємства в напрямку зміни стратегічних та оперативних цілей, методів і показників оцінки діяльності, формування адекватного інвестиційно-інноваційного ресурсного потенціалу підприємств з метою підвищення їхньої вартості для акціонерів, на нашу думку, є ключовою цінністю VBM.

Таким чином, у сучасних висококонкурентних умовах інноваційний розвиток підприємств є важливим фактором, що забезпечує створення вартості підприємства, а вартісно-орієнтоване управління – запорукою зростання інноваційної активності суб'єктів господарювання.

Перелік використаних джерел:

1. Давидов О. І. Зростання вартості підприємства як цільовий критерій управління / О. І. Давидов // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №9. – С. 186-195.
2. Захаркін О. О. Роль інновацій у нарощенні вартості українських підприємств / О. О. Захаркін // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – №3. – С. 90-101.
3. Сорін Б. В. Інноваційна діяльність як сфера соціальної відповідальності українських підприємств / В. А. Євтушенко, Б. В. Сорін, А. І. Бабошко // Наук. вісник ХДУ. – Херсон. – 2016. – Вип.16. – Ч. 1. – С. 9-15.
4. Сорін Б. В. Необхідність випереджаючого інноваційного розвитку українських підприємств / Б. В. Сорін // Матеріали VI МНПК «Пріоритети нової економіки знань в XXI сторіччі», м. Дніпропетровськ, 24-25 грудня 2015 р. – Дніпропетровськ: ДВНЗ ПДАБА, 2015. – 135 с. – С. 116 – 118.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**СУЧАСНІ УПРАВЛІНСЬКІ ПРОЦЕСИ В
НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

МАТЕРІАЛИ

науково-практичної Інтернет-конференції

Українською та російською мовами

В авторській редакції

Відповідальність за достовірність інформації, коректність математичних викладок та точність наведених фактів несуть автори.

Редакція може не поділяти точку зору авторів на викладену проблему.

Матеріали конференції опубліковано мовою оригіналу.

Посилання на матеріали збірника обов'язкові.

Підписано до друку 21.11.2016. Формат 60x84/16

Папір офсетний. Друк ризографічний.

Ум. друк. арк.. 7,6. Обл.-вид. арк. 8,8.

Наклад 70 пр. Ціна договірна.

61022, Харків, майдан Свободи
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Видавець та виготовлювач ХНУ імені В. Н. Каразіна
61022, м. Харків, майдан Свободи, 4.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.01.2009