

Міністерство освіти і науки України
Київський національний університет технологій та дизайну
Інститут вивчення проблем корпоративної безпеки (Республіка Словенія)
Білоруський державний університет (Республіка Білорусь)
Вища Школа страхування і фінансів (Республіка Болгарія)
Векерле Бизнес Школа (Угорська республіка)
Бакінський університет бізнесу (Азербайджанська Республіка)
Університет Марії Кюрі-Склодовської (Республіка Польща)
Вища Школа Менеджменту у Варшаві (Республіка Польща)

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Монографія

К и ї в
КНУТД
2 0 1 6

УДК 658.012.8
ББК 65.290-2
Е 90

Рекомендовано Вченою радою Київського національного
університету технологій та дизайну
(Протокол №3 від 19 жовтня 2016)

Рецензенти:

Нижник В. М. – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри Міжнародних економічних відносин, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету, академік Академії економічних наук України;

Забуранна Л. В. – д-р екон. наук, проф., професор кафедри менеджменту ім. професора Й. С. Завадського Національного університету біоресурсів і природокористування України;

Курило Л. І. – д-р екон. наук, проф., головний науковий співробітник Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки».

Е 90 **Ефективність діяльності підприємств в умовах глобалізаційних процесів:** монографія / за ред. О. В. Ольшанської, А. О. Мельник, Т. М. Янковець. – К. : КНУТД, 2016. – 390 с.

ISBN 978-966-7972-64-8

Монографія є колективною працею українських науковців, в якій досліджено сучасні проблеми підвищення ефективності діяльності підприємств в умовах глобалізації.

У монографії розглянуто теоретико-методологічні основи розвитку бізнес-середовища підприємств та організацій в умовах глобалізаційних процесів, питання ефективності управління в умовах глобалізації, підтримання економічної безпеки, використання нематеріальних активів, значення обліку, контролю та аналізу у забезпеченні ефективності діяльності підприємств та організацій.

Монографія призначена для наукових працівників, керівників вищих навчальних закладів, менеджерів підприємств, викладачів, аспірантів, студентів, а також розрахована на широке коло читачів.

УДК 658.012.8
ББК 65.290-2

ISBN 978-966-7972-64-8

© Колектив авторів, 2016
© КНУТД, 2016

Авторський колектив монографії

Доктори наук, професори:

- Борецька Н. П., д-р екон. наук, проф. – розділ 1.2.
Денисенко М. П., д-р екон. наук, проф. – розділ 1.5.
Ольшанська О. В., д-р екон. наук, проф. – вступ, розділ 2.3.
Мельник А. О., д-р екон. наук, доц. – вступ, розділ 1.4.
Скрипник М. І., д-р екон. наук, доц. – розділ 1.6.
Бугас В. В., канд. екон. наук, проф. – розділ 2.4, розділ 5.5.
Воронкова Т.Є., канд. екон. наук, проф. – розділ 3.1.
Фокіна-Мезенцева К. В., канд. екон. наук, проф. – розділ 1.2.

Кандидати наук, доценти:

- Бреус С. В., канд. екон. наук, доц. – розділ 3.2.
Бугас В. В., канд. екон. наук, доц. – розділ 4.1.
Булах Т. М., канд. екон. наук, доц. – розділ 3.3.
Бунда О. М., канд. екон. наук, доц. – розділ 5.2.
Григоревська О. О., канд. екон. наук, доц. – розділ 1.6.
Зінченко О. В., канд. екон. наук, доц. – розділ 4.3, розділ 5.1.
Кабанов В. Г., канд. екон. наук, доц. – розділ 1.1.
Матюха М. М., канд. екон. наук, доц. – розділ 5.6.
Пальчук О. І., канд. екон. наук, доц. – розділ 4.2.
Радіонова Н. Й., канд. екон. наук, доц. – розділ 5.3.
Сербенівська А. Ю., канд. екон. наук, доц. – розділ 2.2.
Хаустова Є. Б., канд. екон. наук, доц. – розділ 5.4.
Шацька З. Я., канд. екон. наук, доц. – розділ 1.3.
Янковець Т. М., канд. екон. наук, доц. – розділ 2.1.
Карпенко О. В., канд. екон. наук – розділ 3.3.
Кудлаєнко С. В., канд. екон. наук. – розділ 1.4.
Новікова І. Е., канд. екон. наук – розділ 4.4.

Аспіранти, магістранти, студенти:

- Бродюк І. В., аспірант – розділ 1.5.
Ольшанський Г. В., аспірант – розділ 2.4.
Мічурін В. О., магістрант – розділ 5.1.
Приліпко Г. С., магістрант – розділ 1.1.
Приліпко О. В., магістрант – розділ 1.1.
Гісса М. В., студентка – розділ 4.3.
Кисіль В., студентка – розділ 2.4.
Парчинська Н. О., студентка – розділ 5.2.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. РОЗВИТОК БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	9
1.1. Протиріччя сучасного глобалізаційного процесу.....	9
1.2. Роль децентралізації для регіонального розвитку в Україні в умовах глобалізаційних процесів.....	29
1.3. Адаптація вітчизняних підприємств до впливу глобалізаційних процесів .	49
1.4. Ефективність адаптації вітчизняних підприємств до кризових умов.....	72
1.5. Тенденції впливу зовнішнього середовища на діяльність швейних підприємств.....	97
1.6. Проблеми та тенденції розвитку ринку дистанційної торгівлі України: сучасний стан.....	121
РОЗДІЛ 2. УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	136
2.1. Бізнес-інструменти управління успішними компаніями в умовах глобалізації.....	136
2.2. Підвищення ефективності роботи підприємств легкої промисловості на основі впровадження концепції «ощадливого виробництва»	165
2.3. Стратегічні напрями підвищення ефективності функціонування регіональних агросоціальних систем	185
2.4. Світові тенденції інноваційного процесу розвитку підприємства.....	211
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ	216
3.1. Економічна безпека як полікритеріальна ієрархічна структурована система.....	216
3.2. Забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів в умовах глобалізації.....	233

3.3. Тенденції розвитку особистих селянських господарств в контексті складових економічної безпеки	243
--	-----

РОЗДІЛ 4. НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ..... 260

4.1. Тенденції формування та використання інтелектуального капіталу в національній економіці. Економічна оцінка створення об'єктів інтелектуальної власності у вітчизняній економіці	260
--	-----

4.2. Інтелектуальний капітал: проблемні питання оцінки	285
--	-----

4.3. Особливості методики обліку нематеріальних активів на підприємстві ...	298
---	-----

4.4. Схеми фінансування науково-дослідних проєктів в університетах: зарубіжний досвід та вітчизняні реалії	308
--	-----

РОЗДІЛ 5. ЗНАЧЕННЯ ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ ТА АНАЛІЗУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ..... 316

5.1. Економічна сутність та класифікація основних засобів: обліковий аспект	316
---	-----

5.2. Методичні аспекти аналізу праці та заробітної плати на сільськогосподарських підприємствах.....	325
--	-----

5.3. Вдосконалення методичних підходів до автоматизації стратегічного управлінського обліку підприємства.....	334
---	-----

5.4. Аналітичне забезпечення контролю виконання бюджетів вищих навчальних закладів	343
--	-----

5.5. Аналіз системи управління якістю продукції фармацевтичного ринку України та оцінка його ефективності.....	351
--	-----

5.6. Система економічних і фінансових показників в управлінській звітності.	384
---	-----

ВСТУП

Поширення і розвиток глобалізаційних процесів у світі сприяло формуванню єдиного взаємопов'язаного економічного простору, який з одного боку уніфікує умови ведення господарської діяльності для всіх суб'єктів господарювання, а з іншого боку постійно їх змінює шляхом глобальних трансформацій економік окремих країн. При цьому варто зазначити, що глобальні трансформації в економічно розвинутих країнах є результатом еволюційного розвитку ринкових відносин, а в країнах, що розвиваються виступають дестабілізуючим чинником, який викликає різкі, часто не передбачені, зміни умов господарювання. Так, трансформації вітчизняної економічної системи постійно деформують умови функціонування для вітчизняних підприємств, тим самим безпосередньо впливають на ефективність їхньої діяльності.

Вплив глобалізації на господарську діяльність вітчизняних підприємств проявляється у такому: динамічній зміні структури суспільних і технологічних потреб, швидкому поширенню інновацій, формуванні нових сфер діяльності і форм господарської взаємодії. Для ефективної господарської діяльності вітчизняним підприємства в умовах глобалізації необхідно застосовувати інноваційні методи управління, які відповідають глобальному сьогоденню.

Розробкою методик оцінювання ефективності діяльності підприємств займалося багато відомих учених як в Україні, так і за кордоном. Визначення економічної ефективності як співвідношення передбачуваного або досягнутого результату (ефекту) до витрат на його досягнення сформувалося ще у роботах В. Парето, Ст. Біра, Дж. Лафти, Р. Петухова, К. Салиги та ін. Такі вчені, як П. Друкер, Р. Каплан, М. Кизим, В. Кукоба, Д. Нортон, О. Олексюк, Д. Сінк, О. Тищенко та інші розглядають ефективність як рівень досягнення результату (результативність). Оцінювання ефективності діяльності підприємства як відповідності результатів цілям операції було започатковано у працях А. Колмогорова, В. Анфілатової, І. Булеєва, Я. Берсуцького, О. Ємельянова,

В. Заруби, М. Згуровського, М. Кастельса, А. Кукушкіна, Р. Лепи, Ю. Лисенка, В. Мухіна, Н. Панкратової, Г. Петухова, В. Христіановського та ін. У цілому ефективність діяльності підприємства, на думку зазначених учених, може бути оцінена лише повним комплексом умов, але узагальненої методики вирішення цього багатопараметричного завдання ними не запропоновано. Розробленням підходів до оцінювання ефективності на основі показника стійкого розвитку, відповідно до теорії еволюціонізму, займалися В. Василенко, В. Геєць, С. Глаз'єв, Р. Лукас, О. Пушкар, В. Самочкін, В. Семиноженко, О. Ястремська та ін. Проте здебільшого поза увагою дослідників залишилися соціально-економічні відносини на виробництві та рівень оновлення потенціалу, що не дозволяє забезпечити комплексність такого оцінювання. Методологічною базою оцінювання ефективності розвитку за рівнем задоволеності основних стейкхолдерів виступає інституційна теорія, засновниками якої є Р. Коуз і Д. Норт, та теорія корисності Дж. фон Неймана та О. Моргенштерна. Цей підхід набув розвитку в роботах О. Амоші, Г. Назарової, Г. Піменової, Р. Холла тощо, однак у цих дослідженнях наголошують на суб'єктивному розумінні ефективності, а питання об'єктивізації комплексного оцінювання ефективності розвитку недостатньо розвинуте.

Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних і зарубіжних учених, слід зазначити, що наявні підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства не є комплексними та повними.

Слід вказати на той факт, що з-поміж значної кількості розроблених наукових доробків жодна методика оцінки ефективності господарської діяльності не враховує вплив глобалізації. Це й обумовлює тематичну спрямованість і актуальність даної монографії.

Метою даної монографії є формування цілісної концепції ефективного функціонування вітчизняних підприємств та визначення напрямів їх адаптації до умов глобальних трансформацій.

У першому і другому розділах розкриваються основні тенденції трансформації бізнес-середовища вітчизняних підприємств під впливом

глобалізації та управлінські методи підвищення ефективності їх діяльності. Економічна безпека підприємства як запорука його ефективної діяльності розглядається у третьому розділ. У четвертому і п'ятому розділах ключовим чинником ефективності визначаються нематеріальні активи підприємства та розглядаються методики їх обліку, контролю та аналізу з точки зору забезпечення ефективної діяльності підприємства.

Дана монографія є проміжним підсумком проведених наукових досліджень щодо забезпечення ефективності діяльності підприємств в умовах глобалізації і актуалізує необхідність проведення подальших досліджень у цій сфері.

Авторський колектив виражає свою повагу і вдячність рецензентам д-ру екон. наук, проф. Хмельницького національного університету Нижнику Віктору Михайловичу, д-ру екон. наук, проф. Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» Курило Людмилі Ізодорівні, д-ру екон. наук, проф. Національного університету біоресурсів та природокористування України Забуранній Лесі Валентиновні з побажанням творчих успіхів, значних наукових досягнень та міцного здоров'я.

РОЗДІЛ 1. РОЗВИТОК БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

1.1. Протиріччя сучасного глобалізаційного процесу

Головними ознаками кінця минулого сторіччя стали глобальні трансформації в політичній, економічній, науково-технічній сферах сучасного світу: руйнація двополярного світу з його двома протилежними соціально-економічними системами, двома ворогуючими військово-політичними блоками, ідеологічною непримиренністю, глобальною конфронтацією, нескінченною «холодною війною», поява глобальних проблем, від розв'язання яких залежить саме виживання людства, конвергенція ідеологій розвитку, зокрема, майже загальне визнання цінностей ринкової економіки, посилення взаємозалежності світового співтовариства, створення інформаційно-комунікаційних систем, що дозволяють складати економічні угоди в реальному режимі часу незалежно від місцезнаходження агентів угод, і багато чого іншого.

Глобалізація – це процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації. Основними наслідками цього процесу є розподіл праці, міграція в масштабах усієї планети капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних та технічних процесів, а також зближення культур різних країн. Це об'єктивний процес, який носить системний характер, тобто охоплює всі сфери життя суспільства. В результаті глобалізації світ стає більш зв'язаним і більш залежним від усіх його суб'єктів. Відбувається збільшення як кількості спільних для груп держав вигод та проблем, так і кількості та типів суб'єктів, що інтегруються.

У розвинутих країнах сформувалася теорія постіндустріального суспільства, яка увібрала в себе чимало теоретичних розробок попередніх років¹. У постіндустріальних умовах важливого значення набувають

¹ Богашко О. Л. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник / О. Л. Богашко. – Умань: Видавець «Сочінський», 2010. – 372с.

інформація, знання, наука, які стають головними рушійними силами розвитку. Кількість працівників, зайнятих у сфері виробництва, зменшується, а у сфері послуг – збільшується. Особливо важливим є інтелектуальний капітал. Розробляючи теорію переходу до ринкової економіки, запроваджуючи реформи, ми не можемо ігнорувати головні світові цивілізаційні процеси, зокрема процеси постіндустріального розвитку.

На планеті відбувається не стільки економічна конвергенція, корелятом якої могло б слугувати політичне і соціальне єднання глобального співтовариства, скільки уніфікація певних правил гри, повсюдна інформатизація, забезпечення прозорості економічного простору, розширення світової комунікаційної мережі. Крім того, триває складний і багатоплановий процес, який можна було б охарактеризувати як новий регіоналізм – формування макрорегіональних просторів на тлі геоекономічного розмежування світу, примноження соціально-економічних коаліцій. Однак, найголовніше – це система глобального управління ресурсами планети, всією економічною діяльністю на ній. Процес виробничих механізмів нині, по суті, позбавлений характерного для останніх століть виняткового статусу. Адже головним джерелом суспільного багатства були не стільки культура нагромадження або вміле використання капіталу, скільки інноваційні перебіги.

Почалась масштабна оптимізація сукупної промислової діяльності в межах планети. Швидкими темпами формується глобальна економіка, яка вже не зводиться до простої суми торгово-фінансових операцій, а реально зацікавлена змінами географії промислового виробництва, її трансформацією. Ефективнішим методом у рамках глобальної економіки стає саме оптимізація – вміле поєднання різноманітних умов економічної діяльності в різних регіонах планети в рамках єдиного господарського механізму, орієнтованого, замість підтримки безперервного НТП, на перманентний перерозподіл світового доходу. Внаслідок цього формування високих технологій перемістилось зі сфери промислового виробництва у сферу вилучення геоекономічних рентних платежів і фінансових операцій.

Загалом, сьогодні глобалізація країн важко входить у світову економіку через вузькість маневру, нереалізованість у найближчому майбутньому національної консолідації та оптимізації взаємодії соціально-політичних сил. Взяти, наприклад, хоча б країни ЄС. їхній потенціал настільки сильний, що здатний у випадку потреби регулювати попит, підвищуючи чи знижуючи його на території всього європейського континенту. Через Європейську валютну систему і грошовий союз формується система міжнародного фінансового порядку. Це, звичайно, посилює інструменти, які використовують на ринках капіталу для боротьби з системою спекулятивних валютних курсів.

Водночас світове співтовариство щораз більше повертається до неофеодального алгоритму побудови господарського життя, який дає змогу багатим країнам вилучати своєрідну ренту – надприбуток – із соціально-економічної неоднорідності світу.

Вивчаючи досвід ЄС, у кожній країні доцільно щорічно складати такий фінансовий бюджет, в якому повинен бути поданий план і програма основних галузей виробництва в регіоні, визначена потреба в трудових і матеріальних ресурсах, баланс доходів та витрат. Такі плани і програми за замовленнями товаровиробників можуть складати науковці, спеціалісти з менеджменту. В планах потрібно:

- сформулювати пріоритети соціально-економічного розвитку регіону, використовуючи досвід роботи інституту соціального партнерства, відкритість економічної інформації;

- у програмі структурної перебудови економіки кожного регіону чітко визначити послідовність структурних зрушень, комплекс заходів, що передбачають узгоджений розвиток технологічно пов'язаних між собою галузей і виробників, кооперації та інтеграції; створення відповідних науково-технічних розробок з нової техніки і технології;

- у комплексному середньотерміновому фінансовому плані, складовими якого виступають борг, інвестиційні плани та зобов'язання, треба відобразити доходи, витрати, вартість обслуговування боргу й інвестиційні витрати;

— усім органам державної влади в кожному регіоні країни всіляко сприяти організації внутрішнього та зовнішнього ринку і ринково-конкурентних відносин, розв'язанню економічно-організаційних питань, що висуваються окремими впливовими групами економічних суб'єктів, досягненню економічних, політичних, соціальних та фіскальних цілей;

— створити відповідний режим стимулювання різних видів інвестицій, прискорити впровадження у виробництво інноваційної моделі розвитку економіки кожного регіону, забезпечити збалансованість інвестицій з проектами відтворення робочої сили відповідно до кількості місць, що ефективно функціонують, створити умови економічної безпеки держави і господарських систем та екології.

Усе це сприятиме реалізації принципів, прийнятих СОТ, головними з яких є:

— недискримінаційна торговельна політика. Це означає, що країни – члени СОТ погодилися однаково ставитися як до торгових партнерів з інших країн-членів цієї організації (представників «добросусідських народів»), так і до вітчизняних торговців;

— передбачуваний і безперешкодний доступ до ринків збуту, який підтверджує схильність країн – членів СОТ до зниження тарифних і усування позатарифних бар'єрів для торгівлі, а також прозорість внутрішніх законів, нормативних актів і практики;

— справедлива конкуренція. Застосовувані правила і процедури, чинні в країнах – членах СОТ, повинні бути справедливими і, знову ж таки, недискримінаційними;

— економічний розвиток і реформування. Понад 3/4 зі 150 країн – членів СОТ належать до країн, що розвиваються, або країн, де відбувається реформування неринкової системи. Згода йти на поступки у сфері торгівлі та виявлення надзвичайної гнучкості заради неухильного дотримання правил СОТ спостерігається у багатьох галузях.

СОТ дає країнам певні вигоди і переваги. Це, перш за все, зміцнення миру на планеті, можливість мирного конструктивного вирішення суперечок, можливість зменшити нерівність між країнами, зменшення митних пільг на імпорт, що сприяє скороченню витрат виробництва і зменшенню цін, можливість імпортувати будь-які товари із будь-якого куточка світу, а також технології виробництва. Зниження торгових бар'єрів створює імпульс для укладення зовнішньоторговельних угод, що призводить до зростання національного доходу й особистих доходів громадян².

Розвиток поділу праці між країнами, ефективніший розподіл ресурсів і більш ефективне виробництво досягаються за рахунок єдиних правил і норм взаємовідносин, заснованих на таких принципах, як недискримінація, прозорість, забезпечення стабільності умов торгівлі, спрощення і стандартизація митних процедур, скорочення бюрократизму, створення централізованої бази даних тощо. Зобов'язання, які беруть на себе країни СОТ у рамках чинних угод, не дають можливості як урядам, так і підприємцям приймати нерозумні та неправильні рішення. Ці зобов'язання запобігають введенню різного роду протекціоністських заходів, що обмежує можливості для корупції та порушення стандартів і норм безпеки продукції, її конкурентоспроможності на світових ринках.

При цьому доречно підтвердити, що сучасна конкуренція в епоху глобалізації має свої специфічні особливості. По-перше, вона охоплює одночасно декілька сфер, таких як: якість, терміни, ноу-хау, створення ринкових бар'єрів тощо. По-друге, конкуренція має багатоаспектний характер, оскільки вона має місце на різних рівнях і на різних ринках. По-третє, на цьому етапі розвитку економіки спостерігається структурний динамізм конкуренції: розподіл сил, а також позиції конкурентів постійно змінюються із зростаючою швидкістю.

² Власов В. Глобалізаційний вплив – стратегічна основа розвитку міжнародної торгівлі / В. Власов // Економіка України. – 2008. – № 4. – С.63-72.

Через глобалізацію конкуренція зазнає деяких змін. Знижується роль держави як регулятора і посилюється роль міжнародних інститутів. З одного боку, полегшується доступ віддалених конкурентів, а з іншого – зростають можливості ухилення від конкуренції. На деякий період характер цих відхилень не завжди має посилюваний характер. Посилюється інноваційна складова, яка є каталізатором конкурентних процесів на глобальному ринку.

Доведено, що конкуренція виступає глобалізаційним механізмом як спосіб з'єднання субординуючих і координуючих складових соціально-економічного влаштування у трьох аспектах³:

— конкуренція як освоєння нових технологій, які формуються на глобальному рівні, та присвоєння загального цивілізаційного багатства у формі соціалізації й гуманізації;

— конкуренція як відкриття нового соціального простору людського розвитку й інновація, тобто позитивне гетерогенне ускладнення соціальних зв'язків і механізмів;

— конкуренція як інтеграція соціальних груп, професійних корпорацій і консолідація націй, етнічних груп у процесі усвідомлення і формування активного ставлення до глобальної невизначеності цивілізаційного розвитку.

Перший аспект відіграє вирішальну роль в обмеженні витрат. Вади функціонування співтовариства (екологічні, енергетичні, соціальні) постіндустріальних держав надзвичайно високі. Глобальна конкуренція – єдино можливий механізм їх обмеження й оптимізації. Другий аспект призводить до внутрішнього збагачення та поглиблення змісту глобалізації від її спрощення і поверхневих сьогоденішніх форм до дедалі фундаментальної суті. Третій аспект формує інституційну систему глобального рівня, яка оптимізує динаміку і конфлікти глобального розвитку й глобальної рівноваги. Подальша глобалізація економіки буде розвиватися у ще більш гострій конкурентній боротьбі аж до її

³ Гражевська Н. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному постіндустріальному вимірі / Н. Гражевська // Економіка України. – 2008. – № 9. – С.54-63.

умовного завершення. На повне завершення світової глобалізації треба чекати сотні років.

Причини формування глобалізаційних процесів:

- процес інтернаціоналізації, який приводить до поглиблення співробітництва між країнами та посилення їх взаємозалежності;
- науково-технічний прогрес: поява інформаційних технологій, які корінним чином змінюють всю систему соціально-економічних відносин, переносять на якісно новий технічний рівень організаційно-економічні відносини, транспортні та комунікаційні зв'язки (зниження витрат на трансакції);
- загострення проблем, що є загальними для всіх людей і країн світу та є важливими з точки зору збереження та розвитку людської цивілізації.

Основні ознаки процесу глобалізації:

- взаємозалежність національних економік та їхнє взаємопроникнення, формування міжнародних виробничих комплексів поза національними кордонами;
- фінансова глобалізація – зростаюча фінансова єдність та взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу;
- послаблення можливостей національних держав щодо формування незалежної економічної політики;
- розширення масштабів обміну та інтенсифікація процесів руху товарів, капіталів, трудових ресурсів;
- створення інституцій міждержавного, міжнародного регулювання глобальних проблем;
- тяжіння світової економіки до єдиних стандартів, цінностей, принципів функціонування;
- процес глобалізації складається з трьох взаємозв'язаних компонентів – нового міжнародного розподілу праці, міжнародного виробництва і політичних відносин.

На рівні галузі глобалізація визначається тим, наскільки конкурентоспроможність компанії всередині галузі в даній країні взаємопов'язана з її конкурентоспроможністю в іншій країні. Чим більше глобалізована галузь промисловості, тим більше переваг отримує компанія від внесеної технології, виробничого процесу, фабричної марки. Глобалізовані галузі промисловості мають тенденцію домінувати на кожному ринку одним і тим самим набором глобальних компаній, які координують між собою стратегічні дії в усіх країнах своєї активності.

Глобалізація на рівні окремої країни характеризується ступенем взаємозв'язку її економіки зі світовою економікою в цілому. Незважаючи на зростання глобалізації світової економіки, не всі країни в однаковій мірі інтегровані до неї. Існують декілька головних показників, що визначають ступінь інтегрованості економік різних держав у глобальну економіку, серед яких:

- співвідношення зовнішньоторговельного обороту і ВВП;
- прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які спрямовуються в економіку країни і з країни, та портфельні інвестиції;
- потік платежів роялті в країну та з країни, що пов'язані з переданням технології.

Глобалізація на світовому рівні визначається економічними взаємозв'язками між країнами, який зростає та відбивається на зустрічних потоках товарів, послуг, капіталу та ноу-хау, що постійно збільшуються.

Основною рисою процесу глобалізації є формування глобально функціонуючого виробничого процесу, серцевиною якого є сформовані інтернаціоналізовані відтворювальні цикли – ядра, які виступають своєрідним локомотивом світового господарства. В межах цих циклів формується світовий дохід, перерозподіл якого є головним стратегічним орієнтиром і основою зовнішньої політики будь-якої держави.

У сучасному світі глобалізація справляє домінуючий вплив на розвиток будь-якої держави. З одного боку, через розповсюдження інновацій у сфері

технологій і менеджменту, активний обмін товарами, послугами, інвестиціями вона сприяє підвищенню ефективності функціонування національних економік, а з іншого – посилює нерівномірність, асинхронність та диспропорційність розвитку.

На одному полюсі сучасної світової економіки концентруються країни – глобальні лідери з домінуванням США. На основі вдалої багаторічної експансії у всіх сегментах світового ринку, накопиченого у безпрецедентних масштабах капіталу ключовими детермінантами їх успіху стають інтелектуалізація, соціалізація, екологізація, деіндустріалізація економіки, пріоритетність знань та інформації, розвиток «людського капіталу».

На іншому полюсі світової економіки – більшість країн, для котрих економічна глобалізація проявляється як якісно нові умови розвитку, на які практично неможливо впливати, але обов'язково треба враховувати. Особливо важливо враховувати масштаби і динаміку процесу становлення системи глобального управління ресурсами планети і перерозподілом світового доходу, який не є еквівалентним.

Глобалізація тісно пов'язана з регіоналізацією світового господарства. З одного боку, це дві суперечливі, різнонаправлені за характером дії та практичними наслідками тенденції, а з іншого – консолідація глобального ринку посилюється діяльністю потужних регіональних коаліцій країн, які, маючи, перш за все, спільні економічні інтереси, об'єднують свої зусилля з метою забезпечення найбільш сприятливих умов для реалізації міжнародного співробітництва в регіональному масштабі, що дозволяє їм досягати мультиплікативного ефекту від співробітництва з іншими членами угруповання та ефективно реалізовувати на міжнародній арені широкий спектр стратегічних інтересів. Найбільш інтенсивна господарська взаємодія спостерігається в межах таких потужних інтеграційних угруповань, як: ЄС, НАФТА, АТЕС, АСЕАН, МЕРКОСУР. Так, на долю НАФТА, ЄС і АТЕС приходиться приблизно 80% світового ВВП, 82% всіх державних бюджетів країн світу і 85% експорту.

Регіоналізація виступає своєрідним проявом і формою реалізації глобалізації, загострюючи суперечності глобального розвитку. З одного боку, зняття бар'єрів у русі товарів, послуг, капіталів, робочої сили в межах інтеграційних об'єднань виступає каталізатором зростання міжнародного співробітництва у глобальному масштабі. А з іншого боку, позитивний ефект від впровадження подібної лібералізації обмежується спільними кордонами регіонального інтеграційного об'єднання та супроводжується введенням обмежувальних заходів у відносинах з країнами, які не є членами даного регіонального інтеграційного угруповання. Регіональна інтеграція розвивається на сучасному етапі більш динамічно, ніж процеси глобальної інтеграції.

Глобалізація – це об'єктивний процес планетарного масштабу, який має як прогресивні наслідки, так і негативні. До позитивних ми можемо віднести: поширення нових інформаційних технологій та пов'язаних з ними переваг (скорочення часу і витрат на трансакції, поліпшення умов праці та життя); перехід на ресурсозаощаджуючі технології; посилення уваги до важливих проблем людства та інші.

Однак, **глобалізація економіки** – це не лише вигоди від зростанні участі країни в світових економічних процесах, але й висока ймовірність втрат, зростання ризиків. Глобалізація передбачає, що країни стають не просто взаємозалежними з причини формування системи міжнародного інтегрованого виробництва, зростання обсягів світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій, інтенсифікації руху технологічних нововведень тощо, але й більш вразливими щодо негативного впливу світогосподарських зв'язків. Світова практика доводить, що вигреш від глобалізації розподіляється далеко не рівномірно між країнами та суб'єктами економічної діяльності.

Отже, до негативних наслідків глобалізації відносяться: посилення нерівномірності розвитку країн світу; нав'язування сильними країнами своєї волі, нераціональної структури господарства, політичної та економічної залежності.

Саме тому, глобалізація як суперечливий процес, потребує регулювання на національному та міждержавному рівнях.

Головне протиріччя глобальної економічної системи пов'язане з формуванням в рамках провідних західних держав замкненої господарської системи.

Процес головного протиріччя глобальної економічної системи можна прослідкувати за такими напрямками:

- 1) концентрація в постіндустріальному світі більшої частини інтелектуального і технологічного потенціалу людства;
- 2) зосередження основних торговельних потоків в межах співдружності розвинених держав;
- 3) замикання інвестиційних потоків;
- 4) спрямованість міграційних потоків з країн «третього світу» в розвинені регіони планети.

Перший напрямок є найбільш очевидний. До 1990 р. країни «Великої сімки» контролювали 87% всіх зареєстрованих у світі патентів, а за таким показником як вкладення у розвиток наукоємких технологій, США в 36 разів випереджали Росію. Протягом 90-х років країни-члени ОЕСР витрачали на наукові дослідження і розробки в середньому близько 400 млрд. дол. США щорічно, з яких 44% припадало на США. Ці тенденції виражаються передусім у зростанні технологічної могутності постіндустріального світу. Вони проявляються і у їх все зростаючій інвестиційній привабливості, яка забезпечує притік іноземних капіталовкладень.

Другий напрямок пов'язаний з випереджаючими темпами зростання світової торгівлі порівняно з темпами зростання обсягів виробництва більшості розвинених країн. Так, з 1870 до 1913 р. обсяги експорту європейських країн збільшилися на 43% порівняно зі зростанням їх ВВП, а в 50-60-ті роки ХХ ст. – уже на 89%.

Третій напрямок пов'язаний з новою якістю інвестиційної активності в розвинених країнах. Зростання інвестиційних потоків і їх зосередження в межах

постіндустріального світу на сьогодні помітні як ніколи раніше. Прикладом може бути розподіл інвестицій США і в США за окремими секторами і джерелами. Якщо у Європу у 1970р. спрямовувалося близько 1/3 всіх американських інвестицій, то на сьогодні – вже 50%, тоді як на долю Японії і нових індустріальних країн Азії припадає не більше 8, а Мексики – менше 3%. Характерно, що компанії, які представляють розвинені економіки (США і Європи), інвестують до 80% всіх коштів у галузі високотехнологічного виробництва, а також у банківський і страховий бізнес.

Четвертий напрямок пов'язаний з відчутним зменшенням міграційних потоків всередині постіндустріального світу з постійним зростанням кількості нелегальних іммігрантів з країн «третього світу» з одночасним зростанням. Якщо в 50-ті роки в США 68% легальних іммігрантів прибувало з Європи або Канади і належали вони в основному до середнього класу, то у 80-90-ті роки більше 83% їх чисельності були азійського або латиноамериканського походження і як правило не мали достатнього рівня освіченості.

За умов глобалізації значно посилюється не лише економічна, але і політична та соціальна нерівність між країнами. Розрив у доходах між 1/5 частиною народонаселення, що проживає в найбільш заможних країнах і 1/5, що проживає в найбідніших країнах у 1997 р. виражався співвідношенням 74/1, порівняно з 60/1 в 1990 р. і 30/1 – в 1960 р. для порівняння – в 1900 р. цей розрив становив 3/1, у 1913 р. – 11/1.

У країнах, що відстали у своєму соціально-економічному розвитку, щорічні втрати від не вигідних умов торгівлі, а також різниці в доступі до праці і фінансів становлять 500 млрд. дол.. США, що в 10 разів перевищує обсяг державної іноземної допомоги.

Таким чином, глобальної економіки на сьогодні не існує: має місце господарська система, в якій економічний і соціальний розвиток більшої частини людства знаходиться в жорсткій залежності від прогресу постіндустріального світу і від його можливості впливати на події в решті регіонів планети. Безумовно, господарські і інформаційні зв'язки стають все

більш інтенсивними, проте їх значення в рамках різних соціально-економічних систем залишаються діаметрально протилежними. Всередині постіндустріального світу глобальні тенденції призводять в кінцевому результаті до зближення рівнів розвитку окремих країн і їх жорсткого протистояння з рештою світу. У всепланетарному масштабі кожен новий прояв глобалізації каталізує формування однополюсного світу, в якому глобального значення може набувати лише його центр, як постіндустріальна складова.

За своєю сутністю **глобалізація** – це процес територіальної і галузевої перебудови національних господарств з огляду на формування єдиної моделі «ядро – напівпериферія – периферія». Взагалі глобалізація це суперечливий процес, котрий має як позитивні так і негативні сторони. Зокрема, серед позитивних слід виділити нові можливості більш ефективного розміщення та вільного доступу до світових мобільних ресурсів і загальне зростання світового виробництва та доходу. Негативні сторони пов'язані з нерівномірним розподілом зростання світового доходу між різними країнами; економічна, фінансова та політична експансія розвинених країн; поглиблення диференціації між країнами за економічним розвитком; тенденції до зникнення національних особливостей народів та етносів. Серед загальнонаукових підходів, які дають змогу розкрити внутрішню сутність та зміст глобалізації, основними є діалектичний та системний. Процеси сучасної глобалізації пов'язані зі значною кількістю протиріч – відбувається протиставлення держави і ринку, розвинених країн та країн, що розвиваються, тенденції інтеграції і регіоналізму.

З метою оптимізації та інтенсифікації розвитку національної економіки у економічній середі, яка глобалізується, постає необхідним забезпечити динамічний розвиток та розширення інноваційного позиціонування тих секторів виробництва, де Україна зберігає та у перспективі може наростити конкурентні переваги перед іншими країнами.

Важливим компонентом глобалізаційного процесу й одним із основних джерел глобалізації є феномен транснаціоналізації, у рамках якої визначена частка виробництва, споживання, експорту, імпорту і доходу країни, яка

залежить від рішень міжнародних центрів за межами даної держави. Провідними силами тут виступають транснаціональні компанії (ТНК), що самі є одночасно і продуктом, і головними дійовими особами інтернаціоналізації.

Суть сучасної форми глобалізації полягає саме в тому, що сьогодні більше, ніж раніше, окремі групи, організації, фірми та компанії в різних країнах світу напряму пов'язуються між собою (інтегруються), не обов'язково залучаючи в цей процес безпосередньо. Слід визначити, що теоретично глобалізація має сприяти більш швидкому зростанню, високому рівню життя, створенню нових можливостей для всіх людей у світі. У Декларації, прийнятій ООН на саміті тисячоліття у вересні 2000р., відзначалось, що головний виклик, з яким стикається сьогодні людство, – забезпечення того, щоб глобалізація стала позитивною силою для всіх людей планети. Водночас, коли вона може надати величезні можливості, сьогодні її блага розподіляються вкрай нерівномірно. Також нерівномірно розподіляється ціна, за допомогою якої реалізується глобалізація. Країни, що перебувають на етапі свого розвитку в стані перехідного періоду, повинні брати активну участь у формуванні та проведенні глобальної політики.

Процес глобалізації охопив майже всі країни світу, не оминув він, звичайно, і Україну. І надто, наша держава опинилася в центрі процесів глобалізації, оскільки вона має стратегічно надзвичайно важливе геополітичне й геоекономічне положення. Фактично Україна розташована поміж двома величезними цивілізаційними ареалами – Євroatлантичним та Євразійським.

З огляду на це в нашій країні також вивчаються й аналізуються процеси глобалізації. Їхній аналіз показує, що вони, з одного боку, об'єктивні, а з другого – реалізуються через низку суб'єктивних механізмів. Суть глобалізаційного процесу можна розкрити через його складові елементи, як-от:

- інтернаціоналізація господарського життя;
- міжнародний поділ праці;
- інтернаціоналізація ринків капіталу і робочої сили;

- інформаційна революція, породжена розвитком світової глобальної мережі «Інтернет» та інформаційних технологій;
- інтернаціоналізація валютних ринків і виникнення ринку євро;
- розвиток міждержавних транспортних мереж, вдосконалення світових транспортних систем;
- формування світового ринку знань і інтелектуальних продуктів;
- динамічний розвиток міжнародного ринку мобільного зв'язку;
- формування інтегральних інтернаціональних культурологічних матриць та чимало ін.

Вплив глобалізації на світовий, регіональний і національний розвиток є неоднозначним, оскільки, як відомо, будь-яке явище має як позитивну, так і негативну сторону. До основних проблем, які породжує глобалізація на світовому рівні, можна віднести: поширення нелегальної міграції, торгівлі контрабандними товарами, людьми; транзит зброї; формування світового ринку наркотиків; інтернаціоналізацію діяльності кримінальних угруповань; створення міжрегіональних злочинних об'єднань; екологічні негаразди. Зазначені процеси становлять загрозливі виклики для України і вимагають вироблення адекватних форм реагування на них.

Глобалізаційний процес, що набрав сили в останні 25 років, створив безпрецедентні можливості для одних і водночас серйозні проблеми для інших. Посилюється конфлікт глобальних інтересів між старими глобалізаторами та глобалізованими. Хоч більшості країн світу глобалізація економіки не приносить очікуваних результатів, а лише посилює загрозу перетворення цих країн на сучасні напівколонії в інтересах країн-глобалізаторів, країн «золотого мільярда», однак це не означає, що світове співтовариство може й повинно зупинити цей процес.

Якщо Сполученим Штатам допомагає пробитися на чужі ринки принцип «вільної торгівлі», вони його успішно використовують. Якщо ж цим принципом бажають скористатись інші країни, щоб увійти на американські ринки, вони їм перекривають дорогу за допомогою протекціоністської політики (як це,

наприклад, сталося із запровадженням 30-процентного мита на українські метали).

Теоретики сучасної глобалізації розглядають її не як результат світового поступального, прогресивного, цивілізаційного розвитку, а як дар Божий, як їх особисте надбання, що відкриває великі можливості в бізнесі, полегшує конкуренцію, скорочує дорогу до чужих ринків збуту своєї продукції і придбання дешевих енергетичних і сировинних ресурсів. В енциклопедичному виданні відверто говориться: «Глобалізація – це процес, що дає змогу фінансовим й інвестиційним ринкам працювати на міжнародній арені, значною мірою внаслідок відміни державного контролю і поліпшення комунікацій», а також «процес, завдяки якому компанія розширює свою діяльність у міжнародних рамках».

Тож зрозуміло, що в цих умовах захист національних інтересів України є справою першочерговою. Оскільки Україна дедалі більше втягується в глобалізаційні процеси і відгородити себе від усього світу не може, головні зусилля держави повинні бути скеровані на вироблення власної економічної політики, яка б відстоювала і захищала свої національні інтереси, законні права суб'єктів господарської діяльності на рівноправну, взаємовигідну співпрацю. А це, своєю чергою, може бути гарантовано лише у разі створення в нашій країні сучасної ринкової економіки і відповідного механізму регулювання економічних відносин, наближення їх до світових стандартів, усунення залишків адміністративної системи, формування сучасної ринкової фінансової, банківської, страхової систем та ін.

Розгляньмо докладніше економічний сегмент проблем глобалізації та їх вплив на поступ України. Найпершою позицією мого аналізу буде виявлення проблемного зв'язку між глобалізаційними процесами й розвитком енергетики України. Для нашої держави надзвичайно важливим є розвинення енергетичної сфери, оскільки наявність відповідних обсягів нафти, газу та іншої енергетичної сировини є основою забезпечення стабільного економічного розвитку країни і підтримання розширеного процесу відтворення. Як відомо, Україна має

невеликі поклади власної нафти й газу. Їх зовнішнім постачальником традиційно є Росія. Однак забезпечення української економіки енергоносіями з одного джерела суперечить інтересам національної безпеки нашої держави. Дуже гострою нині є й проблема так званого газового консорціуму, створення якого нав'язується Україні Росією. За рамковою угодою вона матиме не менше п'ятдесяти відсотків голосів в управлінні консорціумом. Нинішнє українське керівництво, на жаль, прихильно ставиться до цієї ідеї, хоч така модель консорціуму є не вигідною й неприйнятною для нашої економіки. На мою думку, найкращим варіантом вирішення цієї проблеми є формування консорціуму, учасниками якого були б такі країни-транзитери, як Україна, Польща, Словаччина, Чехія і, можливо, Білорусь. Потрібно, щоб німецькі, французькі та італійські компанії купували російський газ на українсько-російському кордоні й транспортували його як свій власний ресурс територією країн-транзитерів. Така модель усуває необхідність у посередництві з боку Росії.

Неприйнятно для України ситуація складається й на нафтовому ринку: сьогодні здійснюється потужна неоколоніальна експансія в нашу державу таких російських гігантів, як «ЛУКойл» і Тюменська нафтова компанія («ТНК»), котрі скупили за безцінь українські нафтопереробні заводи. Фактично вони створюють російську нафтову монополію на внутрішньому ринку України, формують не тільки її горизонтальну структуру, а й вертикальну: скуповують у нас мережу бензозаправних станцій, оптових баз нафтопродуктів тощо. Нині Тюменська нафтова компанія є власником понад 1000 бензозаправних станцій в Україні, а це більше, ніж у самій Росії. Одеський нафтопереробний завод був проданий «ЛУКойлу», який сьогодні здійснює контроль одеської нафтогавані, унаслідок чого Україна позбавлена можливості формувати в нормальних параметрах Балтійсько-Чорноморську систему і нафтогін Одеса – Броди. Я хотів би висловити таку думку: не дай Боже, щоб Польща припустилася нашої помилки і продала «ЛУКойлу» Гданський нафтопереробний завод, – це буде велика драма для країни.

Друга проблема це вплив глобалізації на розвиток фінансово-банківської та валютної системи України. З формуванням потужного міжнародного ринку та єдиної європейської грошової одиниці перед Україною постало питання: як органічно вписати нашу національну валюту й зовнішньоторговельні операції в зону євро і до якої міжнародної валюти прив'язати гривню. Досі фінансова та правляча еліта в державі ще не виробила єдиної позиції стосовно вирішення цієї проблеми, але все-таки є схильність до того, щоб наша грошова одиниця спиралася на дві валюти – євро й долар США. Свою позицію ми маємо формувати, виходячи з того, що в 2002 р. близько 30% усіх грошових операцій здійснюється в євро. Водночас, не слід забувати, що нині у світовому господарстві відбувається фінансово-економічний спад, що призводить до помірної девальвації американського долара, японської ієни та інших світових валют.

Подорожчання базових товарів свідчить про те, що у світі наростає фінансово-економічна нестабільність, яка може стати початком всеохоплюючої кризи. Причин такого явища декілька. По-перше, економіка США нині перебуває у стані рецесії, а відтак захиталась американська валюта. Як наслідок – девальвація долара фактично почалася у світовому масштабі. По-друге, введення в готівковий обіг євро, який надзвичайно швидко розширює поле своєї діяльності. Сьогодні вже можна говорити, що зоною євро поступово стане весь Європейський континент, до неї частково ввійде й експортний сектор російської економіки, а також регіон Середземномор'я та французька Африка. Невдовзі євро обслуговуватиме величезний фінансовий та економічний ринок, унаслідок чого дедалі скорочуватиметься зона застосування американського долара. Без сумніву, впровадження і поширення євро сприяло дестабілізації американської валюти та послабленню економіки США.

Натомість у теперішній час необхідно всіляко стримувати інфляційні процеси в українській економіці, розробляти фінансово-економічні важелі, які б дали змогу Україні убезпечити себе від негативних наслідків глобалізаційних хвиль, що накривають світове господарство. Щоб ці процеси не зачепили

істотно українську економіку, мабуть, необхідно якомога швидше змінити структуру резервів Національного банку, збільшивши у ньому частку дорогоцінних металів (золота, платини, срібла, дорогоцінного каміння), євро, а також таких валют, як англійський фунт та швейцарський франк. Дуже важливо, аби аналогічні зміни відбулися у структурі пасивів і активів комерційних банків та інших господарських суб'єктів, як юридичних, так і фізичних. Якщо ми встигнемо зробити це протягом року, то зможемо запобігти тим негативним процесам та їхнім наслідкам, які найближчим часом розгортатимуться у світовій економіці. Йдеться, як уже зазначалося вище, про системну фінансово-економічну кризу, у яку дедалі більше занурюється глобальна економіка та її лідер – Сполучені Штати.

Не менш важливою для України проблемою, що породжується глобалізацією, є посилення негативних тенденцій у сільськогосподарській сфері. У нашій країні земля є одним із найбільших багатств. У ході її приватизації держава зіштовхнулася з тим, що значні зусилля у справі купівлі земельних ділянок докладають тіньові та кримінальні структури, зацікавлені в перетворенні України на зону, де розміщуватимуться нарколатифундії для вирощування наркотичної сировини й постачання її до інших європейських країн.

В Україні усвідомлюють, що поглиблення міждержавних впливів потребує вирішення проблем, пов'язаних із розвитком транспортних систем та розбудовою відповідної інфраструктури. Нині у фокусі інтересів України мають бути такі транс'європейські транспортні коридори, як третій: Берлін – Вроцлав – Краків – Львів – Київ та п'ятий: Трієст – Любляна – Будапешт – Чоп – Стрий – Тернопіль – Хмельницький – Вінниця – Київ. На мій погляд, від Вінниці нижня частина коридору має спрямовуватися на Одесу та Миколаїв.

Поширення глобалізаційного процесу спонукає країни об'єднувати свої можливості для спільного протистояння загрозам, що він породжує. З огляду на це Україна мусить вирішувати проблему членства в різного роду інтеграційних економічних системах, передусім в Європейському Союзі. З одного боку, у

нашій країні є чимало прихильників вступу до ЄС через асоційоване членство, а з другого боку, є багато тих, хто виступає за входження України в Євразійський союз, де панівною силою є Росія. Зрозуміло, що другий варіант дуже небезпечний для нашої країни, яка може опинитися за новою «залізною завісою», яка відгороджує її від європейських держав, фактично перетворюючи в неоколоніальний додаток Росії.

В умовах швидкоплинного процесу глобалізації Україна має нарешті ідентифікувати себе як геополітично, так і гео економічно. Потрібно усвідомити свою гео економічну роль як країни, яка об'єднує Північ та Південь і розташована на перетині двох славнозвісних шляхів: «шовкового» та «із варяг у греки». Тому для України надзвичайно перспективним є формування партнерства країн Балто-Чорноморського регіону. До нього, вважаємо, доцільно долучити Туреччину, оскільки саме вона уможливіє вихід України та інших Балтійсько-Чорноморських країн в Африку, регіон Середземномор'я і Перської затоки, Ірак. Аби позбутися залежності від Росії щодо енергоносіїв, наша держава повинна подбати про розширення зв'язків із Туреччиною та будівництво транстурецького трубопроводу, який з'єднає Джейхан і Самсун. Відтак Україна матиме змогу отримувати дешеву нафту з країн Перської затоки на свої нафтопереробні заводи. Потрібно активізувати відносини з Азербайджаном і Грузією, країнами Центральної Азії, а також Іраном, Індією, Пакистаном, що дозволить нашій країні повніше реалізовувати її інтереси.

Підсумовуючи, хотілося б наголосити, що проблеми, які нині постали перед Україною через посилення процесу глобалізації, не можуть бути розв'язані самотужки нашою державою, їх потрібно вирішувати спільно з іншими країнами Центральної та Східної Європи. І надто, світова спільнота не повинна допустити, щоб Україна залишилася сам на сам з Росією, імперська геополітична стратегія якої, попри запевняння у відданості євроатлантичним демократичним цінностям, не змінилася.

1.2. Роль децентралізації для регіонального розвитку в Україні в умовах глобалізаційних процесів

Історія децентралізованої держави є історією суперечностей, пов'язаних із пошуком найкращої форми організації державної влади. Останні кілька десятиріч поняття децентралізації є основним в Європі, воно також стало об'єднуючим щодо економічного розвитку регіонів у цій частині світу. Децентралізація як концепція набуває багатьох форм, зважаючи на історію країн, рівні розвитку, культури й підходи до державного управління.

Публічна влада виступає у двох формах – державної влади та місцевого самоврядування. Система публічної влади існує і функціонує за рахунок податків з населення та підприємств для того, щоб діяти у суспільних інтересах. Проте, за наявних умов переходу України до демократії, механізм дії публічної влади потребує подальшого розвитку та вдосконалення. Одним із способів оптимізації державного управління є децентралізація – передача певної частини повноважень органам, які не є підпорядкованими центральній владі, а обираються чи створюються громадою. Процес децентралізації, наприклад, у Франції та Німеччині відбувається і дотепер – час від часу ще робляться деякі вдосконалення і корегування. Традиційно усталений погляд на децентралізацію як на процес, за якого в рамках централізованої держави утворюються самостійні одиниці, що є носіями місцевого самоврядування (громади), потребує вироблення нових підходів до аналізу його змісту.

Проблема децентралізації влади в Україні не є новою, проте залишається актуальною, оскільки за існуючої системи державотворення – управління занадто сконцентроване в центрі, не вистачає ресурсів і, відповідно, функціонування виконавчої влади на місцях є не досить динамічним, спостерігаються суперечності між місцевими органами влади, і, як результат – відчуженість людей від неї. З огляду на це потребує вдосконалення та приведення у відповідність з Конституцією України правове регулювання цих проблем. Насамперед це стосується розвитку місцевого самоврядування,

стратегічного планування, і особливо бюджетної політики держави. Удосконалення місцевого управління, зокрема взаємодії органів державного управління та місцевого самоврядування, сьогодні залишається актуальною. Для ефективного розв'язання питань місцевого значення потрібна модель, яка б забезпечувала необхідну єдність державної влади з одночасною самостійністю територіальних громад. У суспільстві мають бути визначені не максимальні, а граничні можливості самоврядування з метою розвитку демократії і забезпечення суверенітету народу, і оптимальне співвідношення державного управління і самоврядування, їх співвідношення на місцевому рівні. В умовах реформування українського суспільства, в рамках процесів глобалізації, вирішення цієї проблеми є надзвичайно важливим.

Тема децентралізації влади в українській практиці державотворення завжди посідала вагоме місце, починаючи з моменту проголошення незалежності України. Особливо ця проблема актуалізувалась у 2014 році. Внутрішньополітичний розвиток держави та зовнішня ситуація навколо України загострили питання децентралізації влади – передачу повноважень та ресурсів на нижчі рівні публічного управління. Децентралізація виступає однією з форм розвитку демократії, що дозволяє при збереженні держави та її інститутів, розширити місцеве самоврядування, активізувати населення на вирішення власних потреб та інтересів, звужити сферу впливу держави на суспільство, замінюючи цей вплив механізмами саморегуляції, виробленими самим суспільством, зменшити витрати держави і платників податків на утримання держапарату і його матеріальних додатків – армію, міліцію тощо.

В Україні за роки незалежності були зроблені перші кроки для інституціонування демократичної децентралізації в плані створення правової основи для процесу децентралізації. Чинна Конституція закріпила систему організації влади на місцевому рівні, закладеному в 1992 році. Наступним кроком у створенні правової основи для децентралізації влади стали закони «Про місцеві державні адміністрації» (1997) та «Про місцеві адміністрації» (1999). Етапом на цьому шляху стала Концепція реформи місцевого

самоврядування, спрямована на децентралізацію влади. Наступним реальним кроком стали пропозиції щодо внесення змін до Конституції України, які ґрунтуються на положеннях Європейської Хартії місцевого самоврядування, напрацюваннях Конституційної асамблеї та Конституційної Комісії Верховної Ради, груп експертів в області конституційного права і місцевого самоврядування.

Регіональна політика є особливим видом державної політики та здійснюється на трьох рівнях: на національному її реалізують центральні (загальнонаціональні) органи влади стосовно окремих регіонів (областей); на суб-національному регіональна політика здійснюється регіональними (місцевими) органами влади та управління стосовно більш дрібних територій (аж до окремих населених пунктів – міста, села, селища, що знаходяться на території конкретної області (району) країни); на міждержавному (міжнародному) регіональна політика проводиться міждержавними інститутами, що діють у межах регіональних інтеграційних об'єднань (наприклад, Європарламент).

Відповідно до Указу Президента України, в даний час, Міністерству економічного розвитку і торгівлі України доручено підготувати проект Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року відповідно до стандартів Європейського Союзу.

Підвищення ролі регіональної політики в у функціонуванні української держави, поступовий перехід від короткострокового до середньострокового планування в галузі регіонального розвитку, підвищення вимог до подальшої децентралізації в ресурсному забезпеченні регіонального розвитку – все це вимагає вдосконалення управління у сфері регіонального розвитку.

Важливість стратегічного планування в якості важеля для прямого державного впливу на процеси стійкого відтворення регіональних систем збільшується на сучасному етапі реформування системи регіонального розвитку. Стратегічне планування регіонального розвитку було започатковане в Україні у 2006 році – з моменту прийняття одного з найважливіших

інструментів для стратегічного планування в Україні – Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року. Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні державні адміністрації розробили стратегії регіонального розвитку з метою забезпечення реалізації Державної стратегії регіонального розвитку до 2015 року, а також узгодження довгострокових національних пріоритетів регіонального розвитку з реалістичними стратегічними напрямками регіонального розвитку на місцевому рівні.

Тим не менш, регіональний розвиток показує ряд проблем на сучасному етапі. Аналіз чинного інституційно-правового поля України у сфері забезпечення стабільного збалансованого регіонального розвитку дозволяє визначити системні проблеми, що гальмують процес реформування державного управління регіональним розвитком.

Недосконалість інституційно-правового забезпечення створює реальні перешкоди формуванню стратегічних орієнтирів регіонального розвитку.

Загальна модель організації влади на регіональному рівні, унормована в Конституції України, втілюючи певні європейські засади регіонального самоуправління (ст. ст. 5 і 132), не відповідає повною мірою принципам і положенням основного європейського документа із цих питань – Хартії. Основними з-поміж цих невідповідностей є такі:

- регіональний рівень (область, район) перебуває у віданні центральної ланки державного управління, оскільки в Конституції України, а отже, і в законодавстві загалом відсутнє положення щодо наявності виконавчого органу в районній та обласній радах;

- не визначено статус правосуб'єктності регіонів, представництво їхніх власних місцевих (локальних) інтересів, статус регіонального самоврядування (це підтверджує редакція частини четвертої ст. 140 Конституції України, в якій зазначено, що обласні ради (як і районні) – це органи місцевого самоврядування, що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ і міст, а не областей та/або районів);

- не унормовано питання проведення незалежного зовнішнього аудиту місцевих бюджетів відповідно до вимог ст. 18 Лімської декларації керівних принципів аудиту державних фінансів, прийнятої INTOSAI (Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю), членом якої з 1998 р. є Рахункова палата України. Згідно з вказаною нормою здійснення зовнішнього аудиту ефективності державних фінансів та ефективності органів державної влади і місцевого самоврядування є виключною прерогативою вищого органу контролю державних фінансів. Можливість адміністративного контролю над виконанням місцевих бюджетів у частині делегованих повноважень з боку вищого органу державного контролю не виключається у ст. 8 Хартії. Проте в Україні діяльність Рахункової палати передбачає контроль лише за використанням коштів Державного бюджету України (ст. 98 Конституції України).

Серед найбільш вагомих ризиків та явних перешкод на шляху реформування системи державного управління регіональним розвитком – поширення корупції.

За підсумками проведеного в Гавані Генеральною Асамблеєю ООН міжрегіонального семінару з проблем корупції (1990 р.) у Кодексі поведінки посадових осіб корупцію було визначено як незаконне отримання державним службовцем особистої чи колективної вигоди, а також зловживання службовим становищем для досягнення такої вигоди. Існує дуже багато визначень корупції, які так чи інакше відображають окремі складники цього багатоаспектного явища. Проте вони вказують на схильність посадової особи, наділеної дискреційними повноваженнями, до використання службових можливостей для незаконного особистого збагачення.

Масштаби поширення корупції в Україні не зменшуються протягом тривалого часу попри антикорупційні заходи, що вживаються на різних рівнях державної влади. Корупційні відносини руйнують засади публічності та суспільної довіри до влади, у т. ч. місцевої та регіональної. У системі державного управління регіональним розвитком корупційні прояви існують під

час формування бюджетної політики, при здійсненні державних закупівель чи визначенні виконавців замовлень, що фінансуються з державного або місцевого бюджету тощо. За подібних умов корупція на регіональному рівні де-факто відіграє функцію паралельного (тіньового) державного управління. У результаті негативного впливу корупції порушується діловий клімат, спотворюються засади ринкової конкуренції, порушуються принципи прозорості приватизації державного майна, гальмується розвиток підприємництва.

Високий рівень корупції на регіональному рівні є системною проблемою соціально-економічного розвитку українських регіонів (поряд із інерцією виживання за рахунок допомоги «від бюджету до бюджету» та домінуванням тактики «латання дірок» над довгостроковою політикою розвитку свого регіону).

Підприємництво та громадськість на регіональному рівні дедалі частіше стикаються з механізмами відтворення кругової поруки, за якої місцеві чиновники, податкові та митні органи прикривають один одного. Корупційні дії часто супроводжують діяльність бюро технічної інвентаризації, пожежних інспекцій, СЕС, митниці, податкової інспекції та інших державних інституцій, що наділені контрольно-інспекційними та дозвільними функціями, володіють компетенцією щодо перевірки (регулювання) підприємницької діяльності.

У інституціональній економіці виникнення корупції пов'язують із високою «ціною підкорення закону»: йдеться про грошові та альтернативні витрати суб'єктів господарювання, пов'язані з жорстким дотриманням законодавства. Отже, якщо офіційна «ціна підкорення закону» вища, ніж витрати на корупційні дії, то корупція розвиватиметься швидкими темпами. Таким чином, найбільш дієвим способом подолання корупції є запровадження регуляторних заходів, спрощення дозвільних процедур поряд з поступовою передачею більшої частини управлінських функцій на регіональний локальний рівень та приведення національного законодавства до стандартів демократичних країн.

В Україні неодноразово розглядалися ідеї щодо сприяння регіональному та місцевому розвитку в Україні відповідно до положень Європейської хартії місцевого самоврядування та у межах концепції «доброго врядування». Головними принципами домінуючої в Європі системи «доброго врядування» є забезпечення відкритості, участі, відповідальності, ефективності та послідовності у прийнятті управлінських рішень. В українських реаліях це передбачає наближення управління до людей, їхню безпосередню участь у різних формах місцевого та регіонального управління, заміну взаємовідносин за принципом «керівник–громадянин» на відносини типу «постачальник послуг–клієнт». У межах політики запобігання корупції дія концепції пов'язується із реформуванням системи державної служби та спрямовується на встановлення бар'єрів щодо пріоритетності особистих інтересів перед суспільними. Світова практика свідчить, що такі принципи найбільш ефективно діють у країнах з децентралізованою системою управління.

Адміністративно-територіальна реформа в Україні на сучасному етапі ставить нові завдання у цій сфері для реалізації потенціалу окремих регіонів, умов їх стійкого розвитку на засадах єдності та цілісності державної території, поєднання централізації і децентралізації у здійсненні державної влади. Тому чітке розуміння децентралізації має теоретичне і прикладне значення, адже дозволить належно вивчити теоретичні засади та відповідний практичний досвід цього процесу, визначити напрями та перспективи його реалізації в умовах української дійсності.

Децентралізація у загальному вигляді – це спосіб територіальної організації влади, при якому держава передає право на прийняття рішень з визначених питань або у визначеній сфері структурам локального чи регіонального рівня, що не входять у систему виконавчої влади і є відносно незалежними від неї. Під децентралізацією часто розуміється перерозподіл владних повноважень та обсягів компетенції між центральним та місцевими рівнями організації публічної влади із зміщенням акценту на місцевий рівень в частині здійснення заздалегідь окреслених і гарантованих державою функцій. Її

визначають як один з ключових принципів розвитку демократії в державах Європейського Союзу і Ради Європи, основою їх регіональної політики.

Закріплення за органами місцевого самоврядування повноважень здійснюється за принципом «завдання, які можна успішно виконувати на найнижчому рівні управління (наприклад, на рівні муніципалітетів), повинні здійснюватися саме там, тоді як за завдання, що є поза межами невеликого муніципалітету, мають відповідати регіональні органи управління».

Важливим для оптимізації державної влади є обмеження кола її владних прерогатив, яке у сучасній літературі визначається як «функції загальних справ» (найбільш загальні напрями розвитку та забезпечення нормальної життєдіяльності держави). Адже великої шкоди для суспільства може завдати надмірна концентрація виконавчої влади, яка є найбільш ієрархічною, пов'язана з організацією управління на всіх рівнях публічної влади. Саме регіональний рівень публічної влади виступає основним бенефіціарієм від децентралізації публічної влади в унітарній державі. Крім нормативного оформлення, регіональний рівень публічної влади децентралізованої унітарної держави набуває специфічного статусу територіальної громади, населення якої претендує на сукупність прав та обов'язків, притаманних населенню територіальної громади, зокрема, право на місцеве (регіональне) самоврядування.

У багатьох країнах одним із основних мотивів децентралізації є кращі перспективи місцевого розвитку. Це в повній мірі стосується й України. Розвиток, звичайно, можливий і без децентралізації, але перевага сильних органів місцевого самоврядування в більш ефективному управлінні, про що йшлося раніше, сприяє покращанню місцевих та регіональних проектів розвитку. Місцеве самоврядування може усунути інституційні та юридичні перешкоди і заохочує інноваційні форми вирішення місцевих проблем. Заходи з розвитку за участю громадян дозволяють планувати діяльність у відповідності до специфічних потреб місцевого населення.

Місцевий та регіональний розвиток сьогодні є складовою частиною діяльності місцевих органів влади та територіального устрою в країнах Європейського Союзу.

Впровадження децентралізації, створення та зміцнення відповідних інститутів на регіональному рівні переважно є частиною процесу. Оскільки ЄС надає великого значення регіональній політиці, для країн-кандидатів є важливим рухатися у цьому напрямку та адаптувати своє законодавство у відповідності до складових регіонального підходу.

Світовий досвід свідчить, що більшість громадян готові робити свій внесок у місцеві проекти (програми, стратегії) розвитку, коли вони можуть брати участь у прийнятті рішень і відчувають, що проект покращує конкретні умови проживання. Дозволяючи місцевим громадам визначати, як потрібно планувати ту чи іншу програму розвитку, органи місцевого самоврядування цим самим зміцнюють їхні почуття власності та відповідальності за проект. Це також створює персональну зацікавленість конкретного громадянина в успішному завершенні програми. Тому громадяни витратять більше часу та ресурсів на досягнення цілей проекту, що, в свою чергу, допоможе досягти кращих результатів, аніж у випадку, коли рішення про заходи програми приймаються далеким центральним урядом. Органи місцевого самоврядування можуть зробити розвиток більш сталим шляхом безпосереднього залучення громадян до реалізації проектів. Можливість брати участь у плануванні проектів (програм, стратегій) розвитку на ранніх стадіях, в свою чергу, заохочує місцеве населення належним чином контролювати і захищати результати проектів.

Основною метою децентралізації повноважень та відповідальності в країнах Європи є забезпечення регулярних суспільних послуг та впровадження стратегічного місцевого розвитку, що призведе до покращення якості послуг і місцевих стандартів життя. Передача окремих повноважень на місцевий рівень покращить процес прийняття рішень і визначення пріоритетів, кількість, якість та вартість послуг відповідно до уподобань місцевих користувачів послуг.

Перші кроки на шляху до покращання суспільних послуг пов'язані з розподілом повноважень та сфер відповідальності між різними рівнями управління. Це стає можливим тільки тоді, коли чітко визначені функції та повноваження передаються від одного рівня влади до іншого, особливо від центрального уряду до органів місцевого самоврядування.

Для успішних реформаторських дій децентралізація функцій повинна відбуватися поряд з передачею достатніх фінансових ресурсів та майна для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування якісних та доступних послуг. Коли фінансові ресурси надаються органам місцевого самоврядування, тоді вони можуть генерувати свої власні доходи, встановлюючи та збираючи податки та збори за надані послуги, керуючись при цьому принципами компенсації вартості послуг. Необхідні фонди також створюються шляхом ефективного управління комунальною власністю та вільною частиною бюджету, що повністю залежить від рішення, прийнятого органом місцевого самоврядування.

Самодостатність та автономія бюджетних витрат на розподіл місцевих послуг дає можливість органам місцевого самоврядування надавати якісні та доступні суспільні послуги у відповідності до потреб та пріоритетів своїх громадян. Вони регулюють процес надання послуг, базуючись на коротко- та довготерміновому стратегічному плануванні, у т.ч. у сфері регіонального розвитку.

Упродовж останніх років простежується фактична кризовість стану практично всіх сфер соціально–економічного життя України, а це свідчить за низьку ефективність управління країною. Криза державного управління, зокрема регіональним розвитком, багатьма науковцями та практиками пояснюється цілим рядом недоліків самого процесу управління. Один з них пов'язаний з переплетінням функцій різних гілок влади на різних рівнях управління, а, отже, під час моделювання чи аналізу органів управління однією з центральних проблем є співвідношення централізації та децентралізації в ієрархічних структурах.

Нежиттєздатність надмірної централізації засвідчила історія ХХ сторіччя. Історично система централізації виявила межі своєї ефективності, які визначаються негнучкістю централізованих систем, домінуванням відношень панування, насильства, придушення, насамкінець, тенденцією до переродження централізму у диктаторські, авторитарні та тоталітарні політичні режими. Якщо за керованими залишається тільки виконання, а виключно всі управлінські функції за керівниками, то управління є високоцентралізованим.

Якщо ж керівництво обмежується постановкою мети для своїх підлеглих, а планування досягнення цілей, контроль проміжних результатів залишає на їх розсуд, то тут вже спостерігається тенденція до децентралізації управління. І чим більше управлінських функцій делеговано виконавцям, тим вищим буде ступінь децентралізації управління.

Надмірна централізація не може бути ефективною через складну диференціацію інтересів та потреб різних частин держави. Можливості ефективного державного впливу на суспільні процеси навіть за найкращих намірів є досить обмеженими, і держава нездатна розв'язати всіх проблем, які постають перед громадянами. Високий ступінь централізації управління регіональними і місцевими проектами зазвичай негативно впливає на залучення інвестицій, призводить до втрати можливості вчасно і якісно реагувати на потреби регіонів і міст та сприяти їхньому забезпеченню необхідними ресурсами. Централізація корисна лише в певних межах, а вони ще й змінюються залежно від того, про яку конкретно службу йдеться. Лише практика дозволить після багатьох пробних експериментів визначити формулу з найменшим відсотком шкоди». А надмірна децентралізація не може бути ефективною через реальне переплетення соціально–економічних проблем, виникаючих як по вертикалі, так і по горизонталі. Недостатнє управління може виявитися настільки ж деструктивним явищем, як і надмірне.

Співвідношення централізації й децентралізації у сфері управління – це не поєднання двох складових, де збільшення одного елемента спричинює зменшення іншого. Діалектичний взаємозв'язок між ними складний. Якщо

дотримуватися з певного оптимуму, то відхилення від нього при визначенні вагомості одного елемента порушить і функціонування іншого. Система має системні властивості, які неможливо відшукати в її елементах. Неможливо передбачити властивості системи в цілому, розбираючи та аналізуючи її по частинах. Єдиний спосіб виявити та вивчити ці властивості – це змусити запрацювати всю систему. Саме синергетичний підхід є оптимальним у нормалізації та поліпшенні стану управління державою.

У процесі створення нової децентралізованої системи управління необхідним елементом є поєднання загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів, врахування місцевої специфіки соціально–економічного, політичного та культурного розвитку.

Перед управлінням регіональним розвитком постає нелегке завдання: одночасно вирішувати як диференційовані, так і інтеграційні проблеми. Ефективність децентралізації прийняття рішень перебуває у прямій залежності від диференціації інтересів. Соціально–економічна диференціація високорозвиненого суспільства передбачає переплетення інтересів різних прошарків суспільства у результаті соціального обміну. Тим активніший соціальний обмін, чим різноманітніші інтереси та потреби, що артикуються різними соціальними групами.

Необхідно знайти раціональне співвідношення діяльності різних рівнів влади для своєчасного, повного та якісного забезпечення населення послугами. Чільною тенденцією у сучасних моделях влаштування державного управління є чіткий розподіл сфер діяльності, функцій та відповідальності між різними рівнями влади. Це дозволяє уникнути конфліктів та перекладання відповідальності між ієрархічними рівнями у державному управлінні. В економічному сенсі децентралізація викликана визнанням необхідності раціональніше, ніж у минулому, використовувати державні ресурси.

Для сприяння процесу децентралізації, посилення місцевого самоврядування та створення сприятливого середовища для широкої громадської участі у плануванні, здійсненні та оцінці результатів розвитку в

ряді країн створюються інституціональні структури регіонального розвитку, які є ключовим компонентом національної політики. Наприклад, у Чеській Республіці існує Міністерство регіонального розвитку. В Естонії відповідальним міністерством є Міністерство внутрішніх справ, у Польщі – Міністерство економіки. У Румунії спеціальне міністерство відсутнє, а розвитком регіонів керує Рада з Реформ, що входить до структури Ради Міністрів.

У більшості центральних та східноєвропейських держав існують національні агенції з питань регіонального розвитку як виконавчі агенції, що допомагають відповідному міністерству як відносно незалежні інституції. У Румунії вони мають законодавчо визначені функції та є громадськими неприбутковими організаціями, обов'язковими для регіонів. У Польщі та Чеській Республіці агенції регіонального розвитку – це неурядові організації із залученням державних інституцій, що функціонують як прибуткові асоціації, або як неприбуткові організації (фонди у Польщі, асоціації у Чехії).

На сучасному етапі в Україні першочерговим завданням є збереження унітарного державного устрою України з одночасною децентралізацією – важливою складовою оптимізації системи органів державної влади і місцевого самоврядування. Отже, визначальними в умовах демократизації українського суспільства, європейської інтеграції є його реалізація відповідно до існуючих міжнародних стандартів і потреб людини, трансформація системи влади і територіальної організації. Надмірне посилення центральної влади – шлях до централізму, а результатом безмежної самостійності регіонів можуть стати сепаратизм, руйнування державності. Звідси завданням для науки і практики є пошук і забезпечення таких механізмів, які підтримували б оптимальне співвідношення між різними рівнями влади, забезпечували територіальну цілісність, єдність держави і прагнення регіонів реалізувати власний потенціал, надавати відповідні послуги населенню та максимально ефективно реалізовувати стратегії регіонального розвитку.

Вивчення та дослідження стану децентралізації, а саме фінансово-правових складових цього державного процесу в Україні, аналіз процедури законодавчого здійснення та правове регулювання українським законодавцем фінансової децентралізації на сучасному етапі в країні з урахуванням зарубіжного досвіду.

16 вересня 2014 року свій вибір Україна закріпила ратифікацією Угоди про асоціацію з Європейським Союзом. Серед ключових реформ, які дозволять реалізувати на практиці Угоду про асоціацію України та ЄС, безумовно, є децентралізація державного управління. В сучасних умовах економічного та суспільного розвитку України важливим кроком є проведення процесу децентралізації влади. Відомо, що децентралізація влади є невід'ємною часткою існування демократичного суспільства. Децентралізація зумовлена прагненням України до підвищення рівня забезпечення та надання державних стандартів та послуг, усунення економічної нестабільності, прискорення соціального та економічного розвитку держави. Демократично розвинені країни пройшли цей процес в різні часи. Тому питання проведення децентралізації на сучасному етапі реформування системи управління Україною нерозривно пов'язано із теоретичним розумінням самого поняття та історичним досвідом цих процесів. Децентралізація влади в розумінні фінансистів є бюджетна децентралізація (або децентралізація фінансових ресурсів).

Чинна теорія фіскального федералізму розглядає питання, що ж краще: бюджетна централізація чи децентралізація, а також стверджує, що будь-які децентралізаційні процеси відображують складну схему взаємовідносин між бюджетами різних рівнів. На жаль, поки науковці (ні економісти, ні юристи) не розкрили критерію визначення оптимального рівня централізації чи децентралізації бюджетних коштів для формування доходних частин Державного та місцевих бюджетів⁴. Саме економічна теорія фіскального федералізму повинна дати відповідь на це запитання.

⁴ Хамініч С. Ю. Особливості фіскальної децентралізації в умовах розвитку національного господарства України / С. Ю. Хамініч, В. М. Климова // Вісник Дніпропетровського університету. – 2011. – Вип. 5(2). – С. 148-158. – С. 149.

Критичний аналіз визначення поняття «децентралізація» у працях багатьох науковців доводить, що децентралізацією є комплекс явищ, складові якого різні науковці визначають неоднаково. Але, незважаючи на різні погляди щодо визначення поняття децентралізації, автор підтримує думку про те, що основоположним є визначення її у світлі взаємозв'язків між центральним та місцевими органами влади, про їх різні повноваження (фіскальні, політичні, Міхаель Белл стверджує те, що децентралізація – це спосіб виміру величини переходу національної економіки від адміністративно-командної до ринкової. Початком децентралізації крізь призму різного роду повноважень є те, що ці повноваження мають власний вимір та власні цілі⁵. Фінансова децентралізація – це процес розподілу функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центральним і місцевим органом управління. У зарубіжних країнах замість фінансової використовують термін фіскальна децентралізація. Основоположником останньої ідеї був американський економіст Ч. Тібо. На його думку, саме фіскальна децентралізація дає змогу місцевим органам управління отримувати автономію щодо фінансування та забезпечення населення суспільними й громадськими послугами. Він довів, що лише при фіскальній автономії місцевих органів управління публічні видатки відповідатимуть індивідуальним уподобанням – споживачів згідно з їхніми потребами.

Значний внесок у розвиток теорії фінансової децентралізації зробив англійській учений-економіст В. Оутс. Він запропонував таке її визначення: «децентралізація – це право незалежного прийняття рішень децентралізованими одиницями»⁶. Регіональні й місцеві органи влади мають можливість самостійно приймати рішення щодо фінансових питань і питань з управління територією.

Централізована система має асиметричний розподіл ресурсів між різними регіонами, інертність економічної політики місцевої влади, низьку

⁵ Сунцова О. О. Місцеві фінанси: навч. по-сіб. / О. О. Сунцова. – К.: ЦУЛ, 2010. – 488 с. 15. Social Change and Modernization. Lessons from Eastern Europe. Editor Bruno Grancelli. – Berlin – New York, 2005. – 218 p. 16. Roskin M. G. The Emerging Party Systems of Central and Eastern Europe. – Ibid. 2003. – 223 p. – С. 267.

⁶ Андрущенко В. Л. Федералізм міжбюджетних відносин: зарубіжні моделі та вітчизняні проблеми / В. Л. Андрущенко, О. П. Кириленко // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – № 7. – С. 91–94. – С. 93.

ефективність використання бюджетних коштів, лобізм та високий рівень корупції. Зр зуміло, що децентралізація у фінансовій та бюджетній системах в Україні є складне питання, на розгляд якого безліч вчених приділило свою увагу. Така множинність поглядів дає нам можливість судити про неоднозначність цього процесу та створює проблему його дослідження на теоретичному рівні. Отже, проводячи політику децентралізації, треба спочатку детально розібратися в цьому питанні і зробити зважені та обґрунтовані кроки до успіху⁷.

Перш за все, за розумінням не лише юристів, слід розуміти, що децентралізація влади – це зміна системи управління від монопольно-ієрархічної до партнерсько-горизонтальної, за якої значна частина функцій центральної влади нею ж передається до місцевих органів влади та ініціативної самоорганізації громадян (волонтерів), тобто відбувається скасування або послаблення централізації влади. Тобто, відбувається необхідний процес розширення і зміцнення прав та повноважень адміністративно-територіальних одиниць при одночасному звуженні прав і повноважень відповідного центру. Робиться це з метою оптимізації та підвищення ефективності управління та найповнішої реалізації регіональних і місцевих інтересів.

Вчені виокремлюють дві протилежні моделі, які описують відносини всередині держави – моделі партнерства і посередництва. Вибір конкретної моделі зумовлений, перш за все, історією виникнення держави. Держави, які були утворені через об'єднання окремих частин (спільнот) з метою взаємної допомоги і захисту (Швейцарія, Нідерланди, Англія), будують модель партнерства. В такій моделі характерне розуміння важливості місцевої влади як механізму досягнення інтересів громадян окремої місцевості або спільноти. Так, у Швейцарії діє понад 3 тисячі муніципалітетів, у США – більше 80 тисяч місцевих органів влади⁸.

⁷ Як має виглядати бюджетна децентралізація в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/finances/z-nebes-nazemlyu-yak-maye-viglyadati-byudzhnadecentralizaciya-v-ukrayini_.html.

⁸ Парламентські вісті: Електронний журнал / Інформаційне управління Апарату Верховної Ради України. – № 2 (Хроніка законотворення) – 469 за 9-14 лютого 2015 року.

Друга модель притаманна там, де країна історично сформувалися авторитарними тенденціями. У цих державах місцева влада, як правило, розглядалася як підпорядкований посередник, а всі важливі сфери соціальних відносин контролював центр, значно обмежуючи функції місцевої влади. В такій ситуації передбачається, що держава повинна бути гарантом соціально-економічної стабільності, і може захистити громаду від неефективного використання місцевих ресурсів та перевищення влади на місцях. Це стосується і України в тому числі. Так, за розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 року та проектом Закону України «Про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади)» було винесено на обговорення Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні⁹.

За цим документом виокремились аспекти проблем, які найбільше хвилюють громаду та керівників органів місцевого самоврядування. Вони стосуються суто управлінських питань, але, зокрема, щодо фінансово-правових проблем, то є такі:

- наповнення місцевих бюджетів. Вони є самостійними, тобто не включаються до Державного бюджету України і у випадку нестачі коштів з Державного бюджету за міжбюджетним регулюванням направляються міжбюджетні трансферти у вигляді дотацій вирівнювання, які визначаються їм за формульною методикою;
- зростання повноважень громади може відбуватися з урахуванням можливості для ресурсного наповнення місцевого бюджету, а у них нема первинних фінансових засобів для запуску певних проектів та програм;
- виникає ситуація по організації та здійсненні інших методів фінансового контролю з боку держави щодо управління місцевими коштами;
- відсутнє чітке визначення рівня субсидіарності, в результаті чого виникають проблеми на рівні громад, районних та обласних рад, які

⁹ План заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в Україні від 18.06.2014 № 591-р. / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ре- сурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>.

- будуть боротися за власну самостійність та можливість управляти за рахунок виділення додаткового фінансування¹⁰.

Автори вважають, що лише наведений перелік можливих не врегульованих проблем розподілу повноважень і фінансів можуть привести до питання адміністративного устрою держави, тобто федералізації країни, а це вже історично не обумовлений шлях розвитку української держави.

За оцінками вчених та експертів при залишенні на місцях від 60 до 80 % фінансових ресурсів можна говорити про реальну децентралізацію влади. Передбачено, на першому етапі вирішення комунальних проблем, фінансування медицини, освіти, соціальних питань, які ляжуть важким тягарем на громади, райони та області, проводити через державні освітні, комунальні, медичні субвенції, тобто адресні трансферти з конкретною метою витрачання коштів¹¹.

Не є новим, що нову модель фінансового забезпечення місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин українськими експертами було розроблено з урахуванням досвіду зарубіжних країн. Зокрема, були досліджені позитивні здобутки бюджетних реформ у Польщі та Німеччині щодо фінансового забезпечення соціально-культурної сфери, побудови трансферної політики, організації міжбюджетних відносин та механізмів бюджетного вирівнювання.

Яскравим прикладом може слугувати Польща, в котрій децентралізація втілювалась через адміністративно-територіальну реформу з укрупненням воєводств, яку підтримали практично всі парламентські політичні сили, однак чинився опір на регіональному та локальному рівнях. Як наслідок, замість запланованих 12 великих воєводств було утворено 16 (при цьому за основу фактично був узятий адміністративно-територіальний поділ Польської Народної Республіки до 1976 р.), а кількість повітів порівняно із проектом було збільшено майже вдвічі. Унаслідок цього плани уряду щодо створення

¹⁰ План заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в Україні. Праця, зазначена на с. 45.

¹¹ Бикадорова Н. О. Фінансова децентралізація місцевого самоврядування / Н. О. Бикадорова // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2(20). – С. 145-151. – С. 148.

фінансово сильних повітових бюджетів залишилися значною мірою нереалізованими. Укрупнення ж територіальних громад відбулося у примусовому порядку ще у 1990 році. Практично такий самий спротив ми зараз спостерігаємо у відповідь на недолугі дії Кабміну та ОДА щодо створення «добровільного» об'єднання територіальних громад¹².

Досягши помітних успіхів на ниві проведення реформ, польський уряд у 1999 р. приступив до реалізації нових аспектів у реформаторському курсі.

Насамперед, одночасно з реформуванням системи охорони здоров'я, освіти та соціального захисту відбулася адміністративно-територіальна реформа на пріоритеті принципів децентралізації та субсидіарності. У ході цих реформ 49 воєводств були замінені 16 більшими та незалежними адміністративними районами та була впроваджена система демократичного місцевого урядування. Водночас, рівень децентралізації в Польщі доволі поміркований, зокрема він є нижчим, ніж у більшості країн ЄС. Польські зміни все ще залежать від коштів центрального уряду, оскільки доходи місцевих органів управління складають лише 17 % сукупного обсягу державних доходів. Місцеві податки є дуже обмеженими, і місцевій владі відмовили в наданні права на ведення економічної діяльності в таких сферах, як спекулятивна купівля-продаж земельних ділянок. Утворення дієвих самодостатніх місцевих органів влади надало місцевій еліті можливість діяти відносно незалежно від директив центрального уряду. Вперше за багато десятиріч дрібні підприємці, місцеві посадові особи та директори місцевих державних підприємств отримали шанс на незалежну діяльність. Була уможливлена поява місцевих політичних лідерів, їх ініціативам надали порівняну свободу у формуванні основ життєдіяльності відповідних спільнот. Сутністю системної зміни на місцевому рівні стало право розподіляти бюджетні кошти відповідно до преференцій та потреб, які визначалися на місцевому рівні. При цьому перелік завдань, за виконання яких несуть відповідальність місцеві органи управління, зазнав суттєвого розширення. Прямо чи опосередковано, це уможливило

¹² Бикадорова Н. О. Праця, зазначена на с. 46.

досягнення успіху на місцевому рівні за трьома напрямками: державні інвестиції; зростання малого бізнесу; розвиток громадянського суспільства на місцевому рівні. Це, у свою чергу, зумовило виразне поліпшення умов життя для членів територіальних утворень¹³.

Проблема вдосконалення місцевого управління, зокрема взаємодії органів державного управління та місцевого самоврядування, сьогодні залишається актуальною. Для ефективного розв'язання питань місцевого значення потрібна модель державотворення, яка б забезпечувала необхідну єдність державної влади з одночасною самостійністю територіальних громад. Все це переконливо свідчить про необхідність реформування публічної адміністрації в Україні відповідно до сучасних, європейських стандартів публічного управління. Найбільш вдалою концепцією для України є концепція децентралізації влади.

Основними перевагами децентралізації державної влади є: прозорість і спрощення процесу прийняття рішень, покращання якості розгляду звернень громадян до органів влади, сприяння розвитку місцевих економік та стратегічному плануванню, більш цілеспрямоване використання видатків бюджету на місцеві першочергові потреби та ін. До недоліків можна віднести наступне: диспропорції і нерівномірність у соціально-економічному розвитку адміністративно-територіальних одиниць, гальмування реалізації державних програм на фоні надання більшого значення місцевим політичним пріоритетам, неузгодженість делегованих повноважень і обов'язків з ресурсами для виконання державних функцій тощо.

Забезпечення процесу децентралізації публічної влади має бути розпочате з прийняття Закону «Про адміністративно-територіальний устрій України», який покликаний врегулювати об'єднання громад, визначення території і меж адміністративно-територіальних одиниць, порядку вирішення питань адміністративно-територіального устрою. У загальному вигляді на нинішньому етапі необхідно встановити раціональні відносини між МДА та органам

¹³ На шляху до Європейського Союзу: досвід Польщі / упор. Л. Шевченко, Ю. Сиротюк. – К.: Відкрите суспільство, 2005. – 148 с.

місцевого самоврядування. Місцеве самоврядування має зберегти свої права з одночасним здійсненням частини функцій виконавчої влади. Межі взаємодії між цими органами та способи вирішення між ними конфліктів має встановлювати законодавство.

Потрібно виробити нову управлінську ідеологію, спрямовану на оновлення адміністративної культури, формування готовності управлінського персоналу до прийняття рішень в умовах зростаючої свободи дій та підвищення особистої відповідальності з орієнтацією на служіння громадянам. Слід ідентифікувати, стандартизувати та оприлюднити певні види державних послуг з метою їх поліпшення і спрощення порядку надання (дерегуляція), делегування повноважень іншим управлінським рівням та секторам (децентралізація і деконцентрація), а також удосконалення управлінських процедур та запровадження достатніх апеляційних інституцій і механізмів, зокрема стосовно оскарження дій державних службовців. Отже, децентралізація публічного управління має здійснюватися в межах цілісного пакету політичних, економічних, соціальних реформ, спрямованих на перетворення України в сучасну європейську країну. Тому проведення реформи передбачає плідну співпрацю Президента України, Кабінету Міністрів України та Верховної Ради України з урахуванням інтересів місцевого самоврядування.

1.3. Адаптація вітчизняних підприємств до впливу глобалізаційних процесів

Вітчизняні підприємства протягом семидесяти років ХХ ст. працювали в умовах централізованої планової економіки за відсутності систем інноваційного та стратегічного управління та не були самостійними. Їх діяльність була побудована на щорічному виконанні доведених «зверху» п'ятирічних планів.

Починаючи з 1991 року розпочався процес трансформації, за якого стара економічна система була зруйнована, а нова, ринкова, тільки почала створюватися, розірвалися економічні зв'язки з Росією та країнами СНД. Зі

становленням України як самостійної держави та переходом до ринкових умов господарювання вітчизняні підприємства отримали широкі можливості щодо самостійності вибору виду і напрямку діяльності. Відбулося визнання підприємництва як провідного економічного та соціально-політичного чинника. Окрім державної форми власності створилися нові форми власності, за якими можуть діяти підприємства: приватна, колективна та комунальна.

Державно закріплене різноманіття видів та форм діяльності, отримання незалежності та самостійності у веденні господарської діяльності спричинило ріст кількості вітчизняних недержавних підприємств (рис. 1.1).

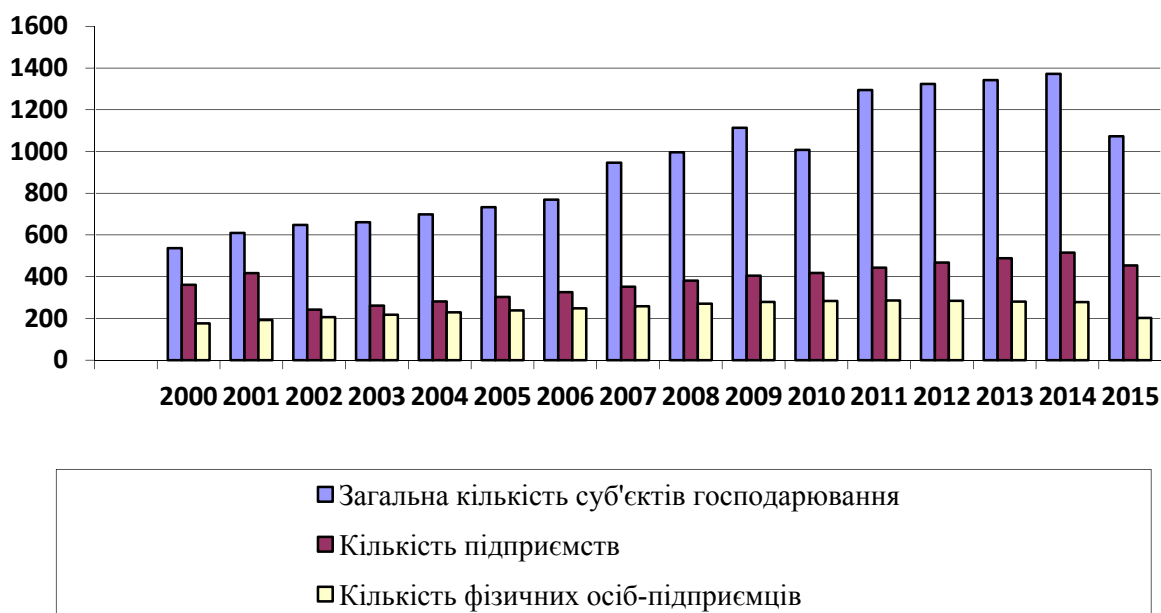


Рис. 1.1. Динаміка загальної кількості суб'єктів господарювання в Україні за період 1997-2015 рр.^{14 15 16 17 18 19 20}

¹⁴ Динаміка зареєстрованих і вибулих МП за 2005-2016 р.р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/dinamika-malogo-pidpriemnictva-u-2005-2013-rokah>.

¹⁵ Послання Президента до Верховної Ради України за 2001 р. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/na002100-01>, <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/n0013100-03>.

¹⁶ Послання Президента до Верховної Ради України за 2013 р. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///C:/Users/admin/Downloads/f400955n5.pdf>.

¹⁷ Послання президента до Верховної Ради України за 2006-2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/catalogue/33/>.

¹⁸ Статистичний щорічник України за 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_Ukr_.htm.

Так, за період 1997-2015 р.р. спостерігається поступове збільшення кількості зареєстрованих підприємств. Найменша кількість зареєстрованих підприємств була у 2000 році – 536,9 тис. одиниць. До 2009 року їх кількість поступово збільшувалася до 1113,8 тис. одиниць. У 2010 р. відбулося скорочення їх кількості на 9,5%, що пов'язано з наступним етапом кризових процесів в країні. За період 2011-2014 р.р кількість зареєстрованих підприємств знову поступово збільшується, досягаючи найбільшого значення у 2014 р. – 1372,2 тис. одиниці, що на 155,5% більше, порівняно з 2000 роком. У 2015 р. спостерігається зменшення кількості зареєстрованих підприємств до 1072,9 тис. одиниць, що на 21,8% менше ніж у 2014 р., яке викликано новим кризовим етапом розвитку економіки України.

Така тенденція діяльності вітчизняних підприємств за період 1997-2015 рр. зумовлена трансформаційними процесами в Україні та спричинена наявністю глибинних системних проблем в економіці країни, що викликано наступними причинами:

1. Структурні деформації у промисловості країни

Після розпаду Радянського Союзу Україна успадкувала спотворену структуру промислового виробництва (табл. 1.1)²¹.

У галузевій структурі промисловості України провідне місце традиційно займає важка промисловість – 73 % у 2004 р. Її значне переважання над виробництвом товарів народного споживання призводить до проблем із забезпеченням населення продукцією легкої і харчової промисловості. За останні роки в усіх галузях промисловості відбулося значне скорочення виробництва продукції, найбільше – у машинобудуванні, хімічній та легкій промисловості²².

¹⁹ Статистичний щорічник України за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.

²⁰ Статистичний щорічник «Промисловість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ5_u.htm.

²¹ Праці, зазначені на сс. 50-51.

²² Загальна характеристика промисловості України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrmap.su/uk-g9/912.html>.

**Галузева структура промислового виробництва України
за період 1990-2015 рр.**

Галузі промисловості	Роки					
	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Промисловість, всього	100	100	100	100	100	100
Електроенергетика	3,2	11,0	13,2	12,2	19,0	20,3
Паливна	5,7	13,3	10,1	13,1	10,1	6,4
Чорна металургія	11,0	21,8	27,4	27,4	25,6	23,4
Кольорова металургія	1,1	1,6	2,5	3,55	5,1	4,5
Хімічна і нафтохімічна	5,5	5,4	5,8	9,03	5,8	7,7
Машинобудування та металообробка	30,7	14,1	13,2	18,1	11,0	11,2
Деревообробна та целюлозно-паперова	2,9	2,2	2,3	4,59	3,1	4,4
Будівельних матеріалів	3,4	3,1	2,6		1,5	1,7
Легка	10,8	1,6	1,6	1,5	0,8	0,8
Харчова	18,6	15,1	17,4	22,8	18,0	19,6

Так, у 2000 р., незважаючи на зростання обсягів випуску продукції загальна тенденція погіршення структури промислового виробництва не змінилася. Це стосується насамперед машинобудування, частка якого зменшилася з 30,5 % у 1990 р. до 13,2 % – у 2000 р. Збільшилася і без того непомірно велика частка чорної металургії: за 2000 р. вона досягла 27,4 % порівняно з 11 % у 1990 р. та 23,8 % у 1999 р. Тривало зростання питомої ваги інших енергоємних галузей (хімічної промисловості, кольорової металургії). За підсумками 2000 р. сукупна частка сировинних та енергоємних галузей у структурі промислового виробництва наблизилася до 58 %²³.

У 2015 року обсяги промислового виробництва в Україні скоротились на понад 20%. Найбільших втрат зазнали підприємства автомобілебудування. Вони виробили всього лише 15% від минулорічних обсягів. До числа найбільш вразливих також потрапили галузь залізничного машинобудування (-75%),

²³ Послання Президента до Верховної Ради України за 2001 р. Праця, зазначена на с. 50.

виробництво побутової електроніки (-70%), вугільна галузь (-57%), виробництво акумуляторів та батарей (-53%)²⁴.

2. Зміна форм власності і приватизація підприємств

У 2000 р. роздержавленими підприємствами вироблено 58,3 % від загального обсягу промислової продукції. За рік форму власності змінили 5247 об'єктів, у т.ч. 31,0 % об'єктів державної форми власності та 69,0 % – комунальної. Майже половина підприємств та організацій, які змінили форму власності, припадає на торгівлю, громадське харчування і побутове обслуговування.

3. Низький ступінь розвитку малого підприємництва

Внесок малих підприємств у ВВП протягом останніх років залишається на рівні 7-8 %, тоді як в економічно розвинених країнах цей показник перевищує 40 %. У загальному обсязі прибутку на малий бізнес у 2000 р. припадало близько 2 %.

4. Низький ступінь оновлення виробничих фондів підприємств

Якщо у 1995 р. коефіцієнт оновлення основних фондів складав 5,9 %, то у 2000 р. – 2,4 %. Ступінь зношення основних фондів у 2000 р. досяг 42,8 %, тоді як у 1995 р. він був на рівні 37,1, у 1999 р. – 42,3 %. У промисловості цей показник є таким: у 1995 р. – 43,6 %, 1999 р. – 49,0, 2000 р. – 50,1 %²⁵.

5. Низька інноваційна активність підприємств

В Україні ще дуже низький рівень інноваційної діяльності підприємств, слабо розвивається венчурний бізнес, немає ефективних механізмів їх державної підтримки, як і малого підприємництва загалом.

6. Не розвиненість вітчизняного фондового ринку

Український фондовий ринок фактично залишається поза ринками зарубіжних країн. За 9 місяців 2000 р. нерезидентами реалізовано цінних паперів на 748,5 млн. грн., або всього 1,9 % від загальної суми емісії відповідного періоду.

²⁴ <http://glavcom.ua/publications/130207-promislovist-v-umovah-vijni.-shcho-maje-ukrajina-bez-krimu-ta-donbasu.html>.

²⁵ Послання президента до Верховної Ради України за 2006-2012 рр. Праця, зазначена на с. 50.

7. Не розвиненість зовнішньоторговельних відносин

Основний приріст експорту товарів та послуг у 2000 р. досягнуто завдяки нарощуванню поставок продукції металургії та хімічної промисловості. На ці галузі, які споживають більше половини всіх енергоресурсів припадає відповідно 44,9 % та 10,7 % українського експорту²⁶.

До зазначених проблем у 2010-2015 р.р. додалися нові перешкоди, а саме:

1. Продовження надмірної орієнтації промислової політики країни на розвиток базових (переважно сировинних) експортно-орієнтованих галузей промисловості.

2. Повільне впровадження міжнародних стандартів виробництва та якості промислової продукції, не адаптованість національної системи технічного регулювання до міжнародних та європейських стандартів, що стримує впровадження нових технологій у виробництво, створює технічні бар'єри в зовнішній торгівлі, обмежуючи доступ української продукції на європейські ринки.

3. Низька привабливість промислових підприємств для зовнішніх і внутрішніх інвесторів як через суттєве погіршення інвестиційного клімату в поточному періоді, так і внаслідок збереження численних інституційних перешкод (адміністративного тиску на бізнес, незахищеності прав інвесторів, корупційного складника в органах державної влади тощо).

4. Відсутність системного бачення розвитку промислового комплексу та невизначеність стратегічних засад державної промислової політики.

5. Нерозвиненість національної інноваційної системи як передумови формування нових джерел зростання, забезпечення розвитку економіки на інтенсивній основі та підвищення конкурентоспроможності країни.

6. Дезінтеграція промислового виробництва – низький ступінь співробітництва підприємств у ланцюгах доданої вартості, недостатність замкнених циклів виробництва продукції вищих технологічних укладів.

²⁶ Послання президента до Верховної Ради України за 2006-2012 рр. Праця, зазначена на с. 50.

7. Висока енергоємність, нераціональне енергоспоживання та низькі екологічні характеристики промислового виробництва, недостатнє використання потенціалу екологічно чистих відновлюваних джерел енергії.

8. Незавершеність земельної реформи в країні²⁷.

Разом з тим, за період існування держави в Україні постійно змінюються зовнішні умови, зумовлені в першу чергу політичними процесами в країні (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Періоди розвитку економіки України

Часові інтервали розвитку економіки України						
До 1991 р.	1991-2000 рр.	2001-2007 рр.	2008-2009 рр.	2010-2012 рр.	2013-2014 рр.	2015 р. – т. час
Період планової економіки	Період трансформації економіки, формування нової ринкової моделі	Період розвитку й зміцнення ринкової моделі	Глобальна світова фінансово-економічна криза	Посткризовий період	Внутрішня фінансово-економічна криза	період євроінтеграції

Вище зазначені системні проблеми в економіці України спричиняють деструктивний вплив як на макрорівні держави, так і на макрорівні – на окремі суб'єкти господарювання. Різкий перехід України з планової моделі розвитку до ринкової спричинив на вітчизняних підприємствах сильні потрясіння, що викликало велику кількість збанкрутілих за цей період підприємств (рис. 1.2).

Одночасно з ростом кількості зареєстрованих підприємств за 1990-2015 р.р. зростає кількість підприємств, що працюють неефективно. Про що свідчить поступове збільшення кількості збиткових підприємств з 328,77 тис. одиниць у 1997 році до максимальної кількості в 462,2 тис. одиниць у 2014 р. Найменша кількість збиткових підприємств за аналізований період була у 2000 р. 202,41 тис. одиниць.

²⁷ Статистичний щорічник України за 2015 р. Праця, зазначена на с. 51.

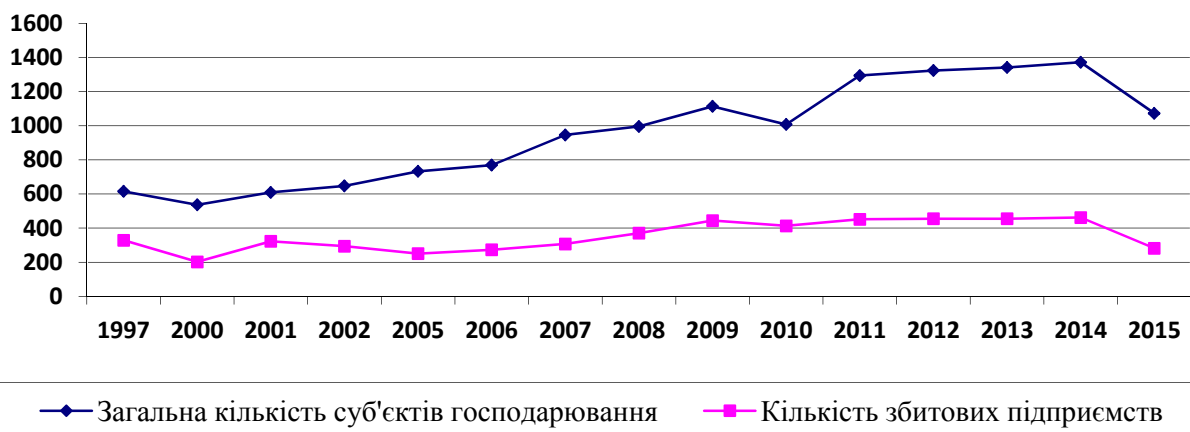


Рис. 1.2. Динаміка загальної кількості та кількості збиткових підприємств в країні за період 1997-2015 рр.

У 2015 р. кількість збиткових підприємств становила 282,17 тис. одиниць, що у 1,39 рази більше у порівнянні з 2000 роком. Таким чином, починаючи з 1991 і до поточного року кількість збанкрутілих підприємств становила середньому 37,4 % від загальної кількості підприємств за рік (рис. 1.3).

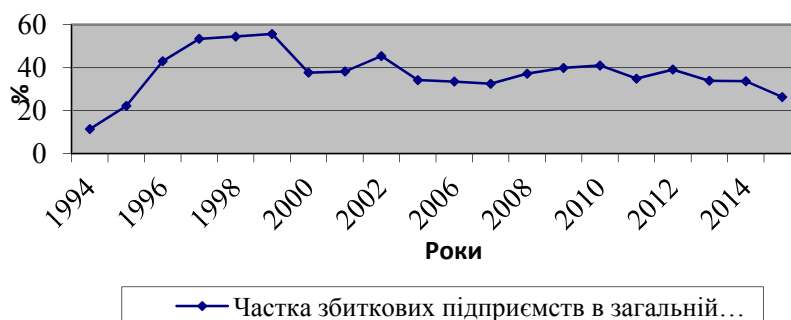


Рис. 1.3. Частка кількості збиткових підприємств в Україні в загальній кількості підприємств за період 1997-2015 рр.

Якщо основними чинниками, що стримувати розвиток виробництва в Україні у 2005 р., згідно даних²⁸, були: недостатній попит; нестача робочої сили; фінансові обмеження. У 2013 р. вони посилювалися нестачею сировини, матеріалів та/або устаткування. У 2014-2015 р. посилювалися політичні фактори.

²⁸ Антоненко Г., Захаров А. Чи потрібна Україні промислово політика. Аналітична записка [Електронний ресурс]/ Г. Антоненко, А. Захаров. – 10.08.2015 р. – Режим доступу: http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/ces_industrial_policy_20150810_ukr.pdf.

Вищезазначена тенденція кількості збанкрутілих вітчизняних підприємств свідчить про те, що більшість з них на постійну зміну зовнішніх умов реагують із запізненням та не можуть адаптуватися до таких стрімких перетворень в економіці країни. Але все ж таки можна побачити певні заходи адаптації вітчизняних підприємств до зміни зовнішніх умов, які є різними і використовувались в певний період розвитку країни (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Заходи адаптації вітчизняних підприємств до зміни зовнішніх умов

Часовий період	Назва періоду	Заходи адаптації підприємств до зміни зовнішніх умов
До 1991 р.	Період планової економіки	Адаптація не потрібна.
1991-2000 рр.	Період трансформації економіки, формування нової ринкової моделі	Формування не державних підприємств; формування малих підприємств, об'єднань підприємств; зміна організаційної структури та структури управління підприємством; створення нових відділів в структурі підприємства (маркетингу, реклами); формування торгових марок (брендів).
2001-2007 рр.	Період розвитку й зміцнення ринкової моделі	Формування нових відділів в структурі підприємства (логістики, стратегічного управління); створення торгово-збутових мереж, логістичних комплексів.
2008-2009 рр.	Глобальна фінансово-економічна криза	Скорочення персоналу, ліквідація відділів, призупинення програм розвитку та інноваційних проектів, злиття і поглинання.
2010-2012 рр.	Посткризовий період	Формування мікропідприємств; сертифікація продукції.
2013-2014 рр.	Внутрішня фінансово-економічна криза	Скорочення персоналу, ліквідація відділів, призупинення програм розвитку та інноваційних проектів, злиття і поглинання.
2015 р. – т. час	Період євроінтеграції	Формування нових відділів в структурі підприємства (зовнішньо-економічної діяльності, фінансово-економічної безпеки); пошук шляхів виходу підприємств на міжнародні ринки; сертифікація підприємств за міжнародними стандартами.

У період трансформації економіки, формування нової ринкової моделі (1991-2000 рр.) використовувалися такі заходи адаптації підприємств, як:

1. Створення нових видів недержавних підприємств:

З переходом до ринкових умов утворилися нові види вітчизняних підприємств (що регламентується ст. 63 Господарського Кодексу України), а саме:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності).

Залежно від способу заснування та формування статутного капіталу в Україні почали діяти унітарні та корпоративні підприємства.

Унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства.

Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства.

2. Формування об'єднань підприємств

Починаючи з 1991 року вітчизняні підприємства отримали право на добровільних засадах об'єднувати свою господарську діяльність на умовах і в порядку, встановлених ст. 70 Господарського Кодексу України. Поступово почали формуватися об'єднання підприємств – господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних

та соціальних завдань. В Україні сформувалися наступні види об'єднань підприємств (згідно ст. 119, 120 Господарського Кодексу України):

- господарське об'єднання – об'єднання підприємств, утворене за ініціативою підприємств, незалежно від їх виду, які на добровільних засадах об'єднали свою господарську діяльність і діють на основі установчого договору та/або статуту, який затверджується їх засновниками;

- державне (комунальне) господарське об'єднання – об'єднання підприємств, утворене державними (комунальними) підприємствами за рішенням Кабінету Міністрів України або, у визначених законом випадках, рішенням міністерств (інших органів, до сфери управління яких входять підприємства, що утворюють об'єднання), або рішенням компетентних органів місцевого самоврядування;

- асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації;

- корпорація – договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації;

- консорціум – тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо);

- концерн – статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності.

3. Зміна організаційної структури та структури управління підприємством.

Державні підприємства з командним методом управління в процесі приватизації і роздержавлення перейшли до використання економічного методу управління. Бюрократична структура управління поступово була реорганізована в лінійно-функціональну структуру, пізніше в матричну та дивізіональну. Командний метод управління поступово було замінено на демократичний. Формування управлінських рішень на підприємстві стало колегіальним.

4. Створення нових відділів в структурі підприємства

Перехід підприємств до ринкових умов господарювання та отримання самостійності у веденні діяльності зумовили необхідність до детального вивчення та моніторингу ринку, а створення великої кількості підприємств – посилили конкуренцію. Такі умови спонукали до створення в структурі підприємства нових відділів – маркетингу та реклами.

5. Різноманіття підприємств, що функціонують на ринку та посилення конкуренції спонукали до необхідності виділення конкретного підприємства з маси конкурентів та фокусуванні на споживачах. Так почали формуватися власні торгові марки (бренди).

У період розвитку й зміцнення ринкової моделі (2001-2007 рр.) до вищезазначених додалися нові заходи адаптації, а саме:

1. Розвиток новостворених підприємств та нарощування обсягів виробництва зумовив необхідність забезпечення безперебійної реалізації продукції. Тому в структурі вітчизняних підприємств почали створюватися відділи логістики та формуватися власна збутова мережа.

2. Почали формуватися торгово-збутові мережі та підприємства, що надають транспортно-логістичні послуги – логістичні комплекси

3. Замислення над перспективами подальшого розвитку підприємства та перехід від короткострокового до довгострокового планування зумовив до

створення в структурі вітчизняних підприємств відділу стратегічного управління (стратегічного менеджменту).

2008-2009 рр. стали періодом глобальної фінансово-економічної кризи в світі, яка торкнулася і вітчизняних підприємств. Намагаючись функціонувати в кризових умовах застосовувалися наступні заходи адаптації:

1. Відмова від виробництва нерентабельних видів товарів шляхом скорочення асортименту продукції.

2. Скорочення надлишкової робочої сили.

3. Відмова від неефективних каналів розподілу ресурсів.

4. Продаж найменш ефективних частин бізнесу.

5. Призупинення програм розвитку та інноваційних проектів.

6. Злиття і поглинання.

У посткризовий період 2010-2012 рр. застосовувалися наступні заходи адаптації:

1. Виділилася окрема група підприємств – мікропідприємства. Мікропідприємства – це суб'єкти підприємницької діяльності, обсяг річного доходу, еквівалент у євро за середньорічним курсом НБУ яких не перевищує 2 млн. євро, а кількість працюючих становить до 10 осіб (що регламентується Законом України від 22.03.2012 р. №4618-VI «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні») ²⁹.

2. Активізується процес стандартизації та сертифікації продукції відповідно до стандартів ISO-9000.

Починаючи з 2015 р. Україна активно рухається шляхом євроінтеграції, який обов'язково повинен кореспондуватися з впливом сучасних глобалізаційних процесів як на економіку країни в цілому, так і на кожний окремий суб'єкт господарювання.

²⁹ Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р. №4618-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://online.dtki.ua/Book/%C2%AB%D0%94%D0%9A%C2%BB%20%E2%84%9621.epub/navPoint-3>.

Глобалізація – це сучасна форма міжнародних відносин, яка характеризується поширенням взаємозалежності між країнами в економічній, політичній і культурній сферах практично на всю земну кулю³⁰.

На думку Уразова А.У., Саука І.В., Вікарчука О.І. глобалізація (від франц. global — «всезагальний», такий, що охоплює усю земну кулю») – складний, багатогранний процес, який охоплює усі сторони суспільного розвитку і втілюється у зростаючій взаємозалежності країн світу в результаті формування єдиного всесвітнього господарського простору³¹.

Глобалізація – тривалий процес інтеграції національних економік світу з метою розв’язання глобальних проблем світу³².

Глобалізація – складне явище взаємозалежності економік, що виникає у зв’язку з обміном товарів і послуг та потоками капіталів³³.

Глобалізація – це результат певної політики³⁴. На думку відомого соціолога М. Кастельса, становлення глобальної економіки відбувалося завдяки діяльності урядів країн «великої сімки» та контрольованих ними міжнародних інститутів – Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світового банку (СБ), ГАТТ/СОТ. Основи глобалізації було закладено політикою, здійснюваною зазначеними урядами та організаціями у дусі так званого Вашингтонського консенсусу, тобто політикою дерегуляції, лібералізації і приватизації³⁵. Узагальнення наукових підходів до поняття глобалізація представлено в табл. 1.4.

Термін «глобалізація» почали використовувати в науковій думці в кінці ХХ століття. Вперше його запропонував використовувати Р. Робертсон у 1983 році. Прийнято виділяти три періоди формування глобалізаційних процесів (табл. 1.5).

³⁰ Волович О.О. Глобалізація: переваги і загрози для нашої країни [Електронний ресурс] / О.О. Волович. – Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: <http://od.niss.gov.ua/articles/485/>.

³¹ Уразов А.У., Саук І.В., Вікарчук О.І. Основи економічної теорії [текст] навч. посібн. / А.У. Уразов, І.В. Саук, О.І. Вікарчук. – К.: Центр учбової літератури. – 2013. – 312 с. – С. 283.

³² Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. Міжнародні економічні відносини [текст] навч. посібн. [Електронний ресурс] / І.В. Амеліна, Т.Л. Попова, С.В. Владимиров. – К.: Центр учбової літератури. – 2013. – 256 с. – с.197 – Режим доступу: http://www.dut.edu.ua/uploads/1_941_87386315.pdf.

³³ Там само.

³⁴ Сучасна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://library.if.ua/book/64/4_754.html.

³⁵ Там само.

Наукові підходи до поняття «глобалізація»

Назва підходу	Сутність	Автор
як сучасна форма міжнародних відносин	це сучасна форма міжнародних відносин, яка характеризується поширенням взаємозалежності між країнами в економічній, політичній і культурній сферах практично на всю земну кулю	Волович О. О. ³⁶
як процес	(від франц. global — «всезагальний», такий, що охоплює усю земну кулю) – складний, багатогранний процес, який охоплює усі сторони суспільного розвитку і втілюється у зростаючій взаємозалежності країн світу в результаті формування єдиного всесвітнього господарського простору	Уразов А.У., Саук І.В., Вікарчук О.І. ³⁷
	тривалий процес інтеграції національних економік світу з метою розв'язання глобальних проблем світу	Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. ³⁸
як складне явище	складне явище взаємозалежності економік, що виникає у зв'язку з обміном товарів і послуг та потоками капіталів	Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. ³⁹
як результат політики	це результат певної політики	Сучасна економіка ⁴⁰

Подальші дослідження глобалізаційних процесів призвели до появи нової галузі наукового знання, що отримав назву «глобалістика».

На думку Воловича О.О. глобалізація здійснює потужний вплив на всі сторони життєдіяльності суспільств, як комплексне геополітичне, гео економічне і геокультурне явище.

Причинами формування глобалізаційних процесів є:

1. Прискорення науково-технічного прогресу, стрімкий розвиток нових технологій, які докорінно змінюють всю систему світових соціально-економічних відносин.

2. Виникнення та загострення загальнолюдських проблем, вирішення яких є важливим з точки зору збереження людської цивілізації.

³⁶ Волович О. О. Праця, зазначена на с. 62.

³⁷ Уразов А.У., Саук І.В., Вікарчук О.І. Праця, зазначена на с. 62.

³⁸ Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. Праця, зазначена на с. 62.

³⁹ Там само.

⁴⁰ Сучасна економіка. Праця, зазначена на с. 62.

3. Процес інтернаціоналізації, що призводить до поглиблення співробітництва між країнами та посилення їх взаємозалежності.

Таблиця 1.5

Періоди формування глобалізаційних процесів

Період	Тривалість періоду	Характеристика періоду	Особливості
1	XVI-XVIII століття	Великі географічні відкриття XVI століття, заснування перших чартерних компаній, перші міжнародні угоди.	Первинна економіка: домінування сільського господарства, видобувного та сировинного виробництва.
2	XIX – 70-ті роки XX століття	Промислова революція та індустріалізація: запровадження механізації праці, винайдення парового двигуна, розвиток електротехнічного та важкого машинобудування.	Вторинна економіка: запровадження механізації праці, винайдення парового двигуна, розвиток електротехнічного та важкого машинобудування, формування переробної промисловості, машинобудування, зростання обсягів виробництва товарів, послуг, доходів, розподіл країн на індустріально розвинені та нерозвинені.
3	з 70-х років XX століття	Революційні зміни у науково-технологічній транспортно-комунікаційній інформаційній сферах; інформаційна революція.	Заміна індустріального способу виробництва постіндустріальним; саморегульовані і само-відтворювані виробничі процеси.

Ознаки процесу глобалізації:

1. Формування єдиних стандартів, цінностей і принципів, що покладено в основу функціонування світової економіки.

2. Заснування нових суб'єктів господарювання (транснаціональні компанії та транснаціональні банки) та міжрегіональних об'єднань (ЄС, НАФТА, МЕКРОУС, АСЕАН).

3. Зростання фінансової єдності та взаємозалежності фінансово-економічних систем країн світу.

4. Прискорення та спрощення процесів руху товарів, ресурсів та капіталів.

Процес глобалізації здійснює суперечливий вплив як на світову економіку в цілому, так і на окремі економіки держав. Він дає поштовх до економічного зростання світової економіки на основі:

- прискорення процесу розповсюдження нових технологій;
- підвищення ефективності використання різноманітних ресурсів за рахунок удосконалення механізму їх розподілу;
- підвищення якості життя і добробуту населення;
- поширення ідей демократії, гуманізму, захисту основних прав і свобод людини.

В той же час процес глобалізації породжує певні загрози для світової економіки, а саме:

- поглиблення розриву і поширення нерівності в соціально-економічному розвитку країн світу;
- втрата національної унікальності кожної окремої країни, підпорядкування її до міжнародних стандартів;
- зростання конфліктів різних масштабів та характеру;
- зростання розриву між фінансовими і товарними ринками;
- створення міжнародних злочинних картелів;
- поширення міжнародного тероризму.

Процес глобалізації відбувається під впливом різноманітних чинників. На думку Воловича О.О. основним чинником розвитку глобалізації є науково-технічна революція, особливо розвиток світової системи інформації та поширення Інтернету.

Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. до глобалізаційних чинників додають ще загострення проблем, що є загальними для всіх людей і країн світу та є важливими з точки зору збереження і розвитку людства⁴¹.

На думку Уразова А.У., Саука І.В., Вікарчука О.І. до глобалізаційних чинників відносяться: поглиблення міжнародного поділу праці, подальший

⁴¹ Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. Праця, зазначена на с. 62.

розвиток інтернаціоналізації виробництва; науково-технічний прогрес, революція в інформаційних технологіях; розвиток міжнародної інфраструктури, нових поколінь транспорту і зв'язку; геоекономічні та геополітичні трансформації, пов'язані із розпадом соціалістичної системи та посиленням ринкової уніфікації сучасного світу; послаблення ролі традицій, соціальних зв'язків і звичаїв, інтернаціоналізація освіти, культурного простору тощо⁴².

Процес глобалізації породжує новий клас всесвітніх проблем, що отримали назву глобальні проблеми. Глобальні проблеми – це проблеми, пов'язані з природно-антропогенними явищами, що виникли у процесі розвитку сучасної цивілізації і мають загальнопланетарний характер як за своїми масштабами та значенням, так і за способами вирішення⁴³.

Уразов А.У., Саук І.В., Вікарчук О.І. запропонували класифікувати глобальні проблеми на три групи: проблеми взаємодії природи і суспільства, проблеми суспільних взаємовідносин, проблеми розвитку людини та забезпечення її майбутнього. Кожна група в свою чергу поділяється конкретні проблеми, а саме:

1. Проблеми взаємодії природи і суспільства:

- забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством;
- збереження навколишнього природного середовища;
- раціонального використання ресурсів Світового океану;
- мирного освоєння космічного простору;
- погіршення екологічної ситуації;
- глобальне потепління.

2. Проблеми суспільних взаємовідносин:

- періодичні глобальні фінансово-економічні кризи;
- гонка озброєнь і розповсюдження зброї масового ураження;
- загроза світової термоядерної війни та забезпечення миру;

⁴² Уразов А.У., Саук І.В., Вікарчук О.І. Праця, зазначена на с. 62.

⁴³ Там само.

- роззброєння і конверсія;
- подолання економічної відсталості частини регіонів та країн світу;
- виникнення регіональних та міжнародних конфліктів;
- посилення взаємозалежності між «багатими» і «бідними» країнами;
- контрабанда товарів;
- поглиблення співробітництва між країнами.

3. Проблеми розвитку людини та забезпечення її майбутнього:

- пристосування людини до умов природного і соціального середовища, що змінюється під впливом науково-технічного прогресу;
- нерівномірне і неконтрольоване зростання населення в одних країнах і його катастрофічне зменшення в інших;
- нелегальна міграція населення;
- торгівля людьми;
- наркоманія, СНІД, лихоманка Ебола та інші невиліковні захворювання та епідемії;
- боротьба з міжнародною злочинністю, наркобізнесом, тероризмом;
- поширення релігійного екстремізму
- демократизація та охорона прав людини;
- брак продовольства та питної води.

Щорічно кількість та глибина глобальних проблем людства не зменшується, а тільки збільшується.

У дослідженні⁴⁴ глобалізаційні чинники поєднано у три групи:

1. Техніко-економічні:

- нові інформаційні технології – глобальна комп'ютерна, радіо- та телевізійна мережа;
- нові суб'єкти господарювання – транснаціональні компанії та транснаціональні банки;
- міжрегіональні об'єднання – ЄС, НАФТА, МЕКРОУС, АСЕАН;

⁴⁴ Сучасна економіка. Праця, зазначена на с. 62.

- перехід більшості країн світу до ринкових умов господарювання.

2. Політико-силові:

- провідна роль США в антикризовому менеджменті, рятуючи провідних інвесторів від банкрутства, підтримка неплатоспроможних ТНК, запобігання краху валют та фінансової системи шляхом використання зазначених ресурсів та використання міжнародних інституцій (МВФ, СБ);
- експортна експансія країн та регіональних утворень;
- військово-політичні експансії за допомогою НАТО;
- створення США і ЄС нової доктрини НАТО.

3. Соціально-психологічні:

- експансія та поширення через засоби масової інформації ліберально-демократичних цінностей західного суспільства;
- експансія західної культури, що підриває культурні цінності незахідних цивілізацій.

Таким чином, можемо систематизувати та поєднати глобалізаційні чинники в наступні групи:

I. Глобальні (міжнародні):

1. Глобальні економічні:

- формування нових суб'єктів господарювання – транснаціональних компаній та транснаціональних банків;
- формування міжрегіональних об'єднань – ЄС, НАФТА, МЕКРОУС, АСЕАН;
- перехід більшості країн світу до ринкових умов господарювання;
- експортна експансія країн та регіональних утворень;
- періодичні глобальні фінансово-економічні кризи;
- економічна відсталість частини регіонів та країн світу;
- часті регіональні та міжнародні конфлікти;
- посилення взаємозалежності між «багатими» і «бідними» країнами;
- контрабанда товарів;

- поглиблення співробітництва між країнами;
- поглиблення міжнародного поділу праці, подальший розвиток інтернаціоналізації виробництва.

2. Глобальні техніко-технологічні:

- розробка та впровадження нових інформаційних технологій – глобальна комп'ютерна, радіо- та телевізійна мережа;
- розвиток міжнародної інфраструктури, нових поколінь транспорту і зв'язку;
- науково-технічна революція та прискорення науково-технічного прогресу

3. Глобальні суспільні:

- експансія та поширення ліберально-демократичних цінностей західного суспільства;
- експансія західної культури, що підриває культурні цінності незахідних цивілізацій;
- нерівномірне і неконтрольоване зростання населення в одних країнах і його катастрофічне зменшення в інших;
- нелегальна міграція населення;
- торгівля людьми;
- наркоманія, СНІД, лихоманка Ебола та інші невиліковні захворювання та епідемії;
- міжнародна злочинність, наркобізнес, тероризм;
- релігійний екстремізм;
- демократизація та охорона прав людини;
- послаблення ролі традицій, соціальних зв'язків і звичаїв, інтернаціоналізація освіти, культурного простору.

4. Глобальні природно-географічні:

- зміна природно-географічного середовища під впливом науково-технічного прогресу;

- брак продовольства та питної води;
- забезпечення людства сировиною, енергією;
- збереження навколишнього природного середовища;
- раціональне використання ресурсів Світового океану;
- мирне освоєння космічного простору;
- погіршення екологічної ситуації;
- глобальне потепління.

5. Глобальні політико-силові:

- провідна роль США на світовому ринку;
- військово-політичні експансії за допомогою НАТО;
- створення США і ЄС нової доктрини НАТО;
- гонка озброєнь і розповсюдження зброї масового ураження;
- загроза світової термоядерної війни та забезпечення миру;
- роззброєння і конверсія.

II. Національні:

1. Макроекономічні.
2. Макро- техніко-технологічні.
3. Макросоціальні.
4. Макрокультурні.
5. Макро- природно-географічні.
6. Макрополітичні.

III. Галузеві.

Процес глобалізації породжує новий клас всесвітніх проблем, які через глобалізаційні чинники здійснюють вплив на світовому, міжнародному, національному, регіональному та мікро- рівні (рівні підприємств).

Вплив процесу глобалізації на ефективність діяльності вітчизняних підприємства зумовлюється формуванням наступних проблем^{45 46}:

⁴⁵ Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К. : НІСД, 2016. – 688 с.

⁴⁶ Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / авт. кол.: А.С. гальчинський, В.М. Геєць та ін., Нац. ін.-т стратег. дослідж., Ін-т екон.

1. Вузкість внутрішнього ринку, який не створює належних стимулів для інвестування у вітчизняні підприємства як з боку вітчизняних, так і з боку іноземних інвесторів.

2. Несприятливий інвестиційний клімат, який через незавершеність інституційних перетворень, надмірне втручання державних органів у господарську діяльність, корупцію, низький рівень розвитку ринкової інфраструктури відвертає від вітчизняних підприємств основні потоки капіталів.

3. Нераціональна структура експорту на міжнародні ринки. Україна експортує на міжнародні ринки ті товари та послуги (харчові продукти, руди, метали, передусім чорні, транспортні послуги), що є відносно мало динамічними та характеризуються скороченням їхньої частки в глобальних продажах товарів та послуг.

4. Відсутність конкурентоспроможних, фінансово-потужних вітчизняних транснаціональних корпорацій.

5. Не використання стратегії глобального маркетингу та інвестицій, форм і методів реалізації великих міжнародних інвестиційних проектів.

6. Наявність бар'єрів на шляху виходу вітчизняних експортерів на міжнародні ринки.

7. Недостатнє впровадження у практику господарської діяльності міжнародних стандартів бухгалтерського та статистичного обліку.

8. Не включення вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності до міжнародних інформаційних мереж.

Вирішення вищезазначених проблем надасть змогу вітчизняним підприємствам поступово адаптуватись до впливу глобалізаційних процесів, підвищить їх конкурентоспроможність на регіональному та національному ринках, надасть поштовх до виходу на міжнародні ринки.

1.4. Ефективність адаптації вітчизняних підприємств до кризових умов

Перехід України до соціально-орієнтованої економіки зумовив поступові зміни сутності та характеру ринкових відносин між суб'єктами господарювання. Внаслідок цього сформувалася нова ринкова система, яка функціонує у мінливому динамічному світі. За час існування України як незалежної країни стан економіки тривалий час характеризувався як кризовий, внаслідок трансформаційних реформувань і становлення ринкових відносин.

Гіпотетично нинішній кризовий стан України можна назвати феноменальним. По-перше, його витoki визначаються нашою історією. Так, тривале поневір'яння українського народу та відсутність стабільної державності призвели до відсутності патріотизму, формування комплексу «національної меншовартості» та звички жити в кризових умовах (час постійних трансформацій – соціально-економічних, політичних та інших змін). Феномен вітчизняних кризових явищ не має прямого історичного аналога, але як невід'ємна складова розвитку – він не є винятком, а лише різновидом.

Постійні кризові прояви свідчать про помилки реформування та необхідність подальших трансформацій вітчизняної економічної системи. У зв'язку з цим нами було проаналізовано етапність накладання кризових явищ на розвиток економіки країни. У країнах пострадянського простору вченими виділено чотири трансформаційні процеси на шляху до постіндустріального суспільства. З цими процесами відповідно взаємопов'язані чотири кризи, які протікали майже одночасно:

- 1) криза індустріального суспільства, що охарактеризувалась стагфляцією та інфляцією, її наслідком стало зростання сфери послуг;
- 2) криза комуністичної системи, яка охопила 25 пострадянських країн;
- 3) макроекономічна криза, викликана переходом пострадянських країн від адміністративно-командної до ринкової економіки;
- 4) соціальна революція.

Чотири етапи трансформації вітчизняної економічної системи під впливом криз виділяє В.Є. Реутов⁴⁷:

1-й етап – раптової трансформації – тривав протягом 1991-1993 років і характеризувався частковим збереженням планової економічної системи та спробами її модернізації без докорінного руйнування колишньої структури шляхом імплементації нових господарських елементів і відносин у структуру національної економіки. Незважаючи на формування правової бази, трансформації не сприяли подоланню кризи та ліквідації існуючих протиріч. Як наслідок, відбулося різке скорочення показників господарювання. На нашу думку, вказаний період трансформацій економічної системи був недостатньо підкріплений законодавчим, інституційним та інфраструктурним, інформаційним забезпеченням, що призвело до загострення кризи планової економіки;

2-й етап – поглиблених трансформацій – тривав протягом 1994-1999 років. За цей час відбулася повна руйнація планово-розподільчих відносин, сформувалася галузева й територіальна структура економіки, відбулися зміни у політичній, правовій сферах. Однак шоківі наслідки швидкого, революційного переходу до ринкових відносин та невідповідна державна політика зберегли кризові тенденції в економіці, посилили соціальну напруженість і тінзували економіку;

3-й етап – глобальних трансформаційних зрушень – 2000-2010 роки. Період адаптації національної економіки до світового ринку, переходу до п'ятого технологічного укладу, дотримання нового глобального вектора – сталого розвитку. На нашу думку, неготовність економіки швидко впроваджувати світові інновації зумовила виникнення нових передумов кризових явищ у вітчизняній економіці. Провідні країни світу, які поступово переходять на стадію занепаду, з метою затягування моменту настання кризи, нав'язували політику сталого розвитку для інших країн світу. Звідси, для

⁴⁷ Глобальні трансформаційні імперативи сталого розвитку національної економіки : [монографія] / [за заг. ред наук. ред. В.Є. Реутов]. – Саки : ПП «Підприємство «Фенікс», 2011. – 284 с.

української економіки сталий розвиток не є прийнятним, оскільки економіка країни в умовах трансформації потребує інтенсивного розвитку;

4-й етап – глобальної «зеленої» економіки – з 2011 року і донині. В умовах поширення техногенної кризи актуалізувалася необхідність впровадження еколого-орієнтованої економіки. Цей етап трансформації економіки набув поширення в країнах Західної Європи і передбачає підвищення ефективності використання природних благ на засадах транснаціональної кооперації та взаємної компенсації заподіяних збитків. «Зелена» економіка спрямована на зменшення екологічного забруднення й екологічних витрат виробництва за рахунок спеціально акумульованих фінансових ресурсів.

За часів незалежності України економіка тривалий час перебувала у стані кризи, тому частково погоджуючись з В.Є. Реутовим, ми виокремлюємо такі етапи найбільш характерних проявів криз в економіці України з виділенням характерних рис та наслідків їх подолання (табл. 1.6):

1-й етап – революційних перетворень економічної системи (1991-1995 роки);

2-й етап – реформування економічної системи (1996-2000 роки);

3-й етап – гетерогенного зростання економіки (2001-2008 роки);

4-й етап – економічних коливань (2009-донині).

Перший етап – революційних перетворень економічної системи (1991-1995 роки), співпав з формуванням Україною власної державності та одночасним переходом від адміністративно-командної економіки до ринкової. В цей період виявилася, на наш погляд, цивілізаційна криза командно-адміністративної економіки (соціалістичної системи), яка вичерпала свою ефективність у межах СРСР.

Трансформація криз в економіці України

Етапи становлення економіки України	Види криз та форми прояву в економіці України	Світові економічні кризи	Характер впливу світових економічних криз	Наслідки перебігу світових економічних криз для України
Революційні перетворення економічної системи (1991-1995 роки)	Цивілізаційна криза соціалістичної системи; структурна; політична; технологічна; соціальна; Економічна	Криза СРСР (1990-1991 р.) Мексиканська і Бразильська кризи (1993-1996 р.)	Негативний	Трансформаційний спад економіки, зниження виробництва, дефіцит товарів, інфляція, розпад грошово-кредитної системи, падіння доходів населення, безробіття
			Нейтральний	
Реформування економічної системи (1996-2000 роки)	Економічна; політична; демографічна; технологічна; соціальна; міжнародна	Азіатська і Російська кризи (1997-1999 р.)	Негативний	Девальвація гривні, інфляція, кон'юнктурні зміни на ринку
Гетерогенне зростання економіки (2001-2008 роки)	Економічна; політична; соціальна; технологічна; міжнародна	Криза у США (2008 р)	Негативний	Нестабільність банківської системи, дефіцит фінансових ресурсів, відтік іноземного капіталу, зупинка іпотечного ринку, девальвація гривні, спад виробництва і експорту
Економічні коливання (2009- донині)	Економічна; політична; соціальна; технологічна; міжнародна	Світова рецесія	Негативний	Нестабільність банківської системи, дефіцит фінансових ресурсів, відтік іноземного капіталу, зупинка іпотечного ринку, девальвація гривні, спад виробництва і експорту, зниження цін на експортну продукцію

Джерело: Складено авторами

У підтвердження фактів прояву визначених нами видів криз на різних етапах становлення економіки України наведено перелік економічних явищ, які на думку В. Гейця свідчать про кризу⁴⁸:

- рецесія (падіння ВВП упродовж двох кварталів поспіль);
- падіння ділової та інвестиційної активності;
- зниження рівня використання виробничих потужностей;

⁴⁸ Кризові явища у світовій економіці та антикризова політика України : [монографія] / В. М. Гець, О. І. Барановський, Ю. В. Василенко [та ін.] ; (за ред. В. М. Гейця), НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К. – 2002. – 76 с.

- погіршення ситуації на ринку зайнятості;
- зниження споживацького попиту (особливо стосовно предметів довготривалого використання);
- зменшення роздрібного продажу, погіршення споживацьких настроїв;
- підвищення боргового тягаря населення, виникнення труднощів із виплатами за кредитами;
- швидке накопичення банківською системою прострочених кредитів;
- зниження корпоративних прибутків;
- значне скорочення офіційних валютних резервів;
- загострення проблеми зовнішньої державної заборгованості;
- зростання інфляції;
- значна девальвація національної валюти;
- довготривалий дефіцит національного платіжного балансу;
- зростання безнадійних банківських кредитів;
- зростання вартості банківських кредитів (відсоткової ставки);
- зниження фондових індексів; масове «скидання» акцій, вимушений продаж акцій, які використовувалися як забезпечення за кредитами;
- стрімкий відтік іноземних інвестицій, особливо короткострокового капіталу, так званих «гарячих грошей», що шукають високоприбуткового вкладення;
- значний бюджетний дефіцит;
- зниження кредитного рейтингу країни.

Сучасний стан економіки України супроводжується гострою загальноекономічною кризою. При таких соціально-економічних умовах для досягнення відповідного рівня ефективності виробництва, отримання максимального прибутку, лідерства у жорсткій конкурентній боротьбі вітчизняним підприємствам необхідно застосовувати сучасні управлінські

заходи⁴⁹. На наш погляд, дієвими у таких умовах є адаптаційні засоби управління господарською діяльністю.

Адаптація є процесом цілеспрямованої зміни параметрів та структури системи з метою визначення критеріїв її ефективного функціонування⁵⁰. Виходячи з даного визначення ми можемо зробити висновок, що адаптація – це процес управління спрямований на розробку та впровадження системи антикризових заходів, які б забезпечували ефективну роботу підприємства в умовах кризи.

На наш погляд, впровадження на підприємстві адаптивної системи управління є найбільш доцільним, оскільки адаптація вітчизняних підприємств передбачає перебудову та удосконалення системи управління враховуючи мінливий стан умов функціонування і дозволяє підприємству не лише долати наслідки негативного зовнішнього впливу, а й запобігати їх виникненню, поширенню.

У теорії та практиці управління виділяють три типи систем адаптивного управління підприємством у залежності від стану зовнішнього середовища:

- управління за умов стабільного зовнішнього середовища;
- управління за умов динамічного зовнішнього середовища;
- управління в кризових умовах.

І. Ансофф запропонував три моделі адаптивного управління, що можуть застосовуватись підприємством у кризових умовах: реактивне, активне, планове⁵¹.

Реактивне управління використовує попередній досвід подолання кризових явищ і не передбачає застосування стратегічних та нових заходів, що здатні кардинально змінити існуючу систему управління.

⁴⁹ Ольшанська О. В. Аграрні відносини та їхня роль у формуванні локальних соціально-економічних систем / О. В. Ольшанська // Формування ринкових відносин в Україні: [зб. наук. пр.]. — К.: Науково-дослідний економічний інститут, 2013 р. — № 9 (148). — С. 103-106.

⁵⁰ Ярошенко М.Ф. Адаптація – направляючий фактор еволюції. – Кишинев: «Штиинца», 1985. – 184 с.

⁵¹ Ансофф І. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Ефенко. – М.: Экономика, 1989. – 498 с.

Активне управління передбачає оптимізацію внутрішнього середовища підприємства до зовнішніх умов функціонування та при необхідності застосування стратегічних засобів, які можуть кардинально зміни діяльність підприємства.

Планове управління передбачає застосування неекстраполярного прогнозування, структурне економічне прогнозування, розробку сценарій розвитку зовнішнього середовища, які спрямовані на виявлення змін зовнішнього середовища та визначення характерну їх впливу на діяльність підприємства. Внаслідок їх застосування підприємство має підґрунтя проводити попереджувальні заходи до настання кризових умов, які зменшать їх негативний вплив або його нейтралізують. Управлінські дії, як реакція підприємства застосовують при виявленні чи прогнозі прояву передумов кризових явищ.

Вибір моделі управління залежить від рівня мінливості зовнішнього середовища. Оскільки умови функціонування вітчизняних підприємств є дуже мінливими їм потрібно застосовувати активне та планове управління, а вони, в свою чергу, схильні застосовувати на сьогодні лише реактивне управління. Реактивне управління, в умовах сьогодення, є неефективним, оскільки підприємства функціонують в умовах, які значно відрізняються від попередніх, і застосування попереднього досвіду є недоцільним, необхідно впроваджувати нові стилі і форми управління.

Підприємство функціонує ефективно за умов пристосування до умов функціонування. Адаптація досягається шляхом приведення у відповідність зовнішнім умовам внутрішнього середовища підприємства, при цьому формуючи гнучкі організаційно-управлінські структури. Такі умови забезпечують гармонізовані зв'язки між підприємством і умовами функціонування⁵². За умов загострення суперечностей між зовнішнім

⁵² Чубукова О. Ю. Адаптація системи управління економічної безпеки підприємства / О. Ю. Чубукова, О. В. Ольшанська // Ефективна економіка [Електронний ресурс] : електр. наук. фах. вид. / Дніпропетр. держ. агр.-екон. ун-т. – Електрон. текст. дані. – Дніпропетровськ, 2015. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3765>.

середовищем і внутрішнім здатність підприємства адаптуватись зменшується і виникає загроза кризи на підприємстві.

Виникнення криз на підприємстві може бути зумовлене різними явищами. При цьому варто розрізняти симптоми, фактори і причини криз.

Симптоми кризи – це попередні прояви криз, які вказують на вірогідність її розвитку і обумовлюють її специфіку.

Причини – явища чи події, які зумовлюють виникнення симптомів кризи.

Фактори – події які посилюють чи послаблюють причини криз і визначають у сукупності її параметри (глибину, масштабність, характер наслідків тощо).

Велике значення при подоланні кризи відіграють наслідки її протікання. На нашу думку, наслідки кризи це організаційно-економічні трансформації, які відбулись на підприємстві в результаті її подолання чи боротьби з нею. Наслідки можуть бути позитивними і негативними. Також кризи можуть виникати внаслідок ланцюгової реакції, тобто можливий перехід від одного кризового стану до іншого, більш глибокого і тривалого. Саме пристосування до кризових умов дозволить підприємству зменшити негативний характер наслідків кризи і збільшити позитивний.

Можна визначити типові наслідки впливу кризових чинників на фінансово-господарський стан підприємств: скорочення обсягів збуту продукції; недовантаження виробничих потужностей; зниження продуктивності праці; підвищення собівартості продукції; зростання неліквідних оборотних засобів; зменшення обсягів доходів і прибутків.

Кризи у діяльності вітчизняних підприємств можуть проявлятися у різних сферах: соціальні, економічні, фінансовій, технологічній, виробничій, управлінській.

На наш погляд, найбільш загрозливими є прояви кризи в управлінській сфері. Криза системи управління на підприємстві є найбільш небезпечною, оскільки вказує на неспроможність підприємства ефективно організувати процес управління, який є рушійною силою діяльності підприємства. У

залежності від етапів життєвого циклу підприємства виділяють різні види управлінських криз (рис. 1.4).

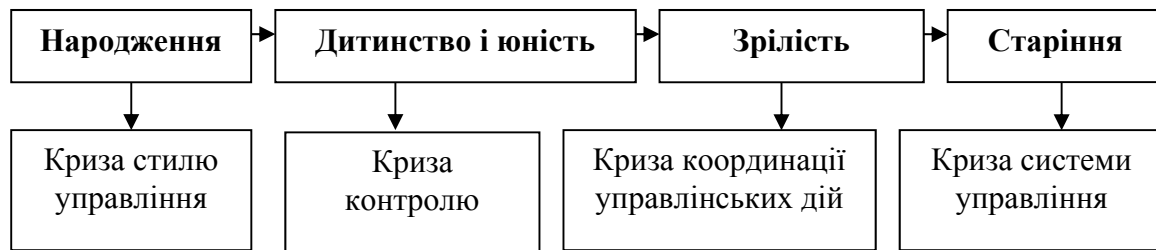


Рис. 1.4. Управлінські кризи на періодах життєвого циклу підприємства⁵³

Джерело: Складено авторами

Криза стилю управління може виникнути на підприємстві у зв'язку з неправильним вибором стилю (авторитарний, демократичний, ліберальний) та способів управління, допущення помилок при визначенні місії та цілі.

Розвиток підприємства та розширення його економічних інтересів вимагає здійснення постійного контролю за всіма сферами виробництва, визначення видів та способів його здійснення. За умов відсутності налагодженої і ефективної системи контролю існує вірогідність виникнення кризи контролю.

Криза координації управлінських дій може виникнути на підприємстві у зв'язку зі стрімким розвитком та розширенням сфер діяльності, диверсифікацією видів діяльності.

Криза системи управління виникає за умов невідповідності управлінських дій умов зовнішнього середовища. Які не забезпечують досягнення цілей організації.

Більшість вітчизняних підприємств продовжують працювати за інерцією, не змінюючи стилів, форм і методів управління відповідно до сучасних умов функціонування. Це і створює передумови розвитку кризових явищ у роботі підприємства. З метою збереження та продовження терміну свого

⁵³ Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізми забезпечення: Монографія. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.

функціонування підприємства повинні враховувати чинники зовнішнього впливу і у відповідності перебудовувати свою систему управління.

Виробничо-технологічна криза проявляється у технологічній відсталості, проблемах організації виробничого процесу, втраті виробничих потужностей, низькому рівні якості, неповному використанні виробничих потужностей.

Соціальна криза на вітчизняних підприємства може виникати за відсутності належної системи стимулювання і оплати праці, відсутності соціальних гарантій, недотриманні прав і свобод працюючих.

Економічна криза на підприємстві може бути викликана змінами кон'юнктури ринку та структури попиту, коливанням цін на продукцію, реорганізацію інфраструктури ринку, умов здійснення торгових, зовнішньоекономічних операцій, не прогнозованим підвищенням собівартості продукції, неможливістю виконати визначені плани виробництва та отримання прибутку.

За останні роки посилилась роль фінансової сфери на підприємстві і великою загрозою для результативної діяльності підприємств є нестабільний фінансовий ринок, вплив якого зростає за рахунок розширення і впровадження нових інструментів фінансового забезпечення. Відсутність досвіду роботи на лібералізованому фінансовому ринку призвели до важкого фінансового стану підприємств машинобудування і формування передумов прояву фінансової кризи.

Фінансова криза це невідповідність між фінансовими можливостями і потребами підприємства. Як правило це зумовлює у подальшому неплатоспроможність, неприбуткову діяльність, банкрутство. З позиції антикризового управління кризовий стан підприємства полягає в його нездатності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності.

Виділяють такі параметри фінансової кризи на підприємстві як: джерела виникнення, вид кризи; стадія її розвитку. З їх врахуванням керівництво має

можливість визначити інструменти для подолання кризи і прогнозувати її наслідки.

Причини, які можуть призвести до фінансової кризи на підприємстві, поділяють на екзогенні та ендогенні.

Головними екзогенними причинами фінансової кризи на підприємствах машинобудування є: спад економічного розвитку, зниження рівня доходів населення; інфляція; невизначеність законодавства; кон'юнктурні коливання на фінансовому і валютному ринках; збільшення конкурентного тиску, коливання цін, та інші.

Вплив екзогенних причин має здебільшого стратегічний характер і викликають кризу на підприємстві в умовах їх повного ігнорування і неврахування при управлінні.

Можна назвати багато ендогенних причин фінансової кризи. З метою систематизації їх можна згрупувати в такі групи:

- низький рівень менеджменту та професіоналізму кадрів;
- нераціональна організаційна структура;
- неефективна постачальницько-збутова діяльність;
- ризикова інвестиційна діяльність;
- відсутність технологічного і технічного оновлення;
- незабезпеченість фінансовими ресурсами.

Фінансова криза на конкретному підприємстві звичайно має причини властиві його діяльності та особливостям функціонування, але по суті вони зводяться до вище зазначених.

На підприємстві в умовах постійних змін розрізняють три види фінансових криз⁵⁴:

- стратегічна криза (коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал і відсутні довгострокові фактори успіху);

⁵⁴ Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Праця, зазначена на с. 80.

- криза прибутковості (перманентні збитки спустошують власний капітал, і це призводить до незадовільної структури балансу);
- криза ліквідності (підприємство є неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати платоспроможності).

Основні ознаки, які характеризують зазначені види криз, зведені у табл. 1.7.

Таблиця 1.7

Ознаки фінансових криз на підприємстві за їх видами⁵⁵

Стратегічна криза	Криза прибутковості	Криза ліквідності
Неефективна постачальницько-збутова діяльність	Невідповідність ринкових цін і собівартості продукції	Неефективна структура капіталу
Невідповідне реаліям планування і прогнозування	Високий ризик інвестиційної діяльності	Відсутність фондів фінансових резервів
Низький професійний рівень апарату управління	Зменшення обороту від реалізації продукції	Високий рівень дебіторської і кредиторської заборгованості
Надмірність і недовантаженість виробничих потужностей	Збитковість чи ротаційність окремих структурних підрозділів	Зниження кредитоспроможності підприємства
Відсутність моніторингу змін зовнішнього середовища	Високий рівень адміністративних витрат	Низький рівень ліквідності оборотних активів підприємства
Відсутність адаптаційних механізмів на підприємстві	Висока вартість запозичених фінансових ресурсів	Зменшення вартості активів підприємства

Види кризи, що наведені, взаємопов'язані між собою, зумовлюючи і посилюючи вплив одна одної, так: стратегічна криза може призвести до кризи прибутковості, а у сукупності вони зумовляють кризу ліквідності. Розвиток передумов фінансової кризи на підприємстві відображено на рис. 1.5.

Так зменшення обсягів реалізації продукції на підприємстві призводить до зниження прибутковості і зниження ліквідності. Відсутність дієвих засобів управління призводить до зниження платоспроможності, зростання кредиторської заборгованості, і в найгіршому результаті, до банкрутства.

Ефективність антикризових заходів залежить від визначення глибини фінансової кризи, яку розрізняють на такі⁵⁶:

⁵⁵ Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Праця, зазначена на с. 80..

⁵⁶ Мельник А.О. Адаптація вітчизняних підприємств в умовах світової економічної кризи / А.О. Мельник // «Бізнес-інформ» Науковий журнал. – 2012. – № 10. – С. 30-32.

- кризи, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови переведення його на режим антикризового управління);
- криза, яка загрожує подальшому існуванню підприємства і потребує негайного проведення фінансової санації;
- криза, яка виключає сенс подальшого існування підприємства і призводить до його ліквідації.

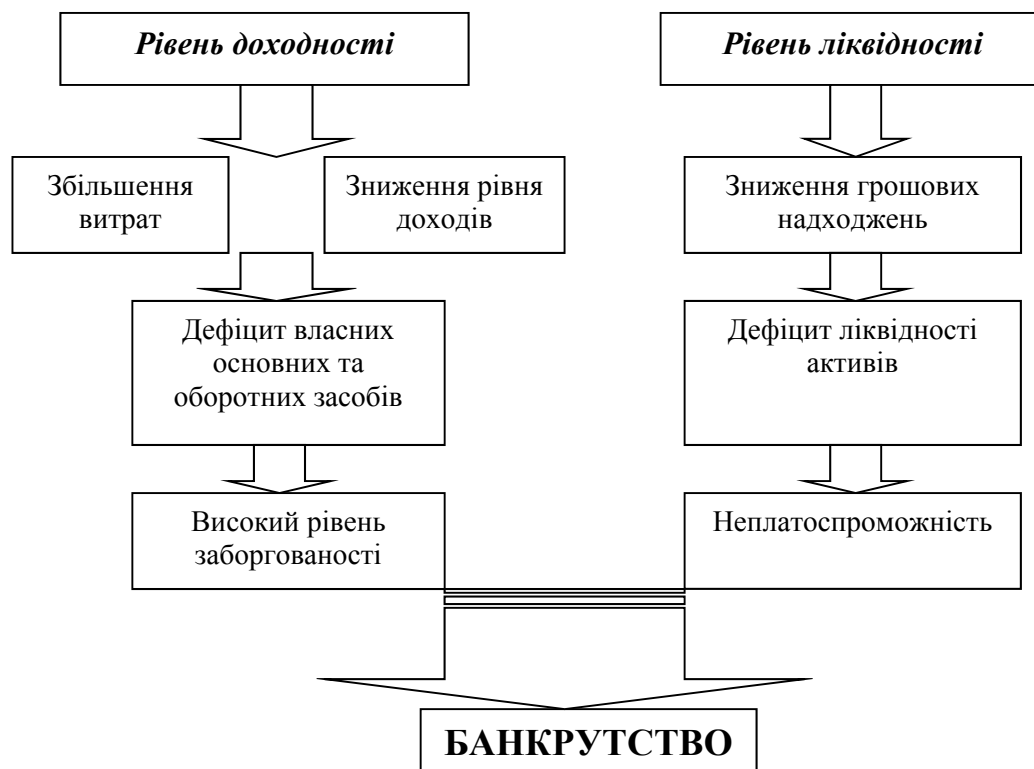


Рис. 1.5. Передумови банкрутства в умовах фінансових криз⁵⁷

Залежно від ступеня фінансової стійкості підприємства пропонується розрізняти такі кризові зони підприємства⁵⁸: абсолютної фінансової стійкості; допустимої фінансової стійкості; нестійкого фінансового стану; критичного фінансового стану; катастрофічного фінансового стану.

⁵⁷ Булеев И.П., Брюховецкая А.И. Антикризисное управление предприятием. – М.: Перспективы, 2000. – 420 с.

⁵⁸ Там само.

Зоні абсолютної фінансової стійкості відповідає беззбиткова зона діяльності, коли втрати ресурсів підприємства практично дорівнюють нулю або значно менші за величину прибутку, який прогнозується.

Зоні допустимої фінансової стійкості відповідає зона «мінімального збитку», у межах якої діяльність підприємства зберігає економічну доцільність, тобто є втрати ресурсів, але їхня величина менша за величину прибутку, який прогнозується.

Зона нестійкого фінансового стану відповідає зоні підвищеного збитку і характеризується можливістю втрат аж до розміру валового доходу від діяльності підприємства.

Зона критичного фінансового стану виникає при перевищенні розмірів збитків обсягу валового доходу, але ситуація передбачає покращення у майбутньому і можливість покриття збитків майбутніми доходами.

Зона катастрофічного фінансового стану відповідає зоні недопустимого збитку, коли втрати за своїм обсягом більші від прогнозованого валового доходу підприємства і виникає загроза банкрутства підприємства.

Наслідками перебігу кризових процесів на підприємстві можуть бути:

- повне або часткове оздоровлення підприємства;
- реструктуризація підприємства шляхом зміни власника чи організаційно-правової форми господарювання;
- повна ліквідація підприємства з продажем майна, втратою робочих місць та податкових надходжень.

З'ясувавши вагомість фінансових кризових проявів у діяльності підприємства обумовлюється необхідність адаптації підприємства до кризових умов функціонування.

Т. Хайман та У. Скотт⁵⁹ вперше виділили три аспекти адаптації, як властивості ефективної організації:

⁵⁹ Кудлаєнко С.В. Теоретичні основи поняття «адаптація підприємств» / С.В. Кудлаєнко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – №5. – С.172-174.

- соціальна адаптація – передбачає врахування зміни соціального стану у зовнішньому і внутрішньому середовищах у процесі розробки і прийняття управлінських рішень;
- науково-технічна адаптація – застосування на підприємстві досягнень НТП у різних сферах діяльності;
- адміністративна адаптація – гармонізація організаційних структур потребам управління⁶⁰.

Ми вважаємо дані аспекти доцільно доповнити фінансовою адаптацією, яка спрямована на формування оптимальної системи забезпечення і розподілу фінансових ресурсів, формування структури капіталу, які у сукупності будуть забезпечувати платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

Використання розглянутих адаптаційних інструментів на різних підприємствах мають свою специфіку і особливості, що визначають їх рівень ефективності. Процес обґрунтування, вибору і застосування адаптаційних інструментів реалізується шляхом розробки спеціального економічного механізму.

Адаптація у кризових умовах повинна бути спрямована на пошук найбільш прийнятної організаційно-правової форми господарювання, які б дозволяли подолати кризові явища і забезпечили беззбиткове функціонування у складних зовнішніх умовах.

Ефективність адаптації в умовах економічної кризи може забезпечуватись при дотриманні таких методологічних принципів:

- система господарювання повинна бути динамічною, гнучкою і легко пристосовуватись до змін зовнішнього середовища;
- форма господарювання повинна відповідати вимогам ринку і забезпечувати раціональне використання матеріально-технічної бази підприємства, фінансових і трудових ресурсів;
- форма господарювання повинна забезпечувати досягнення соціально-економічних інтересів власників підприємства та його працівників.

⁶⁰ Кудласенко С.В..Праця, зазначена на с. 85. – С. 28.

Ефективність – це характеристика процесів і впливів управлінської діяльності, яка відображає ступінь досягнення визначених цілей. Крім того, ефективність проявляється у таких аспектах, як:

- досягненні визначеного конкретного результату діяльності підприємства;
- відповідності отриманого результату запланованому;
- функціональній різноманітності управління та прийняття альтернативних управлінських рішень;
- можливості обрахунку відповідності управлінських дій умовам функціонування;
- вірогідності досягнення цільових завдань управління підприємством;
- співставленні реальних ефектів і нормативних або планових.

У наукових економічних працях з проблем оцінки ефективності діяльності підприємства, сформувався теоретична концепція ефективності, яка включає і зарубіжні наукові доробки з цього питання. Основні положення даної концепції включають:

- поняття «ефективність» застосовується для оцінки досягнутих підприємством результатів;
- основним показником економічної ефективності є прибуток підприємства;
- оцінка показників ефективності здійснюється шляхом співставлення досягнутого значення з базовим чи науково обґрунтованими нормативами.

На вітчизняних підприємствах поширені ситуації, коли підприємства працюють рентабельно, а через дефіцит оборотних коштів можуть стати неплатоспроможними і, як наслідок, банкрутами. Також бувають ситуації, що по сучасному оснащенні підприємства мають збиткові результати діяльності.

Тому критерії ефективності мають бути комплексними, що дозволить враховувати їх взаємовплив.

Ефективність адаптації може розглядатись як відношення:

- визначених цілей адаптації до потреб підприємства;
- результату діяльності до визначених цілей адаптації;
- результату діяльності до затрат необхідних для його досягнення через адаптацію.

Багатоаспектність прояву ефективності вимагає від нас визначення концептуальних підходів щодо трактування сутності ефективності реалізації економічного механізму адаптації підприємства до кризових умов.

Вирізняють декілька концепції ефективності управління, а саме: цільова, системна, «балансу інтересів»⁶¹. Аналізуючи зазначені концепції трактування ефективності управління, спробуємо визначити найбільш відповідну щодо визначення ефективності реалізації економічного механізму адаптації до кризових умов.

Цільова концепція передбачає, що діяльність підприємства спрямована на досягнення заздалегідь визначених цілей, а ефективність управління характеризує ступінь їх досягнення⁶². Варто зазначити, що у кризових умовах цілі підприємства можуть змінюватись, а визначити ефективності управління в таких умовах буде неможливо.

Концепція «балансу інтересів» передбачає спрямованість діяльності на задоволення очікувань, сподівань, потреб контактних груп підприємства, а ефективність характеризує ступінь досягнення балансу їх інтересів з інтересами підприємства. Визначення ефективності управління передбачає вимірювання ступеня задоволення потреб контактних груп в процесі діяльності підприємства. Дана концепція не може бути використана при визначенні ефективності реалізації економічного механізму адаптації до кризових умов, оскільки в кризових умовах всі дії повинні бути спрямовані на подолання

⁶¹ Деминг Э. Выход из кризиса : Новая парадигма управления людьми, системами, процессами/ Э. Деминг. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.

⁶² Там само.

негативних впливів зовнішнього середовища, а не на співставлення інтересів контактних груп.

Системна концепція передбачає, що на діяльності підприємства впливають внутрішні і зовнішні чинники, а ефективність характеризується ступенем пристосування (адаптації) підприємства до умов зовнішнього середовища.

Оскільки формування і реалізація економічного механізму адаптації спрямовані на нормалізацію роботи підприємства в складних кризових умовах, найбільш прийнятною для визначення ефективності є системна концепція.

Для визначення ефективності можуть використовуватись такі підходи:

- розрахунок синтетичних показників ефективності (коефіцієнти оперативності, надійності, оптимальності та інші);
- шляхом порівняння реальних результатів з плановими, нормативними чи ідеальними;
- шляхом проведення експертного опитування.

Функціонування підприємства в кризових умовах, як правило, передбачає збиткову та не ефективну діяльність, порушення комерційних та виробничих циклів на підприємстві. Досліджуваний нами механізм спрямований на попередження збиткової діяльності чи її мінімізацію, отже передбачає отримання певного ефекту.

«Ефект» в перекладі з латинської це – результат. Ефект застосування економічного механізму адаптації до кризових умов передбачає визначення результату в наслідок зміни стану підприємства, в наслідок дії зовнішніх і внутрішніх чинників. У даному випадку внутрішніми чинниками буде реорганізація роботи підприємства при застосуванні економічного механізму адаптації. Вплив на роботу підприємства, на нашу думку, може бути нейтральним або позитивним, у виняткових випадках негативним. Джерелом зовнішніх чинників є кризові умови функціонування, характер впливу цих чинників може бути негативним або нейтральним, у виняткових випадках позитивним. За своїм призначенням економічний механізм адаптації до

кризових умов спрямований на ліквідації та нейтралізацію негативних впливів кризових умов функціонування на роботу підприємства.

Результатами реалізації економічного механізму адаптації до кризових умов є, на нашу думку, ефект адаптації.

Ефект адаптації – це результат отриманий на підприємстві в процесі реалізації економічного механізму адаптації, який оцінюється об'єктивним економічним станом підприємства і рівнем досягнення суб'єктивних очікувань керівництва (власників) підприємства.

Якісний характер ефекту визначається значенням розрахованого показника ефективності; при позитивному значенні ефект має місце і свідчить про доцільність і відповідність економічного механізму адаптації кризовим умовам; нульове значення вказує на відповідність економічного механізму адаптації кризовим умовам та на значний обсяг втрачених можливостей підприємства; від'ємне значення ефекту вказує втрачені можливості підприємства та невчасне і недоцільне застосування адаптаційних заходів.

Розрахунок ефекту адаптації, на нашу думку, може здійснюватись шляхом співставлення прогнозних збитків при виявленні негативного впливу кризових умов на діяльність підприємства з реальними, які все ж мали місце після реалізації економічного механізму адаптації, результатами. Якщо прогнозні обсяги збитків є меншими ніж реальні збитки в кризових умовах, ефект адаптаційних заходів є від'ємним, за інших умов ефект адаптації може бути позитивним і передбачає перевищення прогнозованих збитків над реальними та нейтральним за умов відповідності прогнозних збитків реальним. Нейтральний ефект адаптації вказує на те, що адаптаційні заходи невдало використані і підприємство втратило адаптаційні можливості на даному етапі функціонування.

На нашу думку, ефект адаптації має місце на підприємстві не лише в умовах прибуткової діяльності, але й при збитку, який є меншим ніж прогнозований при виявленні впливу на діяльність підприємства кризових умов.

Адаптаційні можливості підприємства – це потенціал підприємства, що може бути використаний для ліквідації, подолання чи нейтралізації негативних впливів кризових умов функціонування на його діяльність. У практиці підприємств адаптаційні можливості можуть визначатись обсягом резервного капіталу (фінансові), недовантаженість основних фондів – обсяг збільшення виробництва (виробничі), обсяг незадоволеного попиту продукцією підприємства на ринку (ринкові).

$$AM = V_M + P_M + \Phi_M, \quad (1.1)$$

V_M – виробничі можливості передбачають використання всіх основних фондів підприємства з максимальною віддачею, при визначенні даного показника визначаємо обсяг виробництва, який забезпечить довантаженість ОФ до повної виробничої потужності, даний показник має місце за умов неповної завантаженості основних фондів підприємства (тис. грн);

Φ_M – фінансові можливості, це грошові кошти які підприємство має у своєму розпорядженні, завдяки раціональному розміщенню, використанню та залученню фінансових ресурсів у діяльності підприємства, пропонуємо визначати їх як обсяг резервного фонду підприємства чи спеціально створеного адаптаційного фонду (тис. грн).

P_M – ринкові можливості формуються шляхом підвищенні обсягів реалізації продукції і послуг чи рівня доходів підприємства від реалізації продукції. Ринкові можливості можуть мати місце у двох випадках при розширенні ринків збуту чи кон'юнктурних змінах (підвищенні) відпускних цін на продукцію. У першому випадку визначаються як обсяг незадоволеного попиту продукцією підприємства на ринку, а у другому випадку як обсяг зростання доходів в наслідок підвищення відпускних цін (тис. грн).

На нашу думку, ефективність адаптації підприємства до кризових умов необхідно розраховувати у відносному та абсолютному значенні. Особливістю розрахунку його ефективності є те, що необхідно враховувати не лише результати і витрати пов'язані з реалізацією даного механізму, а й розмір

можливих збитків, які б мали місце на підприємстві, що функціонує в кризових умовах і не використовує адаптаційних заходів.

Значення відносного показника ефективності вказує на характер ефекту адаптації. Як відносний показник ефективності пропонується обраховувати коефіцієнт ефективності ($Ke\phi$) застосування економічного механізму адаптації підприємства до кризових умов:

$$Ke\phi = (PP - Ae) / PB, \quad (1.2)$$

де PP – реальні результати підприємства при використанні економічного механізму адаптації;

PB – прогнозовані обсяги втрат підприємства внаслідок функціонування у кризових умовах;

Ae – витрати підприємства, які виникли у процесі реалізації економічного механізму адаптації.

Розраховуючи даний показник за PP , пропонується брати значення валового прибутку, а при визначенні PB можливі втрати внаслідок зменшення обсягів реалізації продукції, підвищення цін на матеріали, сировину та фінансові ресурси.

Якщо, значення коефіцієнта $Ke\phi > 1$, то ефект застосування заходів адаптації має місце і свідчить про його доцільність і відповідність кризовим проявам. При $Ke\phi = 1$, ефект також має місце і свідчить про попередження заходами адаптації збитків підприємства. Якщо $Ke\phi < 1$, ефект від адаптації не отриманий, що в свою чергу свідчить про допущення помилок в процесі його застосування і неадекватну оцінку впливу кризових умов функціонування.

Відповідно до значення $Ke\phi$, можна виділити три види ефекту адаптації:

- доцільний ефект адаптації;
- нейтральний ефект адаптації;
- втрачений ефект адаптації.

Для визначення конкретних, вартісних результатів застосування економічного механізму адаптації підприємства до кризових умов необхідно

розраховувати абсолютні показники ефекту адаптації. До абсолютних показників відносимо:

Ефективність застосування заходів адаптації підприємства до кризових умов ($E\Phi_M$):

$$E\Phi_M = (PP - Ae) - ПВ, \quad (1.3)$$

Чиста адаптаційна ефективність ($E\Phi_{ч}$) передбачає врахування втрачених можливостей підприємства в кризових умовах функціонування під час застосування адаптаційних заходів підприємствами.

$$E\Phi_{ч} = E\Phi_M - МД, \quad (1.4)$$

$$МД = B_m^* + P_m^* + \Phi_m^*, \quad (1.5)$$

де $E\Phi_{ч}$ – чиста ефективність застосування економічного механізму адаптації;

$МД$ – це обсяг можливих доходів підприємства при використанні його втрачених адаптаційних можливостей (виробничих, фінансових, ринкових) у кризових умовах.

B_m^* – обсяг скорочення виробництва внаслідок кризи (тис. грн);

Φ_m^* – фінансові втрати підприємства внаслідок підвищення цін на фінансові ресурси, невчасних розрахунків з контрагентами, додаткові затрати по обслуговуванню і залученню фінансових ресурсів (тис. грн);

P_m^* – втрачений обсяг попиту на ринку (тис. грн).

В результаті реалізації економічного механізму адаптації до кризових умов на підприємстві можуть мати місце різні види адаптаційних ефектів (рис. 1.6). Їх визначення можливе лише шляхом суб'єктивної оцінки керівництва результатів застосування заходів адаптації до кризових умов.

За характером отриманих результатів виділяємо:

– економічні адаптаційні ефекти, проявляються у проміжних і кінцевих результатах діяльності підприємства (зростанні продуктивності праці, зниженні собівартості, нарощуванні обсягів виробництва, підвищенні рівня конкурентоспроможності продукції, збільшенні прибутку);

– соціальні адаптаційні ефекти, виявляються у покращенні умов праці, застосуванні прогресивних форм морального та особистісного стимулювання працівників, вирішенні соціальних проблем, задоволенні потреб суспільства (збільшення кількості робочих місць, розширенні сфер діяльності, підвищенні добробуту працівників, забезпечення охорони здоров'я та соціального захисту працівників).



Рис. 1.6. Види адаптаційних ефектів на підприємстві

Джерело: Складено авторами

За сферами застосування заходів адаптації:

фінансові адаптаційні ефекти, виявляються у підвищенні платоспроможності, ліквідності підприємства, освоєнню нових фінансових видів діяльності, збільшенні прибутку;

– виробничі адаптаційні ефекти, проявляються у покращенні виробничого процесу, оновленні обладнання, застосуванні новітніх технологій, які у сукупності призводять у подальшому до зменшення загально виробничих витрат, нарощування обсягів виробництва, диверсифікації виробництва;

– управлінські адаптаційні ефекти, проявляються у вчасному реагуванні на зміни зовнішнього середовища застосовуючи адаптаційні заходи,

формуванні потенціалу підприємства, гнучкій організаційні та виробничій структурах підприємства, наявності висококваліфікованого персоналу, формуванні корпоративної культури і духу на підприємстві;

- ринкові адаптаційні ефекти, проявляються у розширенні ринків збуту та сировини, збільшенні обсягів реалізації продукції, підвищенні рівня конкурентоспроможності продукції.

За способами оцінювання:

- реальні адаптаційні ефекти, виявляються у фактичному скороченні загально виробничих витрат підприємства та збільшенні доходів;

- розрахункові адаптаційні ефекти, отримуються шляхом розрахунку визначених показників ефективної діяльності підприємства (продуктивність праці, трудомісткість, матеріаломісткість, енергомісткість, рентабельність, платоспроможність, ліквідність);

- умовні адаптаційні ефекти, виявляються у покращенні діяльності підприємства, яку не можливо розрахувати але їх наявність є очевидною (згуртованість колективу, трудова самовіддача працівників, формування ділового іміджу і репутації, формування корпоративного духу);

За масштабами поширення ефективності:

- первісні адаптаційні ефекти, проявляються одразу в процесі реалізації механізму адаптації, заходами, що передбачають миттєву і одноразову, місцеву дію. Такі ефекти проявляються лише за місцем дії адаптаційних заходів і не розповсюджуються на інші сфери підприємства, оскільки є специфічними;

- мультиплікаційні адаптаційні ефекти, виникають в наслідок застосування універсальних адаптаційних заходів, їх дія може розповсюджуватись на інші сфери підприємства і примножуватись у сукупності застосованих адаптаційних заходів;

У відповідності до мети визначення ефективності:

– абсолютні адаптаційні ефекти, характеризують загальну чи питому величину економічного ефекту за результатами реалізації економічного механізму адаптації до кризових умов;

– порівняльні адаптаційні ефекти, визначаються шляхом прогнозування результатів реалізації економічного механізму адаптації до кризових умов альтернативними засобами, при цьому критерієм ефективності є можливість досягнення адаптаційних цілей з меншими витратами.

В залежності від часового чинника:

– довгостроковий адаптаційний ефект, проявляється у виживанні підприємства і можливості здійснювати свою діяльність незалежно від зміни умов функціонування;

– середньостроковий адаптаційний ефект, проявляється у спроможності організації розвиватись і підтримувати належний рівень конкурентоспроможності;

– короткостроковий адаптаційний ефект, визначається можливістю подолання існуючих негативних впливів зовнішнього середовища

Відсутність адаптаційних ефектів за результатами реалізації економічного механізму адаптації на підприємстві може свідчити про виникнення помилок у процесі адаптації, які проявляються у такому:

– неправильному трактуванні загроз кризових умов для нормального функціонування підприємства;

– нечітких, нереальних визначених адаптаційних цілях;

– відсутності ефективної системи мотивації реалізації адаптаційних заходів;

– формальному сприйнятті функцій управління щодо реалізації економічного механізму адаптації до кризових умов;

– відсутності системи оцінки результатів;

- «ручному управлінні», відсутності сучасних методів, стилів і форм управління підприємством;
- неготовності відповідальних осіб за впровадження адаптаційного механізму діяти нестандартно, швидко, приймати ризик і відповідальність при виборі адаптаційних заходів на себе.

Дослідження ефективності застосування заходів адаптації відіграє важливу роль, оскільки вказує на доцільність удосконалення системи управління підприємством.

1.5. Тенденції впливу зовнішнього середовища на діяльність швейних підприємств

Розвиток України у стратегічному вимірі спрямований на побудову сильної та сучасної європейської демократичної держави з потужною економікою, яка б забезпечувала гідне життя кожному її громадянину. Першочергове значення тут належить економічному зростанню. Як і раніше основою зростання залишаються традиційні чинники, пов'язані з позитивною світовою кон'юктурою на базові низько- та середньотехнологічні категорії товарного експорту України, відносно дешевою ресурсною базою, низькою вартістю робочої сили. Можливості інерційного зростання економіки поступово вичерпуються, що підтверджується звуженням зовнішнього попиту, динамічним зростанням імпорту та надмірним насиченням внутрішнього ринку імпортованими товарами. Це спонукає спрямовувати особливу увагу як на чинники утримання високих темпів зростання імпорту, так і на інструменти та механізми економічної політики, що дозволить стримати це зростання та удосконалити структуру імпорту, орієнтуючись на стратегічні пріоритети та завдання соціально-економічного розвитку України⁶³.

⁶³ Жаліло Я. А., Гацько В. М. Проблеми формування сучасних засад політики імпортозаміщення в Україні // Стратегічна панорама. – 2006. – № 1. – С. 102-111.

Забезпечення соціально-економічного розвитку України можливе шляхом Європейської інтеграції і членства в Європейському Союзі (ЄС), що дозволить найкращим способом реалізовувати національні інтереси, побудувати економічно розвинуту і демократичну державу, зміцнити позиції у міжнародних відносинах. Європейська інтеграція спрямовує підприємства стати на шлях модернізації економіки, на подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника. Основними політичними вигодами послідовної європейської інтеграції є зміцнення стабільності демократичної політичної системи та її інститутів, модернізація правового поля і забезпечення прозорості національного законодавства, поглиблення культури демократії⁶⁴.

Інтеграція України в світовий економічний простір матиме певні наслідки в різних секторах її національної економіки. Це пов'язано з тим, що деякі галузі мають високий рівень експортної орієнтації, інші навпаки задовольняють потреби виключно внутрішнього ринку; деякі галузі потребують значних капітальних інвестицій з тривалим терміном окупності, інші – можуть забезпечити стабільні прибутки вже через незначний проміжок часу. Ці чинники і визначають терміни адаптації галузей до умов лібералізованого зовнішньоторговельного режиму⁶⁵.

Основною ланкою трансформаційних перетворень у розвинутих країнах є промисловість. Як сфера прояву та реалізації визначної частки матеріальних та інтелектуальних потреб людини, вона є найвагомим економічним чинником сучасного суспільства.

Однією з провідних галузей національного господарства, яка є соціальною, має готові робочі місця та конкурує на зовнішніх ринках виступає легка промисловість. Вона входить до складу переробної галузі та включає

⁶⁴ Багач С.М. Становлення інвестиційної моделі економічного зростання // Урядовий кур'єр. – 2008. – №25. – С. 5-6.

⁶⁵ Перцев Ю., Шихова М. Наслідки вступу України до СОТ для галузей економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/26_OINXXI_2009/Economics/52624.doc.htm.

більше десятка підгалузей, має потужний виробничий потенціал, який повинен задовольняти потреби суспільства товарами народного споживання й промислового призначення та сприяти поліпшенню якості життя. Легка промисловість – це галузь, яка бере безпосередню участь у формуванні державних бюджетів багатьох країн світу. Водночас, легка промисловість пов'язана з багатьма суміжними галузями та обслуговує увесь господарський комплекс країни. Так, легка промисловість органічно поєднана з важкою промисловістю, машинобудуванням, агропромисловим комплексом, які виробляють для неї засоби виробництва, матеріали і сировину, також легка промисловість не може існувати без торгівельної сфери, транспорту, будинків моделей, рекламних послуг, комунікацій тощо.

Світові тенденції свідчать про те, що для багатьох країн, які розвиваються, сфера виробництва промислових товарів народного споживання є одним з потужних важелів розвитку економіки. В таких країнах на легку промисловість припадає до 70% експорту одягу. Провідними експортерами дешевої продукції швейних підприємств важливої складової легкої промисловості у світі є Китай, Південна Корея, Індія, Колумбія, Тайвань.

Для цієї категорії країн розвиток швейних підприємств розглядається як одне з основних джерел економічного зростання, що надає кілька можливостей для інтенсифікації розвитку. Перевагами цього виду діяльності є: низькі бар'єри входу; виробничий процес на багатьох стадіях є технологічно простим та інтенсивним стосовно трудового процесу, що дозволяє активно використовувати відносно надлишковий для бідних країн світу чинник – низько кваліфіковану працю. Технологія виробництва гнучка, що дає можливість розбивати виробничий процес на окремі етапи і створює умови для інтернаціоналізації та фрагментації виробництва, приводячи до формування глобальних виробничих ланцюгів. Залежно від етапів розвитку, країни можуть просуватися вздовж цих ланцюгів, переходячи на більш капіталомісткі стадії, що вимагають високого рівня кваліфікації, що, в свою чергу, пов'язано з ростом заробітної плати та економічним розвитком в цілому.

У зв'язку з цим, більшість розвинених країн прийняли рішення не конкурувати з дешевою продукцією на даному сегменті ринку, а зосередити своє виробництво в сегменті дорогих брендових товарів. Такі країни спеціалізуються тільки на невеликих обсягах елітних, модних і індивідуальних виробів⁶⁶.

На сучасному етапі легка промисловість України, знаходиться в повному занепаді, хоча ще в 1990 році Україна повністю забезпечувала себе товарами легкої промисловості. Для налагодження ситуації у галузі необхідно не тільки створювати сприятливі умови для розвитку власного виробництва, а й захищати ринок від неякісного дешевого імпорту. Державі для цього необхідно розробити комплекс заходів.

Сучасний стан галузі є наслідком кризи, що виникла в Україні, причинами спаду виробництва товарів легкої промисловості є:

- скасування централізованого планування, замовлення продукції та лібералізація внутрішнього ринку без відповідних економічних та нормативно-правових заходів привели до заповнення внутрішнього ринку імпортними товарами. При цьому, їх якість досить часто не відповідає міжнародним стандартам;
- різке скорочення вітчизняної сировинної бази і повна залежність текстильної промисловості від імпортованої сировини;
- відсутність цілісної державної політики до консолідації коштів державного бюджету, власних коштів підприємств, а також кредитів та залучених інвестицій;
- відсутність привабливих умов, щодо залучення інвесторів для динамічного розвитку легкої промисловості;
- приватизація в галузі головним чином проводилась без залучення інвестицій, що загальмувало процеси розвитку, у тому числі й інноваційні;

⁶⁶ Романов Р. Легкая промышленность мира: ее виды и составляющие [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://fb.ru/article/4150/legkaya-promyishlennost-mira-ee-vidyi-i-sostavlyayuschie>.

– у більшості приватизованих підприємств легкої промисловості не має ефективного власника, який своїми коштами відповідав би за результати роботи підприємств, тому більше половини промислових підприємств галузі є збитковими;

– відсутність цільового фінансування та інфляція призвели до втрати підприємствами галузі обігових коштів, що вимусило працювати за давальницькими (толінговими) схемами;

– складність митних процедур для підприємств галузі за умови давальницької схеми і експорту продукції;

– зниження купівельної спроможності населення внаслідок зменшення реальних доходів;

– різке зростання цін на сировину та енергоносії призвело до збільшення собівартості продукції, загострило диспропорції між цінами на товари та купівельною спроможністю населення;

– відсутність рівних умов для великих підприємств і малого бізнесу щодо особливостей оподаткування і звітності;

– відсутність бюджетного фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт, на розробку нових технологій;

– недоступність довгострокових кредитів, що спричинило нестачу власних фінансових ресурсів для самостійного виходу на зовнішні ринки;

– висока собівартість вітчизняних товарів легкої промисловості;

– низька заробітна плата робітників галузі, і як наслідок, зниження притоку молодих кадрів на підприємства;

– відсутність виробництва спеціалізованого обладнання для виробництва товарів легкої промисловості та запасних частин до нього;

– відсталість за своїм технологічним рівнем та дизайнерськими рішеннями від провідних закордонних підприємств. тощо

Враховуючи з вищенаведені проблеми, в Україні легка промисловість міцно зайняла позицію аутсайдера в економіці, однак, за державної підтримки,

на неї може очікувати помітний економічний і соціальний ефект в найближчій перспективі⁶⁷. Галузь майже втратила свої власні позиції на вітчизняному ринку, що робить її реформування необхідним. Підприємства, що залишились, працюють в основному на давальницькій сировині. Для часткового подолання проблем української легкої промисловості необхідно наукове забезпечення розвитку ергономіки та дизайну, відновлення вітчизняної сировинної бази, пошук найбільш потужних сегментів виробництва та ринків збуту готової продукції, а також управління попитом⁶⁸.

Однак, тенденції світового розвитку ставлять перед українською легкою промисловістю нові проблеми та потребують від неї активної участі їх рішенні. Пріоритетність легкої промисловості для економіки України визначається:

- значною ємністю внутрішнього ринку (40-50 млрд. грн. щорічно);
- високим рівнем доданої вартості (до 50%);
- споживанням шкірсировини, вовни, льону, хімічних матеріалів, що є вітчизняною продукцією;
- низькою енергоємністю виробництва (1-3% валових витрат) та незначним впливом на екологію;
- забезпеченням значної кількості висококваліфікованих робочих місць в усіх регіонах України.

В Україні легка промисловість об'єднує в собі велику кількість галузей і підгалузей, серед їх можна виділити такі основні: швейна, взуттєва, текстильна.

Швейна промисловість за рівнем концентрації виробництва займає перше місце в світі. Згідно з даними, швейна промисловість налічує понад 9500 підприємств, на яких зайнято більше 1,7 млн. чоловік⁶⁹.

⁶⁷ Лёгкая промышленность Украины: много проблем – одно решение [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://freidlin.com/wp-content/themes/freidlin/images/books/pdf/A4_12_extract.pdf.

⁶⁸ Державна програма розвитку внутрішнього виробництва від 12 вересня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

⁶⁹ Швейная промышленность по уровню концентрации производства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://govservices.kg/sewing-goods/62-shveynaya-promyshlennost-po-urovnyu-koncentracii-proizvodstva.html>.

Швейні підприємства, в основному, розміщені у районах споживання, у великих і середніх, і навіть малих населених пунктах, оскільки привезти сировину для них, зокрема, нитки, тканини, неткані матеріали, хутра, штучні та натуральні шкіри, економніше, ніж готові вироби. У галузі зайнята майже половина працівників легкої промисловості. Фактор трудових ресурсів у розміщенні підприємств відіграє провідну роль. В Україні швейні виробничі об'єднання і фірми розташовані в таких містах, як Київ, Львів, Дніпропетровськ, Одеса, Харків, Донецьк, Запоріжжя, Дрогобич, Артемівськ, Чернівці, Умань. Останнім часом з'явилося чимало приватних дрібних та спільних підприємств⁷⁰.

Швейна промисловість належить до сфери виробництва товарів народного споживання, яка завжди приваблива для інвесторів. Пріоритетність швейної галузі визначається: швидким обігом капіталу (або короткий термін обігу); низькою енергоємністю виробництва (1-3% валових витрат); незначним впливом на довкілля; значним експортним потенціалом; соціальним спрямуванням (розвиток якої є необхідною умовою підвищення рівня життя населення); є потенційним джерелом податкових надходжень у бюджет. Багато країн набули статусу розвинених завдяки державним заходам підтримки саме цієї сфери промислового виробництва.

Вітчизняна швейна промисловість, в основному, працює за толінговими схемами, що допомагає здешевлювати виробництво за умов відсутності достатніх коштів. Лекала для моделей одягу у таких випадках також найчастіше надаються з-за кордону. На вітчизняних підприємствах виготовляється одяг для багатьох іноземних фірм (табл. 1.8), а також ряду інших світових брендів, які розміщують замовлення в Україні. При цьому самі бренди воліють не афішувати такої співпраці.

Тобто, українськими підприємствами продукція виготовляється для багатьох відомих світових виробників одягу. У зв'язку з чим за даними

⁷⁰ Тарангул Л.Л., Горленко І.О., Євтушенко Г.І. Розміщення продуктивних сил: Посібник – К.: ВАТ «Книжкова друкарня наукової книги», 2000 – 264 с.

Української асоціації легкої промисловості, 85% виготовлених в Україні суконь, плащів і костюмів з брендовими етикетками експортуються за кордон. При цьому, обсяги контрактів значні, за яких навіть одноразові замовлення сягають десятків тисяч одиниць.

За словами експертів, співпраці із світовими брендами завжди передуює серйозне навчання українського персоналу, адже в інтересах замовника зробити так, щоб фабрика шила за найвищими стандартами, оскільки контроль якості далеко не остання справа в таких процесах.

Таблиця 1.8

Іноземні замовники швейної продукції в Україні⁷¹

Швейне підприємство	Місце розташування підприємства	Наймування бренду
Грегори Арбер	Одеса	Benetton, Conbipel, Esprit, Gerry Weber, Mexx
Балтська швейна фабрика	Балта (Одеська обл.)	Benetton, Esprit, Kookai, Laura Ashley, Max Mara, Mexx, Next, Steilmann, Top Shop, Wallis
Володарка	Вінниця	Hugo Boss
Тульчинська швейна фабрика	Тульчин (Вінницька обл.)	Diverse, Esprit, Grosso Moda, Karstadt, Maratex, Mexx, Roxy, Staff, Walker
Євро-стиль	Полтава	Frank Henke Mode GmbH, Franken Walder
Кремтекс	Кременчук (Полтавська обл.)	Betty Barclays, Vera Mont
Трембіта	Чернівці	Armand Thierry, Benetton, Celio, Fellini, Galleries Lafayette, Gianni Ferrucci, Prado
Арніка	Чернівці	Triumph
Дана	Київ	Iceberg, Sandro
Троттола	Львів	New Look, Zara
Калина	Червоноград (Львівська обл.)	Triumph
Санта-Україна	Первомайськ (Миколаївська обл.)	BCBG, Grossa Moda, Laura Ashley, Mexx, Next, Top Shop
Бердичівська швейна фабрика	Бердичів (Житомирська обл.)	Licon, Peter Kaiser

Самостійно продавати речі, зшиті з давальницької сировини, українські фабрики не мають права. Партнери суворо контролюють витрату матеріалів і фурнітури, а передбачені в договорах штрафи за використання іноземної торгової марки сягають сотень тисяч євро. Після того як партія готового одягу

⁷¹ Богданович К. Швейні ZARAбітки. Українські фабрики перетворилися на цех з пошиття для світових брендів // Кореспондент. – 2013.– № 35. – С. 24-27.

відправляється замовнику, викрійки, лекала і вся супровідна документація знищуються – за цією процедурою стежить представник іноземного бренду. В Україні залишається лише отриманий досвід⁷².

Вітчизняна легка промисловість не витрачає гроші на розвиток дистрибуційних каналів своєї продукції на внутрішньому ринку. Відсутність власних розроблених колекцій та дистрибуційних каналів є важливою перешкодою щодо можливості спрямування товарів вітчизняної легкої промисловості на внутрішній ринок.

Співпраця з іноземними замовниками допомогла не тільки втриматись на ринку вітчизняній швейній промисловості, але й долучитися до світових технологій, а також провести модернізацію обладнання. Сьогодні оснащення більшості українських фабрик, відповідає європейському рівню. Проте, відмовитись взагалі від давальницької сировини не можливо через надмірні податки; неможливість конкурувати з великою кількістю дешевих неякісних товарів, що потрапляють на український ринок як у вигляді напівлегального імпорту так і контрабандою; не вигідні умови співпраці, які диктуються українськими торговими мережами; відсутність вітчизняної сировинної бази⁷³.

Проте, на сучасному етапі виникає необхідність поступового переходу від давальницької схеми на самостійне розроблення, виробництво та реалізацію продукції.

Але, на жаль більшість підприємств легкої промисловості не наважуються відходити від наробленої схеми у зв'язку з основною проблемою – проблемою збуту продукції. В Україні склалася надзвичайно гостра ситуація через завезення імпортних товарів легкої промисловості, обсяги яких у 3–5 разів перевищують обсяги імпорту цих товарів у минулі роки (табл. 1.9).

Обсяг українського експорту одягу, взуття та виробів із шкіри та хутра з України в 2013 році становив 1,13 млрд. дол., із яких 70,7 % припало на країни Європейського Союзу. Вони закупили української продукції на 0,82 млрд. дол.

⁷² Богданович К. Праця, зазначена на с. 104.

⁷³ Укрлегпром [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrlegprom.org.ua/statistika_analitika_ukrlegpromu.html.

Проте присутність української продукції на європейському ринку поки що складно назвати суттєвою.

Таблиця 1.9

Експорт та імпорт товарів легкої промисловості України за 2009-2014 роки

Роки	Експорт, млн. дол. США	Імпорт, млн. дол. США
2009	1,486 230	2,769 110
2010	1,020 590	1,761 519
2011	1,068 649	2,571 009
2012	1, 217 278	2, 445 681
2013	1, 069 173	3,505912
2014	1, 127 235	3,376623

Дані щодо експорту швейних підприємств України в ЄС та його структура представлені в табл. 1.10.

Таблиця 1.10

Дані щодо експорту одягу, взуття та виробів із шкіри та хутра з України в ЄС у 2013 -2014 роках⁷⁴

Показник	2013 рік		2014 рік	
	Значення показника, млрд. дол	Структура, %	Значення показника, млрд. дол	Структура, %
1. Взуття	128,4	15,66	144	16,72
2. Трикотажний одяг	85,1	10,38	89,1	10,35
3. Шкіра	81,3	9,92	54,7	6,35
4. Інші текстильні вироби	69,8	8,52	84,5	9,81
5. Вироби із шкіри	35,2	4,29	41,2	4,78
6. Текстильний одяг	382,2	46,63	368,6	42,81
7. Натуральне та штучне хутро	12,7	1,55	10,2	1,18
8. Інші товари	25,0	3,05	68,8	7,99
Всього	819,7	100	861,1	100

За даними аналітичної інформації Укрлегпрому за 2011 рік обсяги імпорту перевищили обсяги експорту на 1228408 тис. дол. США (2,0 рази); обсяги імпорту в порівнянні з 2010 роком зменшилися на 125 328 тис. дол. США (4,9 %), обсяги експорту збільшилися на 148 629 тис. дол. США (13,9 %).

⁷⁴ Лёгкая промышленность Украины: много проблем – одно решение. Праця, зазначена на с. 102.

За 2011 рік обсяги імпорту товарів легкої промисловості в порівнянні з 2010 роком зменшилися на 4,9 відсотка і в 2,0 рази перевищили обсяги їх експорту⁷⁵.

За 2012 рік обсяги імпорту перевищили обсяги експорту на 2436739 тис. дол. США (3,3 рази); обсяги імпорту в порівнянні з 2011 роком збільшилися на 1 060231 тис. дол. США (43,4 %), обсяги експорту зменшилися на 148 105 тис. дол. США (12,2 %).

За 2013 рік обсяги імпорту перевищили обсяги експорту на 2249388 тис. дол. США (3,0 рази); обсяги імпорту в порівнянні з 2012 роком зменшилися на 129 289 тис. дол. США (3,7 %), обсяги експорту збільшилися на 58 062 тис. дол. США (5,4 %).

За результатами 2014 р. загальний обсяг експорту одягу, взуття та виробів із шкіри та хутра з України в країни ЄС склав 861,1 млн. дол. США, що на 91,4 млн. дол. США (або 11,9%) більше за показник 2013 р. В той же час, загальний обсяг імпорту одягу, взуття та виробів із шкіри та хутра з країн ЄС до України склав 341,4 млн. дол. США, що на 29,2 млн. дол. США (або 7,9%) менше за показник 2013 р. У двосторонній торгівлі одягом, взуттям та виробами зі шкіри та хутра між Україною та ЄС за 2014 р. склалося позитивне сальдо у розмірі 519,7 млн.дол.США, яке в порівнянні з 2013 р. збільшилося на 30,2% або на 120,6 млн.дол.США⁷⁶.

Подібний приклад зростання обсягів експорту українських товарів легкої промисловості в сучасних складних умовах є позитивним моментом, проте, варто зважити й на той факт, що його частка в загальному обсязі експорту товарів до країн ЄС в 2014 склала лише 5,1%, що є вкрай мало як для однієї з найважливіших сфери промислового виробництва в Україні.

Тобто, через загальну непрозорість ринку, неврегульованість імпорту та нерівні умови конкуренції товари легкої промисловості імпортуються в Україну в таких обсягах, що це спричиняє серйозну шкоду для вітчизняних підприємств

⁷⁵ Перцев Ю., Шихова М. Праця, зазначена на с. 98.

⁷⁶ Стріжик У. Р. Аналітичне забезпечення зміни витрат на виробництво продукції легкої промисловості України в умовах глобалізації / У. Р. Стріжик // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2014.. – № 797. – С. 410–416.

легкої промисловості, обсяги виробництва продукції яких зменшуються, а деякі з них вимушені припиняти свою виробничу діяльність. Великою загрозою для вітчизняної легкої промисловості є контрабандне ввезення в Україну товарів. За даними окремих експертів контрабандна продукція займає біля 70 % ринку.

Обсяги імпорту товарів легкої промисловості, які є аналогами товарів «секонд хенд» набагато перевищують обсяги виробництва аналогічних товарів підприємствами легкої промисловості в Україні, що є негативною тенденцією, оскільки знижує попит на товари вітчизняного виробництва. Також негативною тенденцією є значне перевищення темпів зростання імпорту товарів, які є аналогами товарам «секонд хенд» над обсягами експорту аналогічних товарів, що сприяє насиченню ринку товарами низької якості за низькими цінами. Позитивною тенденцією можна вважати скорочення обсягів виробництва продукції з давальницької сировини, але за умови зростання обсягу випуску продукції легкої промисловості на внутрішньому ринку.

Тобто, перспектива роботи галузі полягає не тільки у зростанні експорту продукції власного виробництва, але і у збільшенні частки вітчизняних товарів на внутрішньому ринку. Це дозволить стабільно нарощувати обсяги виробництва, розширювати асортимент продукції, суттєво покращувати фінансовий стан підприємств, створювати нові робочі місця. Легка промисловість в змозі повернути свої позиції у структурі промислового виробництва країни, що безумовно позитивно вплине на стан економіки в цілому.

Найважливішими питаннями політики держави у макроекономічному аспекті є вибір і обґрунтування співвідношень між темпами зростання всієї економіки і тих її галузей, що забезпечують науково-технічний прогрес, між виробництвом засобів виробництва і виробництвом предметів споживання; між галузями, що добувають, і галузями, що обробляють сировину і матеріали, між

споживанням і накопиченням, нарешті між галузями агропромислового комплексу⁷⁷.

На початок 2014 року, в Єдиному державному реєстрі підприємств, організацій і установ зареєстровано 1 372 177 суб'єктів, які представляють основні галузі промисловості, з них легка промисловість України налічувала 9912 підприємства. Динаміка кількості зареєстрованих підприємств легкої промисловості наведена в табл. 1.11.

Як видно з наведеної таблиці, кількість суб'єктів промисловості, зареєстрованих в ЄДРПОУ, за роками має тенденцію до зростання. Темпи зростання підприємств легкої промисловості відстають від темпів зростання кількості промислових підприємств, що є негативною тенденцією і пов'язано з причинами, зазначеними вище.

Таблиця 1.11

Кількість суб'єктів ЄДРПОУ^{78 79}

Роки	Промисловість	Легка промисловість		
		всього	в тому числі	
			із статусом юридичної особи	без статусу юридичної особи
2009	1258513	10263	10109	154
2010	1294641	9955	9807	148
2011	1323807	9892	9749	143
2012	1341781	9935	9790	145
2013	1372177	9912	9768	144
2014	1379894	9947	9798	149

Динаміка кількості підприємств легкої промисловості знайшла відповідне відображення і на товарообороті промислових підприємств, в т.ч. підприємств легкої промисловості (табл. 1.12) та на динаміці випуску продукції (табл. 1.13).

За результатами аналізу виявлено, що теми зростання продукції легкої промисловості відстають від темпів зростання продукції промислових підприємств, що пов'язано з заповненням ринку України дешевими імпортними

⁷⁷ Гончаров Ю.В. Промислова політика України: проблеми і перспективи. – К.: Наукова думка, 1999. – 278 с., С. 93.

⁷⁸ Державна служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

⁷⁹ Перцев Ю., Шихова М. Праця, зазначена на с. 98.

товарами та товарами «секонд хенд». Але позитивною тенденцією є зростання динаміки випуску продукції, так якщо у 2010 році товарооборот продукції легкої промисловості склав 9080, 3 тис. грн., то у 2011 році він збільшився на 37,27 % (3384,2 тис. грн.), у 2012 році на 15,92 % (1938,8 тис. грн.), у 2013 році на 14,08 % (2034,1 тис. грн.), у 2014 році відбулись позитивні зміни, а саме збільшення показника на 047% (2062,8 тис. грн).

Таблиця 1.12

Товарооборот підприємств, тис. грн.

Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Усього	252385,4	280889,7	350059,2	405113,9	433080,7	435143,5
Непромислові товари, всього	151672,8	170005,5	213785,0	242454,7	255254,6	267231,3
Легка промисловість:	8938,0	9080,3	12464,5	14448,3	16482,4	16866,2
- текстиль та галантерея	734,6	113,4	1343,5	1414,2	1693,3	1602,289
- одяг	5234,3	5488,2	7148,2	8351,7	9693,4	10119,72
- взуття	2969,1	3478,7	3972,8	4682,4	5095,7	5144,19

Джерело: Державна служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Проте, позитивна динаміка обсягу випуску продукції не знайшла відповідне відображення в динаміці основних видів продукції швейного виробництва. Динаміка виробництва основних видів швейної продукції наведено в табл. 1.13.

За роками найбільший темп зростання спостерігається у випуску пальт, напівпальт, накидок, плащів, курток теплих чоловічих та хлопчачих. Найбільший приріст продукції швейних підприємств спостерігається в 2011 році – 105,9 %. Починаючи з 2011 року темпи зростання випуску продукції починають скорочуватися, так в 2012 році середній темп приросту склав – 92,3 %, в 2013 році лише 86,4 %.

Так, за 2013 рік виробництво пальт, напівпальт, накидок, плащів, куртки теплих жіночих та дівчачих скоротився на 12 %, костюмів чоловічих та хлопчачих на 14 %, костюмів жіночих та дівчачих на 34 %, піджаків та блейзерів, курток типу піджаків, джемперів чоловічих та хлопчачих на 4 %,

жакетів та блейзерів, піджаків, курток типу піджаків, джемперів жіночих та дівчачих на 28 %, суконь та сарафанів жіночих та дівчачих на 6 %. Обсяг виробництва пальт, напівпальт, накидок, плащів, курток теплих чоловічих та хлопчачих в 2013 році збільшився на 11 %.

Таблиця 1.13

**Динаміка виробництва основних видів швейної продукції
за 2004-2014 роки**

Показники	Темп росту до попереднього року, %					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Пальта, напівпальта, накидки, плащі, куртки теплі чоловічі та хлопчачі, тис. шт.	106	106	129	86	111	109
Пальта, напівпальта, накидки, плащі, куртки теплі жіночі та дівчачі, тис. шт.	71	105	101	89	88	87
Костюми чоловічі та хлопчачі, тис.шт.	63	81	115	82	86	80
Костюми жіночі та дівчачі, тис. шт.	64	129	79	92	66	72
Піджаки та блейзери, куртки типу піджаків, джемпери чоловічі та хлопчачі, тис. шт.	72	112	92	104	96	101
Жакети та блейзери, піджаки, куртки типу піджаків, джемпери жіночі та дівчачі, тис. шт.	81	89	105	95	72	74
Сукні та сарафани жіночі, тис. шт.	128	96	131	100	94	99
Середній темп зростання продукції швейної промисловості	80,9	101,5	105,9	92,3	86,4	88,6

Джерело: Державна служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Динаміка випуску продукції промисловості, легкої промисловості та швейних підприємств знайшла відповідне відображення на динаміці реалізованої продукції. Динаміку реалізованої продукції за основними видами промислової діяльності за 2009-2014 роки наведено в табл. 1.14.

За результатами аналізу виявлено, що темпи зростання обсягів реалізованої продукції легкої промисловості відстає від обсягів зростання продукції промисловості. В 2012 році темпи зростання обсягів легкої промисловості перевищували темпи зростання обсяги в промисловості, що є позитивною тенденцією.

Динаміка реалізованої продукції за основними видами промислової діяльності за 2009-2014 роки

Показники	Обсяг реалізованої промислової продукції, (товарів, послуг), млн. грн					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Промисловість	806550,6	1065108,2	1118738,3	1115224,5	1109423,2	1389140,5
Легка промисловість	7511,9	8529,7	7738,9	8060,1	8010,9	11234,4
текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	5297,3	6039,1	5275,5	6253,3	6092,8	9122,3
виробництво шкіри, виробів із шкіри та інших матеріалів	2214,6	2490,6	2013,4	1806,8	1918,1	2112,1

Джерело: Державна служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Кількість найманих працівників у галузі за 2009-2014 рр. скоротилася з 92 тис. осіб до 76,8 тис осіб, тобто зменшилась на 37,82 % (табл. 1.15).

Таблиця 1.15

Динаміка середньооблікової кількості працівників за 2009-2014 роки⁸⁰

Роки	кількість працівників в промисловості, тис. осіб	кількість працівників в легкій промисловості, тис. осіб
2009	2802,7	92
2010	2818,3	97
2011	2798,1	97,4
2012	2694,2	92,2
2013	2603,4	78,9
2014	2587,7	76,8

Одним з факторів, зменшення чисельності працівників, зайнятих в легкій промисловості може слугувати рівень середньої заробітної плати, який значно відстає від середньої заробітної плати в промисловості (табл. 1.16).

Так, темпи зростання середньої заробітної плати в 2010 році по промисловості склала 127, 42 %, в легкій промисловості – 127 %, в 2011

⁸⁰ Перцев Ю., Шихова М. Праця, зазначена на с. 98.

відповідно – 120,89 % та 120,81%, в 2012 – 111,94 % та 108,86 %, в 2013 – 108,19 % та 106,32 %, в 2014 – 106,19% та 112,79%.

Таблиця 1.16

Заробітна плата за 2009-2014 роки

Роки	Середня заробітна плата в промисловості, грн.	середня заробітна плата в легкій промисловості, грн.
2009	2017	1052
2010	2570	1336
2011	3107	1614
2012	3478	1757
2013	3763	1868
2014	3996	2107

Джерело: Державна служби статистики України [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Зростання соціальної складової у державних видатках значно зменшило обсяг державних інвестицій, що відповідно позначилось на інвестиційній діяльності окремих галузей економіки (табл. 1.17).

Таблиця 1.17

Обсяги інвестицій в основний капітал підприємств

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Промисловість, млн. грн.	57658	56725,3	89146,3	103472,6	105593,7	111497,3
Переробна промисловість, млн. грн.	35322	30578,8	42741,6	43031,4	46240	46882,4
Легка промисловість – всього, млн. грн.	336	509	548	396	479	474
в тому числі:						
- виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	196	377	416	334	348	352
- виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	140	132	132	62	131	122

Джерело: Державна служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

За результатами аналізу виявлено неухильне погіршення ситуації у сфері інвестиційної діяльності в останні роки, починаючи з 2011 року, в легкій промисловості погіршення інвестиційної активності починається вже з 2010

року. Якщо у 2012 р. ще зберігалась ще висока динаміка інвестицій в промисловості, то при цьому інвестиційна активність впродовж року знижувалась, то у 2013 році ситуація в інвестиційній сфері суттєво погіршилась, відбувалось поступове згортання інвестиційної діяльності: обсяг освоєних капітальних інвестицій скоротився на 14,1 % порівняно з попереднім роком.

Україна зацікавлена в сприятливому середовищі, яке спрощувало б доступ до зовнішніх ринків і забезпечувало стабільні торговельні потоки на основі постійного підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, чому повинна сприяти позитивна динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну (табл. 1.18).

Таблиця 1.18

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в Україні за видами економічної діяльності, млн. дол. США

Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014р.
Усього	42951	44708	54462,4	54462,4	53679,3	57056,4
Промисловість	13276,4	14042,6	15238,6	17166,7	16496,4	18067,5
легка промисловість (текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра, виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів)	140,9	139,3	139,2	145,1	142	134,3

Джерело: Державна служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

За результатами аналізу виявлено, що в останні роки прямі іноземні інвестиції в промисловість України та в легку промисловість мають позитивну динаміку. В умовах існування низки економічних і політичних ризиків, і внутрішніх, і зовнішніх, запорукою поліпшення інвестиційного клімату в Україні є послідовне здійснення кроків, які задекларував новий уряд: проведення реформи судової системи і правоохоронних органів, здійснення системної протидії корупції, забезпечення прозорості державних закупівель,

суттєва дерегуляція економіки відповідно до європейських стандартів ведення бізнесу.

Перебіг процесів глобалізації у світі ставить перед Україною завдання щодо пристосування до низки важливих економічних викликів, визначальними серед яких є здатність до своєчасного й ефективного впровадження передових досягнень у галузі науки, техніки і новітніх технологій. Основною формою реальних інвестицій є інноваційні інвестиції, які реалізуються в процесі інноваційної діяльності підприємства. Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002 № 40-IV, інновації – це новостворені (застосовані) і (або) удосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери⁸¹.

У 2013 році понад три чверті інноваційно-активних промислових підприємств займалися впровадженням інновацій (або 12,9% обстежених промислових) – це на 4,3% менше, ніж у 2012 році. Серед регіонів чільне місце належить Харківській, Львівській, Донецькій областям та м. Києву; за видами економічної діяльності – підприємствам машинобудування (338 підприємств), з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (321), з виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (131), металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (113).

У 2013 році частка витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення порівняно з 2012 роком скоротилася з 70,1 % до 58,0 %, в той час як витрати на науково-дослідні розробки та інші витрати, в числі яких витрати на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані

⁸¹ Закон України «Про інноваційну діяльність». Офіційний веб-портал Верховної ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

зі створенням та впровадженням інновацій, зросли відповідно до 17,1% і 24,0%. Частка витрат на придбання інших зовнішніх знань (нових технологій) залишається досить низькою (0,9%).

Динаміка кількості підприємств, що займалися інноваційною діяльністю наведено в табл. 1.19.

Дослідження щодо інноваційного шляху розвитку України показують, що за останні роки рівень інноваційної активності промислових підприємств суттєво знижується. Так, у 2009 році інноваційною діяльністю у промисловості України займалося близько 12,8 % від їх загальної кількості, у 2010 – 13,8 %, у 2011 – 16,2 %, у 2012 – 17,4 %, у 2013 – 16,8 %. Для порівняння у США, Японії, Німеччині й Франції частка інноваційних підприємств становить 70–80% від їх загальної кількості⁸².

Таблиця 1.19

Інноваційна активність підприємств

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, усього	1411	1462	1679	1758	1715	1609
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	12,8	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1

Джерело: Державна служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Про низьку інноваційну активність підприємств свідчать показники обсягів реалізованої інноваційної продукції в Україні. У загальному обсязі промислової продукції лише 3,8 % мають ознаки інновацій (в Євросоюзі – 75 %). Крім цього, спостерігається безупинне зниження рівня наукомісткості вітчизняної продукції.

Серед основних проблем активізації інноваційної діяльності доцільно виділити відсутність державної підтримки, незадовільна податкова система та, як результат, відсутність мотивації щодо вдосконалення нових технологій,

⁸² Андрощук Г.О. Інноваційна діяльність в Україні: економічний механізм стимулювання / Г.О. Андрощук // Інтелектуальна власність. – 2000. – №12. – С. 23–28. – С. 25.

значна зношеність обладнання та застаріла матеріально-технічна база, дефіцит фінансових ресурсів і слабкий розвиток інфраструктури трансферу технологій.

Відмічається також недосконалість та недостатність інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств. Відсутність чіткої методології формування облікової інформації та впорядкованої системи внутрішньої звітності щодо інноваційної діяльності підприємств стає перешкоджати ефективному управлінню інноваційними процесами.

Тобто, стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів в країнах, для яких інноваційний розвиток є ключовим вектором економічної стратегії⁸³.

Відновлення позитивного інвестиційного іміджу України та формування сприятливого середовища інвестиційної діяльності є необхідною передумовою забезпечення якісного економічного відновлення та зростання економіки⁸⁴.

Отримання прибутку є одним з основних стимулів для інвесторів, а найчастіше і найголовнішим (табл. 1.20).

Таблиця 1.20

Динаміка чистого прибутку

Роки	чистий прибуток промислових підприємств, млн. грн.	чистий прибуток підприємств легкої промисловості, млн. грн.
2009	-14192,5	-17,0
2010	-11889,6	-9,0
2011	32230	171
2012	2592,4	20
2013	- 4181,1	162,5
2014	- 4077,2	143,9

Джерело: Державна служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

За результатами аналізу виявлено, що динаміка чистого прибутку має позитивну тенденцію. Так, чисті збитки підприємств легкої промисловості в

⁸³ Тарангул Л.Л., Горленко І.О., Євтушенко Г.І. Праця, зазначена на с. 103.

⁸⁴ Украинская швейная промышленность активно работает на иностранные бренды [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://polemika.com.ua/news-126192.html>.

2010 році порівняно з 2009 роком зменшились на 8 тис. грн. (47,06 %). В 2011 році підприємства легкої промисловості отримали прибуток в розмірі 171 тис. грн., в 2012 році – 20 тис. грн., в 2013 році – на суму 162,5 тис. грн.

Підвищення прибуткової діяльності в останні роки пов'язано з роботою підприємств на давальницькій сировині, що дало змогу за умов фінансово-економічної кризи в Україні, нестачі, а частіше відсутності обігових коштів завантажити потужності, розв'язати проблему забезпечення сировиною, матеріалами, комплектуючими і ринками збуту, зберегти робочі місця і забезпечити працівників реальною заробітною платою. Крім того, робота за давальницькою схемою дала можливість заробляти валюту та здійснити технічне переозброєння на підприємствах. Іншими словами, робота за умов давальницької сировини забезпечила багатьом підприємствам легкої промисловості можливість «вижити» та функціонувати в умовах сучасної нестабільної економіки. Але в теперішній час можна зазначити, що ця схема себе вичерпала. По-перше, коливання валютного курсу може призвести до значних збитків. По-друге, намічається тенденція до виникнення нових конкурентів з боку китайських підприємств, які пропонують для іноземних замовників вигідніші умови. По-третє, висока частка давальницької сировини на багатьох підприємствах негативним чином позначилася на їх фінансовому стані⁸⁵.

Проте, для українських підприємств саме надходження від експорту стають джерелом отримання додаткових коштів на закупівлю технологій та інвестиційних товарів виробничо-промислового призначення для проведення реструктуризації галузей, що спроможні експортувати та забезпечення технологічного оновлення виробництва, що сприяє відповідному збільшенню обсягів вітчизняного виробництва таких товарів та покращанню соціальної

⁸⁵ Гавриленко Т.В. Стратегічне управління підприємством в умовах кризи на прикладі підприємств легкої промисловості [Текст] : дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук : Спец. 08.06.01-економіка, організація і управління підприємствами. Наук. кер. канд. екон. наук, доц. М. В. Свішов / Т. В. Гавриленко. - К. : КНУТД, 2006. – 199 л.

ситуації (нові робочі місця, заробітна плата тощо) для працівників легкої промисловості.

Одним зі шляхів розвитку легкої промисловості є створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС. Кабінет міністрів України затвердив план імплементації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом на 2014-2017 роки. Українські економісти підраховали, що після створення ЗВТ може зрости ВВП країни.

Сьогодні ж прямі інвестиції в Україну з країн Європейського Союзу майже припинилися, а підписуючи угоду, український виробник приймає на себе зобов'язання діяти за правилами країн ЄС. В наслідок цього, в Україну прийдуть прямі інвестиції: це технології, обладнання, відповідні стандарти і параметри для продукції, що пожвавить діяльність вітчизняних підприємств легкої, взуттєвої, текстильної промисловості.

Швидкий і вагомий зиск від ЗВТ з ЄС, згідно з дослідженням, матиме українське сільське господарство (приріст від 9,2 до 43,7 %), а також харчова та легка промисловість, яка зможе збільшити виробництво в чотири рази. Економісти пояснюють це тим, що раніше європейські ринки для цих галузей були закритими⁸⁶.

Розширення доступу до зовнішніх ринків, насамперед ринку ЄС дозволяє: частково компенсувати для товаровиробників негативні наслідки низької купівельної спроможності в середині України; завантажити значні потужності текстильної та швейної галузей легкої промисловості.

Крім того, лібералізація імпорту дає можливість: посилити конкуренцію на внутрішніх ринках; поліпшити стандарти споживання; залучити нові технології; отримати додаткові фінансові ресурси для розвитку.

Підписання Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС про створення зони вільної торгівлі, яка передбачає скасування митних зборів і кількісних обмежень при здійсненні зовнішньої торгівлі надасть ряд позитивних зрушень і для розвитку легкої промисловості. Але враховуючи той факт, що дана галузь

⁸⁶ Швейная промышленность по уровню концентрации производства. Праця, зазначена на с. 102.

виробляє невелику частину національного продукту, її успіх мало відіб'ється на економіці країни в цілому.

Основні задачі розвитку швейних підприємств в напрямі зближення України з ЄС наведено на рис. 1.7.

Умовами для забезпечення розвитку швейної промисловості України є: 1) створення податкових стимулів; 2) доступ до кредитів (ставки в ЄС набагато нижчі) або прозорість у кредитних відносинах; 3) стимулювання розвитку мереж вітчизняного виробника.

Таким чином, вступ до ЄС та відкритість економіки надає додаткового поштовху для структурного реформування економіки в цілому та окремих галузей.

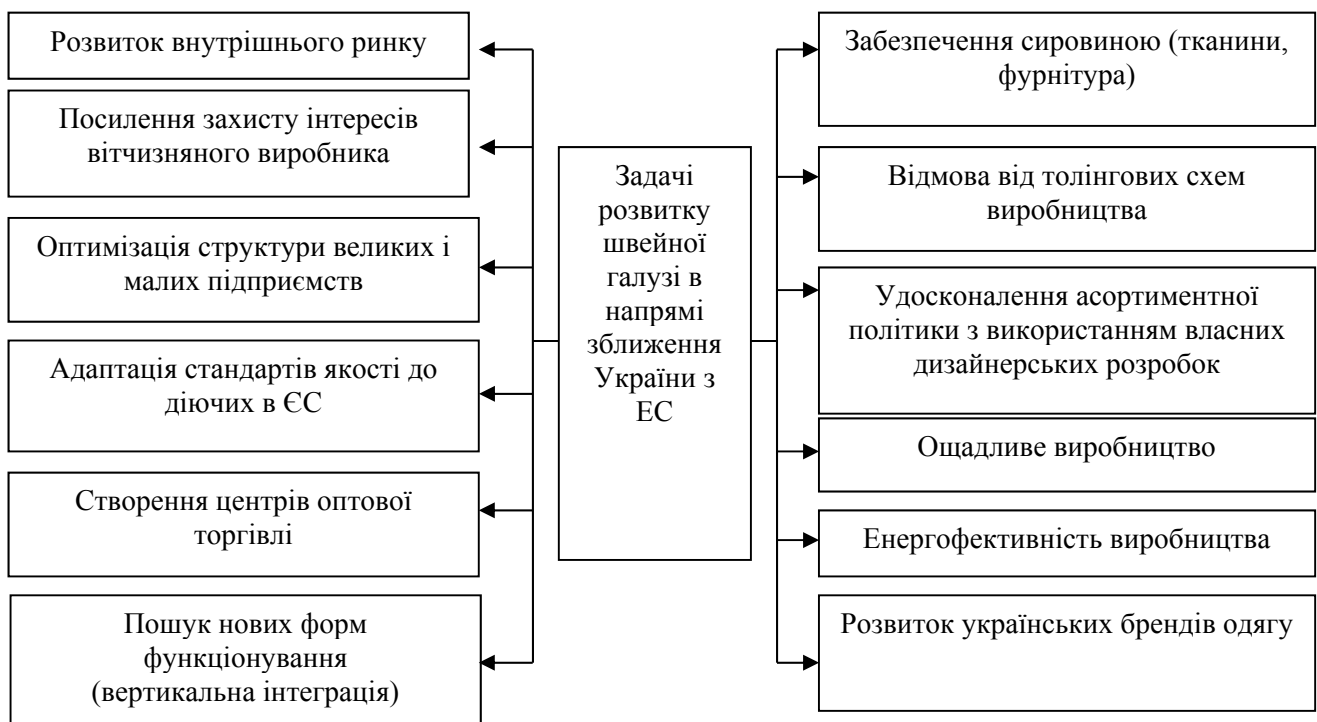


Рис. 1.7. Основні задачі щодо розвитку швейної галузі в напрямі зближення України з ЄС

Структурні перетворення, незважаючи на короткострокові втрати (закриття неконкурентоспроможних та неефективних підприємств, витрати на переорієнтацію виробництва, тимчасове безробіття), у довгостроковій

перспективі призведуть до економічного зростання та покращення національного добробуту.

1.6. Проблеми та тенденції розвитку ринку дистанційної торгівлі України: сучасний стан

Торгівля, як відомо, – останній етап системи розподілу готової продукції, що знаходиться між виробництвом і споживанням. Крім того, торговельна галузь сьогодні є однією з тих, що розвивається найбільш динамічно та забезпечує стабільний дохід підприємцям зайнятим у цьому секторі економічної діяльності.

У січні-липні 2016 році обсяг роздрібного товарообороту України склав 628875,6 млн.грн, що складає 102,4 % до аналогічного періоду 2015 р. Торгівля забезпечує близько 10,7 % усіх податкових надходжень до бюджету України. Крім того, сьогодні торговельна діяльність продовжує динамічно розвиватися під впливом науково-технічного прогресу, впровадженням інформаційних технологій та розширенням доступу в Інтернет. У зв'язку із цим, поряд із відомими та дослідженими формами торгівлі з'явилися нові способи реалізації товарів, що доповнюють традиційні, є більш економічно вигіднішими, зручнішими та доступними для багатьох категорій населення. Одним із таких способів є дистанційна торгівля, перевагою якої для продавця (ними можуть виступати як юридичні, так і фізичні особи-підприємці) є невеликий штат співробітників і відсутність витрат з оренди торговельних приміщень, а для покупця – економія часу і, як правило, нижчі ніж у магазині, ціни.

Дистанційна торгівля в Україні перебуває на етапі динамічного розвитку. Незважаючи на окремі проблеми запровадження такого формату торгівлі, щороку на ринку з'являються нові суб'єкти, які прагнуть якнайшвидше засвоїти нові можливості збуту, одночасно пропонуючи покупцям зручні схеми ціноутворення й асортиментної політики, власні інформаційні ресурси в Інтернет тощо.

За статистичними даними ринок дистанційної торгівлі виривається в лідери української економіки за темпами зростання. За минулий рік її обсяг збільшився на 45%. Всього в країні працюють близько 8 тис. онлайн-магазинів, причому 300 найбільших з них займають до 80% ринку. Особливо успішно у такий спосіб продаються побутова техніка, одяг і книги. У сегменті побутової техніки та електроніки кожна восьма покупка в Україні – віртуальна.

Більшість вітчизняних науковців з визначеної проблематики, а саме, Р.І. Мачуга, А.Р. Кривцун, А.М. Одарченко, К.В. Сподар, Т.О. Тарасова, А.В. Янчев, І.Г. Волошан надають рекомендації стосовно традиційних способів торгівлі. Але по за увагою наукової спільноти лишаються проблеми практики застосування нових сучасних форм реалізації товарів.

Тому ми ставили за мету дослідження розкрити сутність «дистанційної торгівлі», надати аналіз ринку дистанційної торгівлі в Україні, виявити основні тенденції її розвитку та проблеми функціонування, а також привести рекомендації для вирішення вказаних проблем.

В даній роботі для уточнення та поглиблення економічної сутності понятійного апарату використано методи теоретичного узагальнення, групування і порівняння. Методи конкретизації, діалектичний метод, аналіз, синтез, абстрагування покладені в основу положень економічної політики держави в частині забезпечення ефективної роботи ринку дистанційно торгівлі. Бібліометричний і бібліографічний методи застосовано при дослідженні напрямів проблемних питань за темою дослідження.

Сьогодні питання дистанційного способу продажу товарів розкрито у п'яти документах: Постанові Верховної Ради України Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Реформи галузі інформаційно-комунікаційних технологій та розвиток інформаційного простору України» від 31.03.2016 № 1073-VIII, Наказі № 723 від 31.10.2011 Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібно торгівлі лікарськими засобами; Наказі N 206/699 від 11.06.2008 Про затвердження Правил продажу товарів поштою;

Наказі від 15.08.2003 N 149 Про затвердження Переліку і Порядку надання інформаційних та інших послуг з використанням електронної інформаційної системи «Електронний Уряд» та у Правилах торгівлі на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями: № 103 від 19.04.07 р. Відповідно до останнього нормативного документу «Дистанційна торгівля – форма продажу товарів поза торговельними або офісними приміщеннями, за якої вибір товару та його замовлення не збігаються у часі з безпосереднім передаванням вибраного товару споживачем».

В «Правилах торгівлі на замовлення» також має місце поняття договору, укладеного на відстані (договір, укладений продавцем із споживачем за допомогою засобів дистанційного зв'язку); договору, укладеного поза торговельними або офісними приміщеннями (договір, укладений із споживачем особисто в місці, іншому ніж торговельні або офісні приміщення продавця). У цьому ж документі наведено визначення засобів дистанційного зв'язку (телекомунікаційні мережі, поштовий зв'язок, телебачення, інформаційні мережі, зокрема Інтернет, які можуть використовуватися для укладення договорів на відстані)⁸⁷.

Вважаємо даний нормативний документ недосконалим, оскільки у ньому чітко не наведено способів дистанційної торгівлі та поверхнево описано відносини між учасниками ринку.

Останньою спробою законодавців врегулювати основні питання у сфері дистанційної торгівлі стало прийняття новаційного нормативного документу – Закону України «Про електронну комерцію» від 03.09.2015 № 675-VIII, основним покликанням якого мала б бути деталізація понятійного апарату, способів здійснення дистанційної торгівлі тощо. У вказаному документі піднімаються питання встановлення сутності електронної комерції, що є ширшим поняттям за дистанційну торгівлю. Зокрема, ст. 3 встановлено, що 1) електронна комерція – відносини, спрямовані на отримання прибутку, що

⁸⁷ Правила торгівлі на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями: затв. наказом Міністерства фінансів України № 103 від 19.04.07 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1181-07>.

виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру; 2) електронна торгівля – господарська діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупцю шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем. Даний документ врегулює відносини у сфері онлайн-покупок, а саме: визнає електронні договори нарівні з письмовими, що дає додаткові переваги при розгляді угоди в суді. Така практика досить поширена в світі; визначає правовий статус покупця і продавця; зобов'язує продавця розкривати інформацію про своє найменування та місцезнаходження (фактична адреса, адреса електронної пошти та телефони, серію і номер ліцензії тощо); визначає порядок укладення електронних договорів; робить обов'язковою захист персональних даних і наявності чека; визначає в якості ідентифікатора угоди не тільки номер мобільного телефону, але і електронну пошту⁸⁸.

Експерти і гравці ринку позитивно сприйняли новину про прийняття даного закону, назвавши його одним з перших кроків до правового врегулювання ринку електронної комерції і захисту прав як споживачів, так і підприємств.

Проте, вважаємо, що даний нормативний документ носить більш узагальнюючий характер, адже деталізує лише окремі види послуг (інформаційні послуги) та не торкається визначення сутності поняття «дистанційна торгівля» та таких способів її здійснення як інтернет-торгівля, торгівля через каталоги, телемагазини, вендінг та інших способів дистанційного продажу товарів.

Таким чином, в даний час навести загальне поняття для всього різноманіття форм дистанційної торгівлі не можливо. Так, узагальнюючі

⁸⁸ Закон України Про електронну комерцію 675-19, від 03.09.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.

підході, наведені А.М. Одарченко та К.В. Сподар, можемо виділити наступні її форми:

- торгівля реальними товарами і послугами; програмним забезпеченням, відео-аудіопродукцією, іграми, мультимедійними додатками тощо;
- дистрибуція (управління доставкою і її відстеження, безпосередня доставка);
- послуги інформаційного характеру (пошук, встановлення і підтримання контактів з клієнтами);
- банкінг і платіжні системи (електронні платежі, кредитні картки, інтерактивне банківське обслуговування фізичних осіб);
- туризм і ресторанно-готельний бізнес (бронювання, покупка турів і розміщення в готелях на певну дату);
- зв'язок;
- дистанційна освіта;
- дозвілля і розваги;
- обслуговування державного замовлення⁸⁹.

В спеціалізованій літературі нами зустрічалося поняття «електронна торгівля». Вважаємо, що його не слід ототожнювати з дистанційною. Оскільки принципова різниця між ними полягає у тому, що електронна торгівля передбачає реалізацію товарів через інформаційно-комп'ютерні технології, а дистанційна – через поштові засоби зв'язку, телемагазини тощо.

Тому, через відсутність чіткого визначення сутності поняття «дистанційна торгівля» та задля забезпечення удосконалення здійснення даного виду діяльності пропонуємо його наступне визначення як «форми продажу товарів поза торговельними або офісними приміщеннями, за якої продавець безпосередньо не вступає в контакт з покупцем, при укладенні договору купівлі-продажу та виборі товару, а процес реалізації здійснюється за допомогою дистанційних способів реалізації».

⁸⁹ Одарченко А.М. Особливості електронної комерції та перспективи її розвитку в Україні / А.М. Одарченко, К.В. Сподар // БІЗНЕСІНФОРМ № 1 – 2015. – с. 342-346 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://business-inform.net/pdf/2015/1_0/342_346.pdf.

З метою окреслення проблемних моментів функціонування ринку дистанційної торгівлі та встановлення напрямів його розвитку в Україні слід зазначити, що попри зростаючу популярність, лише 11 % українців здійснюють покупки дистанційно, що приблизно у п'ять разів менше за США, Німеччину та Великобританію (рис. 1.8). Це пояснюється рядом причин: недовірою до продавців, порівняно нещодавнім проникненням Інтернету у побут та непоінформованістю населення про можливості дистанційної купівлі товару.

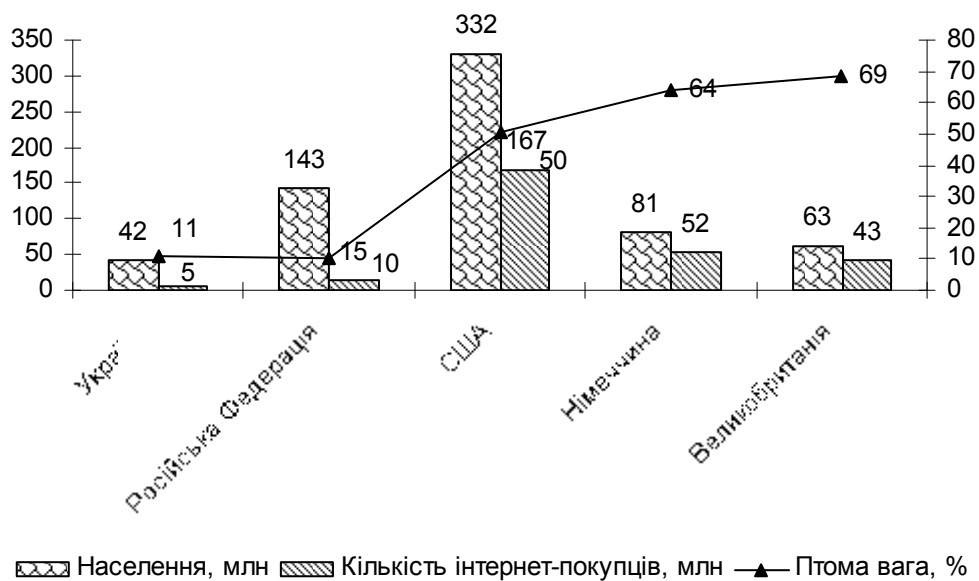


Рис. 1.8. Характеристика населення в контексті здійснення купівлі товарів на ринку дистанційної торгівлі, млн. чол.

Тим часом, аудиторія споживачів дистанційної торгівлі в Україні характеризується щорічним приростом близько 20 % у 2013 та 2014 рр. та не планує знижуватися в найближчі 3-5 років. Споживачами покупок через Інтернет є в першу чергу люди з середнім та високим рівнем доходу, високим рівнем освіти та які характеризуються активною громадською та споживчою поведінкою, тобто складають привабливу цільову групу для всієї торговельної інфраструктури. За кількістю інтернет-користувачів, які здійснюють покупки дистанційно – 14% співвітчизників регулярно щось купують, 40 % здійснюють

покупки раз на місяць і частіше, 26% респондентів в Україні купують раз в 2-6 місяців і 20% ще рідше^{90 91 92 93}.

Щодо річних витрат, то українці витрачають приблизно 900 ум.од. на придбання товарів дистанційно. Даний показник є середнім серед аналізованих країн (рис. 1.9).

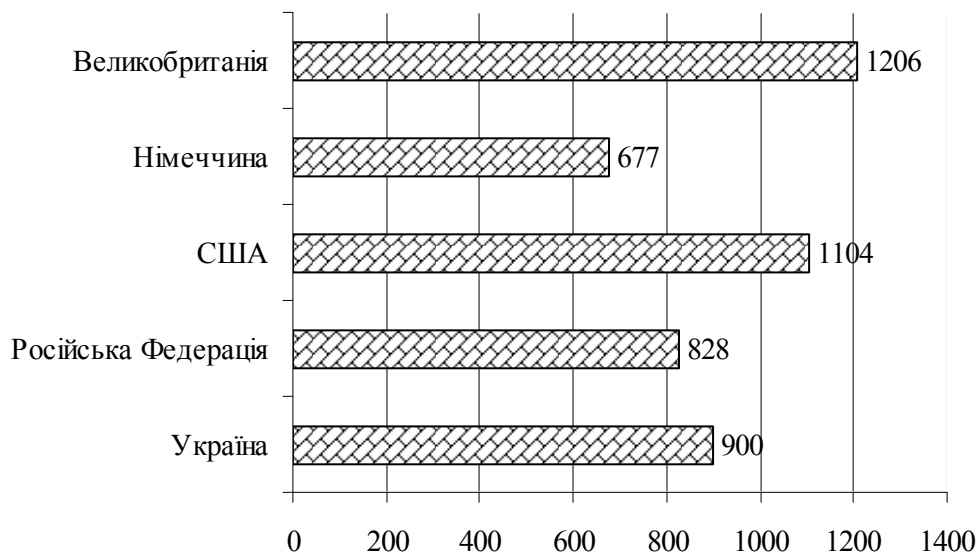


Рис. 1.9. Річні витрати 1 людини на здійснення покупок на ринку дистанційної торгівлі, дол. США

На рис. 1.10 наведені темпи зростання дистанційної торгівлі в Україні. Зазначимо, що в середньому обсяги зростання дистанційної торгівлі в Україні становлять 70 % щороку. При цьому, зростання обороту торгівлі через Інтернет становить приблизно 15 % в рік, а через торгові автомати – 45 %. Обороти через інші форми дистанційної торгівлі збільшується в середньому на 40 % в рік.

⁹⁰ Аналіз Ринку Е-Commerce України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://plan.biz.ua/files/s_bp.pdf.

⁹¹ Кому належить ринок української інтернет-торгівлі Вікторія Власенко, Стас Юрасов, ЕП – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2015/07/15/550838/>.

⁹² Обороти 20 найбільш інтернет-компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expert.com.ua/79421-oborot-20-krupnejshix-internet-kompanij-ukrainy-prevysil-v-2012-godu-866-mln-doll.html>.

⁹³ Список найбільш успішних інтернет-магазинів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://e-commerce.com.ua>.

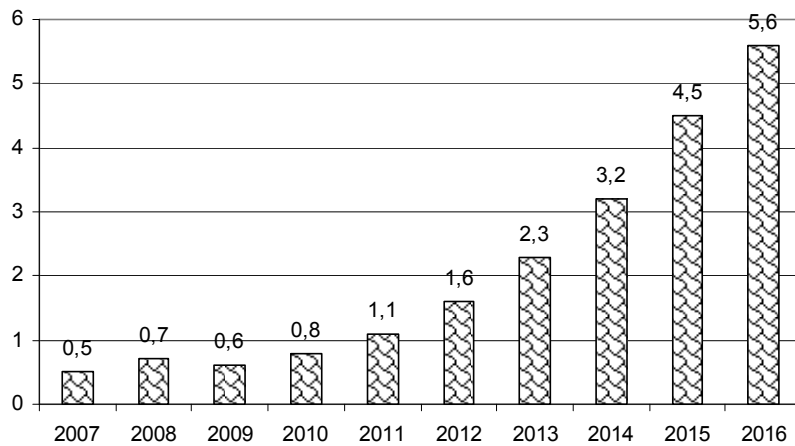


Рис. 1.10. Обсяг ринку дистанційної торгівлі в Україні за 2007-2016 рр (прогноз), млн. дол.

Незважаючи на нижчий обсяг продажу шляхом дистанційної торгівлі в Україні в порівнянні з іншими країнами зазначимо, що темпи зростання даний сегмент ринку демонструє досить високі. Так, в 2015 р. зростання продажу на ринку дистанційної торгівлі в світі зафіксовано на рівні – 11,4%, в країнах ЄС – 13%, а в Україні цей показник склав – 80 %. Звертає увагу і той факт, що темп зростання дистанційної торгівлі в Україні, навіть за умов системної кризи демонструє вищу динаміку в порівнянні з іншими країнами. Все це дозволяє говорити про дистанційну торгівлю як про сегмент ринку, що динамічно розвивається.

На думку виконавчого директора Української торговельної асоціації Хенриха Данусевича, обсяг реалізації товарів дистанційним способом в Україні може досягти за оптимістичним прогнозом 3% ВВП країни, а за песимістичним прогнозом 3% обороту роздрібною торгівлі⁹⁴.

Нині в Україні існує велика кількість інтернет-магазинів, чимала частка яких користується великим попитом та популярністю. До відомих інтернет-магазинів належать Rozetka, Allo, Fotos, ModnaKasta, Мобілак та Фокстрот тощо. Обсяги діяльності найбільших інтернет-магазинів у сфері електроніки, побутової техніки, взуття та одягу наведено на рис. 1.11.

⁹⁴ Праці, зазначені на с. 127.

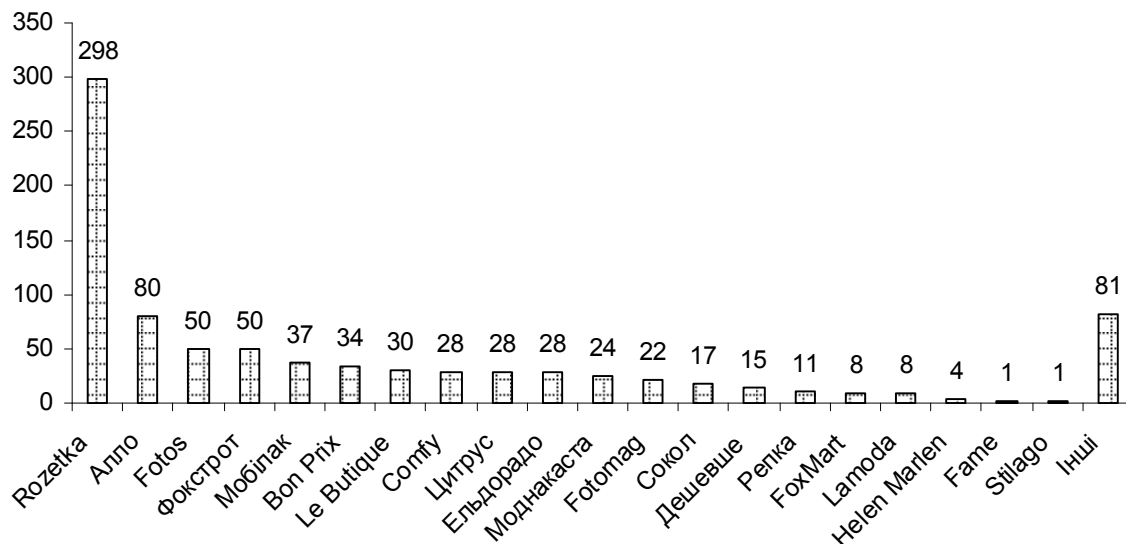


Рис. 1.11. Обсяги діяльності найбільших інтернет-магазинів в 2015 р. у сфері електроніки, побутової техніки, взуття та одягу, млн. дол.

Проаналізувавши ринок електронної комерції встановили, що лідируючі позиції на ринку електронного бізнесу є інтернет-магазин Rozetka – один із найвідоміших в Україні інтернет-магазин електроніки та побутової техніки, що займає 39,7 % усього ринку. Найближчим конкурентом даного інтернет-магазину є “Алло”, який займає 10,6 % ринку, у якого відкрито 135 традиційних магазинів мережі⁹⁵.

Провівши аналіз сегментів ринку, та виокремивши категорії товарів, що користуються найбільшим попитом нами встановлено, що це електроніка, побутова техніка, товари для дому, меблі, їжа, квитки. До товарів, що користуються попитом найменше належать книги, товари для дітей та заходи (табл. 1.21).

Порівняльна характеристика купівельних уподобань українців з представниками інших країн наведена на рис. 1.12. Зазначимо, що тенденції, щодо здійснення покупок є однаковими.

Загальна вибірка дослідження склала 100 респондентів у віці від 15 до 54 років, географічно територію України було поділено на п'ять регіонів: Північний, Південний, Західний, Східний, Центральний.

⁹⁵ Праці, зазначені на с. 127.

Обсяг купівлі товарів в Україні в 2015 р. за категоріями, млн. дол.

Назва товару	Обсяг, млн. дол.
Електроніка та побутова техніка	1000
Їжа, товари для побуту, меблі	497
Квитки	262
Одяг та взуття	150
Товари для авто	28
Товари для дітей	10
Косметика та парфуми	25
Заходи	18
Книги	10

Найбільш активними регіонами здійснення покупок через інтернет, згідно з дослідженням, стали Київ та Північний регіон. Найменш активними – Східний і Західний. Щодо гендерного розподілу, то він виявився традиційним: «чисто чоловічими» товарами є автотехніка і комп'ютерна техніка, жінки через мережу більше купують одяг, товари для дітей, косметику. Парфюмерія, мобільні телефони, дрібна побутова техніка, спортивні товари користуються однаковим попитом і серед жінок, і серед чоловіків⁹⁶.

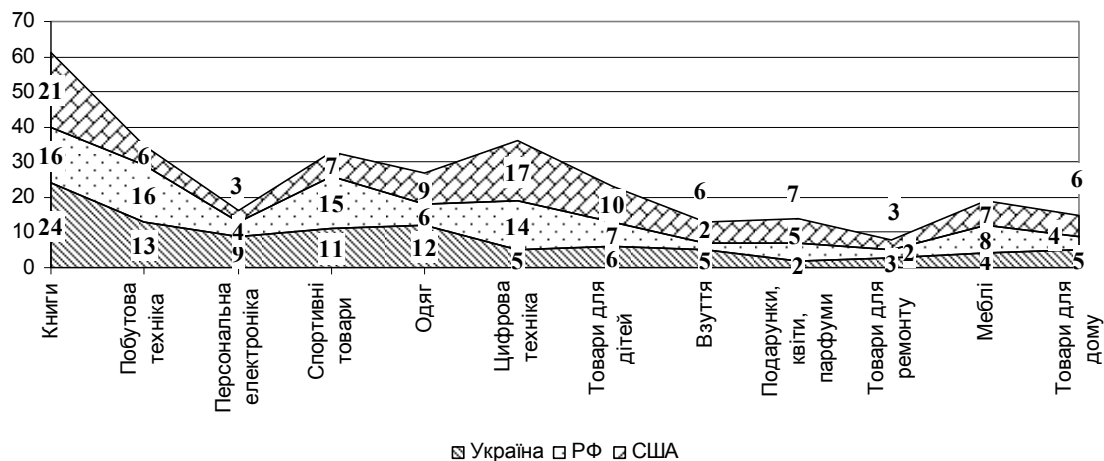


Рис. 1.12. Купівельні вподобання користувачів послуг дистанційної торгівлі в Україні, США та Російській Федерації, %

Сегмент «Електроніка і побутова техніка» за обсягом інтернет-продажів найбільший. Однак через кризу він просів в доларах на 25%, а в гривні виріс

⁹⁶ Праці, зазначені на с. 127.

лише на 11,3% і продовжує утримувати лідерство з точки зору найбільш продаваних товарів в Інтернеті.

Якщо враховувати електроніку і побутову техніку, яка реалізується продавцями через маркетплейси Prom.ua та All.biz, обсяг сегмента склав 1000 млн дол.⁹⁷.

Прогноз на 2016 рік теж не радує. Якщо глобально нічого не зміниться, ринок електронної комерції в доларах впаде ще на 45%, а в гривні зросте приблизно на 25%. Експерти зазначають, що за умови стабілізації ситуації на рівень 2013 роки ринок вийде в середині 2018 року.

Впроваджуючи діяльність на ринку дистанційної торгівлі не можна не зважати на фактори, що здійснюють вплив на розвиток електронного бізнесу. Всі ці фактори умовно можна виділити, провівши SWOT-аналіз ринку. Його детальний опис подано в табл. 1.22.

Таблиця 1.22

SWOT-аналіз ринку дистанційної торгівлі

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Стабільний попит на товари першої необхідності	Значне боргове навантаження перед постачальниками та фінансовими установами
Фінансування розвитку за рахунок відстрочки за розрахунками з постачальниками	Нерозвиненість складської та транспортної структури в регіонах
Динаміка продажу достатньо диверсифікована	Досить висока концентрація торгових майданчиків у великих містах
Можливості (O)	Загрози (T)
Зростання частки на ринку	Подорожчання імпорту
Диверсифікація діяльності за рахунок нових форм	Зниження платоспроможності населення
	Посилення цінової конкуренції

У розвитку дистанційної торгівлі можна виділити деякі тенденції, характерні для цього сегмента ринку в Україні:

– ринок дистанційної торгівлі заявив про себе на всіх рівнях бізнесу і суспільства як значний сегмент економіки. Крім того, ринок відзначено стійкою позитивною динамікою;

⁹⁷ Праці, зазначені на с. 127.

- розвиток дистанційної торгівлі перевів Інтернет з інформаційного каналу в канал продажу для багатьох українських компаній.
- на першому місці в українців в списку покупок через Інтернет займають це електроніка, побутова техніка, товари для дому, меблі, їжа, квитки. До товарів, що користуються попитом найменше належать книги, товари для дітей та заходи;
- розвиток ринку дистанційної торгівлі сприяє розвитку ринку поштових послуг;
- великі відповідальні гравці даного сегмента ринку, прагнучи максимально захистити споживачів від шахраїв і їх недобросовісних дій, створюють галузеві громадські організації.
- український ринок дистанційної торгівлі менш конкурентний, ніж західний, тому перспективи для початку бізнесу і зростання в цьому сегменті мають підприємства малого і середнього бізнесу.

Однак необхідно відзначити, що поряд з розвитком даного сегмента ринку ростуть і проблеми його регулювання. Так, наприклад, на дистанційну торгівлю поширюється українське законодавство в галузі захисту прав споживачів. Відповідно до закону України «Про захист прав споживачів» ст.12 «У разі реалізації продукції поза торговельними або офісними приміщеннями споживач має право розірвати договір за умови повідомлення про це продавця (виконавця) протягом чотирнадцяти днів з дати одержання документа, який засвідчує факт здійснення правочину поза торговельними або офісними приміщеннями чи прийняття продукції або першої поставки такої продукції, за умови, що така продукція є річчю, а прийняття чи поставка продукції відбувається пізніше часу одержання споживачем документа на їх продаж». Однак цих заходів на наш погляд, недостатньо і необхідно більш детально регламентувати вимоги до різних форм дистанційної торгівлі⁹⁸.

⁹⁸ Закон України «Про захист прав споживачів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1023-12/print1470677062253946>.

Саме про це в березні 2012 р в м. Києві йшлося на круглому столі «Ринок дистанційної торгівлі: роль і місце в регіональних економіках». Дискусія була організована комітетом з розвитку споживчого ринку, в рамках якого створено робочу групу з дистанційної торгівлі. Інтерес до цього заходу було викликано тим, що з метою підвищення ефективності державного регулювання віддаленої торгівлі дуже важливо учасникам ринку виробити консолідовані пропозиції з актуальних питань розвитку цього ринку.

На сьогоднішній день найбільш значимими проблемами розвитку дистанційної торгівлі в Україні на наш погляд є:

- слабка логістична інфраструктура, яка породжує проблеми доставки товарів споживачам. Доставка в невеликі міста має високу вартість;

- недостатньо розвинена електронна система платежів. Близько 30% українських інтернет-споживачів віддають перевагу оплаті готівкою. Подібний вибір обумовлений, перш за все, величезним ризиком кредитних махінацій.

- низька поінформованість потенційних споживачів і представників малого бізнесу про можливості та переваги дистанційної торгівлі.

- недосконалість нормативно-правового регулювання і несумлінність окремих учасників ринку призводить до випадків шахрайства. За даними правозахисних організацій, в дистанційній торгівлі спостерігається найгостріша ситуація з порушенням прав споживачів. Це обумовлено низькими бар'єрами входу і виходу з бізнесу, правовими особливостями оформлення інтернет-магазинів, що ускладнюють контроль і адміністративне переслідування порушників;

- недосконалість законодавчого регулювання цього ринку. Так, закон «Про захист прав споживачів» в деяких своїх положеннях не враховує можливості підприємств і всю специфіку торгового бізнесу в дистанційній торгівлі.

- високе податкове навантаження на індивідуальних підприємців, які тільки починають будувати свій бізнес.

– відсутність єдиної інформаційної системи для уніфікованого і послідовного збору галузевої інформації. На сьогоднішній день складно виявити вплив на економіку країни сегмента дистанційної торгівлі через відсутність глибоких статистичних даних такого роду діяльності.

– відмови покупців, тобто повернення. В Україні, на думку фахівців, цей показник становить близько 20 %.

– якщо говорити про торгівлю по каталогам, то тут існує проблема відсутності сучасної інфраструктури і слабкої конкуренції на ринку поштових послуг, а також відмова покупців від схем передоплати.

– у торгівлі через автомати (вендінг) мають місце бюрократичні труднощі, пов'язані з оформленням дозволів на установку торгових автоматів, високе податкове навантаження на компанії, які здійснюють торгівлю через автомати, складності фінансування торгової діяльності, недовіра покупців до автоматизованих систем продажу товарів.

Таким чином, аналіз ринку дистанційної торгівлі дозволив виділити ряд проблем і сформулювати шляхи їх вирішення в такий спосіб:

По-перше, на всіх рівнях влади і бізнесу необхідно розробити підходи до вирішення виділених проблем в контексті розвитку ринку дистанційної торгівлі в умовах СОТ.

По-друге, необхідно ініціювати реалізацію системного статистичного обліку дистанційної торгівлі, сформулювавши завдання за методологією збору статистичних даних.

По-третє, учасникам ринку необхідно розробити спільне розуміння термінології ринку, що повинно знайти відображення в нормативних документах.

По-четверте, продовжити здійснювати подальше реформування логістичної системи, оскільки оператори не готові до великих обсягів відправлень, а по-друге, пропонує по доставці товарів високі тарифи, які складають до 20-40% від роздрібною ціни.

По-п'яте, просувати принципи відповідального бізнесу і стандартів роботи з клієнтами і партнерами у дистанційній торгівлі.

В цілому, слід зазначити, що дистанційна торгівля – це сегмент ринку, що динамічно розвивається, що має значний потенціал, який, безумовно, продовжить свій розвиток, незважаючи на всі проблеми і труднощі. Будучи складовою у побудові мультिकанального схем розподілу, дистанційна торгівля здатна забезпечити підприємству додаткову аудиторію споживачів, стійке зростання попиту, а також дозволяє оптимізувати витрати на розподіл. Держава через підтримку дистанційної торгівлі, перш за все формуванням нормативно-правової бази, зможе підняти соціальний статус населення країни, як за рахунок зростання зайнятості, так і за рахунок доступності товарів і послуг. В цілому, розвиток дистанційної торгівлі буде сприяти розвитку ринку поштових та логістичних послуг, платіжної системи, а також інвестицій в економіку України.

РОЗДІЛ 2. УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

2.1. Бізнес-інструменти управління успішними компаніями в умовах глобалізації

В умовах формування глобальної ринкової економіки досягнення економічного успіху компаній залежить від оволодіння сучасними концепціями управління та відповідними бізнес-інструментами. Використання наукових підходів до управління підвищуватиме його ефективність, а бізнес-інструменти, до яких відносимо бізнес-моделювання та бізнес-планування, забезпечуватимуть підвищення прибутковості діяльності в умовах невизначеності та підвищеного ризику.

Підвищення прибутковості – це основна мета підприємницької діяльності в умовах ринку. Підприємець – це людина, яка здійснює підприємницьку діяльність відповідно до своїх інтелектуальних здібностей, систематично, на власний ризик, виявляє ініціативу при виборі бізнес-ідей, приймає рішення, розпоряджається необхідними для цього коштами (власними чи позиковими) та несе відповідальність за наслідки цієї діяльності (має проводитися відповідно до чинного законодавства і бути суспільно значимою та спрямованою на збереження навколишнього середовища у сучасних умовах). В умовах ринку підприємця називають бізнесменом, а підприємницьку діяльність – бізнесом.

Більша кількість підприємств в умовах ринкових відносин є приватними, тобто мають конкретних власників, зацікавлених в ефективному використанні ресурсів. Усі економічні питання (яку продукцію виробляти, які технології використовувати, у яких постачальників закуповувати матеріальні ресурси, в якому банку взяти кредит на поповнення оборотних коштів, кому продавати продукцію, за якими цінами) підприємства вирішують самостійно. Але при цьому зростає відповідальність підприємців за результати своєї діяльності.

Підприємець (або бізнесмен) – це завжди новатор, який ініціює зміни з метою підвищення прибутковості діяльності.

Вперше слово «entrepreneur» (підприємець) використав у 1720 році англійський економіст, банкір Річард Кантільон. Він визначав підприємця так: «Підприємець – це людина з невизначеними, нефіксованими доходами, який набуває чужі товари за відомою ціною, а свої продаватиме за ціною, йому поки невідомою»⁹⁹. Головною рисою підприємця Р. Кантільон вважав схильність до ризику¹⁰⁰.

Австрійський економіст Йозеф Шумпетер (засновник інноваційної теорії технологічних змін) називав підприємництво «творчим руйнуванням», адже нова ідея зазвичай витісняє з ринку інші вже існуючі, що призводить до банкрутства, тобто руйнування цілого ряду підприємств, в той же час на місці старого виникає і твориться новий світ. Принциповим положенням теорії Шумпетера є те, що нове з'являється поряд із старим і витісняє його. Подальший розвиток – це не продовження попереднього, а новий виток, породжений іншими умовами і іншими (як правило) людьми (підприємцями)¹⁰¹.

Підприємницька ініціатива тісно і нерозривно пов'язана з нововведеннями. Саме Й. Шумпетер запровадив в економічну теорію термін «інновація» – не просто нововведення, а нова функція виробництва; це зміна технології виробництва речей, яка має історичне значення і є необхідною; це стрибок від старої виробничої функції до нової.

Прорив нового здійснюється невеликою кількістю талановитих підприємців-новаторів, які по-новому бачать закладені у ресурсах можливості і мають сильний характер, який дає їм змогу ламати інерцію традицій. Без підприємця ці можливості хоча й існують, але не здатні реалізуватися. Один чи кілька таких підприємців полегшують шлях іншим, які, в свою чергу, сприяють появі третіх й т.д. Вчений таким чином пояснив, що нові виробництва (та,

⁹⁹ Brewer, A. 1992. Richard Cantillon: pioneer of economic theory. L. and NY: Routledge.

¹⁰⁰ Cantillon, R. 1931 [1755]. Essai sur la nature du commerce en général. Ed. by H. Higgs. London: Macmillan.

¹⁰¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М: Прогресс, 1992. – 231 с.

відповідно, підприємці-новатори) з'являються не безперервно, а одночасно й у великій кількості.

Економічна теорія визнала, що інновації є ключовим чинником економічного зростання. Інноваційні теорії технологічних змін сформулювали концептуальні засади розвитку суспільств та економік, які ґрунтуються на постійному оновленні технологічної бази виробничої діяльності, зміні технологій, технологічних устроїв. Спонукає до таких змін – прагнення підприємця до підвищення прибутковості. Її зменшення внаслідок широкої дифузії інновацій у галузі змушує підприємців до постійного пошуку, що прискорює темпи НТП і сприяє підвищенню продуктивності праці у всіх сферах діяльності. Це, в свою чергу, зумовлює соціально-економічний розвиток суспільства, підвищення рівня життя населення, відкриває нові можливості реалізації творчого потенціалу особистості, та, відповідно, створює умови для нового витка НТП¹⁰².

Стрижнем здійснення успішної підприємницької діяльності є пошук і втілення нових ідей, здатних змінити світ (у глобальному масштабі чи у невеликому світі навколо підприємця, але у будь-якому разі це зміни). Зазначимо, що для успішної підприємницької діяльності необхідно виховувати відповідну культуру у суспільстві.

Умови ведення бізнесу в Україні

В Україні на сьогодні культура підприємницької діяльності є не розвинутою. У пострадянських країнах, у т.ч. й в Україні держава має соціальні зобов'язання по відношенню до людей – мешканців країни, тому вона намагається виконувати зобов'язання за рахунок податків, які сплачують підприємці. Звідси постає питання, чи є Україна цікавою для підприємців з точки зору розвитку бізнесу. Відповідь на це питання може надати щорічний рейтинг, який проводить Всесвітній банк та Міжнародна фінансова корпорація

¹⁰² Стадник В. В. Інноваційний менеджмент : [навч. посібник] / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К. : Академвидав, 2006. – 464 с.

(IFC). Цей рейтинг називається Doing Business, у ньому за різними критеріями проводиться оцінка умов бізнесу у 189 країнах світу. Це дозволяє як зовнішнім, так і внутрішнім інвесторам в умовах глобалізації вибирати найбільш привабливі країни з точки зору вкладення капіталу з метою розвитку власного бізнесу, що допомагає розвивати економіки країн, а також вирішувати соціальні та екологічні питання.

Одним з чинників, що впливають на інвестиційну привабливість економіки тієї чи іншої країни, є легкість ведення бізнесу в ній. Групою Світового банку (The World Bank¹⁰³), починаючи з 2002 року, щорічно проводиться рейтинг «Doing Business», метою якого є з'ясувати умови ведення бізнесу в різних країнах світу. **Проект «Doing Business»** присвячений діяльності національних малих і середніх підприємств і оцінкою нормативних актів, що регулюють їх діяльність протягом усього життєвого циклу. *Методологія проекту включає індикатори за такими тематичними напрямками*¹⁰⁴:

1. Створення підприємств:

1) процедури – будь-якого роду взаємодії засновника підприємства з третіми сторонами (наприклад, державними органами, юристами, аудиторамі або нотаріусами), які повинні бути дотримані підприємцем щодо створення промислової або торговельної компанії відповідно до вимог законодавства або загальної практики;

2) час – середнє значення для тривалості періоду часу, яке, як вказують юристи або нотаріуси, що займаються питаннями реєстрації підприємств, необхідно на практиці для виконання процедури з мінімальним подальшим погодженням з державними органами і без внесення додаткової плати;

3) витрати – усі офіційні збори і комісійні винагороди юристів і фахівців, послуги яких передбачені законом або у випадках, коли більшість підприємців

¹⁰³ The World Bank. Офіційний сайт Всесвітнього банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>.

¹⁰⁴ Doing Business. Оцінка Бизнес Регулирования [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/>.

вважають за краще користуватися послугами третіх осіб (розраховуються у відсотках від доходу на душу населення в країні);

4) мінімальний розмір статутного капіталу – кошти, які підприємець зобов'язаний депонувати в банку або у нотаріуса перед початком процесу реєстрації та аж до 3-х місяців після його завершення (розраховується у відсотках від показника доходу на душу населення в країні).

2. Отримання дозволів на будівництво:

1) всі процедури, які повинна пройти будівельна компанія під час будівництва об'єкта, включаючи час і вартість проходження процедури;

2) індекс контролю будівництва, який включає:

- індекс якості нормативного регулювання;
- індекси контролю якості до початку будівництва, під час будівництва та після завершення будівництва;
- індекс рівня юридичної відповідальності і страхування;
- індекс рівня професійної кваліфікації фахівців;
- індекс якості будівельного контролю.

3. Підключення до системи електропостачання:

1) всі процедури, через які має пройти підприємство, щоб на постійній основі підключити розглянутий будівельний об'єкт до системи електропостачання та забезпечити поставку електроенергії. Такі процедури включають в себе подачу заяв і укладання договорів з енергетичними підприємствами, отримання всіх необхідних дозволів від розподільних мереж та інших установ, проведення необхідних інспекцій, а також виконання всіх зовнішніх робіт по підключенню, отримання завершальних актів і остаточну поставку електроенергії. Враховується також кількість, час і вартість проходження кожної процедури;

2) індекс надійності електропостачання та «прозорості тарифів»;

3) ціна на електроенергію.

4. Реєстрація власності:

1) процедури з урахуванням часу і витрат, які повинні бути виконані компанією (покупцем) для придбання об'єкта нерухомості в іншій компанії (продавця), а також для передачі права власності на майно покупцеві;

2) індекс якості системи управління земельними ресурсами:

- надійність системи управління земельними ресурсами;
- прозорість системи управління земельними ресурсами;
- географічне охоплення системи управління земельними ресурсами;
- вирішення правових спорів.

5. Отримання кредитів:

1) законні права позичальників і кредиторів по забезпечених угодах – вимірюється наявність певних положень, що полегшують надання позик в рамках законодавства про заставне забезпечення та неспроможність (банкрутство);

2) обмін кредитною інформацією – оцінюються охоплення, обсяг і доступність кредитної інформації, яку можна отримати через постачальників послуг кредитної звітності (таких як кредитні бюро або кредитні реєстри).

6. Захист міноритарних інвесторів:

1) індекс захисту акціонерів від зіткнення інтересів – розглядається захист інвесторів у разі протиправного використання директорами активів корпорації для отримання особистої вигоди:

- індекс розкриття інформації про операції – прозорість угод між зацікавленими особами;
- індекс відповідальності директорів – здатність акціонерів подавати в суд на посадових осіб та директорів за неправомірні дії;
- індекс сприятливості умов для судового переслідування керівників компанії акціонерами – доступ акціонера-позивача до документів у справі та розподіл витрат на юридичні послуги під час судового розгляду;

2) індекс акціонерного управління:

- індекс прав акціонерів – права акціонерів під час вирішення головних корпоративних питань;

- індекс розвитку структури управління – гарантії управління, що захищають акціонерів від неправомірного впливу на раді директорів та інших порушень;

- індекс корпоративної прозорості – корпоративна прозорість про компенсацію акціонерів і аудити звітності. Індекс також розглядає доступ до ряду відповідних прав і гарантій в компаніях з обмеженою відповідальністю.

7. Оподаткування:

1) податки і обов'язкові відрахування, які підприємство середніх розмірів має сплатити у відповідному році:

- податок на прибуток або на доходи підприємств;

- відрахування на соціальне забезпечення і податки на робочу силу, що сплачуються роботодавцем;

- податки на власність;

- податки на передачу власності;

- податок на дивіденди;

- податок на приріст капіталу;

- податок на фінансові операції;

- податки на збір відходів;

- податки на транспортні засоби та дорожні податки;

- будь-які інші малі податки або збори;

2) адміністративний тягар, пов'язаний зі сплатою податків і відрахувань.

8. Міжнародна торгівля:

вимірюються часові та фінансові витрати (за винятком мита) при проходженні трьох етапів, необхідних при експорті або імпорті партії товарів:

- на дотримання вимог до оформлення документів;

- на дотримання вимог прикордонного і митного контролю;

- на транспортування товарів всередині країни.

9. Забезпечення виконання контрактів:

1) тимчасові і фінансові витрати для вирішення комерційної суперечки в місцевому суді першої інстанції;

2) індекс якості судочинства – визначає, як окремо взята країна адаптувала ряд хороших практик, що сприяють підвищенню якості та ефективності судової системи, включає:

- індекс структури судової системи та судових процедур;
- індекс ефективності розгляду судових справ;
- індекс рівня автоматизації судових органів;
- індекс альтернативних методів вирішення спорів;
- зведений індекс якості системи судочинства.

10. Вирішення неплатоспроможності:

1) тимчасові і фінансові витрати, а також кінцевий результат процесу вирішення неплатоспроможності, в якому всі учасники є місцевими підприємствами;

2) ефективність нормативно-правової бази, яка застосовується до процедур ліквідації та реорганізації підприємства, включає:

- індекс відкриття провадження у справі про неспроможність;
- індекс управління майном боржника;
- індекс процедури реорганізації;
- індекс участі кредиторів;
- індекс ефективності нормативно-правової бази.

За даними рейтингу «Doing Business» Україна у 2015 році зайняла 83 місце, піднявшись на 4 позиції в порівнянні з попереднім роком (87 місце). Істотне поліпшення спостерігалось по індикатору «Створення підприємств» – Україна піднялася з 70-го на 30-е місце. Це краще, ніж у Польщі (85 місце), Росії (41), Киргизії (35) і в загальному по регіону (Україна в даному рейтингу належить до Європи і Центральної Азії). Загальна кількість процедур для реєстрації підприємств в Україні в 2015 році становила 4, зареєструвати компанію можна було протягом 7 днів, вартість реєстрації становила 0,6%

доходу на душу населення, мінімальний статутний капітал – 0% на душу населення¹⁰⁵.

Що стосується індикаторів «Отримання дозволів на будівництво» та «Підключення до системи електропостачання», Україна посіла відповідно 140-е і 137-е місця з 189 країн, що свідчить про серйозні корупційні перешкоди і ускладнює легкість ведення бізнесу. За індикатором «Реєстрація власності» – 61-е місце. Найвище місце в рейтингу наша країна зайняла по індикатору «Отримання кредитів» – 19-е місце. При цьому по «Оподаткуванню» – 107-е місце. В даному випадку мова йде про загальну систему оподаткування, при якій в середньому в рік на підготовку, подання звітності та сплату податків підприємець витрачає 350 годин¹⁰⁶. Варто зазначити, що для початківців бізнесу в Україні існує спрощена система оподаткування, яка дає можливість вижити «start-up», а також успішно застосовується малим і середнім бізнесом, оскільки є простою і не обтяжливою з точки зору величини і процедури сплати податків. За індикаторами «Захист міноритарних інвесторів», «Міжнародна торгівля», «Забезпечення виконання контрактів» і «Дозвіл неплатоспроможності» Україна займає відповідно 88, 109, 98 і 141 місця.

П'ятірка світових лідерів за умовами ведення бізнесу залишається незмінною: Сінгапур, Гонконг, Нова Зеландія, США і Данія. Варто відзначити, що Сінгапур посідає перше місце в рейтингу Doing Business шостий рік поспіль. Серед колишніх радянських республік найлегші умови ведення бізнесу в 2015 році спостерігалися в Естонії (16 місце), Латвії (22 місце) та Грузії (24 місце).

Методологія даного рейтингу Doing Business досить складна і неоднозначна, результати не завжди відображають реальну економічну ситуацію в країні. Однак високі місця в рейтингу сприяють залученню зовнішніх фінансових ресурсів. Крім того, місце країни в рейтингу є індикатором для державних органів якості проведення реформ в країні.

¹⁰⁵ Doing Business. Оцінка Бизнес Регулирования. Праця, зазначена на с. 139.

¹⁰⁶ Україна у світових рейтингах [Електронне джерело] / Вісник. Офіційне видання фіскальної служби України. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9160>.

У 2015 році умови ведення бізнесу в Україні покращилися в порівнянні з попередніми роками, незважаючи на складну політичну та економічну ситуацію в країні. Покращення також відбулось і у 2016 році, Україна піднялась на 80-те місце у рейтингу¹⁰⁷. Зареєструвати бізнес в країні досить легко, але в подальшому виникають складнощі з його веденням та оподаткуванням при використанні загальної системи. Основними негативними чинниками є корупція і низька культура ведення бізнесу. Поліпшити ситуацію на початковому етапі допоможе розробка і реалізація цілісної державної політики підвищення загального морального рівня, культури і освіти населення, чиновників, підприємців. Це дозволить розвинути новаторство і підприємництво. Важливо створювати такі умови як базис, щоб вкладати в економіку країни було вигідно не тільки іноземним, а й внутрішнім інвесторам, оскільки це прямий шлях захисту національних інтересів в умовах глобалізації.

Бізнес-модель та бізнес-план як інструменти успішного бізнесу

Крім зовнішніх умов ведення бізнесу, які створює держава, на його успішність впливає обрана **бізнес-модель**, під якою розуміється концепція здійснення підприємницької діяльності. Бізнес-модель будується за етапами:

Ідея→Бачення→Гроші

Ідея в процесі здійснення підприємницької діяльності має перетворитися на прибуток. Якщо доходи не покривають витрати, бізнес-модель необхідно змінювати.

Успішність бізнесу залежить від його здатності формувати цінність для клієнта, тому для забезпечення успішності важливо дати відповіді на такі питання:

- ✓ Яку цінність створює бізнес?
- ✓ Що отримає клієнт?
- ✓ Яким чином він дізнається про нас?

¹⁰⁷ Офіційний сайт Всесвітнього банку. МБРР – МАР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine#starting-a-business>.

- ✓ Як будуватиметься комунікація з клієнтом?
- ✓ Хто є ключовими партнерами?
- ✓ Чи може бізнес стати кращим? Що для цього треба зробити?
- ✓ Чи генеруватиме бізнес достатні доходи для покриття витрат і окупності інвестицій?

Розпочинати новий бізнес або реконструювати діюче підприємство можливо лише після визначення потреб ринку, які постійно змінюються. Такі динамічні ринкові зміни необхідно враховувати при розробці нового товару, організації та фінансуванні його виробництва. Тобто, перед початком кожного періоду вдосконалення виробництва, розширення видів діяльності, оновлення асортименту продукції чи будь-яких інших змін необхідно вирішити питання: чи варто вкладати кошти та витратити зусилля на конкретну діяльність? Інструментом вирішення цієї проблеми служить бізнес-план, розробка якого дозволяє узгодити внутрішні можливості підприємства з потребами ринку на визначений період часу. В умовах ринкових відносин будь-який новітній комерційний захід прийнято розпочинати зі складання бізнес-плану.

В ряді економічно розвинутих країн неможливо зареєструвати нове підприємство у відповідних органах без надання у комплекті необхідних документів у тому числі й бізнес-плану.

Бізнес-план – це документ, в якому описується конкретна бізнес-ідея та можливі шляхи її реалізації. Викладення бізнес-плану має бути обов'язково письмовим, що робить процес його підготовки більш ефективним, а сам бізнес-план систематизованим і стислим.

Бізнес-план дозволяє найбільш ефективно оцінити бізнес-ідею, її реальність, потенційну прибутковість та можливі ризики. З одного боку бізнес-план – це можливість залучити кошти (зовнішнє призначення), а з іншого – бізнес-план є потужним інструментом контролю за внутрішньою діяльністю підприємства (внутрішнє призначення).

Під час підготовки бізнес-плану набувається безцінний досвід ділового спілкування, оскільки у цей процес залучаються різні спеціалісти. У власника

під час складання бізнес-плану формується уявлення про перспективи розвитку бізнесу та бачення місця підприємства у ринковому середовищі у перспективі. Для працівників – це більш чітке розуміння своїх обов'язків та процедур (послідовних дій), що сприяє кращому виконанню поставлених завдань. Для інвестора бізнес-план – це основа прийняття інвестиційного рішення.

Інноваційна інфраструктура у створенні умов для розвитку start-up

Оскільки підприємець – це новатор, людина, яка орієнтована на майбутнє та постійно генерує зміни, тому успішність бізнесу прямо залежить від впровадження у практику господарської діяльності інновацій. Важливе значення має формування інноваційної культури на підприємстві, завдяки якій підвищується інноваційна активність як бізнесмена, так і працівників завдяки підвищенню рівня сприйнятливості до інновацій. Інноваційна культура бізнесу прямо корелюється з інноваційною культурою суспільства та є її відображенням. Формування інноваційної культури суспільства нерозривно пов'язане з інноваційним спрямуванням соціально-економічного розвитку країни.

Сучасні наукові підходи до інноваційного розвитку ґрунтуються на концепціях національних інноваційних систем (НІС), які поширені у країнах-світових лідерах¹⁰⁸. Головною метою формування НІС є забезпечення взаємодії між державними, науково-дослідними та підприємницькими структурами для зростання економіки на інноваційних засадах¹⁰⁹. Вагомим структурним елементом НІС є інноваційна територіальна структура, яка виступає генератором нових технологій і послуг, що забезпечують багаторазове збільшення доходів від капіталовкладень, центром міжнародного співробітництва, сприяє розвитку інноваційних фірм. Основними видами

¹⁰⁸ Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 397 с.

¹⁰⁹ Економічна безпека національної економіки: інвестиційно-інноваційний аспект : [Монографія] / І. М. Грищенко, М. П. Денисенко, А. П. Гречан, В. В. Лойко та ін.; за заг. ред. чл.-кор. НАПН України, д.е.н., проф. І. М. Грищенка, д.е.н., проф. Денисенка, д.е.н., проф. Гречан А. П., к.е.н., доц. Лойко В. В. – Донецьк : РВВ ДВНЗ «ДонНТУ», 2012. – С. 354-373.

інноваційних територіальних структур є наукові, дослідницькі та технологічні парки, бізнес-інкубатори, промислові парки, зони експортної переробки, регіональні інноваційні мережі, технополіси та ін.¹¹⁰.

Суттєвою перевагою науково-технологічних парків (технопарків) як організаційної форми інноваційного розвитку є надання можливості науці розвиватися. У рамках технопарку діють підприємства, які здійснюють реалізацію інноваційних проектів. Прибуток від виробництва та реалізації інноваційної продукції залишається у технопарку, що дає можливість спрямовувати його на реінвестування та подальший розвиток.

Технопарк – це певний науково-виробничий комплекс, основною метою якого є розробка і впровадження нових технологій; включає науково-дослідний центр і промислову зону, в якій на умовах оренди розташовуються малі підприємства (start-up). Інколи технопарки називають технологічними (або інноваційними) центрами, але це не змінює суті об'єкта.

Одним із загальновідомих прикладів створення найуспішнішого технопарку у світі є Кремнієва долина у США на базі Стенфордського університету. Після Другої світової війни кількість студентів зросла, виникла потреба у додатковому фінансуванні¹¹¹. За пропозицією професора Фредеріка Термана, віце-президента університету, у довготривалу оренду під офісний парк було надано частину земель університету. Для вищого навчального закладу це допомогло вирішити дві проблеми: з одного боку, отримання додаткових коштів у вигляді земельної ренти; з іншого боку, працевлаштування випускників Стенфорду. Компанії-орендарі змогли використати лізингові інструменти. Крім того, вони отримали висококваліфікованих фахівців.

Сьогодні Кремнієвою долиною називають усю економічну зону від Сан Франціско до Сан Хосе штату Каліфорнія включно. Тут сконцентровано більше половини всього науково-технічного потенціалу США у сфері електроніки та обчислювальної техніки (розробка та виробництво комп'ютерів та їх

¹¹⁰ Зянько В. В. Праця, зазначена на с. 147.

¹¹¹ Г. Громов. История Кремниевой долины. – Режим доступу: http://www.wdigest.ru/silicon_valley_history.htm.

комплектуючих, мікропроцесорів та програмного забезпечення, обладнання для мобільного зв'язку, біотехнології тощо). У долині розташовані всесвітньо відомі високотехнологічні компанії: Adobe Systems; Advanced Micro Devices (AMD); Apple; Cisco; Google; Hewlett-Packard; Intel; Yahoo!; Xerox та інші. Також у парку розташовані головні офіси та окремі підрозділи відомих ІТ-компаній: Asus; Facebook; IBM Almaden Research Center; Microsoft; Siemens; Sony та інші. Для залучення високотехнологічних компаній та висококласних фахівців до Кремнієвої долини компаніям-дослідникам з метою мотивації їх до праці у цьому технопарку було запропоновано наступне: все, що буде там винайдено, залишиться інтелектуальною власністю винахідника; приміщення та обладнання, необхідні для роботи над науковим відкриттям надаються державою в оренду на 20-30 років і більше. Фактично компанії Кремнієвої долини володіють 10% всіх патентів, зареєстрованих у США. Кошти, які вкладаються в економіку країни зазначеними компаніями, становлять третину національних інвестицій. 40% експорту Каліфорнії забезпечують компанії долини¹¹².

Багато країн світу навздогін США створюють або заявляють про намір створити свою власну «Кремнієву долину». Але необхідно враховувати, що виникнення та розвиток цього центру стали можливим завдяки концентрації провідних університетів світу, крупних міст на невеликій відстані, джерел фінансування нових компаній, а також середземноморському клімату. До речі останній чинник є цікавим з точки зору забезпечення умов праці, тобто створення гарного настрою та бажання працювати саме там.

Успішні технопарки за аналогом Кремнієвої долини розташовані: Бостон, штат Масачусетс («Східна кремнієва долина» або «Шлях 128») – найкрупніший реципієнт венчурних капіталів після Вау Ареа Сан-Франциско; Остін, штат Техас – розташовані Dell Computer та біля 2 тис. інших хай-тек компаній; Нью-Йорк, штат Нью-Йорк («Кремнієва алея»); Сіетл, штат Вашингтон – хай-тек

¹¹² С. Ревуцький. Основні передумови та загальні риси розвитку технологічних парків у високорозвинених країнах світу // Теорія і практика інтелектуальної власності. – № 1, 2009. – с. 61-68.

компанії; Бангалор, Індія – сконцентровані найкращі програмісти; Тель-Авів, Ізраїль – розташовані всесвітньовідомі телекомунікаційні компанії, що спеціалізуються на обробці даних та інші хай-тек компанії; Кембридж, Англія – технопарк навколо Кембриджського університету; Науково-промисловий парк Синьчжу (Hsinchu), Тайвань; Шанхайський технопарк, Китай – спеціалізується на розробці та впровадженні новітніх технологій у сфері біотехнологій, фармацевтики, інформаційних телекомунікацій, а також розвитку творчого потенціалу студентства.

Вдалим прикладом створення технопарку «з нуля» є парк Синьчжу у Тайвані¹¹³. Наприкінці 1970-х років місто зазнало стагнацію традиційних галузей промисловості, висококласні фахівці масово виїжджали з країни. Тоді уряд прийняв рішення про створення науково-індустріального парку, метою якого було розвивати мікроелектроніку та виробництво електронних пристроїв. Оскільки збудувати велику багаторівневу компанію за короткий термін практично неможливо, акцент було зроблено на інкубацію та розвиток в одній географічній точці малих та середніх інженерних компаній. Важливим було терпиме відношення до невдач, які зазвичай супроводжують створення нових виробів та технологій. При цьому невдалий досвід цінувався так само, як і вдалий. Так виник всесвітньовідомий парк, у якому сьогодні працюють більше 360 компаній – найкрупніших у світі виробників напівпровідників та комп'ютерів (Umax Data Systems, Acer, TSMC, Philips, United Microelectronics Corporation, Holtek, AU Optronics, Epistar та інші). Сучасне місто Синьчжу отримує найбільший рівень доходів на Тайвані.

В Європі технопарки почали з'являтися на початку 70-х років ХХ ст. Серед перших були Дослідницький парк в Единбурзі, наукові парки «Трінті Коледж» у Кембриджі, «Левен-да-Нев» у Бельгії, «Софія Антиполіс» у Ніцці та «Зона наукових і технічних інновацій та виробництва» у Греноблі.

¹¹³ Hsinchu Science Park. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sipa.gov.tw>.

У 80-х роках ХХ століття технопарки почали з'являтися не тільки у найбільш розвинених країнах, але й у Канаді, Сінгапурі, Австралії, Бразилії, Індії, Малайзії, Китаї, Японії.

Якщо узагальнити світовий досвід, можливо виділити наступні об'єднуючі елементи у створенні та успішному розвитку науково-технологічних парків¹¹⁴:

- позитивний синергетичний ефект відбувається за рахунок поєднання політичної волі, наявності коштів, що будуть спрямовані на інвестування та наявності висококваліфікованих фахівців;

- високий рівень спеціалізації досліджень та концентрації фахівців визначеного напрямку;

- науково-технологічні парки мають бути утворені на базі найкращих вищих навчальних закладів, які проводять якісні наукові дослідження, до яких активно залучають студентів;

- активна підтримка держави через застосування інструментів: оформлення прав інтелектуальної власності для компаній-учасників технопарку; пільгове оподаткування; надання державних гарантій приватним інвесторам; державне замовлення інноваційної продукції;

- кращі умови праці для залучення висококваліфікованих фахівців: висока оплата праці; наявність комунікацій, житла, творчої атмосфери; ізольованість місця та власна інфраструктура; помірні ціни на нерухомість.

За оцінками експертів, окупатися технопарки починають приблизно через 10 років після їх заснування. Тому важливого значення набувають інвестиції та джерела їх формування. Так, в Америці держава віддає перевагу фінансуванню конкретних програм спільної діяльності університетів та промислових компаній над наданням «загальних» субсидій університетам (більшість університетів США є приватними). Широко використовується спільне фінансування проектів

¹¹⁴ Янковець Т. М. Розвиток науково-технологічних парків як важливого елементу інтеграції освіти, науки і бізнесу / Т. М. Янковець // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості: тези доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2015. – С. 617-618.

державою і приватними компаніями на «паритетних» умовах 50 на 50. Основна частина фінансування технопарків у Європі відбувається за державні кошти. У Китаї велику зацікавленість у фінансуванні технопарків виявляють місцеві органи влади.

Як правило, кожен технопарк включає бізнес-інкубатор, тобто будівлю або кілька будівель, де протягом обмеженого часу (від 2 до 5 років) орендують приміщення новостворені малі підприємства. За цей час фірма має «стати на ноги» і залишити бізнес-інкубатор, перейшовши у більш просторі приміщення технопарку або взагалі за його межі. За даними Національної асоціації бізнес-інкубаторів США, співвідношення успішних компаній і компаній-банкротів у звичайних умовах становить 20:80, а в бізнес-інкубаторах навпаки – 80:20¹¹⁵.

Бізнес-інкубатор може існувати і сам по собі, пропонуючи своїм клієнтам офісні та виробничі площі з відповідним комплексом технічних послуг (телефон, Internet) і консультації з правових та комерційних питань (бізнес-плани, маркетинг, реклама, бухгалтерія)¹¹⁶. Технопарки, на відміну від бізнес-інкубаторів, пропонують в оренду площі на необмежений строк і передусім спрямовані на впровадження нових технологій.

Подальший розвиток технопарку приводить до виникнення **технополісу**. Цим терміном прийнято називати науково-виробничий комплекс з розвинутою інфраструктурою сфери обслуговування, що охоплює територію цілого міста.

У рамках технопарків та бізнес-інкубаторів створюються найкращі умови для започаткування бізнесу нових компаній, які називають стартапами (**start-up**). Стартап – це новостворена компанія, яка знаходиться на стадії розвитку і будує свій бізнес на основі нових інноваційних ідей, або на основі технологій, які нещодавно з'явилися¹¹⁷. Найчастіше характерними особливостями стартапу є брак фінансів і нестійке положення фірми на ринку.

¹¹⁵ The National Business Incubation Association (NBIA). Official site [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbia.org/>.

¹¹⁶ Завадяк Р. І. Теоретичні основи функціонування та види бізнес-інкубаторів в Україні / Р. І. Завадяк, Я. Ф. Копусяк // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – № 2. – С. 78-81.

¹¹⁷ Пікуль В. С. Що таке стартап? [Електронний ресурс] / В. С. Пікуль. – Офіційний сайт. Єдина служба правової допомоги. – Режим доступу: http://3222.ua/article/scho_take_startap.htm.

Більшість стартапів розраховані на якнайшвидшу реалізацію і в основному не є великим бізнесом. Наприклад, це може бути просто маленький додаток або сервіс для користувачів мобільних телефонів. Так, компанія Apple колись теж була стартапом, а сьогодні вона сама щорічно купує стартапи на суму більш ніж 1 мільярд доларів. Стартапи є об'єктами купівлі-продажу.

Однією з основних причин створення, успішного розвитку та подальшого існування стартапів вважають неповороткість і повільність великих корпорацій, які успішно використовують уже наявні продукти, а розробкою і створенням нових майже не займаються. Тому стартапи, завдяки своїй мобільності в плані втілення нових ідей складають конкуренцію великим корпораціям¹¹⁸.

Основним ресурсом для створення нового стартапу слугує гарна новаторська ідея. Власне за свіжими і незвичайними ідеями женеться більшість і часто, купуючи їх, не шкодують великі суми грошей. Сама ідея, що не має ніякого матеріального втілення, а існує тільки на папері, або «на словах», може коштувати дуже багато. Іншим чинником успішності цієї ідеї є її затребуваність (ступінь необхідності, цінність для споживача), адже ідея може бути незвичайною і новою, але користі від неї буде мінімум.

Що стосується України, існує багато різних компаній, які надають свої послуги у вигляді навчання і натхнення, мотивації до успіху підприємців, молоді та дітей. Це зручно і вигідно, тому що людині допомагають реалізувати свій бізнес професіонали. Але будь-який бізнес зазвичай вимагає вкладення чималих коштів, які в нашій країні, знайти дуже важко, враховуючи те, що банківська система в Україні надає жорсткі умови кредитування, а знайти інвесторів і зацікавити їх складно. Також існують ризики і тиск з боку конкурентів і влади¹¹⁹.

Що стосується інших країн, порівняно з українськими умовами для реалізації новаторських ідей, умови склалися набагато краще. Так, наприклад, у той час як українське законодавство не дозволяє видати працівникові стартапу

¹¹⁸ Пікуль В. С. Праця, зазначена на с. 152.

¹¹⁹ Там само.

опціон, законодавство багатьох країн дозволяє закріпити ці домовленості ще до заснування компанії.

У межах технопарків можливе створення венчурних фірм і венчурних фондів. **Венчурний бізнес** – новий вид підприємницької діяльності, при якому відбувається фінансування ризикового підприємства, яке працює над введенням у виробництво певної новації. Венчурний капітал підтримує, як правило, галузі, які розвиваються найбільш динамічно, забезпечуючи тим самим країні міжнародну конкурентоспроможність. Саме такі вкладення зробили можливими розвиток таких галузей як персональні комп'ютери і біотехнологію. Для прикладу – у США на початку ХХІ ст. 4% найбільш швидко зростаючих фірм, більшість з яких підтримуються венчурним капіталом, створюють 70% всіх нових робочих місць¹²⁰.

Венчурний капітал – це якісно новий спосіб інвестування коштів великих компаній, банків, страхових, пенсійних та ін. фондів в акції малих інноваційних фірм, що мають значний потенціал зростання і реалізують інноваційні бізнес-проекти з високим рівнем ризику. Таке інвестування передбачає участь інвестора в управлінні інноваційною фірмою і отримання прибутків від продажу її акцій на фондовій біржі¹²¹.

Фірми венчурного капіталу (інвестиційні венчурні фонди, венчурні капіталісти) надають фінансові кошти, необхідні для інновацій. У табл. 2.1 представлено порівняння умов фінансування бізнес-проекту венчурними фірмами та банком.

Мета венчурного капіталу – вкладення коштів у підприємство, яке організовує роботу настільки ефективно, щоб через 5-7 років після продажу акцій отримати суму, яка у 3-5 разів перевищила б початковий внесок¹²². Інвестування відбувається у нові малі та середні інноваційні підприємства з великою швидкістю капіталізації (ростом курсу акцій) після ретельного

¹²⁰ Wikipedia. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org>.

¹²¹ ManagerHelp. Управління і менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.managerhelp.org/hoks-1583-1.html>.

¹²² Там само.

відбору. Коли підприємство набирає силу, венчурні фірми виходять з нього шляхом продажу своїх акцій за більшою вартістю, ніж спочатку була ними вкладена.

Таблиця 2.1

Порівняння умов фінансування бізнес-проекту венчурними фірмами та банком

Аспект	Венчурні фірми	Банки
Участь в управлінні	Стають співвласниками, отримують частку акцій	Кредитори, не приймають участі в управлінні
Період інвестування	Довгостроковий	Короткостроковий, довгостроковий
Повернення коштів	Не потрібно	Потрібно з відсотками
Гарантії повернення коштів	Не потрібно	Потрібно
Ризик	Великий	Невеликий

На ринку венчурного капіталу реалізується додана вартість: венчурні капіталісти отримують дохід від реалізації своєї монополії на знання. Найбільш привабливими для фінансування венчурним капіталом в економічно розвинутих країнах світу є підприємства, які працюють у галузях 6-го технологічного укладу – високотехнологічні галузі – біотехнології, нанотехнології, космічна техніка, тонка хімія.

Ідея як основа запуску успішного start-up

Ключовими елементами кожного стартапу є неповторна ідея, якісний продукт, сильна команда і відмінна реалізація. Формула кінцевого результату:

Ідея x Продукт x Команда x Реалізація x Удача,

де удача – це випадкове число від нуля до десяти тисяч¹²³.

Встановлення контролю над першими 4-ма елементами забезпечує скромний успіх. Удача – шлях до беззаперечного успіху та швидкого розвитку. Але удача приходить до тих, хто наполегливо працює. У світі стартапів початкові умови рівні для всіх – досвідчених бізнесменів та молодих новачків. Кожен може домогтися свого. При цьому відсутність коштів і популярності

¹²³ Альтман, Сем. Як розпочати стартап [Електронний ресурс] / С. Альтман. – Режим доступу: http://courses.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/Startup101/2015_T2/info.

йдуть тільки на користь. Як правило, початок діяльності стартапу ґрунтується на нестачі ресурсів, тому колективний мозок працює над вирішенням проблеми запуску та швидкого розвитку.

Поради щодо запуску стартапу:

- ніколи не слід запускати стартап заради самого процесу;
- працювати над власним стартапом слід тільки у тому випадку, якщо

не дає спокою якась проблема і немає інших шляхів її вирішення, крім запуску власної компанії. Прагнення повинне стояти на першому місці, а конкретне втілення – на другому.

Історія успішних бізнес-моделей (**pivot**) свідчить про те, що вони усі звернені до проблем самих засновників, а не до випадково вигаданих ідей. Наприклад, для компанії Airbnb – це неспроможність Брайана Ческі (засновника) платити за житло у той час, коли у нього була пара вільних кімнат (бронювання житла у звичайних людей через інтернет).

Поняття «ідея» включає в себе різні аспекти: розмір і темпи ринку, стратегію зростання компанії, захисну стратегію тощо. Оцінюючи ідею потрібно думати про все це, а не тільки про продукт. Вдала ціннісна пропозиція бізнесу – це шлях у 10 років, які необхідні для перетворення стартапу на велику успішну компанію.

Важливим є процес бізнес-планування, відсутній часто у сучасних стартапах. Включення довготривалого планування у роботу стартапу забезпечить орієнтири діяльності, оскільки ідея буде розвиватися з плином часу і таким чином необхідно забезпечити розуміння її реалізації.

На першому місці завжди ідея, а на другому – стартап. Запускати власний стартап слід у той момент, коли ви будете готові повністю усього себе віддати роботі над певною ідеєю. Такий підхід підходить і для відбору ідей до подальшої реалізації. Якщо є відразу декілька ідей, працювати доцільно з тією, яка займає розум більшу частину часу.

Успішні компанії завжди орієнтуються на місію, в основу якої має бути покладена хороша ідея. Найкращі ідеї можуть здаватися безглуздими або

божевільними на етапі свого зародження. Але саме такі ідеї покладені в основу історій успіху великих компаній.

Для успішної реалізації ідей новостворених компаній доцільно орієнтуватися на невелику ринкову нішу, завоювати в ній провідні позиції і тільки потім розширювати свій вплив. Важливо точно розуміти сутність ідеї і орієнтуватися на ринки, які швидко розвиваються.

Опис гарної ідеї відрізняється від того, що є на ринку однією важливою ознакою з мінімальною кількістю слів.

Методи генерації ідей^{124 125}

1. Креативна техніка «Мозковий штурм»

Автор – Алекс Осборн, відомий американський діяч в галузі реклами (1888-1966). Основний принцип полягає в тому, щоб розвести в часі генерацію ідеї та її критику. Кожен учасник висуває ідеї, інші намагаються їх розвивати, а аналіз отриманих рішень проводиться пізніше. Іноді використовують «німий» варіант мозкового штурму – брейнрайтінг, коли ідеї записуються на листку паперу, який учасники передають один одному, вносячи нові виниклі міркування.

Для проведення сеансу комплектують спеціальну групу з представників науково-дослідних, конструкторських, виробничих та інших підрозділів фірми – переважно від 6 до 10 чол. Призначають голову групи, який добре обізнаний з технікою застосування методу «Мозкового штурму». До групи, як правило, входять 1-2 чол., які взагалі не обізнані з проблемою і є спеціалістами з інших галузей науки і техніки.

Сеанс здійснюється в два етапи. На першому допускається (й навіть заохочується) висування будь-яких, навіть безглузвих, як на перший погляд, ідей, які записуються, як правило, на диктофон всі без винятку за принципом: чим більше ідей, тим краще. Критикувати висловлені ідеї забороняється, тому

¹²⁴ Козаченко С.В. Ефективні шляхи пошуку інноваційних ідей і рішень / С.В. Козаченко, Н.І. Норіцина // Вісник МНТУ. – Серія Економіка, №3(7), 2012. – С. 114-123.

¹²⁵ Wikipedia. Праця, зазначена на с. 154.

що передчасне оцінювання ідей може вбити творчий ентузіазм, особливо у неспеціалістів. Допускається уточнення та комбінування ідей.

На другому етапі всі висунуті ідеї уважно вивчають висококваліфіковані спеціалісти-експерти й оцінюють за допомогою спеціальних таблиць критеріїв, розроблених заздалегідь. Більшу частину висловлених пропозицій відкидають, а ті ідеї, які найбільшою мірою відповідають усім критеріям, передають на розробку і впровадження у виробництво.

Ефективність методу «мозкового шторму» зменшується, якщо в групі є сильна особа, яка домінує над іншими, при недостатній кваліфікації учасників або якщо їх дуже багато.

2. *Латеральна техніка «Шість капелюхів»* (Латеральне мислення — поняття для позначення непрямого та творчого підходу для вирішення проблем).

Автор – Едвард де Боно (мальтійський та британський психолог, письменник, винахідник, нар. у 1933 р.). Методика дозволяє впорядкувати творчий процес за допомогою уявного надягання одного з шести кольорових капелюхів. Так, у білій людина неупереджено аналізує цифри і факти, потім одягає чорну і в усьому шукає негатив. Після цього настає черга жовтого капелюха – пошуку позитивних сторін проблеми. Одягнувши зелений, людина генерує нові ідеї, а в червоному може дозволити собі емоційні реакції. Нарешті, у синьому підводяться підсумки.

3. *«Ментальні карти» (mind maps)*

Автор – Тоні Бьюзен (британський психолог, нар. у 1942 р.). На його думку, креативність пов'язана з пам'яттю, а значить, зміцнення пам'яті поліпшить і якість креативних процесів. Однак традиційна система запису з заголовками і абзацами перешкоджає запам'ятовуванню. Бьюзен запропонував помістити в центр листа ключове поняття, а всі асоціації, гідні запам'ятовування, записувати на гілках, що виходять від центру. Не забороняється підкріплювати думки графічно. Процес малювання карти сприяє появі нових асоціацій, а образ отриманого дерева надовго залишиться в пам'яті.

4. *Синектика*

Автор – Вільям Гордон. Метод колективної творчої діяльності, заснований на цілеспрямованому використанні інтуїтивно-образного і метафоричного мислення учасників. Спочатку методика створювалася як методика стимулювання пошуку інноваційних рішень в промисловості і менеджменті. Є розвитком та удосконаленням методу мозкового штурму. Головна її відмінність полягає в тому, що синектори висувають не сформульовані ідеї, а лише асоціації та аналогії, що виступають в ролі цеглинок для побудови ідеї в цілому. Незавершені думки висловлюються у формі образів, метафор, порівнянь і описів відчуттів.

Гордон вважає, що основне джерело креативності – в пошуку аналогій. Спочатку потрібно вибрати об'єкт і намалювати таблицю для його аналогій. У перший стовпець записують всі прямі аналогії, в другій – непрямі (наприклад, заперечення ознак першого стовпчика). Потім потрібно зіставити мету, об'єкт і непрямі аналогії. Наприклад, об'єкт – олівець, завдання – розширення асортименту. Пряма аналогія – об'ємний олівець, її заперечення – плоский олівець. Результатом буде олівець-закладка.

5. *Метод фокальних об'єктів*

Автор – Чарльз Вайтінг. Це метод пошуку нових ідей шляхом приєднання до вихідного об'єкта властивостей або ознак випадкових об'єктів. Ідея полягає в тому, щоб об'єднати ознаки різних об'єктів в одному предметі. Наприклад, поєднання звичайної свічки і поняття «Новий рік». Новий рік асоціюється з іскристим бенгальським вогнем, ця ознака переноситься на свічку. Якщо бенгальську свічку стерти в порошок і додати її у віск, вийде «новорічна» свічка з іскристою крихтою всередині.

6. *Морфологічний аналіз*

Автор – Фріц Цвіккі (Zwicky, Fritz) (1898-1974), швейцарський астроном і фізик. Працював у Каліфорнійському технологічному інституті (Пасадена, США). Цвіккі був головним науковим консультантом фірми «Аероджет Дженерал корпорейшн» (Азуза, шт. Каліфорнія). Йому належать 50 патентів, в

основному в галузі ракетної техніки, винайшов ряд реактивних і гідротурбореактивних двигунів.

За Цвіккі об'єкт потрібно розкласти на компоненти, вибрати з них кілька істотних характеристик, змінити їх і спробувати поєднати знову. На виході вийде новий об'єкт.

Застосування методу «Morphological Box» найбільш раціональне для нескладних об'єктів і там, де можливо знайти нову ідею за рахунок комбінації відомих рішень. Суть методу полягає в побудові матриці (таблиці, ящика), де перераховані всі складові елементи об'єкта дослідження і вказані всі можливі варіанти реалізації цих елементів. Варіюючи усіма відомими варіантами реалізації елементів об'єкта, можна отримати найнесподіваніші нові рішення.

Існують й інші методи генерації ідей, при цьому їх відбір важливий не лише для створення нових компаній-start-up, але і для тих компаній, які вже працюють на ринку, незалежно від розміру та масштабів діяльності, оскільки успішність бізнесу залежить від готовності компаній змінюватися в сучасних ринкових умовах. В основі будь-яких змін лежить новітня ідея та, відповідно, її відмінна реалізація з залученням команди фахівців, орієнтованих на успіх.

Сучасні системи управління успішними компаніями

Start-up, як правило, орієнтовані на швидкий ріст і підсумкову трансформацію у велику компанію. В сучасних умовах господарювання більш успішно функціонують підприємства, топ-менеджмент яких застосовує наукові підходи та орієнтований на використання світового досвіду в управлінні.

Загалом управління являє собою діяльність, спрямовану на координацію роботи структурних підрозділів підприємства і персоналу, забезпечення гармонійної взаємодії з елементами зовнішнього середовища для досягнення визначеної мети. Управління базується на таких принципах: самоокупність, самофінансування, самозабезпечення, матеріальна зацікавленість, економічна відповідальність, господарська самостійність у межах чинного законодавства і контроль державних органів за його дотриманням.

Принципи управління реалізуються через функції управління. За класичним підходом А. Файоля управління відбувається за функціями планування, організації, мотивації, контролю та регулювання. Сучасні дослідники додають інші функції, але по-суті, вони являються виокремленими з ідентифікованих та визначених класиком. Загалом управління має комплексний характер і враховує не лише внутрішні структурні елементи організації, а й зовнішні чинники впливу на неї. Прийняття управлінських рішень повинно ґрунтуватись на знанні економічних законів, нормативної бази, відповідних принципів, методів та інструментів, що у комплексі забезпечує успішність діяльності підприємства.

Поширеними концепціями управління у світі сьогодні є:

- стратегічне ринкове управління;
- вартісно-орієнтоване управління;
- концепція ощадливого виробництва;
- управління проектами.

Для досягнення економічного успіху у довгостроковій перспективі доцільно застосовувати одну з найефективніших сучасних управлінських концепцій, а саме *стратегічне ринкове управління*, орієнтоване на споживачів¹²⁶. Основними завданнями стратегічного ринкового управління підприємством є: формування місії та перспективних напрямів розвитку; встановлення та відбір інновацій, що можуть бути використані для забезпечення успішного розвитку; розробка конкретної програми дій – формування стратегій від корпоративного до операційного рівнів, що передбачає встановлення цілей, завдань, показників, ресурсів та заходів; координація спільних зусиль для реалізації розробленої програми; ефективна реалізація обраних стратегій; постійний моніторинг та оцінка результатів; коригування основних напрямів діяльності та розробленої програми. Чітке

¹²⁶ Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. 7-е изд. / Аакер Д.; пер. с англ.; под ред. С. Г. Божук. – СПб. : Питер, 2007. – 496 с.

виконання поставлених стратегічних завдань прямо впливатиме на досягнення економічного успіху та його підтримання.

Головним фінансовим показником успішності стратегічного ринкового управління є зростання доданої вартості (концепція *вартісно-орієнтованого управління підприємством*), яка вимірюється показниками економічної та ринкової доданої вартості. Економічна додана вартість (*EVA*) являє собою економічний прибуток, який отримує підприємство з урахуванням не тільки наявних бухгалтерських витрат, але й неявних економічних витрат (втрачені вигоди за найдохіднішими альтернативними варіантами інвестицій)^{127,128}. Тільки за позитивного значення економічної доданої вартості ($EVA > 0$) можливий розвиток підприємства у довгостроковій перспективі.

У разі прогнозування показників *EVA* у майбутніх періодах і розрахунку їх приведеної вартості із застосуванням ставки дисконту, що дорівнює вартості капіталу, отримується показник ринкової доданої вартості (*MVA*), який характеризує переважання ринкової вартості капіталу підприємства над інвестованим капіталом. Визначення даного показника потребує даних про ринкову вартість підприємства та його корпоративні права.

Використання показників *EVA* та *MVA* дозволяє приймати стратегічні рішення з врахуванням ризиків, які відображаються у ставці дисконту.

Сутність концепції ошадливого виробництва (*Lean Manufacturing*) полягає в орієнтації на споживача, високій якості та швидкості бізнес-процесів, оперативних розробках для клієнтів, а також передбачуваності на ранніх етапах розробки, короткому часі виходу на ринок нової продукції, гнучкості для забезпечення швидкого обслуговування клієнтів з низькими витратами¹²⁹. Тобто для задоволення споживачів, що в умовах ринку є визначальним для підприємств, необхідно швидко та якісно реагувати на їх потреби, що

¹²⁷ Корпоративный менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru>.

¹²⁸ Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. ; пер. с англ. Н. Н. Барышникова. – Москва : Олимп-Бизнес, 2005. – 554 с.

¹²⁹ Майкл Л. Джордж. Стремительные инновации / Л. Джордж Майкл, Воркс Джеймс, Вотсон-Хемфилл Кимберли; пер. с англ. – К. : Companion Group, 2006. – 350 с.

призводить до зниження витрат підприємства за рахунок скорочення часу на розробку нової продукції та підвищення рівня задоволеності споживачів.

Базовими інструментами управління в діяльності підприємств у ринкових умовах стають *програми і проекти*. В економічно розвинутих країнах усі проекти здійснюються в рамках *методології управління проектами (Project Management)*. Взагалі під управлінням проектами розуміють процес управління командою і ресурсами проекту за допомогою специфічних методів, засобів, інструментів, використання яких дає змогу в умовах обмеженості часу та ресурсів, ризику, а іноді і невизначеності, забезпечити безумовне досягнення поставленої мети з дотриманням вимог зацікавлених осіб. Матрична організаційна структура передбачає виділення сегментів діяльності без створення окремих функціональних одиниць. Сегментація здійснюється в розрізі окремих проектів, продуктів, програм. Реалізація проектів в умовах ринкових відносин потребує застосування стратегічного ринкового управління.

При детальному вивченні розглянутих концепцій управління зроблено висновок про наявність об'єднуючих елементів: орієнтація на споживача, впровадження новацій та застосування інноваційних підходів у різних сферах діяльності, прискорення бізнес-процесів, покращення продукції, зниження витрат, підвищення ефективності. Синергія зазначених елементів має безпосередній вплив на забезпечення та підтримання економічного успіху підприємств, тому особлива увага має бути зосереджена саме на управлінні.

Досліджуючи психологію управління, один з провідних світових експертів в області підвищення ефективності ведення бізнесу Іцхак Адізес, розробив модель, яка застосовується у всьому світі в багатьох компаніях, зокрема, Кока-кола, Bank of America, Volvo, Visa Group та інших. За Адізесом, усіх керівників в процесі здійснення своєї діяльності можливо розділити за певними критеріями, усі вони є однаково важливими, що є специфікою людей¹³⁰: темп, в якому працюють люди – швидко чи повільно; перспективи –

¹³⁰Adizes Institute Worldwide. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://adizes.me/paei_test/.

людина замислюється про майбутнє чи вона звертає увагу на те, що відбудеться у найближчий час (мислить глобально чи локально); фокус – орієнтація на процес (відповідно правил, інструкцій) чи на результат (досягнути будь-яким чином); підхід – структурований чи неструктурований.

Відповідно вищенаведених критеріїв, в процесі здійснення підприємницької діяльності керівники компаній виконують різні ролі:

1. Виробник (виробнича функція) (*Producer*) – людина, яка працює на результат тут і зараз, коли є чітко поставлена задача і вона її виконує.

2. Адміністратор (функція системності) (*Administrator*) – людина, яка робить підприємство системним, створює правила, чітко розподіляє обов'язки і контролює їх виконання.

3. Підприємець (підприємницька функція) (*Entrepreneur*) – людина, яка мислить глобально, працює швидко, фокусується на результат і використовує неструктурований підхід. Це людина, орієнтована на пошук нових ідей, креативність, творчість, новаторство, зміни. Вона завжди незадоволена сьогоднішнім результатом, він для неї є вже застарілим. Це людина, яка дивиться у майбутнє і створює нову реальність.

4. Інтегратор (функція інтеграції) (*Integrator*) – людина, яка створює атмосферу, органічне підприємство, вирішує питання мотивації.

Для досягнення успіху компанії підприємцю важливо так підібрати керівників та команду працівників, щоб були реалізовані усі вищеперераховані функції. Злагоджена взаємодія підприємця, керівників та працівників є одним з ключових чинників успіху та забезпечення можливості розвитку підприємства у довгостроковій перспективі в жорстких умовах активізації глобалізаційних процесів.

2.2. Підвищення ефективності роботи підприємств легкої промисловості на основі впровадження концепції «ощадливого виробництва»

Концепції «ощадливого виробництва» широко використовуються у світовій практиці. Українські підприємства легкої промисловості частково залучають окремі підходи в управлінні: підвищення якості продукції, зниження собівартості продукції, мотивація персоналу. Але в реальних умовах виробництва дії керівників окремих підрозділів не скоординовані, що призводить до збільшення вартості кінцевої продукції. Ощадливе виробництво – це комплексний підхід оптимізації бізнес-процесів, забезпечення управлінської інфраструктури, ощадливості та соціальної відповідальності кожного працівника. Повинно відбутися переосмислення підходів до економічного розвитку щоб повернутися до витоків коли в основі індивідуальних та колективних рішень лежать справжні цінності людської праці та дбайливого ставлення до природних ресурсів. Сьогодні концепція «ощадливого виробництва» визнана як найбільш ефективний, надійний та мало витратний шлях підприємств к виходу з кризи та підвищення конкурентоспроможності в глобальному масштабі.

В широкому розумінні ефективність – це рівень віддачі трудових та матеріальних ресурсів використаних у виробництві. Таке визначення не враховує ряд обставин, які також мають місце при створенні кінцевої вартості продукції. Наприклад формування ринкової ціни на продукцію не враховує попит споживачів, тому що до сукупних витрат виробництва додається очікуваний прибуток. У таку формулу включені всі втрати виробників на різних стадіях виробництва, збереження та транспортування. Такий спосіб є не ефективним. Концепція «ощадливого виробництва», навпаки, спрямована на зменшення будь яких втрат. Слід зазначити, що до основних принципів «ощадливого виробництва» відносять традиційно п'ять елементів: визначення цінності конкретної продукції; визначення конкретних процесів створення цінності для даної продукції; безперервність створення цінності; безперервність

удосконалення; залучення споживача до так званого «витягування продукції».

Цінність продукції можна поділити на три основних категорії¹³¹:

- дії, за вартість яких хочуть сплачувати споживачі;
- дії, без створення вартості, сплачує власник підприємства;
- дії, без створення вартості, за які вимушені сплачувати споживачі та

власник підприємства. Тому для японських компаній, які працюють за принципом «ощадливого виробництва», відправною точкою є ціна продажу на конкретний вид продукції (рис. 2.1).

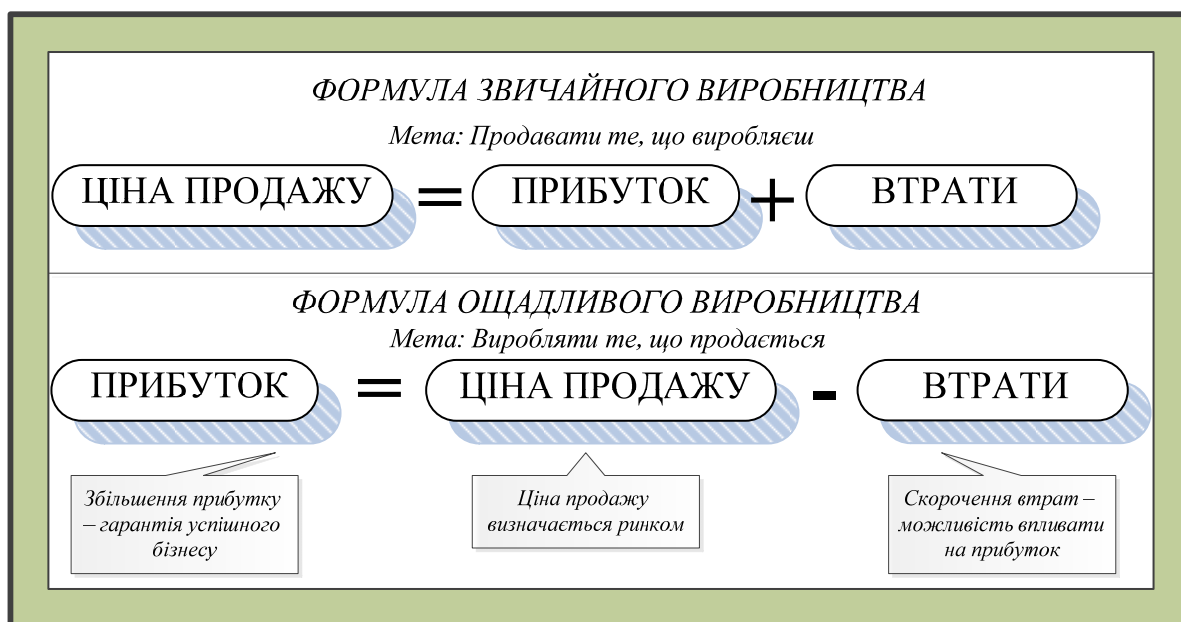


Рис. 2.1. Формули виробництва¹³²

Легка промисловість – матеріаломістка галузь, саме тому перехід до «ощадливого виробництва» слід розпочинати з визначення цінності виробленої продукції. По перше це зниження вартості сировини та матеріалів, по друге – скорочення часу і удосконалення технологічного процесу (логістизація процесу виробництва), по третє скорочення витрат на енергоносії побудоване на принципах синьої економіки (екологізація виробництва). Для більш детального аналізу, можливості переходу до «ощадливого виробництва», доцільно

¹³¹ Етапи переходу на систему «бережливе виробництво» промислових підприємств України / Г. Ю. Шпортько // Економічний простір. – 2013. – № 73. – С. 289-297.

¹³² Бережливое производство как инструмент управления экономической эффективностью транспортной компании / Петрова Л.В. Федорова Е.Ю.// Транспортное дело России. – 2015. - №2. – С. 71-77.

розглянути проблеми притаманні окремим підгалузям легкої промисловості в розрізі збільшення вартості продукції. Почнемо з текстильної підгалузі, яка є вкрай необхідною для швейної, взуттєвої та шкіргалантерейної підгалузей.

Текстильне виробництво має свої особливості, пов'язані з технологічним процесом. На всіх підприємствах відбуваються процеси удосконалення продукції, технології, а також частково змінюється асортимент. На великих підприємствах існують лабораторії з дослідження складу сировини. Однак, процес виробництва уповільнюється, і відповідно, стає більш витратним завдяки застарілому обладнанню. Оновлення або покращення параметрів застарілого обладнання не дає можливого економічного ефекту у довгостроковій перспективі, більш того, унеможливорює технологічне зростання. Для того, щоб оцінити на якому рівні розвитку знаходиться більшість текстильних підприємств в табл. 2.2 розглянуто існуючі рівні розвитку техніки в промисловості.

Таблиця 2.2

Загальні рівні розвитку техніки в промисловості

Рівні розвитку техніки	Технічне оснащення операцій
Найнижчий – з участю людини	- ручні (P); - ергатичні (E) ; - автоматизовані (A).
Середній – без участі людини в технологічних процесах	- автоматичні (AB); - наскрізно-автоматичні (HA).
Високий – з участю штучного інтелекту	- інноваційні ідеї на стадії фундаментальних розробок (I).

Джерело: власна розробка на підставі¹³³

Технологічний рівень кожного процесу є складовою технологічної структури підприємства. Технічне оснащення основних стадій технологічного процесу виготовлення тканини на більшості вітчизняних текстильних підприємствах (табл. 2.3), знаходиться на найнижчому рівні. Це впливає на якість продукції, швидкість процесу виробництва, обсяги виробництва та можливість швидко реагувати на потреби споживачів. За даними Державної служби статистики, у 2010-2015 роках машинобудування для легкої

¹³³ Бодюк, А.В. Методологічні й практичні аспекти статистики інноваційно-технічної діяльності / А. В. Бодюк // Статистика України. – 06/2000. – N3. – С. 45-48.

промисловості не здійснювалося, тому оновлення вітчизняним обладнанням технологічних процесів не можливе.

Таблиця 2.3

**Оцінка технізації основних стадій технологічного процесу виготовлення
тканини на текстильних підприємствах**

№ з/п	Стадії технологічного процесу	Технізація виробничої системи
I ПРЯДІННЯ		
1.1	Сортувально-тріпальна дільниця	Автоматизована ^{*2}
1.2	Чесальна дільниця	ергатична ^{*2}
1.3	Стрічковий перехід	ергатична ^{*2}
1.4	Вирівнювальний перехід	ергатична ^{*2}
1.5	Прядильний перехід	автоматизована ^{*2}
1.6	Крутильно-тростильний перехід	ергатична ^{*2}
II ТКАЦТВО		
2.1	Мотальна дільниця	автоматизована ^{*2}
2.2	Снувальна дільниця	ергатична ^{*2}
2.3	Шліхтувальна дільниця	ергатична ^{*2}
2.4	Ткацька дільниця	ергатична ^{*2}
2.5	Товарно-браковочна дільниця	ергатична ^{*2}
III ОЗДОБЛЕННЯ		
3.1	Оздоблювальна дільниця	автоматизована ^{*2}
3.2	Антиусадковий перехід	автоматизована ^{*2}
3.3	Антистатичний перехід	автоматизована ^{*2}
3.4	Товарно-браковочна дільниця	автоматизована ^{*2}

Джерело: власна розробка

Можливість переходу на більш високий етап технізації:

*¹ – наявність більш прогресивної техніки та технології в Україні;

*² – наявність інноваційної техніки та технології в світі.

Необхідно окремо зупинитися на використанні підприємствами давальницької сировини. В момент не платоспроможного попиту, робота підприємств на умовах давальницької сировини дала змогу текстильним підприємствам завантажити потужності, зберегти робочі міста, здійснювати вчасні розрахунки з бюджетом, пенсійним та іншими цільовими фондами, акумулювати кошти для оновлення обладнання, мати постійні ринки збуту в країнах ЄС. Але, має місце багато негативних моментів: підприємствами не ведеться робота в напрямку маркетингових досліджень внутрішнього ринку,

самостійно не розробляється асортимент, робота підрозділів стає не ритмічною. У 2015 році збільшилися темпи зростання використаної давальницької сировини по окремим товарним групам текстильних підприємств (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка імпорту та експорту давальницької сировини для текстильної промисловості за окремими товарними групами 2013-2015¹³⁴

(тис. дол. США)

Показники	2013	2014	2015
1. Імпорт текстильних матеріалів та текстильних виробів з давальницької сировини:	0,9436	0,82568	1,037
шовк	1,2634	1,19801	1,2157
вовна	0,997	0,79988	0,8996
бавовна	0,9346	0,8159	1,0355
інші текстильні волокна	0,7942	0,63201	0,7418
нитки синтетичні або штучні	0,924	0,93659	0,9496
синтетичні або штучні штапельні волокна	0,9818	0,69081	1,0625
вата	1,1221	0,86153	1,1779
спеціальні тканини	0,8516	0,8581	1,1037
текстильні матеріали	0,9989	0,83154	1,0873
трикотажні полотна	0,8081	1,11016	1,2911
одяг трикотажний	0,8802	0,7522	0,7801
одяг текстильний	0,9871	0,75842	0,8794
інші готові текстильні вироби	0,9613	0,49323	1,721
2. Експорт текстильних матеріалів та текстильних виробів з давальницької сировини:	0,9786	0,78122	0,997
бавовна	–	–	–
інші текстильні волокна	–	–	–
нитки синтетичні або штучні	0,1351	–	–
синтетичні або штучні штапельні волокна	–	–	–
вата	0,9408	0,81064	0,6265
спеціальні тканини	1,2319	0,70668	1,4399
текстильні матеріали	–	0,03571	–
трикотажні полотна	0,7004	0,6506	4,001

Попит населення по основним видам текстильних товарів задовольняється на 70%-80% за рахунок імпортованих товарів, які за своєю більшістю ввозяться в Україну за заниженою митною вартістю, що підвищує їх конкурентоспроможність. На сьогодні текстильні підприємства працюють на рівні 30%-50% використання виробничих потужностей і мають можливість

¹³⁴ Зовнішня торгівля України [стат. зб.] – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 101 с. – С 47.

збільшувати обсяги виробництва. Традиційно, текстильні підприємства та галузеві інститути проводили дослідження власного ринку текстильних виробів, враховувалися територіальні особливості регіонів України у питаннях колористики та складу тканин. Зараз цих досліджень не проводиться. Ще одним негативним моментом при роботі за схемою давальницької сировини є участь посередників, що призводить до унеможливлення використання прямого експорту.

Дуже гострою проблемою є втрата зв'язків з підприємствами суміжних галузей як з боку отримання сировинних ресурсів (аграрна та хімічна галузі) так і з боку споживання продукції текстильних підприємств такими галузями як медицина, будівництва доріг, сільське господарство, авіабудування.

Текстильні підприємства виробляють матеріаломістку продукцію, причому останні роки значно погіршилась ситуація з забезпеченням їх роботи сировинними ресурсами. Найпотужніші підприємства: ВАТ «Тернопільське об'єднання «Текстерно», ВАТ «Донтекс» є виробниками, в основному, продукції з бавовни, яка є повністю імпортованою сировиною. Основні постачальники бавовни – країни Азії, Європи та Північної Америки, тому вартість продукції текстильних підприємств залежить від цін на світовому ринку сировини (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Перша десятка виробників бавовни у 2011 році, (480-фунтові тюки)¹³⁵

Країни виробники бавовни	Обсяг виробництва, млн. тюків
КНР	33,0
Індія	27,0
США	18,0
Пакистан	10,3
Бразилія	9,3
Узбекистан	4,6
Австралія	4,2
Туреччина	2,8
Туркменістан	1,6
Греція	1,4

¹³⁵ Europe-innova [http://www.europe-innova.eu/web/guest/innovation-management/news-events].

Крім цінового чинника для успішного впровадження інноваційних процесів має значення якість бавовни, яка є високою у таких країнах як Індія, Пакистан, Сирія, країн Європи, Узбекистану, та вкрай низькою у Китаю. Текстильна індустрія всього світу, крім Китаю, з 1996 року по 2011 рік знизила темпи виробництва текстилю майже на 24%. Китай, навпаки, досягнув надзвичайного щорічного зростання в 13,5 % протягом цього ж періоду. Китайська текстильна промисловість зростала швидше, ніж виробництво країн ЄС в цілому.

З метою визначення рівня індустріального розвитку текстильних підприємств в роботі запропоновано провести градієнтний аналіз, на підставі визначення сировинного, продукційного і технологічного градієнтів. Під градієнтами розуміють статистичні індикатори, які фіксують критичні точки на зламі тенденцій, шляхом складання пропорцій, навіть різнорідних та масштабних (однорідність та масштаб мають зберігатися лише у межах показників окремих переділів)¹³⁶. Такий аналіз дозволить виявити тенденції до технологічних оновлень текстильних підприємств, оскільки інноваційні процеси у галузі спрямовано у бік ресурсозберігаючих технологій для зменшення собівартості кінцевого продукту. Зменшення кількості переробленої сировини та, відповідно, збільшення виробництва тканин буде вказувати на позитивні тенденції в галузі.

Переділ – це частина технологічного процесу, яка закінчується отриманням готового напівфабрикату, в свою чергу цей напівфабрикат може бути спрямованим у наступний переділ, або бути реалізованим. Текстильне виробництво бавовняних тканин складається з трьох переділів. Перший переділ – підготовка бавовни. Другий переділ – це прядіння. Готовою продукцією цього переділу є пряжа та нитки. Вона передається у наступний переділ – ткацтво, на виході з якого отримують суворе полотно. Суворі тканини в кінці циклу оздоблюються. Показники динаміки по текстильним підприємствам та

¹³⁶ Lawrence P., Elliott K. *Introducing Management*. – London: Penguin Business, 1985.

виробникам бавовняних тканин, впорядковано за технологічними переділами (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Динаміка технологічних зрушень у виробництві текстилю з бавовни

Рік	Бавовна, тис. тонн	Пряжа та нитки з бавовни, тонн	Бавовняні тканини, тис. м ²
	переділ 1	переділ 2	переділ 3
2004	73,29	11541	49084
2005	79,45	12594	52073
2006	79,84	13167	53094
2007	86,30	12650	52106
2008	84,72	10411	48339
2009	62,25	6743	34480
2010	56,25	5008	30072
2011	69,13	2461	22596,7
2012	72,42	2760	27707,8

Джерело: власні розрахунки на підставі¹³⁷

Вважатимемо, що перший та другий переділ віднесено до сировинного сектора, третій до продуктового. Також на основі цих даних можна визначити технологічний градієнт (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Алгоритм розрахунку градієнтів

Градієнти	Формула розрахунку
Сировинний	$\frac{\text{обсяг 1 переділу}}{\text{обсяг 2 переділу}}$
Продукційний	$\frac{\text{обсяг 2 переділу}}{\text{обсяг 3 переділу}}$
Технологічний	$\frac{\text{обсяг кінцевої продукції}}{\text{обсяг первинної сировини}}$

Аналізуючи сировинний градієнт (табл. 2.7), можна зробити висновки, що на текстильних підприємствах протягом 9 років, повільними темпами, відбувалася позитивна тенденція до зниження залежності від сировини. З 2003 року відбулося переозброєння ВАТ «Тернопільське об'єднання «Текстерно» новими технологічними лініями, створено нове високотехнологічне текстильне підприємство ВАТ «Донтекс», у 2006 році впроваджено нові технологічні лінії

¹³⁷ Щербак В.М. Градієнтний аналіз індустріальної динаміки 1990-2000 рр. [Текст] / В.М.Щербак // Статистика України. – 2000. – № 4. – С. 24-29.

на ЗАТ «Камвольно-суконній фабриці «Чексіл», тому вже у 2007 році спостерігається зниження залежності від сировини, яке досягло свого максимуму у 2011 році.

Таблиця 2.8

Результати градієнтного аналізу виробництва текстилю з бавовни

Рік	Сировинний градієнт	Продукційний градієнт	Технологічний градієнт
2004	157,47	0,2351	669,72
2005	158,51	0,2419	655,42
2006	164,92	0,2480	665,01
2007	146,58	0,2428	603,78
2008	122,89	0,2154	570,57
2009	108,32	0,1956	553,90
2010	89,03	0,1665	534,61
2011	35,60	0,1089	326,87
2012	38,11	0,0996	382,60

Продукційний градієнт характеризує виробництво кінцевого продукту, тобто бавовняних тканин, з напівфабрикатів. Отримані дані свідчать, що протягом всього періоду текстильні підприємства знижують виробництво складної готової продукції. Більшість реалізованої продукції припадає на напівфабрикати, тобто потрібне додаткове технологічне оновлення на стадії прядіння та оздоблення. Дані, щодо технологічного градієнту, свідчать про існуючі процеси переозброєння, але вони охоплюють не весь технологічний процес виробництва, тому сировинний аспект має і надалі переважне значення для підприємств.

Основою успішного проведення реформи текстильних підприємств з впровадженням «ощадливого виробництва» повинна бути достатня сировинна база. Вона дозволить реалізувати зв'язки між учасниками та складовими частинами господарського організму галузі. Надійна сировинна база є стрижнем у розвитку та успішному функціонуванні агротекстильних виробництв і необхідною передумовою росту та стабілізації економіки

текстилю. Отже, найважливіше на сучасному етапі розвитку текстильної промисловості – створити надійну систему сировинної бази¹³⁸.

Частковим рішенням проблеми забезпечення вітчизняних підприємств сировиною є створення в Україні загальної світової інформаційної бази сировинних ресурсів, відновлення та подальше збільшення вирощування середньо волокнистої бавовни. В Україні ще з 1904 року проводяться дослідження з вирощування бавовнику. Ротмістровим В.Г. було досягнуто врожайність на рівні 9-12 ц/га у сприятливі роки. Експерименти носили циклічний характер і припинялися в часи першої та другої світової війни, але всі вони були досить успішними. Українськими селекціонерами виведено скоростиглі сорти бавовни: Балкан, Белі ізвод, Огоста.

Територіальне розташування України дозволяє вирощувати бавовник в трьох економічних зонах:

1. Південна (узбережжя Чорного і Азовського морів до лінії Очаків – Каховка – Мелітополь) характеризується перевагою бавовника в рентабельності вирощування, порівняно з зерновими культурами;
2. Перехідна зона I (від 10 до 40 км) характеризується конкурентною, у порівнянні з зерновими, рентабельністю в сприятливі і більшою в посушливі роки;
3. Перехідна зона II (Роздільна – Вознесенськ – Нікополь – Волноваха) характеризується такою самою конкурентоспроможністю як і в перехідній зоні I

В Україні відновлюється вирощування традиційної культури льону-довгунцю. Що ж стосується виробництва вовни, то тонкорунне поголів'я вівці щорічно знижується.

За останні двадцять років повністю знищено виробництво гренів тутового шовкопряду в Кіровоградській області. Остання агрофірма по вирощуванню шовкопряду залишилася на території Анексованого Криму. Шовкова нитка за

¹³⁸ Стратегічні пріоритети і механізми розвитку текстильної промисловості та її сировинної бази / Л. М. Наумова // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 54. – С. 179-188.

своїм протеїновим складом сумісна з тканинами людського тіла, усуваючи потребу її хірургічного видалення, використовується для створення штучної шкіри, кровеносних судин, сухожиллю, відновленні нервових клітин, контактних лінз.

Виробництво шовку та бавовни відповідає принципам екологізації, соціальної відповідальності бізнесу та є рециклінговим (тобто самовідновлюючим). Вирощування хлопку перетворюють солончаки у родючі землі, а 100 тис. метричних тонн шовку перетворюють 6,25 млн. акрів посушливих земель у родючі; 1 кг сирого шовку сприяє утворенню 9 кг природного добрива, що є відходами життєдіяльності тутового шовкопряда, загалом створюючи 9 млн. тонн щороку; 10 років виробництва шовку створить достатньо гумусу для початку успішного вирощування культур навколо тутових дерев; виробничій процес зафіксує 300 млн. тонн еквіваленту CO₂ в деревах, ґрунті та шовку, що дає можливість уникнути видобування та обробки руди та використання N₂O у вигляді непотрібних добрив. Цей процес скоротить викиди розміром 1 млрд. тонн CO₂ та створить в середньому 2,4 робочих місця на 1 акр (відповідно 15 млн. робочих місць за десять років)¹³⁹.

Катастрофічною виглядає ситуація з виробництвом хімічних волокон в Україні. Більшість підприємств хімічної галузі з виробництва хімічних волокон у Києві, Черкасах, Житомир, припинили своє існування. Призупинена робота ВАТ «Чернігівське Хімволокно», яке майже припинило випуск ПА текстильної, технічної та кардної ниток. А останнє у СНГ виробництво аніду (ПА 66) зовсім припинило своє існування, залишивши вітчизняну текстильну промисловість та виробництво шин без унікальної сировини¹⁴⁰. Зараз в Україні залишилось виробництво поліамідних (капрон) текстильних ниток, поліамідних (капрон) кардних і технічних ниток, поліамідних (анід) кардних ниток,

¹³⁹ Паули Г. Синя економіка. Доповідь Римського клубу / Г. Паули; пер. з англ. Анни Побережної.–Risk Reduction Foundation; Paradigm Publication, Taos, 2012. – 320 с.

¹⁴⁰ Айзенштейн Э.М. Производство и потребление химических волокон в 2010 г./Э.М. Айзенштейн. – 2012 // Текстильная промышленность, 2012. – т. №1. – С.52-59.

поліпропіленових технічних та килимових ниток загальною кількістю 12606 тон в рік, що складає 5,07% виробництва Білорусі.

Так як Україна – країна з великим аграрним потенціалом, то відновлення виробництва традиційних сільськогосподарських культур льону, коноплі та бавовнику є пріоритетним напрямом в якому мають бути зацікавлені, насамперед, текстильні підприємства. Тому для текстильних підприємств доцільно починати виробничий цикл з вирощування та переробки сировини та створювати індустріально-аграрні інтегровані структури.

Оптимізація структури виробництва і споживання матеріальних ресурсів в інтегрованому виробництві дає можливість випереджати господарські результати в порівнянні з витратами виробництв. Висока частка матеріальних витрат у структурі витрат сільського господарства і промислової переробки сировини визначають значиму роль економії матеріальних, паливно-енергетичних ресурсів, що можуть бути використані на випуск додаткової продукції. В інтересах формування цілісної системи управління інтегрованим виробництвом основна роль повинна бути відведена економічним методам управління і господарювання, що допомагають дотримувати режиму економії в повсякденній роботі¹⁴¹.

Якщо для впровадження «ощадливого виробництва» текстильних підприємств необхідна взаємодія з агропромисловим комплексом, то для швейної галузі пріоритети зміщуються у бік потреби споживачів у нових видах продукції. За таких умов виникає необхідність у дослідженні маркетингових тенденцій на ринку текстилю. Останнім часом орієнтація споживачів пов'язана з його культурними потребами. Стиль одягу визначається соціальним статусом, умовностями в оточуючому середовищі та історичними традиціями. Споживачі різних країн світу суттєво відрізняються в своїх поглядах на моду, потребах якості, та чутливістю до цін. Одночасно, віяння моди поширюються світом за допомогою преси та Інтернету. Використання «фешин скаут» (в перекладі –

¹⁴¹ Наукові засади формування інноваційної моделі розвитку регіональних індустріально-аграрних інтегрованих структур / Л.М. Наумова // Економічні інновації: Зб. наук. пр. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2015. – Вип. 60, т. II. – С. 35-40.

«шукачі моди») показує, що ці віяння створюються швидше на вулиці, ніж у дизайнерських студіях і посилюється тим, що контроль виробників та продавців товарів швейної промисловості над віяннями моди лишається обмеженим. Що ж стосується текстильної галузі, то реагування на вимоги ринку вкрай низькі, зміна асортименту відбувається в кращому випадку у високо розвинених країнах один раз на рік.

Шляхом дослідження споживачів було виділено такі вагомі зміни споживацької орієнтації на ринках текстильної та швейної галузей (основним посередником між текстильними підприємствами та кінцевим споживачем є швейна галузь):

1. Споживач індивідуалізувався (Споживання, яке раніше спиралося на основні потреби, зараз стало більш гедоністичним і отримало потужний емоційний компонент);

2. Споживач професіоналізувався (став більш поінформованим стосовно продуктів та ринків і сформував, на цій основі, свої оптимальні стратегії споживання);

3. Споживач прагне бути учасником (співпрацювати із виробниками, продавцями та обслуговуючим персоналом у питаннях якості та дизайну);

4. Споживач вимагає соціальної та екологічної відповідальності (використання дитячої праці, незадовільні умови довілля чи погана якість продукції може спричинити бойкот щодо повного бренду або виробника).

Все це призводить до зростання фрагментації ринків, яка потребує зміни режиму виробництва (подолання принципів масового виробництва) та зміни каналів поширення. Важливою стає нематеріальна вартість продуктів, оскільки реальна поведінка споживача виглядає інакше: ціни споживання одягу поступово знижуються, імпорт масових продуктів з дешевих країн зростає, а великі торгові мережі, які пропонують дешеві продукти, стають переможцями на ринках одягу. Підходи до створення масового споживання в минулому – зазнали невдач, а індивідуалізована продукція вижила лише в дорогих нішах. Споживачі, вочевидь, є дуже чутливими до цін і з легкістю змінюють свої

прагнення, якщо вони не є безкоштовними. Останнім часом помічено чіткий рух поведінки споживачів в напрямку «культури» дешевої, одноразової моди. Причину широкого скорочення споживання одягу вбачають у тому, що споживачі рухаються в гору за пірамідою потреб Маслоу – від базових фізичних потреб до соціально та індивідуально зорієнтованого споживання. Факт того, що частка споживання знизилася, підтримує думку, що споживачі в цілому не стають більш витонченими та вимогливими. Їхні вимоги спрямовані на інші частини споживання: такі, як використання інформаційних технологій, спілкування й обслуговування.

Особливих змін у поведінці споживачів найближчим часом не очікується. Споживацькі потреби виглядають стабільними, оскільки стосуються основної орієнтації поведінки, але вони варіюються стосовно модного стилю. В той час, як кольори і властивості тканини змінюються непередбачувано. Тому, маркетингову діяльність, у першу чергу, потрібно спрямовувати у бік маркетингового стратегічного і тактичного планування та комунікаційних зв'язків з учасниками ринку. Маркетингові дослідження не можливі у межах підприємства, без зовнішньої інформації. Тому розвиток інформаційної складової обумовлений її потенційними можливостями, пов'язаними з пошуком, обробкою, передачею та зберіганням інформації. Інформаційна складова потенціалу підприємства створює передумови успішного управління «ощадливим виробництвом» шляхом розробки механізмів виявлення, обробки та відбору інформації із зовнішнього середовища про можливі втрати у технологічних процесах, організації виробництва та маркетингу. З боку маркетингу інформаційні технології дозволяють визначати межі та динаміку ринку і здійснювати його прогнозування. Важливою задачею є робота з споживачами. Набирають обертів тенденції розробки спільних інновацій у поставщиків та споживачів, які полягають у пошуку шляхів покращання якості та споживчих характеристик продукції. В середині технологічних процесів це – створення комп'ютерних багатофункціональних систем, які поєднують технологічне обладнання та обробляють інформацію про стан та якість

технологічного процесу. Основними інформаційними системами, які застосовуються у практиці закордонних текстильних підприємств і відповідають кожному організаційному рівню підприємств є: виконавчі системи підтримки на стратегічному рівні Executive Support Systems (ESS); управлінські інформаційні Management Information Systems (MIS) та системи підтримки прийняття рішень Decision Support Systems (DSS); системи знань Knowledge Work System (KWS); системи обробки запитів на експлуатаційному рівні Transaction Processing Systems (TPS) (рис. 2.2).

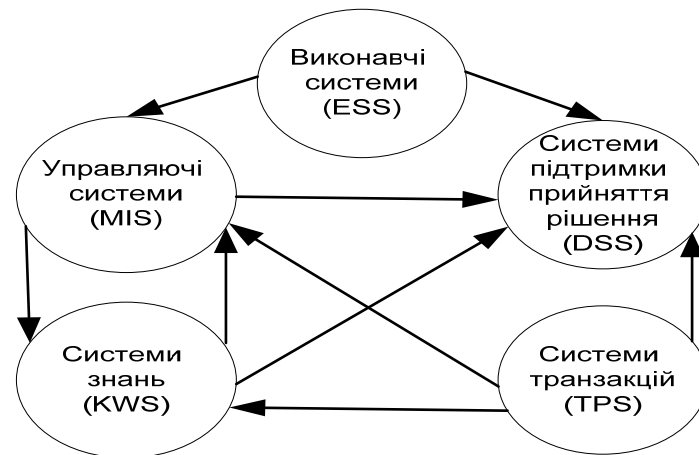


Рис. 2.2. Взаємозв'язок інформаційних систем

Текстильні підприємства України зацікавлені в інформаційних системах типу ESS, MIS та DSS. У практиці управління використовується генератори типу Microsoft Excel та Lotus 1-2-3 для складання фінансових звітів, або проектування загрузки обладнання та норм витрат сировини і матеріалів, але не використовується подальше моделювання прогнозів у системі DSS. Виконавчими інформаційними системами переважно користуються керівники та управлінці вищої ланки так як ці системи є поставщиками інтерактивної сукупності поточної інформації про кон'юнктуру ринку, використовуючи сучасну графіку, зв'язок та методи зберігання даних.

На ринку інформаційних послуг України існує декілька видів інформаційних систем, за допомогою яких можна здійснювати моніторинг на всіх стадіях впровадження «ощадливого виробництва» по основних

функціональних підрозділах підприємства. Інформаційні системи представлені як українськими так і закордонними виробниками. Їх вибір визначається розміром підприємства, або цільовим використанням конкретним функціональним підрозділом за окресленими напрямками. Серед вузькоспеціалізованих інформаційних систем широко застосовується пакет «1С Підприємство» російської компанії 1С для потреб бухгалтерії, який основною перевагою має швидке та гнучке налаштування в залежності від особливостей підприємства (табл. 2.9). Впровадження малих та середніх інформаційних інтегрованих систем на текстильні підприємства досить уповільнене і знаходиться на стадії проектування, так як їх вартість варіюється від 15 до 200 тис. дол. США.

Таблиця 2.9

Інформаційні системи управління для текстильних підприємств^{142 143}

Розробники виробничих інформаційних систем	Інформаційні системи управління підприємством
Україна, Росія	«Інфософт», «Галактика», «Finexpert», «АБ Система»
Швеція, Голландія, США	SunSystems, SyteLine, Axapta, Concorde XAL, Scala, Navision, «Miracle 5», Platinum Software, MRP (Material Requirements Planning), MRP II (Manufacturing Resource Planning) ERP (Enterprise Resource Planning t)

Вітчизняні розробники інтегрованих систем дещо відстають від зарубіжних аналогів за функціональністю, але більш адаптовані для ринку України.

Ефективність функціонування організаційної системи залежить від управлінського впливу. Цей критерій називається критерієм ефективності управління. Організаційні зміни можуть відбуватися за наступними напрямками: розробка та реалізація нової або удосконаленої корпоративної стратегії організації, впровадження сучасних (на підставі інформаційних технологій) методів управління організацією, розробка та впровадження нових

¹⁴² Касаткіна Н.В. Інформаційні системи та їх застосування. – К.: ПП «Аверс», 2008. – 142 с.

¹⁴³ Пархоменко В.Д., Пархоменко О.В. Інформаційна аналітика у сфері науково-технічної діяльності: Монографія. – К.: УкрІНТЕІ, 2006. – 224 с.

організаційних структур, застосування сучасних систем контролю якості і сертифікації продукції, впровадження нових методів та прийомів організації виробництва, впровадження сучасних систем логістики¹⁴⁴.

Недостатність уваги до цього критерію може призвести до ряду негативних наслідків. По перше, це – не розуміння персоналу цінності кінцевого продукту, і як результат – відсутність зацікавленості у випуску якісної продукції. По друге, це – втрата часу на процеси, які не додають цінності кінцевому продукту, що пов'язане з недостатньою ефективністю організації процесу управління. І по третє, це – недостатній інформаційний зв'язок між підрозділами підприємства. Наслідком є втрата можливості отримання додаткового ефекту розвитку. Тому, основними інструментами концепції «ощадливого виробництва» були виокремлені елементи управління, кожен з яких втілює окремий метод управління, а деякі (наприклад кайдзен) самі заслуговують статусу концепції (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Інструменти концепції «ощадливого виробництва»

Концепції управління	Інструменти управління та сутнісна характеристика
Ощадливе виробництво	Система ТРМ (Total Productive Maintenance – «Загальна експлуатаційна система»); Оптимізує технологічні процеси, здійснює управління простором і часом з метою виявлення проблемних ділянок втрати всіх видів ресурсів на підставі формування нового мислення і ощадливої поведінки співробітників. Охоплює основні види діяльності: проектування, виробництво та управління. Впровадження системи ТРМ спрямоване на усунення основних видів втрат: часу функціонування обладнання, викликане виходом з ладу обладнання; енергоресурсів, сировини, матеріалів.
	система 5S (сортування; раціональне розташування, прибирання, стандартизація, удосконалення); передбачає прибирання, раціоналізацію робочих місць, підтримання порядку;
	Кайдзен (kaizen) – безперервне самовдосконалення;
	Гемба кайдзен – безперервне самовдосконалення на місці створення додаткової вартості;
	«Пока-ек» («защита от ошибок») – метод попередження помилок. Спеціальний пристрій, завдяки якому, дефекти не можуть з'явитися;

¹⁴⁴ Соколов Д.В., Юркан Е.И. Управленческие инновации: механизмы реализации Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 106 с.

1	2
Ощадливе виробництво	система швидкого переналагодження SMED (Single-Minute Exchange of Die – Переналагодження/переоснащення обладнання менш ніж за 10 хвилин). Операції переналагодження поділено на дві категорії: внутрішні дії (які виконуються після зупинки обладнання) та зовнішні дії (які виконуються до зупинки обладнання) переналагодження. Перетворення більшої кількості внутрішніх операцій у зовнішні дозволяє скоротити час переналагодження обладнання.
Стратегічне планування хосін канрі (управління змінами, способи досягнення, параметри контролю її реалізації)	система загального управління якістю (TQM) – спрямована на якість через задоволення потреб споживачів, отримання вигоди для робітників підприємства та суспільства взагалі. система управління на підставі визначених цілей (MBO) – управління організацією будується на основі системи взаємопов'язаних та взаємозалежних цілей. Основними етапами системи є: визначення цілей, розробка планів їх досягнення, контроль та оцінка результатів, коригуючи заходи для досягнення результатів.
Розгортання функцій якості	система (QFD - Quality Function Deployment) – технологія проектування виробів та процесів, яка дозволяє перетворювати бажання споживачів у технічні вимоги до виробів та параметрів процесів виробництва шляхом синхронного інжинірингу. Інтегрує обробку маркетингової інформації, бенчмаркінг та інженерний аналіз у загальний алгоритм розробки нових продуктів
Безперервного удосконалення «цикл Демінга»	система PDCA (Plan (планування) – Do (виконання) – Check; (перевірка та контроль результату на підставі показників ефективності; (KPI) – Act (розробка заходів з усунення причин відхилень) – технологія безперервного удосконалення процесів, універсальний метод вирішення проблем, якій застосовується в будь якій сфері діяльності.
Преобразуючий менеджмент	система управління – спрямована на своєчасну трансформацію підприємства в залежності від зміни оточуючого середовища, безперервний інноваційний процес, що додає вартості підприємству та самоорганізація стратегічної діяльності.

Джерело: розроблено на підставі^{145 146 147 148 149}

¹⁴⁵ Абомелик Т. П. Управление качеством электронных средств: учебное пособие /Т. П. Абомелик. – Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 127 с. – С. 17-19. – С. 17-19.

¹⁴⁶ Брайан Маскелл, Брюс Баггали Практика бережливого учета М.: ИКСИ, 2010. – 384 с.

¹⁴⁷ Вумек Дж. П. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании /Дж. П.Вумек, Д. Т. Даниел. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 314 с.

¹⁴⁸ Синго С. Быстрая переналадка. Революционная технология оптимизации производства/ С.Синго. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 268 с.

¹⁴⁹ Федорчук Ю.М., А.А. Киреева. Проблематика внедрения организационно-управленческих инноваций // Саратовский государственный технический университет. Инновационная деятельность. – 2010. – № 3 (12).

На текстильних підприємствах України мають місце окремі елементи сучасних концепцій управління. Деякі з них носять суперечливий характер. Так, впровадження безперервних інноваційних процесів для відповідності продукції міжнародним стандартам ISO 9001, для виходу на міжнародні ринки, сприяє підвищенню якості продукції та підвищує життєвий цикл виробів. Втім для текстильних виробів – оптимальний життєвий цикл співпадає з циклами сучасної моди (від 1 року до 3), що сприяє постійному попиту і відповідно впровадженню нових інноваційних процесів для додавання вартості підприємству. Тобто існує межа якості продукції, якою не можна нехтувати.

У рамках стадій технологічного процесу присутні елементи швидкого переналадження SMED. Специфіка текстильного виробництва не дозволяє розробляти нові операції в середині стадій. Очевидними є використання елементів концепції «розгортання функцій якості» при розробці нового асортименту продукції, на підставі маркетингових досліджень споживачів та аналізу технічних можливостей підприємства.

Розвиток та впровадження інформаційних систем сприяє використанню активного підходу для налагодження зв'язків з поставщиками нових технологій до яких відноситься ряд установ: науково-дослідні інститути при вищих навчальних закладах, центри фундаментальної освіти, комерційні учбові центри, дослідницькі університети, академічні університети, підприємницькі університети, науково-виробничі об'єднання, університетські комплекси, навчально-наукові виробничі комплекси, науково-виробничо-інноваційно-інвестиційні комплекси, центри колективного користування науковим обладнанням, центри передових досліджень, кооперативні центри взаємодії промисловості та університетів, інженерні центри, наукові парки, технологічні парки, технополіси, кластери¹⁵⁰. Основною метою такої взаємодії – є збільшення кількості каналів з яких може надходити інформація про нові технології.

¹⁵⁰ Айзенштейн Э. М. Производство и потребление химических волокон в 2010 г. Рабочая одежда №4 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://легпромбизнес.рф/index.php/2011-06-09-15-59-27/ro-2011/109-rabochaya-odezhda-4-2011/254-proizvodstvo-ipotreblenie-khimicheskikh-volokon-v2010-g>.

Істотними джерелами інформації, про нові технологічні розробки, для вітчизняних текстильних підприємств залишаються міжнародні виставки текстильного обладнання та технологій, аналіз періодичних видань, участь у конференціях. Залишилася невелика кількість науково-дослідних установ, переважно державної форми власності, які ведуть наукові розробки для текстильних підприємств (табл. 2.11). Існує тісна співпраця з інститутами НАН України: мікробіології та вірусології ім. Д.К. Заболотного, високомолекулярних сполук, теплофізики, органічної хімії у вивченні властивостей матеріалів для текстильних підприємств.

Таблиця 2.11

Науково-дослідні і проектно-конструкторські організації текстильної підгалузі

Назва установи	Напрями діяльності
Державний інститут праці та соціально-економічних досліджень (ДІПСЕД), м. Харків,	Економіка, організація виробництва, ресурсозбереження та енергозбереження, оплата праці, кошторисне нормування, охорона праці в металургії;
Державне підприємство «Особливе проектно-конструкторське і технологічне бюро джерел живлення» (ДП «ОКТБ ДЖ»), м. Дніпропетровськ	виконання НДР та ДКР за напрямками виробництва напівпровідникової перетворювальної техніки електричної енергії;
Київський державний науково-дослідний інститут текстильно-галантерейної промисловості (КДНДІТГП), м. Київ	розробка асортименту та технологій виготовлення текстильно-галантерейних виробів і матеріалів медичного призначення;
ВАТ «Український науково-дослідний інститут текстильної промисловості», м. Київ	дослідження і розробки в галузі природничих та технічних наук, прядіння бавовняних волокон, підготовка та прядіння інших текстильних волокон;
Державне підприємство «Український державний науково-дослідний і проектний інститут легкої промисловості» м. Черкаси	проектування, інженерне забезпечення, розробки нормативної бази з питань охорони праці, техніки безпеки, виробничої санітарії та охорони навколишнього середовища, енергозбереження в галузі «Легка промисловість»;
Державне підприємство «Державний інститут по проектуванню промислових підприємств», м. Запоріжжя	комплексне проектування промислових підприємств.

Окремі науково-дослідні розробки здійснюють вищі навчальні заклади III-IV рівнів акредитації. На базі галузевої науково-дослідної текстильної лабораторії Херсонського державного технічного університету та ВАТ «Херсонський бавовняний комбінат» створено текстильний науково-технологічний парк «Текстиль», основними завданнями якого є: організація, сприяння, створення та реалізація конкурентоспроможної продукції для задоволення потреб виробництва на основі сучасних високих технологій, впровадження нових наукомістких, енергозберігаючих та екологічно безпечних технологій, здійснення переходу на нові форми науково-дослідних робіт, створення умов для надання інформаційних та експертних послуг, підготовка та перепідготовка кадрів для текстильних підприємств.

На закінчення слід зазначити, чому на підприємствах легкої промисловості необхідне впровадження «ощадливого виробництва». Можна наголосити на основних причинах – висока собівартість продукції, внаслідок нестачі сировини, низька якість продукції, застарілі обладнання та технології, не дотримання термінів постачання, висока енергомісткість та витратність виробництва. Застосування інструментів «ощадливого виробництва» зможе суттєво підвищити ефективність виробництва, що в свою чергу відобразиться на економічних показниках діяльності підприємства.

2.3. Стратегічні напрями підвищення ефективності функціонування регіональних агросоціальних систем

Сучасний етап розвитку ринкової форми господарювання в аграрному секторі економіки виявив, що необхідними умовами подальшого розвитку є формування регіональних вертикально інтегрованих структур як єдиних економічно і соціально орієнтованих систем. До таких систем і належать й регіональні агросоціальні системи. Системний підхід передбачає вивчення складних інтегрованих формувань у взаємозв'язках і взаємозалежностях усіх елементів систем, з яких вони складаються. Зокрема, цей підхід дає змогу

дослідити функціонування агросоціальної системи певного регіону з позиції діяльності агроекономічної інтегральної системи. Це стосується, насамперед, використання людського капіталу та розселення населення як невід'ємної компоненти функціонування агроекономічної системи регіону, що має специфічне визначення відповідно до місцевих агроекологічних умов. Розвиток різних організаційно-правових форм господарювання в аграрній сфері неодмінно впливає на трансформацію як поселенської мережі, так і демографічних та соціальних процесів життєдіяльності сільського населення. Кожен з елементів цієї системи доповнює єдину агросоціальну цілісність, чим і підвищує ефект її функціонування. Отже, сутнісною ознакою функціонування регіональної агросоціальної системи є комплексність і збалансованість, у якій завдяки взаємообумовленості й доповнюваності складників проявляється інтегральна дія як агроекономічної, так і агросоціальної систем.

Головними суб'єктами агровиробничої й агросоціальної діяльності в регіонах є агропідприємства та господарства населення. Цільова функція агропідприємств – виробництво продукції, її збут й отримання прибутку. Господарства населення більшою мірою зорієнтовані на самозабезпечення продовольством і частково – на виробництво продукції для продажу й отримання прибутку, тому соціальна система села функціонує в певній сфері економічних відносин – аграрних. Соціальна діяльність значною мірою зумовлена функціонуванням аграрної економічної системи регіону. Водночас соціальна діяльність забезпечує функціонування аграрної. Ефективне, тобто корисне як для агропідприємств, так і для населення, функціонування цієї системи вимагає певної збалансованості і пропорційності. Для цього необхідне узгодження видів і сфер діяльності товаровиробників, забезпечення стабільного як економічного, так і соціального його зростання.

Економічні і соціальні реформи, які активно відбуваються в Україні, свідчать про те, що негативні тенденції в динаміці і структурі виробництва та соціальному розвитку зберігаються до сьогодні. Особливо гострими є питання розвитку агропромислового комплексу й соціальної сфери села. Закон України

«Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» разом зі змінами та доповненнями має виняткову значущість для вирішення не лише поточних, але й стратегічних завдань виробництва продовольчої продукції сільськогосподарськими підприємствами і забезпечення населення продуктами харчування¹⁵¹. Водночас окреслена пріоритетність майбутнього соціального розвитку села ще не реалізована. Структурно цінності визначені таким чином, що розвиток агропромислового комплексу спрямований на забезпечення пріоритетності соціального розвитку села. Його пріоритетність визначена насамперед соціальною цінністю продукції — створенням продовольчої безпеки в країні. Важливість агропромислового комплексу полягає і в тому, що він є чинником формування ринку продукції та забезпечує отримання прибутку для товаровиробників. Економічна пріоритетність діяльності агропромислового комплексу полягає в тому, що він стає інтегратором розвитку багатьох галузей промисловості, ринкової та соціальної інфраструктури, управління тощо, тобто виступає економічним полюсом формування соціально-економічної системи країни.

Рівноцінна пріоритетність визначена цим Законом не лише щодо економічного, а й соціального розвитку села — демографічного, демоекономічного, екістично-планувального тощо. Розвиток агропромислового комплексу та соціоекономічних систем взаємозумовлений тим, що трудовий капітал сільського населення є невід'ємним й активним компонентом виробництва аграрної продукції.

На узгоджений розвиток соціального розвитку села й агропромислового комплексу спрямовані також організаційно-економічні та правові заходи, засоби забезпечення пріоритетності їх розвитку, умови утворення форм господарювання, пріоритетність державних централізованих капіталовкладень в агропромисловий комплекс та соціальну сферу села. Визначені переваги села та

¹⁵¹ Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві»: за станом на 01.01.2015 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — Відомості Верховної Ради України. — 1990. — № 45. — Ст. 602. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/400-12>.

пільги, порівняно з містом, у розвитку соціально-культурної та побутової інфраструктури, соціального захисту сільського населення, поліпшення демографічної ситуації на селі, зокрема щодо підвищення народжуваності та напрямів міграційних процесів тощо.

Для розвитку аграрної економіки передбачене вдосконалення політики цін, яка має сприяти еквівалентному обміну між продукцією сільського господарства та промисловості, гарантії прав виробника, сприятливі кредитні відносини, податкові пільги тощо.

Передбачені механізми фінансування й наукових досліджень з проблем розвитку села та агропромислового комплексу, приймання молоді із сільської місцевості до вищих навчальних закладів та підготовки й використання кваліфікованих кадрів тощо. Зазначені положення є обов'язковими під час розроблення та прийняття законодавчих і нормативних актів, які стосуються розвитку агропромислового комплексу та соціального розвитку села.

При подальшому вдосконаленні законодавчо-нормативної бази процеси агропромислового розвитку й розвитку сільської місцевості великою мірою розглядають у їх єдності — держава забезпечує пріоритетний розвиток аграрного сектора економіки та сприяє становленню однакової якості життя громадян як на селі, так і в місті. Крім того, діяльність агропромислового сектора розглядають через призму забезпечення європейських стандартів життя сільського населення. Це стосується розвитку інфраструктури сільських територій, створення робочих місць у сільській місцевості за рахунок державних фондів, сприяння розвитку житлово-комунального господарства, газо- і водопостачання, побутового обслуговування жителів села, культурно-освітнього розвитку сіл тощо.

Ураховуючи прийняті законодавчі та нормативні акти щодо розвитку агропромислового комплексу та соціального розвитку села, ситуація в аграрній сфері вимагає поліпшення, а в соціальній сфері села вона є критичною. Умови праці дрібних товаровиробників і селянських господарств суттєво не покращилися. Немає суттєвих зрушень у поліпшенні соціальних умов життя

сільського населення — низький рівень оплати праці найманих працівників у сільському господарстві, напружений ринок праці в сільській місцевості, незабезпеченість роботою за місцем проживання, що призводить до зuboжіння значної частини жителів сіл. Має місце значне відставання в розвитку сільської невиробничої сфери, високі темпи міграції сільської молоді, що в перспективі може призвести до незадоволеного попиту аграрного виробництва. Погіршується демоекономічна структура населення за рахунок зростання частки осіб працездатного віку, знижується трудовий потенціал сільської місцевості, що негативно позначатиметься на трудобезпеженості аграрного виробництва й розвитку соціальної сфери в сільській місцевості, зменшується людність сіл і сільська поселенська мережа.

Зазначене вимагає активізації діяльності органів влади всіх рівнів, органів місцевого самоврядування, територіальних громад у сільській місцевості як в поліпшенні законодавчого забезпечення агро економічної діяльності, так і в розробленні нормативних документів впливу на агропромислову діяльність і соціальний розвиток села, створення нових можливостей для розвитку агропромислового комплексу в цілому і конкретних проблемних регіонів, підвищення якості життя населення незалежно від місця його проживання.

У структурі механізмів і суб'єктів, які значною мірою впливають на стратегію організації діяльності аграрних підприємств і господарств населення, як відзначалося вище, важлива роль належить удосконаленню управління територіями, упорядкування взаємовідносин між бізнесом, громадою і владою з метою створення сприятливих умов для економічної діяльності, а також підвищення рівня життя населення в кожному населеному пункті. Саме на управління в межах функцій місцевого самоврядування покладені вимоги забезпечення динамічного збалансованого комплексного соціально-економічного сталого розвитку агровиробничих й агросоціальних систем. Ця функція має як тактичне, так і стратегічне значення у питаннях організації ефективного використання агроресурсів та соціального капіталу в сучасних

умовах і вирішення завдань майбутньої діяльності, відповідності їх потребам сьогодення етапу і стратегічним завданням розвитку.

Зважаючи на те, що агросоціальна система являє собою соціально-економічну цілісність із специфічним ринковим механізмом господарювання та державного управління й місцевого самоврядування, для ефективного функціонування виникає необхідність зміни принципів її діяльності шляхом розширення функцій територіальної громади. Це викликано тим, що згідно з європейськими принципами побудови системи управління регіональним і місцевим розвитком підвищується роль територіальних громад. Сьогодні склалася ситуація, коли суб'єкти економічної діяльності в регіоні перебувають поза сферою впливу органів місцевого самоврядування і громади. Це стосується ситуації, коли не збігається розміщення суб'єктів економічної діяльності і місця їх юридичної реєстрації. Тим самим виводяться зі сфери впливу органів місцевого самоврядування як фінансові платежі до місцевих бюджетів, так і можливі зміни щодо структури та обсягів виробництва продукції, розміщення виробничих потужностей, незбалансоване завчасно з використанням місцевих трудових ресурсів. Це може викликати загострення проблем на регіональному ринку праці. Отже, для забезпечення збалансованого розвитку економічних і соціальних процесів стратегічним напрямом має стати специфічний механізм партнерських відносин між суб'єктами підприємництва, місцевою владою і громадою.

Зазначене викликано тим, що кожен регіон як соціально-економічна система сьогодні функціонує в умовах міжрегіональних і глобальних відносин. Це формує особливий тип взаємозв'язку і взаємозалежності регіону в міжрегіональному і глобальному просторі. Рух фінансових ресурсів, товарів, робочої сили при цьому регулюється попитом і пропозицією, міжнародними правовими механізмами. У такий спосіб формується особливий тип міжрегіональних соціально-економічних відносин, які впливають на використання місцевих кадрів, ресурсів, отримання доходу і його розподілу тощо. Це має бути однією з вихідних засад розроблення стратегії формування й

функціонування агросоціальних систем регіонів. Особливо тих, які базуються на системі агрохолдингових відносин, продукція яких збувається на глобальних ринках продовольства і якнайбільше залежить від світової кон'юнктури.

Отже, агросоціальна система певної території, що зумовлена певним типом господарської діяльності, має складну структуру й систему зв'язків між елементами, функціонує в системі міжрегіональних і глобальних відносин і виступає одночасно функцією територіальної організації суспільства. На рис. 2.3 відтворено стратегічні принципи формування локальних агросоціальних систем.

В останній історичний період розвитку аграрної економіки України активно формується особливий тип організації господарської діяльності — міждержавні (глобальні) економічні простори. Оскільки виробництво певних видів аграрної продукції перевищує національну потребу, то це зумовлює розвиток міждержавних зв'язків. Регіони виробництва експортної продукції стають суб'єктами міжнародних відносин, а їх економіка — елементом міжнародної системи виробництва і споживання певних її видів. Такий характер розвитку агровиробничих систем необхідно враховувати при визначенні механізмів розвитку соціального сектора цієї системи — підготовці та використанні людського капіталу, вироблення й реалізації нових знань, їх творчого застосування у виробничій діяльності.

Виробничі і збутові мережі, як і корпоративна соціальна інфраструктура, підпорядковані крупному глобальному інвестору. У цих нових умовах місцеві територіальні громади не можуть суттєво впливати на діяльність крупних агроформувань, зважаючи на власні інтереси. Саме власники підприємств, акціонери, інвестори, які перебувають за межами територіальної громади і навіть країни, можуть впливати на обсяги виробництва, ринки збуту, розширення чи закриття підприємств у певному регіоні, переміщення своєї діяльності в інші регіони, незважаючи на регіональні економічні, соціальні чи екологічні проблеми. Функціонування агросоціальної системи в таких умовах обмежене законодавчо-нормативною базою в галузі оподаткування й

добровільною нерегламентованою спонсорською діяльністю підприємців-товаровиробників.



Рис. 2.3. Стратегічні принципи формування локальних агросоціальних систем

Джерело: складено автором.

Вихідні положення функціонування агросоціальних систем як цілеспрямованих виробничих аграрних формувань з метою розв'язання економічних і соціальних проблем розвитку сільських поселень показані на рис. 2.4.

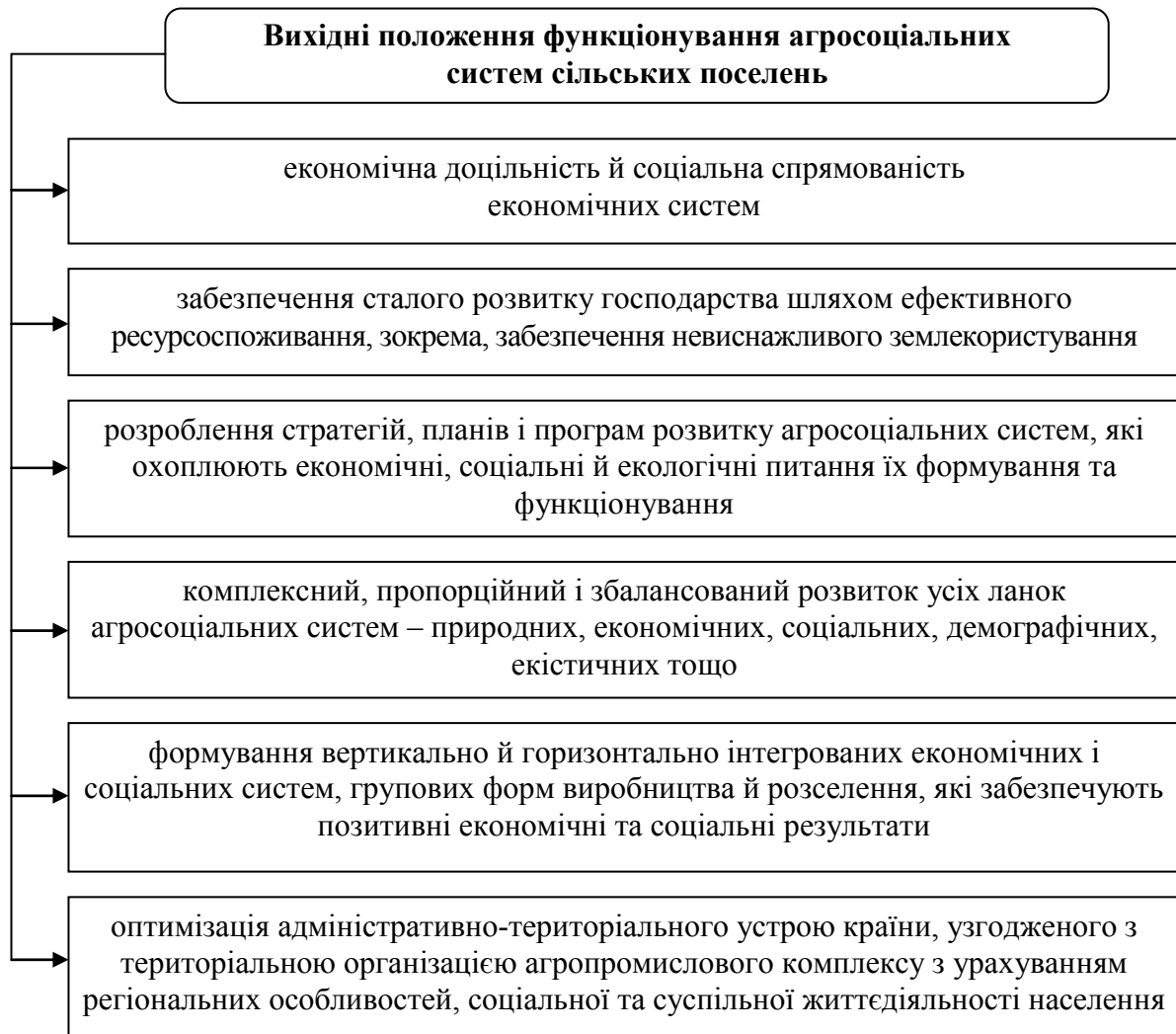


Рис. 2.4. Вихідні положення функціонування агросоціальних систем сільських поселень

Джерело: складено автором.

Треба зауважити, що адміністративно-територіальний устрій розуміють як систему організації державної влади й управлінської діяльності, яка враховує

економічні, соціальні, екологічні особливості територій, демографічні, етнонаціональні й культурні традиції населення¹⁵².

Стратегія розвитку аграрного сектора економіки України базується на конкурентних перевагах агроекологічних і природно-кліматичних умов, організації сільської поселенської мережі, наближеній до розміщення сільськогосподарських угідь з її соціальною і комунальною інфраструктурою, наявній системі адміністративного управління соціально-економічним розвитком агросоціальних систем тощо. Сільськогосподарська діяльність у сільській місцевості виступає базовим системоформувальним ядром національної й регіональної економіки в сільській місцевості. Вона надає імпульс соціальному розвитку регіонів, формує природне середовище життєдіяльності населення.

Стратегічні конкурентні переваги природно-ресурсного аграрного потенціалу України та виняткова соціальна значимість аграрного сектора економіки, зумовлена виробництвом продовольства, збереже і в майбутньому його лідерські позиції в економіці в цілому. Це вимагає вироблення й дотримання певної стратегії розвитку агровиробничого сектора економіки, побудованого на ресурсозберігальних й еколого-безпечних технологій агроекономічної діяльності, а також соціально спрямованого розвитку агросоціального сектора економіки. Збалансована агровиробнича діяльність і відповідний агросоціальний розвиток здатні забезпечити не лише ефективне функціонування виробництва сільськогосподарської продукції та продовольства, але й системне вирішення соціальних питань життєдіяльності сільського населення. Разом це є теоретичними засадами сталого економічного й соціального розвитку аграрного сектора економіки і соціального розвитку села.

Стратегія розвитку агросоціальної системи України значною мірою залежить від державного стратегічного планування, яке визначає правові, економічні та організаційні засади розвитку країни та її регіонів. Стратегічне планування — це

¹⁵² Методологічні засади адміністративно-територіальної реформи в Україні: соціально-економічні аспекти. / [Данилишин Б. М., Фащевський М. І., Чернюк Л. Г. та ін.]; за ред. Б. М. Данилишина. // РВПС України НАН України. — К.: Основа, 2011. — 152 – С. 56-66.

певним чином обґрунтоване обрання пріоритетів розвитку виду діяльності чи регіону з врахуванням ресурсів та етапів досягнення цілей.

Стратегічні напрями розвитку господарства країни чи окремих видів діяльності передбачають досягнення стратегічних цілей, економічних та соціальних пріоритетів у майбутньому, формують певне бачення майбутнього. Стратегічні напрями розвитку агросоціальної системи, базуються на певних принципах, які відображено на рис. 2.5.

Уряд удосконалює державне стратегічне планування — передбачена система документів державного стратегічного планування економічного й соціального розвитку на десятирічний період, розроблення прогнозів на плановий та два наступних за планом роки. Серед прогнозних макропоказників є і група соціальних, які стосуються споживчих цін, кількості зайнятих економічною діяльністю віком 15-70 років (у середньому за рік), рівень безробіття, визначений за методологією Міжнародної організації праці, оплата праці найманих працівників, номінальна та реальна заробітна плата працівників тощо.

На основі стратегій розробляють плани соціально-економічного розвитку областей, районів, міст, затверджені відповідними радами. Уряд затвердив ряд документів, які стосуються розроблення, моніторингу та оцінювання реалізації регіональних стратегій розвитку, вніс зміни й доповнення до чинних нормативних актів для створення з урахуванням досвіду країн ЄС сучасної ефективної системи державного управління регіональним розвитком, які спрямовані на зменшення регіональних диспропорцій, підвищення конкурентоспроможності регіонів. Стратегія передбачає вирішення важливих питань державного управління регіональним розвитком з урахуванням специфіки кожного регіону — його географічної, історичної, демографічної, економічної, соціальної характеристик, а також з оцінкою сучасного стану соціально-економічного розвитку регіону, бачення його майбутнього розвитку, з урахуванням конкурентних переваг та обмежень перспективного розвитку, механізми реалізації стратегічного плану.

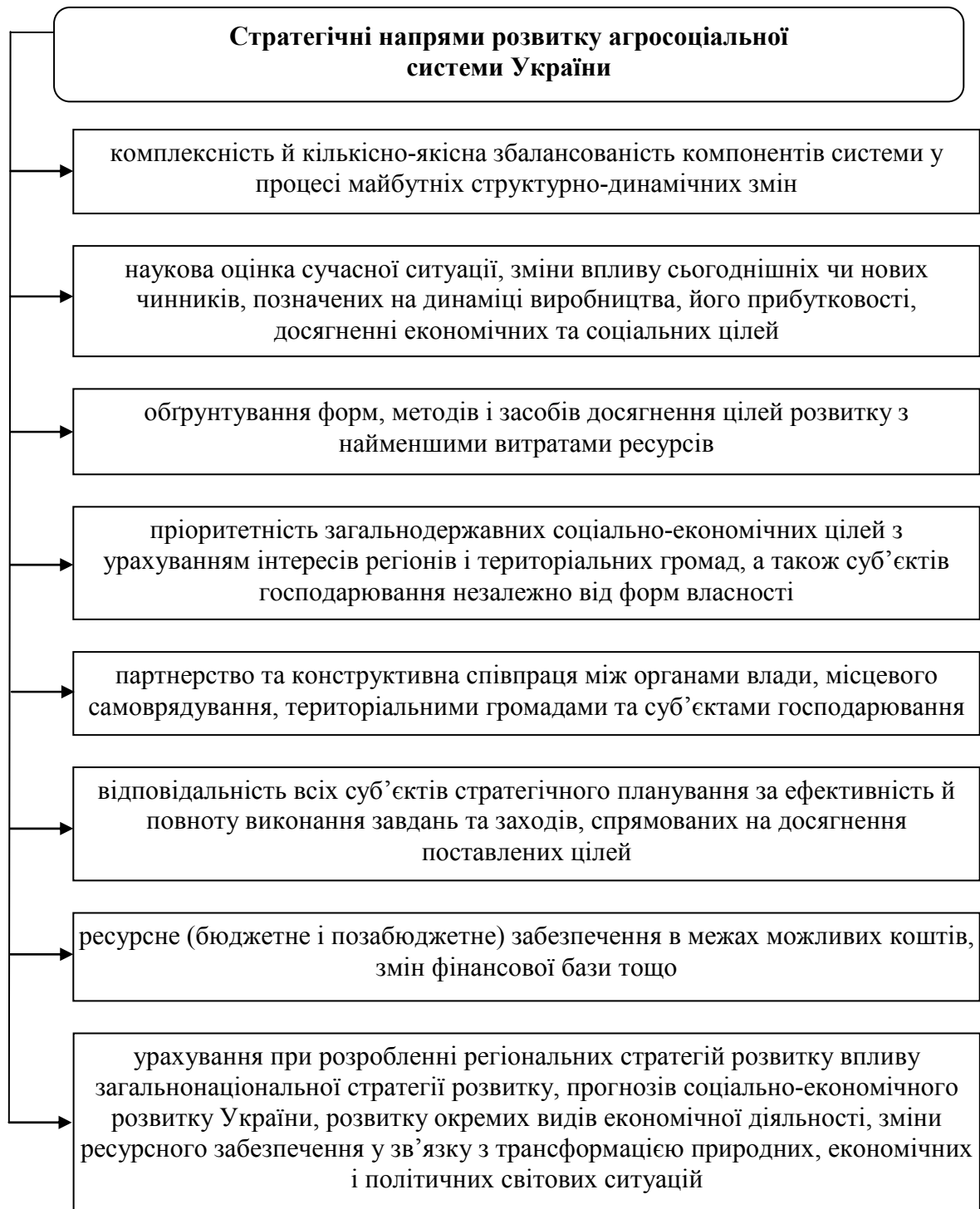


Рис. 2.5. Стратегічні напрями розвитку агросоціальної системи України

Джерело: складено автором.

Базуючись на загальних стратегіях розвитку України, особливої уваги заслуговують нормативно-правові документи, які визначають стратегічні напрями розвитку її агросоціальних систем. До них належать розроблені

Міністерством аграрної політики та продовольства «Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року)»¹⁵³, «Ініціатива «Рідне село». Практичні кроки. Господарства населення та сільськогосподарська кооперація» та інші стратегічні нормативно-правові акти, які стосуються ведення державного земельного кадастру, використання та охорони земель, нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів тощо.

Першочерговим у зазначених нормативно-правових документах є створення умов для розвитку аграрного сектора економіки країни, де системоформувальним є сільське господарство й технологічно зв'язані з ним інші види економічної діяльності. Соціально значимою ознакою його розвитку є виробництво сільськогосподарської продукції і продовольства для населення. У загальносуспільному визначенні така стратегічна соціальна спрямованість — це, безперечно, висока суспільна цінність. Однак такий аспект не вичерпує всієї повноти агросоціальних відносин, зокрема тих, які стосуються сільської територіальної громади, земельних відносин на землі, життя і трудової діяльності сільського населення, соціальної відповідальності бізнесу за підготовку кадрів із сільської молоді, оплати праці найманих працівників на сільськогосподарських підприємствах, забезпечення наявного рівня і якості життя сільського населення, розв'язання проблем довготривалої демографічної кризи, зупинення деградації поселенської мережі та її інфраструктурного забезпечення.

У переліку стратегічних цілей зазначеної Стратегії розвитку аграрного сектора економіки до 2020 року декларується, серед інших, і соціальний розвиток села, стійка мотивація до соціальної відповідальності бізнесу в аграрному секторі економіки та формування середнього класу в сільській місцевості. Водночас у структурі принципів організації розвитку аграрного

¹⁵³ Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>.

сектора пріоритетність надана інтересам сільськогосподарських товаровиробників. Соціальні процеси на селі не отримали належної уваги.

Серед орієнтирів реалізації Стратегії соціальні аспекти аграрної діяльності стосувалися в основному зростання середньомісячної заробітної плати працівників сільського господарства, зменшення безробіття та збільшення рівня зайнятості в сільській місцевості. У структурі пріоритетних напрямів досягнення стратегічних цілей вказано на сприяння розвитку інфраструктури в сільській місцевості, підвищення ролі сільських громад в економічному розвитку сільських територій, закріплення в сільській місцевості кваліфікованих спеціалістів в аграрному секторі, стимулювання диверсифікації й видів економічної діяльності в сільській місцевості. Очікуваними результатами Стратегії розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 року є в основному економічні — виробництво сільськогосподарської продукції та продовольства для населення, що є важливим суспільним завданням аграрного виробництва. Соціальні питання стосуються підвищення заробітної плати працівників сільського господарства та рівня життя сільського населення, збільшення видатків на соціальну розбудову села.

Економічні досягнення в окремих видах діяльності аграрної сфери є беззаперечними. Проте вони не стали підставою для позитивних соціальних змін в агросоціальній сфері. Найгострішими соціальними проблемами сіль залишається безробіття і трудова міграція в інші регіони, в основному в міські поселення, або за межі країни. Селяни становлять основний контингент зарубіжних мігрантів України. Серед причин — найнижча серед інших галузей економіки середньорічна заробітна плата найманих працівників, зайнятих на сільськогосподарських підприємствах. У таких умовах, навіть за наявності робочого місця, мотивація до праці відсутня. Оскільки ще в 90-х роках зникла економічна база розвитку інфраструктури села, то остання практично фізично занепала. Зазначене ще більше стимулює міграцію сільського населення за межі населених пунктів зі зміною місця проживання. Це призводить до зниження

людності сільських поселень, відмирання сіл, зняття їх зі статистичного обліку. Як наслідок, відбуваються негативні зміни поселенської мережі, обезлюднення територій. За таких умов зростає постаріння сільського населення, втрата його продуктивної спроможності в сільськогосподарському виробництві, про що свідчить мінімізація земельних площ, оброблюваних селянськими господарствами, — понад половину населення обробляє площу земель площею до 0,50 га.

Майже половина аграрної продукції, яку виробляють у країні, — це результат діяльності селянських господарств. Вони становлять особливий тип агросоціальних систем, який сьогодні ще активно функціонує, вимагає особливого механізму підтримки, оскільки замінити його нічим. Сільськогосподарські підприємства, зокрема фермерські, малочисельні (менше 50 тис. одиниць на всю Україну), їх чисельність нестабільна, а результати аграрної діяльності незначні. Для поліпшення їх діяльності необхідні відмінні від попередньої групи товаровиробників механізми — стратегічні й тактичні. В останні роки найбільш активним товаровиробником аграрної продукції стали крупні агротоваровиробники найбільш конкурентоспроможної рослинницької продукції, причому експортної орієнтації. Проте їх роль у продовольчому забезпеченні населення України незначна, за винятком окремих культур — зернових і зернобобових, соняшника, ріпаку, сої, які не є виключними продуктами харчування населення. Агровиробнича й особливо агросоціальна діяльність таких агротоваровиробників вимагає особливих механізмів регулювання як в цілому по Україні, так і в кожному природно-господарському регіоні. Агрохолдингові компанії, які діють на базі Закону України «Про холдингові компанії в Україні»¹⁵⁴, є акціонерними товариствами, які володіють, користуються та розпоряджаються холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств. Цей Закон виконує в основному виробничу корпоративну місію щодо нормативного

¹⁵⁴ Закон України «Про холдингові компанії в Україні»: за станом на 01.01.2016 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — Відомості Верховної Ради України. — 2006. — № 34. — Ст. 291. — Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3528-15>.

регулювання утворення й виробничої діяльності холдингових компаній і господарської діяльності корпоративних підприємств. Соціальні питання функціонування холдингових компаній у ньому не розглянуті. У стратегії розвитку цих компаній мають відображення як економічні питання функціонування агровиробничого комплексу, так і соціальні. Отже, у ній повинні поєднуватися виробничі та соціальні процеси в єдиному агросоціальному підході до поточного й перспективного розвитку складної сфери суспільної діяльності.

Це проявляється в основному в переліку завдань і заходів програми, де водночас з підтримкою конкурентоспроможності аграрного сектора економіки відзначено створення умов комплексного розвитку сільських територій, ефективної зайнятості та посилення мотивації сільського населення до розвитку підприємництва в сільській місцевості як основи підвищення рівня життя населення, створення екологічно безпечних умов життєдіяльності населення, збереження демографічного потенціалу сільських територій, підготовка фахівців для роботи на селі тощо.

Очікуваними соціальними результатами є зростання зайнятості сільського населення, доходів, збереження поселенської мережі та наближення соціальної інфраструктури до визначених соціальних стандартів і нормативів, коли обсяги споживання населенням продовольства мають досягти раціональних норм. Економічними результатами в узагальненому вираженні є збільшення обсягів виробництва продукції, технічної оснащеності агровиробництва, збільшення інвестицій у цей сектор економіки, дотримання агроекологічних вимог тощо. При цьому аналіз виконання виробничої частини програми свідчить про певні успіхи. Так, виробництво зернових зростає високими темпами. Це саме стосується і продукції соняшника. Активно зростають показники збирання картоплі, яєць та овочів. Варто відзначити, що збільшення виробництва зернових, соняшника і яєць відбулося завдяки господарській діяльності крупних агрохолдингових компаній, а виробництво картоплі і овочів — завдяки діяльності господарств населення. Найменших успіхів при виконанні цільової програми досягнуто у виробництві

м'яса та молока. Виробництво цієї продукції значною мірою залежить від діяльності селянських господарств, і тому прогнозні показники можуть скласти лише близько половини від запланованих. Очевидним є те, що передбачених програмою механізмів було недостатньо для активізації виробництва м'яса і молока як господарствами населення, так і фермерськими та крупними агрохолдинговими компаніями України.

Оскільки стратегії мають загальний характер і відображають цілі та наміри діяльності в цілому в агросоціальної сфері України, то для їх досягнення необхідно розробляти конкретні проекти розвитку окремих видів діяльності, які стосуються, насамперед, рослинництва і тваринництва. Такий підхід викликаний певною виробничою спеціалізацією суб'єктів агропромислової діяльності — крупних товаровиробників зернових і зернобобових, олійних культур (соняшник, соя, ріпак), а також цукрових буряків. Їх виробнича діяльність пов'язана з крупнотоварним експортно орієнтованим виробництвом, особливим статусом трудових відносин у регіонах, соціальним розвитком села, специфічною мережевою формою організації виробництва та реєстрації аграрних підприємств, а також податковими відносинами з органами місцевого самоврядування, де орендуються земельні ділянки селян. Зазначене вимагає особливого механізму залучення таких компаній до реалізації як регіональних програм розвитку сільських територій, де використовуються земельні паї селян, так і конкретних сільських населених пунктів з різноманітних питань життєдіяльності жителів сіл — застосування праці на підприємствах холдингів, рівня доходів найманих працівників, професійного навчання чи підвищення кваліфікації місцевих працівників, розвитку соціальної інфраструктури в селах, у яких проживають наймані працівники цих агроформувань тощо. Партнерські відносини крупних агротоваровиробників і місцевих громад населення на постійній, а не лише на благодійницькій основі, позитивно позначаються як на економічних показниках агроформувань, так і соціальних умовах життя селян.

Отже, стратегія розвитку українського села стосується розвитку аграрного сектора в сільській місцевості в комплексі з розвитком інших видів діяльності як економічної бази розвитку соціальних процесів життєдіяльності сільського населення, що є єдиною агросоціальною системою. Оскільки складники цієї системи (економічні та соціальні) досить динамічні, то для їх збалансованого функціонування необхідні динамічні механізми мотивації відповідно до можливих змін. Складність функціонування економічної ситуації та соціальних процесів у сільській місцевості вимагає специфічних заходів для розвитку сільського господарства, життя та діяльності населення сільських територій. Крім того, особливості сільськогосподарського виробництва значною мірою зумовлені регіональними агроекологічними умовами, а соціальні процеси в сільській місцевості залежать від людності поселень, демоекономічної та демосоціальної його структури. Урешті-решт, йдеться про необхідність розроблення та застосування механізмів аграрного виробництва й соціальних процесів з урахуванням регіональних особливостей сільськогосподарського виробництва та структури поселенської мережі й соціально-економічних особливостей жителів сільської місцевості, гео економічного положення конкретних сіл, їх адміністративно-організаційного статусу. Це дасть змогу більш повно узгодити реформування діяльності сільського господарства з визначенням та досягненням соціальних пріоритетів територіальних громад окремого села чи суміжних сіл різної людності, які разом утворюють єдину регіональну агросоціальну систему. Це сприятиме більш ефективному використанню фінансових можливостей, виділених на облаштування сільських територій єдиної організаційно й управлінськи взаємозв'язаної системи, що збільшить доступність економічних, соціальних, адміністративних та інших послуг населенню, транспортного обслуговування в межах територіальних громад.

Сучасні особливості територіальної організації сільськогосподарського виробництва, форми його територіальної організації пов'язані, насамперед, з використанням економічних переваг територіальної концентрації, зокрема ренти розміщення. Це сьогодні і в майбутньому буде стимулювати

трансформацію сільської поселенської мережі, зміни економічних статусів населених пунктів, їх організаційно-управлінських функцій. Тому мережа сільських населених пунктів і забезпечення їх об'єктами соціальної інфраструктури може погіршитися. Ефективність буде вищою, а досягнення соціальних стандартів обслуговування сільського населення буде більш повним у разі формування територіальних громад у складі суміжних поселень з ядром (полюсом) як організаційно-управлінським центром системи поселень. Так можуть формуватися не лише сільські агросоціальні системи, а й сільсько-міські, де міське поселення є полюсом формування локальної (регіональної) системи міських і периферійних (суміжних) сільських поселень.

Така форма організації функціонування агросоціальних систем регіонів може позитивно вплинути на економічну базу розвитку соціальної інфраструктури, оскільки податкові надходження будуть концентруватися в єдиному місці, а не розпорошуватися по окремих сільрадах. Позитивним може бути й функціонування ринку праці, оскільки сезонні коливання в потребі робочої сили в сільському господарстві, зокрема в рослинництві, можуть компенсуватися зростанням потреби в робочій силі несільськогосподарських видів діяльності в межах міського поселення. Таким чином можуть формуватися програми розвитку сільських (сільсько-міських) регіонів різних регіональних і регіонально-галузевих рівнів — від місцевого до локального, регіонального (районного) чи природно-регіонального, зонального тощо.

У межах таких агросоціальних систем треба централізовано передбачити й розв'язання проблем розвитку підприємництва, зайнятості, транспортного сполучення, житлового будівництва, розвитку освіти, медичного, торгового обслуговування, культурно-дозвільної діяльності тощо. У таких агросоціальних системах мають знайти вирішення й питання розвитку депресивних територій, населених пунктів, які в перспективі будуть виключені зі списку поселенської мережі, або виникнення у зв'язку з розвитком підприємництва нових поселень. Зазначене зумовлює необхідність удосконалення управління розвитком територій, вирішення економічних питань землекористування, плати за землю,

інших економічних й соціальних питань, гарантування переваг й забезпечення негараздів для жителів сільської громади. Така форма організації агросоціальної діяльності як єдиної системи відіграватиме позитивну роль при формуванні ринку земель сільськогосподарського призначення. Повноваженням громади щодо використання земельних ресурсів, землеволодіння і землекористування в цьому випадку повинна бути прерогатива прав і потреб громадян. Адже громада повинна мати стабільне джерело забезпечення матеріальних умов кожного життя, а таким джерелом у сільській місцевості є земельні ресурси.

Державне регулювання діяльності агросоціальних систем має стосуватися моніторингу, прогнозів виробництва, регульованих покомпонентних функцій попиту і пропозиції на продовольчому ринку, цінових механізмів на продукцію, розроблення законодавчо-нормативної бази з різноманітних питань ринку продовольства і землі, захисту інтересів товаровиробника на зовнішніх ринках тощо. Значна частина питань, яка вимагає державного втручання, стосується розвитку організаційно-правових форм господарювання, розмірів їх землекористування, екологічних умов сільськогосподарської діяльності, збереження природної родючості ґрунтів усіма суб'єктами агровиробничої діяльності, забезпечення сталого функціонування агросоціальної системи без зниження її продуктивності. Державою повинні бути передбачені механізми стимулювання дотримання агроекологічних вимог і стандартів та санкцій у разі порушення відповідних законодавчо-нормативних положень.

Обґрунтування стратегічних напрямів розвитку регіональних агросоціальних систем вимагає і вдосконалення структури агровиробництва. Сьогодні склалася ситуація, коли найбільш активно розвивається сектор рослинництва і група експортно орієнтованих культур — зернові й зернобобові, соняшник, соя, ріпак, які у вигляді сировинного продукту вивозять за межі України. Цей сектор має найбільш ефективну організаційну вертикально-інтегровану виробничу систему, з широким застосуванням новітньої техніки та технології тощо. Він виглядає надто відособленим, а не елементом повної

аграрної рослинницько-тваринницької системи. Його участь у розвитку соціальної системи невелика, оскільки застосування трудозберігальних технологій обмежує потреби в місцевій робочій силі, а отже, його участь у розв'язанні проблем зайнятості сільського населення незначна. Важливим є і те, щоб податкові надходження від діяльності таких підприємств відбувалися за місцем їх юридичної реєстрації, а не за місцем використання земельних паїв селян. Отже, це вимагає вдосконалення механізмів економічних відносин між виробниками сільськогосподарської продукції і власниками земельних та майнових паїв, територіальними громадами.

Для обґрунтування стратегії розвитку агросоціальної системи необхідно вирішити питання економічних відносин між виробниками сировинної аграрної продукції і її переробниками щодо цінової політики, розподілу доходів тощо. Вимагає регулювання відносин з переробними підприємствами питання розширення виробництва і збільшення зайнятості, урахування особливостей сезонного використання сільської робочої сили на несільськогосподарських роботах переробних підприємств.

У стратегії розвитку агросоціальних систем чільне місце повинні мати питання активного подолання негативних наслідків аграрної реформи за останні десятиліття. Вони стосуються не лише зростання обсягів виробництва продукції підприємств агропромислового комплексу, що, безперечно, є важливим, але й відновлення природної родючості ґрунтів, яка має в останній період тенденцію до зниження. Саме деградація чорноземів може стати в майбутньому причиною нової хвилі занепаду аграрного виробництва з тяжкими соціальними наслідками для значної кількості регіонів України. Це саме стосується і збереження та розвитку трудових ресурсів потенціалу в сільській місцевості, особливо молодих, найбільш трудоактивних вікових категорій. Аналітичні матеріали попередніх розділів свідчать про наявність в Україні регіонів з надзвичайно низькою часткою в структурі населення осіб віком до 16 років і водночас високою часткою осіб позапрацевдатного віку. Отже,

необхідно враховувати реалії регіональних особливостей демоекономічної системи України, а також трудові традиції їх населення.

Використання інновацій як аграрно-виробничого спрямування, так і регіонального комплексного агросоціального змісту організації виробничого процесу, підвищать економічний і соціальний ефект функціонування агропромислових систем. Регіональні особливості агроекологічних умов зумовлюють територіальну багатогалузевість агровиробничого комплексу, історично зумовлену цим систему розселення населення й людність поселень, оскільки ґрунти забезпечували виробництво продовольства для забезпечення потреб населення. Тому важливим стратегічним завданням є отримання регіональних переваг агроландшафтів та агроєкосистем, ґрунтового покриву для визначення організаційно-економічних механізмів взаємозв'язаного розвитку аграрних та соціальних процесів у регіонах України. При цьому аграрні процеси розглядають у комплексі — як рослинництво, так і тваринництво, як виробництво кінцевої продукції, так і проміжкової, зокрема як кормової бази.

Стратегічний довгостроковий напрям розвитку регіональних агросоціальних систем вимагає вдосконалення організаційно-правових форм господарювання та управління діяльністю суб'єктів аграрного виробництва. Зараз значну частку у виробництві продовольства займають господарства населення — присадибні ділянки з площею 0,25-0,50 га. Самозабезпечення продовольчими продуктами сьогодні не підлягає оцінці з позицій економічного ефекту. Це характерне для періоду нерозвинутого ринку продовольства й невідповідного потребам забезпечення прожиткового мінімуму. Надто низький рівень пенсійного забезпечення та мінімальних заробітних плат спричиняє виробництво додаткової продукції на присадибних ділянках. Однак тривалість цього періоду залежить від успіхів у виробництві аграрної продукції аграрних компаній, здешевлення її вартості, підвищення її поживної та біологічної цінності, економічної й територіальної доступності тощо. Такий характер розвитку агросоціальної системи, нові шляхи і механізми розв'язання соціально-економічних проблем на

селі визначатимуть майбутні стратегічні напрями й засади аграрної та соціальної політики на селі.

В основі техніко-економічних засад будуть новітні технологічні рішення щодо зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, її збереження, перероблення та виробництва якісних продуктів харчування. Соціальним наслідком буде досягнення продовольчої безпеки — виробництва конкурентоспроможних продуктів харчування. Крім того, соціальним наслідком буде в перспективі формування сільського населення — його чисельності, демографічної та демоекономічної структури, формування людського капіталу, формування ринку робочих місць і робочої сили, відповідного новим потребам професійно-кваліфікаційного рівня тощо. Особливе місце в стратегії розвитку агросоціальних систем має посісти формування нової системи сільського розселення, нових типів, форм і функцій поселень. Очевидно, що зміниться функціональна структура сільських поселень — зменшиться роль сільськогосподарського їх призначення і зросте їх роль як центрів рекреації, відпочинку, туризму, позаміського проживання в єдиній сільсько-міській системі життєдіяльності населення.

У стратегічній агросоціальній системі економічний і соціальний складники розглядають як елементи цілого. Вони зберігають певну окремішність, тобто для них характерні особливі ознаки функціонування. По суті, мова йде про особливості функціонування соціальної системи в цілком визначеній економічній системі — аграрній. Зміни в аграрній сфері неодмінно позначаються на особливостях функціонування соціальної системи. І навпаки — зміни в соціальній системі знаходять відображення в розвитку агроекономічної.

Зважаючи на викладене вище, стратегічні напрями розвитку агросоціальних систем значною мірою залежать від трансформації економічних відносин в аграрному комплексі України у зв'язку з проведенням аграрної реформи.. Сьогодні, хоч і діє мораторій на купівлю–продаж землі сільськогосподарського призначення, але окремі випадки заволодіння землею

спостерігаються. Повне зняття мораторію на продаж землі може мати як позитивні наслідки, оскільки зростуть надходження до бюджету, так і негативні — в основному соціально-економічні. Вони стосуватимуться втрати землі як головного ресурсу селянина, підвищення безробіття, оскільки (як свідчить уже сьогоднішній досвід, на землі працюють ті, хто на ній проживає) руйнуватиметься сільська поселенська мережа. У зв'язку з виїздом селян у міста та інші регіони руйнуватиметься поселенська мережа, соціальна інфраструктура сіл, оскільки новий власник не відповідатиме за їх розвиток. Отже, продаж землі може перетворити агровиробника в безземельного мешканця села з негативними наслідками для його існування.

Із суспільної й соціальної позиції доцільно реформувати земельні відносини таким чином, щоб земля як ресурс завжди належала всьому народу країни в особі держави, яка шляхом оренди могла б контролювати її використання, стабільно отримувати кошти до бюджету. Витрати їх могли бути спрямовані на розв'язання соціально-економічних проблем і сільського населення. На рівні територіальних громад села чи сіл орендокористувачі орендну плату мають сплачувати до бюджету органів місцевого самоврядування. Отже, орендодавець-сільська рада могла б контролювати ефективність використання землі орендокористувачами.

Державна власність на землю, як це є в інших країнах (Китай, Ізраїль), і регулювання податку на землю та довгострокова оренда можуть певною мірою вирішити питання агроекономічного й агросоціального розвитку сільських територій. Уже сьогодні є практика повернення неуспадкованої землі у власність територіальних громад й ефективне розпорядження нею органами місцевого самоврядування. Така сама ситуація складається й тоді, коли земельні паї є власністю найменш активної частини сільського населення-осіб похилого віку, які уже не мають можливостей займатися землеробською працею. Це стосується також ділянок сільськогосподарського призначення, отриманих у спадщину особами, які проживають у містах, інших регіонах чи країнах і не мають наміру працювати в сільському господарстві і не

використовують зараз ці землі за їх призначенням. Державна власність на землю значно спростила б механізм задоволення потреб у територіальних ресурсах у зв'язку з перспективами розвитку сільських чи сільсько-міських розселенських систем. Отже, територіальна громада завжди була б забезпечена землею і могла б її використати відповідно до потреб на певному періоді її розвитку, оскільки земля виконує економічну, соціальну й розселенську функцію, а землі сільської ради слугують інтересам населення усієї регіональної агросоціальної системи. Приватна власність призведе до соціальної поляризації — збагачення окремих людей і корпорацій та зубожіння більшості жителів сіл. Оскільки в Конституції записано, що Україна є правова, соціальна держава, то державна власність на землю дасть можливість державі виконати соціальну функцію щодо жителів сільської місцевості і всього населення країни. Ринку потрібно відвести функції оренди землі та не вважати її товаром, оскільки вона не є продуктом праці, а значить, цінність її не визначається, і купівлі–продажу її не може бути.

Агросоціальної системи локального рівня формуються на базі села чи сіл, об'єднаних управлінням у межах певної адміністративно-територіальної одиниці. Сільський голова й депутати сільської ради є відповідальними за економічну діяльність у своїх адміністративних межах, соціальний розвиток — освіту, охорону здоров'я, культуру, стан житлово-комунального господарства, енергетичну, транспортну інфраструктуру, водопостачання, зв'язок з іншими населеними пунктами тощо. Тому для реалізації цілей стратегічного розвитку землі територіальної громади доходи від її оренди стануть одним з важливих джерел.

Підсумки аналізу сучасного наукового обґрунтування стратегії розвитку агросоціальної системи дають можливість зробити висновок, що однією з найбільш актуальних проблем розвитку економіки країни є розроблення базових засад стабільного розвитку соціально-економічної системи країни. Особливо гостро стоїть це питання для сільських територій. Стабільність їх розвитку базується, насамперед, на конкурентних перевагах природно-ресурсних, особливо земельних,

потенціалів, оскільки ґрунтово-кліматичні умови сьогодні і в майбутньому будуть головним чинником аграрної діяльності регіонів. Важливу роль відіграють економічні передумови — стан, рівень та динаміка розвитку, організаційно-правові форми господарювання, їх структура, інтеграція праці, капіталів і ресурсів. Особливе значення має взаємозв'язок суб'єктів господарювання під час виробничої діяльності.

Зростає роль соціальної компоненти у стратегії розвитку агросоціальних систем. Це стосується сукупності форм життєдіяльності населення — його відтворення, динаміки, демосоціальної та демоекономічної структури, використання трудоактивного населення, соціально-інфраструктурних та екологічних умов проживання, формування поселенської мережі тощо. Разом економічна, соціальна та екологічна життєдіяльність сільських територіальних громад формує регіонально-просторову модель взаємодії всіх її компонентів як єдиної системи. Системою є сукупність елементів, між якими існує закономірний зв'язок, що об'єднує частини в ціле і формує внутрішню єдність структурованої системи. Агросоціальні системи є особливим класом систем як складноорганізованого й упорядкованого цілого, в основі якого лежить економічна система із сукупністю соціально-економічних відносин. Взаємодіючи в системі цілого, економічні та соціальні відносини зберігають відносну самостійність й автономність. Для забезпечення ефективної, корисної для економічних і соціальних процесів взаємодії необхідна складна та динамічна система організаційно-правових механізмів, які забезпечуватимуть досягнення стратегічних цілей та інтересів бізнесу й територіальної громади.

Економічні й соціальні реформи в агропромисловому комплексі України на базі наявної організаційно-правової системи зумовили вирішення окремих стратегічних завдань виробництва сільськогосподарської продукції підприємствами та господарствами населення і досягнення певного рівня продовольчої безпеки в країні.

Водночас законодавчо задекларована пріоритетність соціального розвитку села, коли йдеться про реалізацію системи соціальних цінностей

сільського населення, вповні не була досягнута. Це стосується соціальної інфраструктури в сільській місцевості, поліпшення демографічної ситуації, зокрема оптимізації статевовікової структури по регіонах України, підвищення народжуваності та зміни напрямів міграційних процесів, підвищення зайнятості сільського населення, зокрема зростання кількості найманих працівників та рівня оплати праці, збереження поселенської мережі, підвищення рівня і якості життя сільського населення тощо. Отже, у єдиній цілісній соціально-економічній системі соціальна компонента не отримала відповідного, збалансованого з економічним рівня розвитку. Це призводить до накопичення суперечностей, загострення соціальної ситуації, поляризації інтересів бізнесу і громади. Функціональні відносини між окремими елементами стали суперечливими, що заважає розвитку цілісного господарського агросоціального організму.

Стратегічні напрями подальшого розвитку агросоціальних систем регіонів України вимагають удосконалення законодавчо-нормативної бази розвитку агропромислового та соціального комплексів у їх єдності і взаємозумовленості. У структурі механізмів важлива роль належить удосконаленню державного регулювання, упорядкуванню взаємовідносин між бізнесом, громадою й місцевою владою з метою створення сприятливих умов для економічної діяльності в сільській місцевості, а також підвищення рівня якості життя населення в кожному населеному пункті, досягнення динамічного збалансованого комплексного соціально-економічного сталого розвитку агросоціальної системи. Ця функція має стратегічне значення щодо організації ефективного використання агроресурсів і соціального капіталу в сучасних умовах та вирішення майбутніх завдань розвитку.

2.4. Світові тенденції інноваційного процесу розвитку підприємства

У сучасному світі дедалі частіше інформацію визначають як ключовий чинник суспільного розвитку. Відтак, знання має визначальний вплив як на

сферу виробництва, так і на сферу споживання. Переважна більшість товарів, які пропонуються сьогодні споживачу, отримали можливість існувати лише завдяки передовим досягненням науки та техніки. Зважаючи на це, суспільство змінює свою економічну спрямованість на інноваційну, а отже особливої уваги набуває категорія інноваційного розвитку. Одним з методів подолання стримуючих чинників та формування ефективної стратегії підвищення рівня інноваційного потенціалу та розвитку промислових підприємств є аналіз іноземного досвіду та його адаптація до вітчизняних умов. Отже, вивчення світових тенденцій інноваційного розвитку промислових підприємств та можливостей застосування іноземного досвіду в управлінні вітчизняними підприємствами є актуальним.

Сьогодні інноваційний розвиток є базисом конкурентоспроможності як на мікро- так і на макрорівні. У загальному розумінні, це сукупність безперервно здійснюваних у часі та просторі якісно нових, прогресивних змін¹⁵⁵. Вважається, що усім розвиненим країнам світу притаманний високий рівень інноваційного розвитку з такими характерними рисами: найбільша частка в структурі інновацій належить проривним інноваціям; частка наукомісткого сектору виробництва (в доданій вартості та зайнятості) постійно зростає; завдяки впровадженню інновацій відбувається зниження матеріало- та енергомісткості виробництва; відтворювальний процес спрямований на досягнення технологічної конкурентоспроможності¹⁵⁶.

На сьогодні, можна виокремити основні тенденції інноваційного розвитку за трьома моделями.

Модель перша, «Ризикове венчурне підприємництво» (переважає у США), передбачає наявність малих фірм, які часто створюються під одну ідею та є неприбутковими, тому що не займаються виробництвом. Стартовим капіталом для них є власні заощадження засновника та ризиковий капітал, який

¹⁵⁵ Гринчуцький В.І. Економіка підприємства: Навчальний посібник / В. І. Гринчуцький – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.

¹⁵⁶ Ніколайчук А. Т. Сучасний стан та перспективи інноваційного розвитку промислових підприємств [Електронний ресурс] / А. Т. Ніколайчук // Вісник Хмельницького національного університету. – Режим доступу: <http://nikolaychuk.at.ua/news/2010-11-17-52>.

надається на безвідсотковій, безповоротні основі та не підлягає вилученню під час усієї дії договору. Перевагами такої моделі інноваційного розвитку є її гнучкість, мобільність та спрямованість на радикальні інновації.

Друга модель, «Міжнародна міжфірмова кооперація і метод підвищення ефективності НДДКР», притаманна країнам Західної Європи. Вона спрямована на вирішення довгострокових комерційних завдань та пов'язана з глобальним поширенням нових технологій. Дослідники зазначають, що дана модель знаходиться в руслі об'єктивного процесу інтернаціоналізації господарського життя¹⁵⁷.

Остання, третя модель має назву «Нові форми взаємодії людей в інноваційному процесі». В її основі лежить посилена увага до якості продукції і переоснащення виробництва, тобто реалізація інновацій істотно залежить від їх поширення на сполучені виробництва.

У кожній з цих моделей інноваційного розвитку певна роль відведена державі. За ступенем державного регулювання у інноваційній сфері можна виділити дві системи: першу представляють США та Велика Британія, де втручання держави в економіку, в тому числі й в інноваційну сферу, є мінімальними; другу – Франція та Японія, в яких державі відведена активна роль у підтримці інноваційного розвитку всіма можливими методами.

Перша система передбачає автономію підприємництва в інноваційній сфері. У ній застосовуються непрямі методи стимулювання інноваційної діяльності та інноваційного розвитку. Друга система активно використовує вплив держави на інноваційний розвиток, також і неринковими методами, шляхом прямих дотацій і субсидій підприємствам і організаціям, які провадять інноваційну діяльність, а отже для неї характерними є прямі методи стимулювання. Жодна з цих моделей не застосовується у чистому вигляді, однак вони виступають основою для поєднання різних елементів державного впливу при формуванні політики інноваційного розвитку.

¹⁵⁷ Салига К.С. Економічні теорії інноваційного розвитку підприємства: монографія / К.С. Салига. – Запоріжжя: КПУ, 2009. – 216 с.

Сьогодні серед розвинених країн немає такої, де держава тими чи іншими методами не прагнула б сприяти інноваційному процесу.

Аналізуючи державну політику розвинених країн щодо підтримки інновацій за ступенем державного регулювання, можна виділити два полюси. На одному знаходяться США та Велика Британія, де держава найменше втручається в економіку, зокрема й в інноваційну діяльність, на іншому – Франція та Японія, в яких держава найбільш активно підтримує інноваційний процес всіма можливими методами^{158 159}.

Перший полюс, який умовно можна назвати англо-американською моделлю, характеризується найповнішою автономією підприємництва в інноваційній сфері. За такої моделі вважається, що ринкові механізми самі сприяють прискоренню інноваційного процесу. Головний акцент робиться на створення сприятливих умов для ведення бізнесу взагалі, що зумовлює рівні умови для впровадження інноваційних продуктів у всі галузі народного господарства.

Другий (франко-японський) полюс інноваційної політики характеризується досить значним впливом держави на інноваційні процеси, зокрема і неринковими методами, шляхом прямих дотацій і субсидій підприємствам і організаціям, які здійснюють інноваційну діяльність. За цієї моделі уряди визначають пріоритетні напрямки інноваційно-технологічного розвитку, яким надається суттєва урядова підтримка.

Більшість розвинених європейських країн та Канада посідають проміжне місце між зазначеними полюсами інноваційної політики, одночасно розвиваючи національне бізнес-середовище і використовуючи пряму державну підтримку інноваційної діяльності^{160 161}.

¹⁵⁸ Ганущак Л.М. Шляхи використання зарубіжного досвіду управління інноваційним потенціалом підприємств в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – (58). – С. 135–142.

¹⁵⁹ Говоруха Ж.А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №8 (74). – С. 107–115.

¹⁶⁰ Там само.

¹⁶¹ Чухно А. Актуальні проблеми стратегії економічного та соціального розвитку на сучасному етапі // Економіка України. – 2004. – №4. – С.65-71.

З посиленням міжнародних інтеграційних процесів і направленням погодженої економічної політики у загальному економічному просторі країн, зокрема членів ЄС, з'являється нова можливість – формування єдиної інноваційної політики на рівні держав-членів співтовариства.

Аналізуючи все вищезазначене, можна зробити висновок, що за різноманітним форм і прийомів стимулювання інноваційної діяльності з боку державних органів, у всіх промислово розвинених країнах прослідковується дещо загальне, що дає змогу виділити інноваційну політику як специфічний елемент системи державного регулювання. Так, відзначається погодженість інноваційної політики з усіма видами державної економічної політики взагалі¹⁶².

Тобто, основним завданням державної інноваційної політики мають бути заходи, спрямовані на створення умов для органічного поєднання науково-технологічного і підприємницького середовища. Держава має посилити пряму підтримку інноваційного процесу у вигляді сприяння створенню інноваційної інфраструктури, становленню науково-виробничих об'єднань тощо, але лише істотні нововведення держава повинна заохочувати фінансово, наприклад, через пільгове оподаткування або за рахунок бюджетних асигнувань. Такий підхід дасть змогу не розпилювати державні кошти на підтримку малоперспективних нововведень і сприятиме інноваціям, спрямованим на економічний прорив і забезпечення стійкого зростання

Світові тенденції в області розвитку технологій, на перший погляд, здається, що істотно не впливають на діяльність вітчизняних товаровиробників. Проте прагнення підприємства стати повноцінним членом міжнародної торгової системи вимагає виробляти товари і послуги відповідно до світових вимог. Саме тому потрібно вести мову про інноваційний розвиток не тільки з позиції підвищення рівня конкурентоспроможності та захисту вітчизняних товаровиробників, а і з позицій експансії нашої країни на зовнішні ринки.

¹⁶² Федулова Л. Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості України // Економіка України. – 2008. – №7. – С. 24-36.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

3.1. Економічна безпека як полікритеріальна ієрархічна структурована система

Сутність економічної безпеки

Сучасна економіка країни знаходиться в умовах постійних змін зовнішнього і внутрішнього середовища під впливом економічних і політичних факторів. Ця нестабільність вимагає від держави, суспільства, суб'єктів господарювання пошуку не тільки шляхів адаптації до змінних умов, а й запровадження проактивних заходів забезпечення системи економічної безпеки країни.

Актуальність цієї проблеми зростає внаслідок прискорення глобалізації світової економіки і постійної участі України в цих процесах, особливо пов'язаних із її вступом до асоційованого членства з Європейським Союзом.

У сучасних умовах посилюються проблема внутрішньої регіональної економічної безпеки України у зв'язку із загостренням політичної ситуації в країні. Ці проблеми вимагають перегляду існуючих концепцій економічної безпеки і удосконалення пріоритетних шляхів її забезпечення.

Розв'язання багатогранної проблеми економічної безпеки постійно знаходиться в центрі уваги українських і зарубіжних вчених. Останніми роками численними є публікації, пов'язані з дослідженням окремих питань проблеми, з теорією і практикою економічної безпеки. До них відносяться питання економічної безпеки в контексті економічної категорії^{163 164 165}, концептуальних

¹⁶³ Губський Б.В. Пріоритети забезпечення економічної безпеки в контексті глобалізації української економіки // Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: Матеріали Круглого столу / Відп. Ред. С.І.Пирожков, Б.В.Губський, А.І.Сухоруков. – К.: Національний інститут українсько-російських відносин при Раді національної безпеки і оборони України, 2001. – С.121.

¹⁶⁴ Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: Монографія. / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2003. – С. 53-87.

¹⁶⁵ Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х.: Право, 2009. – 312 с.

засад економічної безпеки^{166 167}, підприємництва¹⁶⁸, в розрізі окремих видів економічної діяльності та конкурентоспроможності країни і суб'єктів господарювання^{169 170}, в напрямі залучення іноземного капіталу¹⁷¹; як результату управлінської діяльності^{172 173}.

Натомість бракує системних методологічних досліджень економічної безпеки як інтегральної категорії (екосистейт) із системним загальноприйнятним понятійним апаратом цієї самостійної галузі економічних досліджень (тезаурус).

Недостатньо вирішеними залишаються питання щодо визначення сутності категорії економічної безпеки, переліку її структурних підсистем і елементів, які суттєво впливають на її стан і визначають перспективи розвитку країни. Не в повній мірі досліджено проблему, пов'язану із впливом глобалізації і регіональних факторів, в тому числі транскордонного значення на рівень економічної безпеки країни.

Сучасний стан методологічних засад забезпечення ієрархії економічної безпеки (від мегарівня до особистості) не є досконалим, але накопичення знань, поява офіційних документів та методик щодо оцінки рівня економічної безпеки, наприклад¹⁷⁴, свідчать про актуальність як теоретико-методологічних досліджень, так і прикладних аспектів забезпечення економічної безпеки.

¹⁶⁶ Геєць В.М. Моделирование экономической безопасности: держава, регион, предприятие / В.М.Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк. – Х.: ВД «Інжек», 2006. – 240 с.

¹⁶⁷ Кириченко О.А. Організаційно-правове забезпечення функціонування системи економічної безпеки України / О.А. Кириченко // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2010. – № 1. – С. 54-59.

¹⁶⁸ Козак О. В. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні / О. В. Козак // Сучасні проблеми інноваційного розвитку держави: матеріали ІV наук.-практ. конф. – Дніпропетровськ, 2010. – 151 с.

¹⁶⁹ Похилюк В. В. Держава в транзитивній економіці: регулювання економіки, аналіз та стан економічної безпеки: / В. В. Похилюк. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 403 с.

¹⁷⁰ Ляшенко О.М. Забезпечення соціально-економічної безпеки в умовах глобалізації // Вісник Тернопільського національного економічного університету. Тернопіль: Економічна думка. – № 5. – 2007. – С. 357-359.

¹⁷¹ Тумакова М. С. Экономическая безопасность государства в разрезе привлечения иностранных инвестиций / М. С. Тумакова // Економіка та фінанси в умовах глобалізації: досвід, тенденції та перспективи розвитку: зб. тез ІІ Міжнародної наук.-практ. конф. – Макіївка, 2010. – Том ІІІ. – 164 с.

¹⁷² Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: [монографія] / Н. Й. Реверчук. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.

¹⁷³ Предборський В.А. Економічна безпека держави / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005.– 391 с.

¹⁷⁴ Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.

Поняття «економічна безпека» для України є відносно новим, яке почало вживатися в економічній науці і офіційних документах на початку 90-х років минулого сторіччя з набуттям незалежності країни. Взагалі термін «безпека» походить від латинського слова «securitas», що перекладається як «без турботи, страху». Етимологічно термін «безпека» походить із грецької і означає «володіти ситуацією». В Оксфордському тлумачному словнику безпеку інтерпретують як: «1) свобода чи захист від небезпеки чи тривоги; 2) заходи, вжиті для гарантування безпеки країни, особи, цінності»¹⁷⁵.

За відносно короткий термін науковцями запропоновано специфічну термінологію з використанням нових для класичної економічної науки понять («загроза безпеці», «індикатор безпеки», «порогове значення безпеки», «нейтралізація загроз, небезпеки», «забезпечення національної, економічної безпеки», «фінансова безпека», «регіональна і міжнародна безпека», «макроекономічна безпека» тощо).

Сформовано відповідний методологічний інструментарій наукового аналізу, що свідчить про створення окремої підгалузі економічних досліджень – науки, яка займається вивченням теоретико-методологічних засад забезпечення економічної безпеки держави і має назву «екосестейт». Економічна безпека держави або екосестейт як наука почала розвиватися в Україні з кінця 90-х років ХХ століття. Назва науки походить від англійської «economic security of state» – економічна безпека держави, скорочено – екосестейт. Екосестейт як наука повинна мати власну методологію наукових досліджень, що відрізняють її інших наук. Одним із перших дослідників цієї проблематики став Г. Пастернак-Таранушенко, який системно сформулював основи сучасної науки про економічну безпеку – екосестейт¹⁷⁶.

В подальшому згідно одних підходів науковців, економічна безпека розглядалася у вузькому сенсі – тільки як одна із складових національної

¹⁷⁵ Oxford Advanced Learner's Dictionary. – Oxford, 1995. – P. 1062. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.rusnauka.com/4_SND_2012/Economics/4_100344.doc.htm.

¹⁷⁶ Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. — К.: Ін-т держ. упр. і самоврядування при КМ України, 1994. — С. 112.

безпеки, згідно інших підходів економічна безпека трактувалася як самостійний незалежний предмет наукових досліджень. На наш погляд, істина повинна знаходитись посередині.

Погоджуємося з думкою О.С. Власюка¹⁷⁷ про те, що економічну безпеку дійсно слід розглядати в якості самостійного предмета наукового аналізу, але не перебільшувати її специфіку. Це означає, що доцільно враховувати наявність зв'язків і взаємообумовленості між економічною, політичною, соціальною, екологічною, інформаційною та іншими видами безпеки. У теперішній час переважна більшість зарубіжних науковців саме і вважають економічну безпеку самостійним предметом наукових досліджень. Серед українських авторів такі погляди стали переважаючими завдяки запровадженню бувшого ВАК України окремих спеціальностей «Економічна безпека держави» (21.04.01) та «Економічна безпека підприємства» (21.04.02).

Не дивлячись на певні досягнення в складанні понятійного апарату екосейстету, не в повній мірі здійснено наукове наповнення окремих понять і визначень поліскладної системи – економічної безпеки, її окремих підсистем і елементів – тобто, тезаурус. Тезаурус (від греч. *θησαυρός* – скарб), в загальному сенсі – це спеціальна термінологія, визначення і терміни спеціальної галузі знань.

Базисні характеристики економічної безпеки як науки (з позицій об'єкта, предмета, наявністю систематизованих знань, понять, зв'язків з іншими науками) надані в ґрунтовній роботі О.С. Власюка¹⁷⁸. Зазначено, що економічна безпека держави є важливою складовою національної безпеки, по суті основою базисної конструкції. Одночасно це відносно самостійна система, яка має свою структуру, внутрішню логіку розвитку та функціонування, засоби дії на всі інші аспекти безпечного існування особистості, суспільства і держави.

Вважаємо, що об'єктом дослідження екосейстету є глобальна, безпека держави, регіонів, підприємств, організацій і окремих особистостей, що

¹⁷⁷ Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.

¹⁷⁸ Там само.

обумовлюється станом економіки, який з боку суспільства повинен зберігатися і розвиватися в прогресуючих масштабах. Предметом дослідження економічної безпеки є діяльність особистості, суспільства і держави по захисту їхніх інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз як в економіці в цілому, так і в окремих сферах економічної діяльності, її складових; а також концептуальні основи формування економічної безпеки; загальні закономірності її розвитку; принципи і основні напрями забезпечення економічної безпеки.

Аналіз сучасних зарубіжних та вітчизняних наукових джерел дозволив класифікувати підходи різних авторів щодо сутності і ознак економічної безпеки: а) як процес задоволення потреб; б) з точки зору захисту національних інтересів держави, суб'єктів господарювання, індивідів; в) як стан об'єкта системи; г) як умова стабільного, стійкого розвитку; д) як властивості елементів системи; е) як система попередження заподіяння шкоди; є) як вияв системи заходів безпеки; ж) з точки зору економічної стійкості та незалежності країни; з) як сукупність умов та факторів; і) як динамічний розвиток елементів системи.

Ієрархічна структура економічної безпеки

Окремо представлені підходи науковців щодо визначення економічної безпеки через побудову ієрархії основних її видів. Наприклад, З.В. Якубович¹⁷⁹, О.Руда, Л.Малюта¹⁸⁰ пропонують наступну ієрархію різних видів економічної безпеки в контексті понять держава, регіон, підприємство: глобальна економічна безпека, міжнародна економічна безпека, національна економічна безпека, економічна безпека регіону, економічна та майнова безпека підприємств. Головним недоліком такої структури є відсутність рівня індивідуальної економічної безпеки.

Так, О.М. Ляшенко, Б.В. Плєскач, В.К. Бантуш виділяють 6 ієрархічних рівнів економічної безпеки: індивідуальна, локальна (мікрорівень), регіональна

¹⁷⁹ Якубович З.В. Недоліки методики оцінювання рівня економічної безпеки підприємств та шляхи їх усунення [Текст] / З.В. Якубович // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 704. – С. 71–76.

¹⁸⁰ Руда О., Малюта Л. Організація економічної безпеки в контексті активізації розвитку товаровиробництва / О.Руда, Л.Малюта // Галицький економічний вісник. – 2012. – №3(36). – С. 35-42.

(мезорівень), національна безпека (макрорівень), міжнародна безпека як складова глобальної безпеки, глобальна безпека (мегарівень). Хоча науковцем розглядаються такі ієрархічні рівні через систему безпекотворення, вони на наш погляд, можуть застосовуватись і для характеристики економічної безпеки. Існують пропозиції щодо визначення економічної безпеки як вертикально-інтегрованої трирівневої (національний, регіональний, місцеве самоврядування) системи з розвинутими горизонтальними зв'язками на кожному із зазначених рівнів¹⁸¹, що є недостатнім в силу того, що не враховують міжнародний рівень економічної безпеки і рівень індивідуальної економічної безпеки. Існують пропозиції більш широкого трактування структурної ієрархії економічної безпеки, включаючи економічну безпеку сільських¹⁸²: економічна безпека держави, міжнародна економічна безпека, економічна територій. Натомість тут переважає функціональний підхід щодо окремих видів економічної діяльності, а не підхід структурної ієрархії. На наш погляд, ієрархічна структура системи економічної безпеки повинна виглядати наступним чином, що видно із рисунку.

Економічна безпека особистості, на наш погляд, виступає головним об'єктом системи економічної безпеки і являє собою стан захищеності її життєво важливих інтересів в економічній сфері. Економічна безпека особистості виражається в збереженні найважливіших інтересів індивіда, включеного до соціально-економічних відносин та становить основу його поступального розвитку. Особливість поняття економічної безпеки особистості полягає в тому, що вона виступає не тільки об'єктом, але і реальним суб'єктом економічних відносин, а це означає, що відображає як стан, так і спроможність особистості у певних умовах реалізовувати природне право на якісний рівень життя.

¹⁸¹ Економічна безпека та національна конкурентоспроможність в умовах глобалізації / О.М. Ляшенко, Б.В. Плєскач, В.К. Бантуш // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – № 161. – С. 113-118.

¹⁸² Зализко В.Д. О проблеме содержательно-понятийного толкования экономической безопасности / В.Д. Зализко // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2014. – № 3 (113).

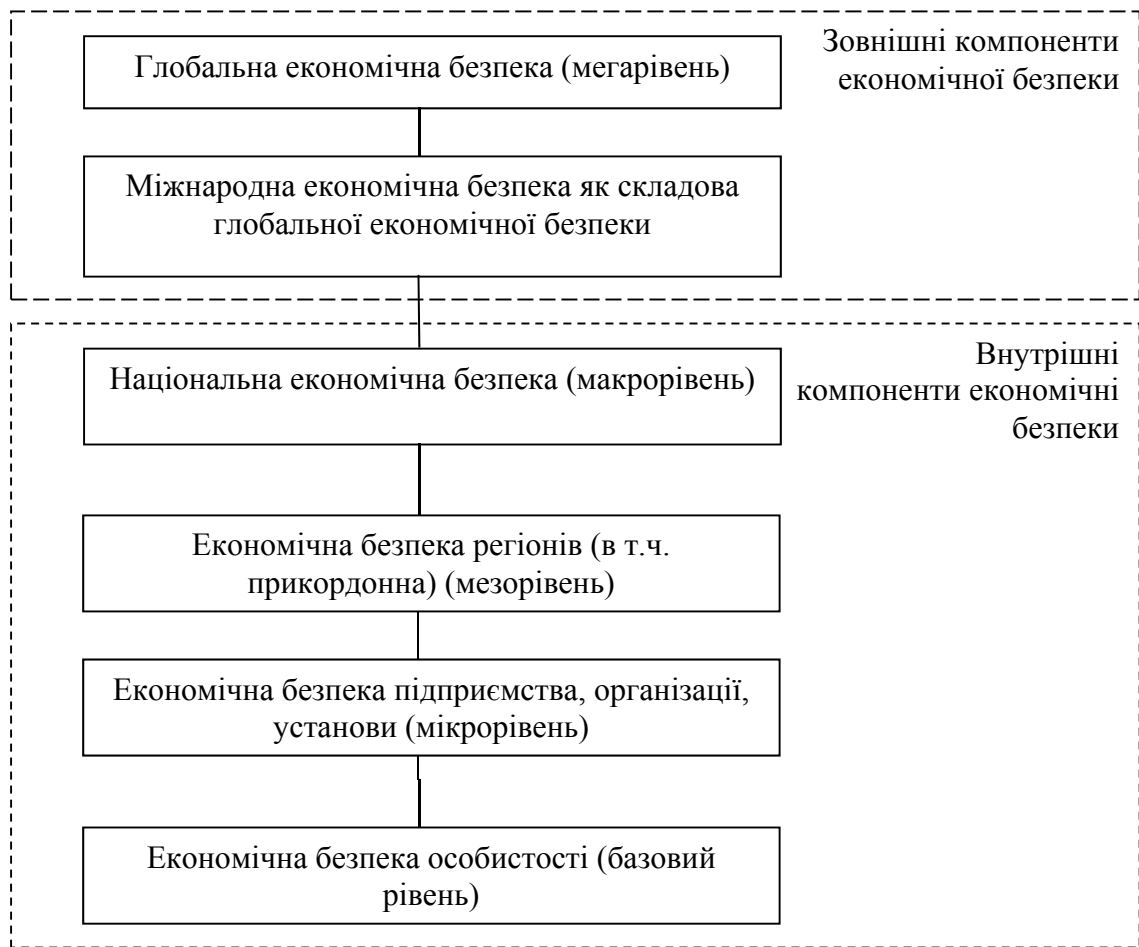


Рис. 3.1. Ієрархія зовнішніх і внутрішніх компонентів системи економічної безпеки

Крім того, необхідно враховувати, що економічна безпека особистості виступає як сукупність економічних, соціальних, демографічних, екологічних, технологічних, науково-інформаційних відносин¹⁸³.

Наступним компонентом системи економічної безпеки, на наш погляд, виступає «економічна безпека підприємства, організацій, установ, господарств». Вважаємо недоцільним називати цю компоненту тільки як «економічна безпека підприємства», адже об'єктом захисту економічних інтересів можуть бути й інші суб'єкти господарювання: організації, установи, господарські організації господарські товариства (ст. 80, 83 Цивільного кодексу

¹⁸³ Г.В.Ложкін, В.Л.Комаровська. Економічна безпека особистості / Ложкін Г.В., Комаровська В.Л. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.info-test.com.ua/eto-interesno/biblioteka/202-ekonomichna-bezpeka-osobystosti.html>.

України; ст. 55, 62, 63 Господарського кодексу України). Неправомірно називати цю компоненту «корпоративна економічна безпека», як вважають деякі дослідники, адже існують некорпоративні утворення, які є суб'єктами економічної безпеки і самі її забезпечують, наприклад, державні правоохоронні органи).

Проведене дослідження дозволило зробити висновок відносно багатогранності поняття «економічна безпека підприємства, організацій, установ, господарств». Науковці пропонують розглядати його з точки зору стану: ефективності використання ресурсів, виробничої системи, економічного розвитку, захищеності діяльності та інтересів, гармонізації останніх.

Раціональним, на наш погляд, є наступне визначення поняття економічної безпеки підприємства (ЕЮП), яке чітко та в той же час найбільш повно, відображає його сутність¹⁸⁴. У запропонованому визначенні економічної безпеки підприємства було уточнено наступне:

- ефективність використання ресурсів виступає як засіб досягнення ЕБП;
- головною ознакою стану ЕБП є наявність у підприємства конкурентних переваг;
- у визначенні зазначається межа досягнення цілей – максимальне наближення;
- під умовами розуміється постійна зміна навколишнього середовища.

Всі ці характеристики можна розповсюджувати на інших суб'єктів – організацій, установ, господарств. Отже під економічною безпекою підприємства, організацій, установ, господарств потрібно розуміти власне стан самих підприємств, організацій, установ, господарств який характеризується наявністю конкурентних переваг, що досягаються ефективним використанням існуючих власних та залучених ресурсів, своєчасним впровадженням комплексу заходів з метою захисту своєї діяльності для максимального

¹⁸⁴ Т.Б. Ігнашкіна, А.Л. Шатохін. Економічна безпека підприємства та її трактування у наукових працях/ Ігнашкіна Т.Б., Шатохін А.Л.// Забезпечення економічної безпеки виробничих систем за умов розвитку конкуренції: Матеріали X Міжнародна науково-практичної конференції, 9 липня 2013 року. – Хмельницький, 2013.

досягнення поставлених цілей у короткостроковому та довгостроковому періоді в умовах постійної зміни навколишнього середовища.

Що стосується регіональної економічної безпеки, то серед науковців відсутня єдина позиція щодо визначення її сутності, складових і місця в структурі економічної безпеки. В той же час недостатньо уваги приділено особливості транскордонного співробітництва як елемента регіональної економічної безпеки. В роботі С. В. Науменка¹⁸⁵ зазначено, що економічна безпека регіону є складною поліструктурною категорією, що характеризує рівень захищеності від потенційних загроз, незалежність і здатність до саморозвитку всіх галузей господарського комплексу, соціальної сфери, а також його зв'язок із особливостями регіонального розвитку. У контексті транскордонного співробітництва кожен із складників економічної безпеки набуває специфічного значення, оскільки рівень безпеки впливає на інтенсивність ділових відносин між прикордонними територіями. Посилення економічної безпеки прикордонних регіонів можливе за умови здійснення цілісного комплексу необхідних заходів у різних сферах: у зовнішній торгівлі, в сфері виробництва, фінансів, продовольчого і сировинно-ресурсного забезпечення, інвестиційних процесах, охороні навколишнього середовища.

Економічна безпека регіону (мезоекономічна безпека) має свої особливості у формуванні та функціонуванні регіональних систем забезпечення економічної безпеки, тобто тих інститутів і механізмів, які покликано захистити економічні інтереси та власність особистості, населення господарських суб'єктів регіону. Особлива роль мезорівней полягає в тому, що вони виконують роль буферів при активізації загроз стабільності для основних рівнів господарської системи та слугують резервами при надлишку або нестачі факторів, ресурсів та умов сталого розвитку¹⁸⁶.

¹⁸⁵ Науменко С. В. Розвиток транскордонного співробітництва в системі забезпечення економічної безпеки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави» / С. В. Науменко. – К., 2007. – 20 с.

¹⁸⁶ Головченко О.М. Економічна безпека регіону в гарантування стабільності національної економіки: монографія / О. М. Головченко. Одеса: Букаєв Вадим Вікторович, 2008. – 399 с.

З погляду регіональної економічної безпеки як об'єкта захисту виступає економіка регіону, а для мезорівня – це сукупність регіональних економік регіонів. На цьому рівні можуть вирішуватися проблеми взаємодії регіонів у рамках єдиної економічної системи, співробітництва із суб'єктами іноземних держав, лобювання інтересів на рівні держави.

Специфічним фактором виникнення загроз економічній безпеці регіонів України є їх місце у загальному економічному просторі, зосередження на їх території природних сировинних ресурсів, виробничого потенціалу, транспортних коридорів, що пов'язують регіональні економіки. Формування регіональної системи економічної безпеки повинне спиратися на обґрунтування системи економічних інтересів регіону, яка взаємодіє та витікає, практично, із системи національних економічних інтересів¹⁸⁷.

Мінливість міжнародної політичної та економічної ситуацій, а також підвищення інтенсивності транскордонних процесів зумовлює необхідність пошуку нових інструментів стабілізації та організації співробітництва на рівні сусідніх держав в рамках забезпечення регіональної економічної безпеки. Україна є державою, яка межує з 7 країнами, це означає те, що важливим є визначення ступеня залежності основних засобів забезпечення економічної безпеки України від специфіки здійснення зовнішньоекономічної політики та транскордонного співробітництва з цими країнами. На даному етапі відносини між країнами-сусідами є специфічними, так як їх можна розділити на три основні напрями реалізації: 1) співробітництво, яке відбувається на кордонні України з країнами членами ЄС; 2) співробітництво у пострадянському прикордонні з колишніми радянськими республіками; 3) Прибережна співпраця між Україною та Туреччиною¹⁸⁸.

Крім того, Україна – держава з високою питомою вагою прикордонних територій, 19 із 25 областей України межують із сусідніми державами,

¹⁸⁷ Стеценко С. П. Закономірності формування мезоекономічного рівня економічної безпеки/ С. П. Стеценко// Ефективна економіка. – 2013. – №3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2495>.

¹⁸⁸ Транскордонне співробітництво в контексті економічної безпеки України / І. М. Чучка, Р. І. Молдавчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №9(111). – С. 92-98.

протяжність кордонів з Росією складає 2295,4 км, а з країнами Центральної Європи, Білоруссю та Молдовою – 4698,6 км.

Необхідність вирішення спільних проблем, що виникають у транскордонному регіоні – суміжних прикордонних територіях сусідніх держав, а саме: територіальне та просторове облаштування, розбудова транскордонної інфраструктури, спільне використання водних та інших ресурсів тощо, розширює сферу державної регіональної політики на міжнародний рівень і потребує врахування стратегій розвитку сусідніх територій. В цьому контексті важливим чинником забезпечення економічної безпеки регіонів є економічний розвиток цих регіонів і транскордонне співробітництво. Основою транскордонного співробітництва є процес створення зв'язків та договірних відносин на прикордонних територіях з метою пошуку рішень для спільних проблем.

Національна економічна безпека держави – це такий стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально орієнтований розвиток країни в цілому, достатній економічний та оборонний потенціал навіть за найнесприятливіших варіантів розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів. Загальний стан національної економічної безпеки України в умовах розбудови ринкової економіки і громадянського суспільства є, по-перше, інтегрованим макроекономічним показником соціально-економічного розвитку країни; по-друге, основою для розробки стратегічної державної політики і конкретних заходів її реалізації і, по-третє, вирішальною умовою узгодження та реалізації всієї системи економічних інтересів країни¹⁸⁹.

Найбільш розповсюдженим трактуваннями глобальної економічної безпеки є такі, що передбачають утворення та забезпечення функціонування системи світових господарських зв'язків, світової економічної системи, ефективну взаємодію економічних блоків і національних економік. Процес

¹⁸⁹ Шевченко Л.С. Основи економічної теорії: Підручник/ Л.С. Шевченко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uristinfo.net/uchebnye-materialy/280-osnovi-ekonomichnoyi-teoriyi--ls-shevchenko-/8827-glava-23-ekonomichna-bezpeka-derzhavi.html>.

економічної глобалізації передбачає створення нових можливостей для економічного розвитку й водночас сприяє загостренню старих і формуванню нових суперечностей у світовій економіці, які окремі автори класифікують як глобальні загрози людству.

Загалом, глобалізація (від англ. global – світовий, всесвітній) – термін, проголошений в 1996 р. на Всесвітньому економічному форумі в Давосі, в сучасних наукових джерелах являє собою цілеспрямований транснаціональний економічний, фінансовий, науково-технічний, соціальний, культурний, інформаційний і політичний вплив транснаціональних компаній та їх конгломератів на діяльність багатьох держав, регіонів і виробничих об'єднань світу з метою використання їх ресурсів, розширення та контролю ринкового простору, що впливає на розвиток людського суспільства і стан середовища його існування.

Економічна глобалізація є об'єктивним етапом розвитку світової економіки, має як позитивні, так і негативні наслідки, які у сукупності формують джерело загрози для безпеки рівноваги економічних систем. У цьому зв'язку наявність загроз та ризиків спричиняє доцільність введення в науковий обіг відносно нової категорії «глобальна економічна безпека» й розробки моделей і практичних заходів, які сприяють забезпеченню цієї компоненти системи економічної безпеки.

Глобальна економічна безпека – це сукупність заходів, спрямованих на забезпечення сталого світового економічного розвитку, метою якого є досягнення максимальної безпеки та високого рівня життя для кожної особистості, незалежно від нації або національності, за умови збереження світу для майбутніх поколінь¹⁹⁰.

¹⁹⁰ Фоміна М.В., Мішина І.Г. Глобальна економічна безпека: сутність і тенденції/ М.В. Фоміна, І.Г. Мішина // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://trade.donduet.edu.ua/download/2011/32/Fom_Mish.pdf.

Функціональні складові економічної безпеки

Крім визначення економічної безпеки через ієрархічну її структуру значна кількість наукових досліджень проводились на основі її функціональних складових (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Систематизація підходів до визначення внутрішніх (функціональних) компонентів системи економічної безпеки

№ з/п	Назва внутрішніх компонентів системи економічної безпеки	Б.Шлемко, 1997 р.	В.Мунтян, 1999 р.	В. Гець, 2006 р.	2007р. ¹⁹¹	О.Кириченко, 2008 р.	З. Варналій, 2009 р.	О. Руда, Л. Малюта, 2012 р.	В.К. Васенко, 2013 р.	О.Ю. Чубукова, Т.Є.Воронкова, 2014 р.	А. В. Ульяновченко, Н.В. Прозорова, 2014 р.	В.Д. Зализко, 2014 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Внутрішні функціональні складові економічної безпеки												
1	Сировинно-ресурсна	+	+			+		+	+	+		
2	Енергетична	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3	Фінансова	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
4	Воєнно-економічна	+	+									
5	Технологічна	+	+					+				
6	Продовольча	+	+	+	+	+	+	+	+		+	
7	Соціальна	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+
8	Демографічна	+	+	+	+	+	+					+
9	Екологічна	+	+	+				+	+	+		+
10	Інформаційна								+	+		+
11	Інноваційно-технологічна			+			+		+	+		
12	Інвестиційна				+					+	+	
13	Науково-технологічна				+							+
14	Виробнича				+						+	+
15	Тіньова економіка		+									
16	Політична							+	+			
17	Військова і правоохоронна								+			
18	Кримінальна								+			
19	Безпека підприємництва								+			+
20	Безпека підприємства								+			

¹⁹¹ Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Праця, зазначена на с. 217.

Продовження табл. 3.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
21	Прісноводна								+			
22	Медична								+			
23	Трудоресурсна						+		+			
24	Транспортна										+	
25	Промислова											+
26	Інституційна											+
27	Макроекономічна	+			+							
28	Зовнішньоекономічна	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	

Аналіз засвідчив, що серед авторів немає абсолютної згоди щодо окремих складових економічної безпеки: одні автори дуже вузько розглядають функціональну предметну область системи економічної безпеки, інші – надмірно широко, що видно із даних табл. 3.1, де систематизовано позиції різних авторів з цієї проблеми.

Функціональний підхід до визначення підсистем і елементів економічної безпеки має позитивне значення в силу того, що носить комплексний характер і враховує численні фактори, що впливають на стан економічної безпеки. Натомість недоліки такого підходу полягають в дуже широкому трактуванні економічної безпеки, що заважатиме концентрації ресурсів на розробці і реалізації комплексних заходів щодо зміцнення головних підсистем економічної безпеки. Пропозиції авторів цієї статті присутні в цьому огляді.

Система економічної безпеки як сукупність головних компонентів, на наш погляд, повинна включати наступні види безпеки: сировинно-ресурсну, енергетичну, соціальну, екологічну, інформаційну, інноваційно-технологічну, інвестиційну, зовнішньоекономічна. Адже саме під цими ключовими компонентами системи економічної безпеки об'єднуються визначальні напрями економічного комплексу країни, які забезпечують її поступальний соціально-економічний розвиток.

Вважаємо, що більш системним є підхід до визначення сутності економічної безпеки не тільки з погляду предметної її визначеності і

поліструктурної ієрархічної структури, а як складну систему, у взаємозв'язках і взаємообумовленостей компонентів, які її складають. Економічна безпека має вертикальну (зовнішні і внутрішні компоненти) ієрархічну структуру і внутрішньо-функціональну (горизонтальну) структуру.

Поняття «система» етимологічно походить від давньогрецької мови і означає «сполучення». Виходячи з класичних поглядів на суть поняття «системи» (зокрема Р. Декарта і Б.Спінози), систему економічної безпеки визначатимемо як складну цілісність і одночасно роздільність різних взаємопов'язаних підсистем і елементів, що взаємодіє з середовищем як єдине ціле і відокремлена від нього.

Елементом системи є найпростіша неподільна складова частина системи, в той же час чинник неподільності є умовним і залежить від конкретних завдань дослідження. Підсистема виступає складовою частиною системи, у якій можна виокремити і інші складові. Сукупно елементи с підсистеми часто називають компонентами системи. Кожна система характеризується взаємообумовленими і взаємозалежними зв'язками, які відображають співвідношення між компонентами системи.

Так наприклад, відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки України визначені такі складові економічної безпеки, які на нашу думку, доцільно назвати підсистемами такої складної системи як економічна безпека: макроекономічна, зовнішньоекономічна, виробнича, енергетична, науково-технологічна, соціальна, продовольча, фінансова, демографічна, інвестиційна. В свою чергу найважливіша підсистема економічної безпеки – фінансова безпека містить наступні елементи: бюджетна безпека, валютна безпека, грошово-кредитна безпека, боргова безпека, безпека страхового ринку, безпека фондового ринку.

У процесі узагальнення теоретичних підходів встановлено специфічні ознаки економічної безпеки як інституціональної складної системи, які виступають методологічною основою дослідження і становлять її екосистейт. По-перше, особливість економічної безпеки впливає із її природи, яка є

базисом, матеріальною основою як зовнішніх, так і внутрішніх її складових. Це стосується і категорії національної безпеки.

Дійсно, економічна безпека є складовим її компонентом, однак унікальність економічної безпеки полягає в тому, що вона виступає матеріальною основою, мірилом доцільності і ефективності забезпечення практично кожної складової національної безпеки. В силу чого багато складових національної безпеки і економічної безпеки в офіційних документах і у наукових працях практично співпадають. По-друге, економічна безпека належить до внутрішньо суперечливих понять, щодо визначення яких не існує і не може існувати чіткої згоди¹⁹².

Дійсно, важливим чинником системи економічної безпеки є її поступальний розвиток, що є динамічною характеристикою. Це в певній мірі протирічить таким чинникам як стійкість і стабільність, які передбачають збереження певного стану системи. Натомість, по – перше, протиріччя виступають джерелом розвитку, по-друге, чинник стабільності вживається в обмеженій сфері – з точки зору захисту існування всіх форм власності; гарантування стабільних умов ведення підприємницької діяльності для бізнесу, а чинник стабільності застосовується в контексті стримування дії дестабілізуючих факторів безпеки. Системам, що розвиваються, властиві, з одного боку, сталість структури, з другого – втрата стійкості, руйнування однієї структури та створення іншої. Причому дуже важливим є суперечності між стабільністю та розвитком: стабільна система неспроможна розвиватися, оскільки вона руйнує будь-які відхилення від свого стану¹⁹³.

Для переходу до якісно нового стану система обов'язково повинна певною мірою пройти стан нестійкості. По-третє, феноменом економічної безпеки як поліскладної системи з багаторівневою і багатоаспектною

¹⁹² Саєнко О.С. Зміцнення економічної безпеки як чинник ефективного функціонування економічної системи: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / О.С. Саєнко. – Одеса, 2010. – 27 с.

¹⁹³ Чубукова О.Ю., Воронкова Т.Є. Система економічної безпеки (екосистейт): сутність, структура [Електронний ресурс] / О.Ю. Чубукова, Т.Є. Воронкова // Ефективна економіка. — 2014 . — № 2. — Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3169>.

структурою є сукупність взаємопов'язаних структурних підсистем – вертикальних (економічна безпека індивідууму (базовий рівень); корпоративна економічна безпека підприємств, організацій, установ, господарств (мікрорівень); економічна безпека регіонів в тому числі транскордонна економічна безпека (мезорівень); національна економічна безпека (макрорівень); міжнародна і глобальна економічна безпека (мегарівень), а також – горизонтальних (функціональних) підсистем і елементів (виробнича, фінансова, інвестиційна, інноваційно-технологічна, енергетична, науково-технічна, продовольча, соціальна та зовнішньоекономічна).

Дослідження дозволили зробити висновок, що з позиції системного підходу економічна безпека як поліскладна система є інтегральною категорією, в предметну сферу якої входять поняття різних рівнів ієрархії, а також функціональних сфер економіки, які при взаємодії і взаємообумовленості виражають економічні відносини між суб'єктами міжнародних утворень, державою, регіонами, підприємствами, організаціями, установами, господарствами та окремими особистостями та всередині цих підсистем і елементів з приводу досягнення такого рівня розвитку економіки, при якому здійснюється задоволення потреб і гарантований захист інтересів усіх суб'єктів економіки. В разі задоволення головних потреб всіх суб'єктів економіки і всі чинники будуть працювати на повну силу та всі рівні економічної безпеки будуть взаємодіяти й позитивно впливати на захист цієї держави, держава буде перебуватиме в безпеці.

У процесі узагальнення теоретичних підходів встановлено специфічні ознаки економічної безпеки як інституціональної складної системи, які виступають методологічною основою дослідження і становлять її екосистейт (як матеріальна основа всіх її складових; суперечливість понять, які її характеризують; багаторівневність і багатоаспектність її компонентів).

До характеристики сутності економічної безпеки доцільно використовувати системний підхід, який базується не тільки на предметній її визначеності і поліструктурній ієрархічній структурі, а як складної системи, у

взаємозв'язках і взаємообумовленостей її компонентів. Економічна безпека має вертикальну ієрархічну структуру (зовнішні і внутрішні компоненти) і внутрішньо-функціональну (горизонтальну) структуру.

В силу того, що всі компоненти системи економічної безпеки взаємно впливають і обумовлюють один одного, подальші дослідження доцільно здійснювати в напрямку визначення системи потреб і інтересів, які існують в економічній системі із приводу підтримки економічної безпеки на різних рівнях: а) ієрархічних – глобальна, національна економіка, регіон, окремі суб'єкти господарювання, особистості; б) функціональних – у різних сферах економічної безпеки.

3.2. Забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів в умовах глобалізації

В умовах глобалізаційних тенденцій вища освіта відіграє важливу роль в забезпеченні економічного зростання держави. Адже виробництво знань є основним джерелом економічного розвитку. Зокрема, у Норвегії і Данії інвестиції в сектор знань становлять 8,3 % ВВП; в США – 5,7 %, в Індії витрати складають 3,5 %. Відстаючи від розвинутих країн за інвестиціями в нашу освіту, ми знижуємо її конкурентоспроможність. Країна може стати конкурентоспроможною тільки у тому випадку, коли сировинна економіка зміниться на економіку знань. Країни, які недостатньо інвестують в освіту, не можуть розраховувати на динамічний розвиток ВВП. В освіті є інша сторона – структурний елемент соціуму, який активно впливає на розвиток сучасного суспільства, в тому числі на його економіку. Від неї залежить – чи буде країна експортувати сировину або, як високо розвинуті країни – від США, ФРН, Японії до Південної Кореї та Сінгапуру, вийде на ринок із високотехнологічною продукцією. Так, що становище в країні освітньої системи доленосне для самої країни, вона разом із наукою визначає наше

майбутнє¹⁹⁴.

Україна ще має конкурентні переваги, використання яких дозволить не тільки зберегти існуючі позиції держави на світовій арені, але підвищити рівень її конкурентоспроможності в перспективі. Так, однією з найзначніших конкурентних переваг України на шляху до розбудови економіки знань є високий рівень освіченості її громадян. Так, 45 % української робочої сили мають вищу освіту (за цим показником Україна посідає п'яте місце серед 37-ми країн)¹⁹⁵.

У цьому контексті підвищення ефективності функціонування вищих навчальних закладів (ВНЗ), які є провідниками інновацій та центрами, а також захист їх від негативного впливу зовнішніх факторів, зокрема загроз, що за змістом справляють руйнівний вплив на вітчизняну вищу освіту відіграє значну роль в забезпеченні висхідного тренду економічного зростання держави, забезпеченні її економічної безпеки, а відтак і національної безпеки. У зв'язку з зазначеним нагальною необхідністю на сучасному етапі розвитку економіки України є забезпечення економічної безпеки держави, враховуючи при цьому роль і значення ВНЗ в забезпеченні економічного розвитку держави.

Вищі навчальні заклади мають багато спільних характерних рис з підприємствами, у результаті чого оптимізується призма сприйняття об'єктивної реальності функціонування ВНЗ з урахуванням їх взаємозв'язку з суб'єктами господарювання та важливої ролі в забезпеченні економічного розвитку України. У цьому контексті дослідження питань забезпечення економічної безпеки ВНЗ (в умовах нарощування негативних явищ у сфері вищої освіти) набуває особливого значення в силу їх специфічних особливостей. Зазначене вимагає зосередження уваги на визначенні проблем якості освіти та економічної безпеки вишу в системній єдності. Що, у свою чергу, потребує розгляду економічної безпеки ВНЗ з урахуванням її

¹⁹⁴ Боголіб Т.М. Розвиток інноваційної економіки і елітна освіта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dissertlib.com/left_menu%20папка/rozvitok.php.

¹⁹⁵ Україна увійшла в рейтинг країн з найбільш якісною вищою освітою [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://acf.ua/news/ukra%D1%97na-uvijshla-v-rejting-kra%D1%97n-z-najbilsh-yakisnoyu-vishhoju-osvitoju>.

включеності до такої понятійної схеми: національна безпека – економічна безпека – економічна безпека країни – економічна безпека держави – економічна безпека підприємства.

У контексті зазначеної необхідності розгляду економічної безпеки ВНЗ в як елемент системи (національна безпека – економічна безпека – економічна безпека країни – економічна безпека держави – економічна безпека підприємства) важливим є дослідження Козаченко Г. В. та Тюленєва Г. Д., проведене в праці¹⁹⁶, де вони зазначають, що крім забезпечення екосесента (economic security of enterprise) є нагальна необхідність забезпечення економічної безпеки й суспільно важливих соціально-економічних систем, до яких належать вищі навчальні заклади, котрі автори пропонують називати «екосесед» (economic security of education). В цій же праці відмічається, що ВНЗ можна розглядати з позиції економічної корпорації, діяльність якої відбувається на конкурентному ринку і має зосереджуватись на виробництві та комерціалізації знань (при вирішенні проблематики економічної безпеки ВНЗ необхідно застосовувати принципові підходи, що використовуються при оцінюванні економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності з урахуванням особливостей діяльності ВНЗ, її продукту – знань та його комерціалізації). Також виш можна розглядати як важливий елемент соціально-економічної системи (проблематику екосеседа потрібно формувати в контексті економічної безпеки країни). Проте автори¹⁹⁷, зазначають, що «експлейнарний базис екосеседа має формуватись на деякій змішаній позиції, яка зумовлена тісним зв'язком соціальних відносин у системі національної вищої освіти з економічними відносинами».

В сучасній літературі не існує єдиного підходу до визначення економічної безпеки ВНЗ. Найчастіше її розглядають з позицій ресурсного та захисного підходів – як стан вишу, в якому наявних ресурсів достатньо для запобігання,

¹⁹⁶ Козаченко Г. В., Тюленєв Г. Д. Позиціонування вищого навчального закладу в експлейнарному базисі його економічної безпеки / Г. В. Козаченко, Г. Д. Тюленєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2011_24/Zb24_13.pdf.

¹⁹⁷ Там само.

послаблення або захисту від загроз діяльності ВНЗ Головними поняттями є загрози діяльності ВНЗ і достатність ресурсів для запобігання їхньої реалізації, що стабілізує діяльність ВНЗ і надає їй певної стійкості. Таким чином, при здійсненні оцінки економічної безпеки ВНЗ (як і економічної безпеки держави) важливого значення набуває виявлення загроз та розробка заходів щодо їх подолання. При цьому під загрозою (котра в кінцевому підсумку може бути виражена у вигляді шкоди, що характеризує зниження економічного потенціалу вишу) розуміється сукупність умов, процесів, чинників, що перешкоджають реалізації економічних інтересів ВНЗ¹⁹⁸.

Стеців І.С.¹⁹⁹ наводить таке визначення економічної безпеки ВНЗ. Економічна безпека ВНЗ – це такий стан його економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і гарантує стабільне функціонування та динамічний розвиток.

Враховуючи загальні підходи до терміну «економічна безпека ВНЗ» при її оцінюванні як і економічної безпеки держави увагу необхідно приділяти виявленню загроз та розробці заходів щодо їх подолання.

У відповідності з результатами проведеного загальнонаціонального опитування з метою дослідження громадської думки щодо вступу до вищих навчальних закладів за результатами зовнішнього незалежного оцінювання та певних питань якості освіти третина населення України (32%) питання вдосконалення якості вищої освіти відносить до завдань першочергової важливості²⁰⁰.

За даними результатів досліджень Мельбурнського університету, опублікованими у 2012 році, Україна все ще відноситься до країн з якісною вищою освітою держава увійшла до 25 країн з 48 – зайняла 25-те місце). Серед

¹⁹⁸ Мартинюк В. П. Економічна безпека вищих навчальних закладів в Україні: передумови оцінювання / В. П. Мартинюк // Економіка Менеджмент Підприємництво, № 25(II) / 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eme.ucoz.ua/pdf/252/24.pdf>.

¹⁹⁹ Стеців І. С. Економічна безпека ВНЗ: сутність та особливості планування / І. С. Стеців // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10021/1/34.pdf>.

²⁰⁰ Тестування та рівний доступ до якісної вищої освіти: громадська думка про ЗНО, вступ до вишів, проблеми вищої школи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dif.org.ua/en/polls/2011-year/testuvannj-ta-rivnii-dostup-do-jakisnoi-vishoi-osviti-gromadska-dumka-pro-zno_-vstup-do-vishiv_-problemi-vishoi-shkoli.htm.

більш ніж 20 критеріїв для порівняння були державні інвестиції у вищу освіту, підготовка потрібних для країни фахівців, зв'язок з університетами за кордоном тощо. В п'ятірці лідерів знаходяться: США, Швеція, Канада, Фінляндія і Данія. США домінують в світі не тільки за сумою інвестицій в освіту, а й за кількістю опублікованих наукових статей. До ТОП-25 країн для здобуття вищої освіти потрапили також: Швейцарія (6-те місце), Норвегія (7-е), Австралія (8-е), Нідерланди (9-те), Великобританія (10-те), Сінгапур (11-те), Австрія (12-те), Бельгія (13-те), Нова Зеландія (14-те), Франція (15-те), Ірландія (16-те), Німеччина, Гонконг (17-те), ПАР (18-те), Ізраїль (19-те), Японія (20-те), Тайвань (21-е), Корея (22-е), Португалія (23-те), Іспанія (24-те місце відповідно)²⁰¹.

За даними рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) за 2015 рік²⁰² Україна втратила 3 позиції і спустилась з 76-го (у 2014 році) на 79-те місце (у 2015 році) серед 140 країн світу і знаходиться між Гватемалою та Таджикистаном. Причому показник її конкурентоспроможності також знизився на 0,11 з 4,14 до 4,03. В цілому, за 2011-2015 роки позиції України у глобальному рейтингу конкурентоспроможності ВЕФ²⁰³ не мали тенденцій до стабільного зростання. Так, у 2011 році Україна посідала 82-е місце, у 2012 – 73-тє, у 2013 – 84-те місце відповідно.

Для порівняння, згідно з даними глобального рейтингу конкурентоспроможності у 2013-2014 роках²⁰⁴, незважаючи на суттєву втрату позицій (Україна у 2013-2014 роках порівняно з даними за 2012-2013 роки перемістилась на 11 позицій, з 73-го на 84-те місце, отримавши показник 4,05 бали з 7 можливих), найкращий стан справ за цей період спостерігався з охопленням населення освітою, якістю викладання природничих та

²⁰¹ Україна увійшла в рейтинг країн з найбільш якісною вищою освітою [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://acf.ua/news/ukra%D1%97na-uvijshla-v-rejting-kra%D1%97n-z-najbilsh-yakisnoyu-vishhoju-osvitoju>.

²⁰² Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytingu-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2015>.

²⁰³ Там само.

²⁰⁴ Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>.

математичних наук, рівнем розвитку залізниці та обсягах ринку. До негативного слід віднести те, що у зв'язку з недостатніми обсягами впровадження наукоємних технологій у виробництво та фінансування науки не на належному рівні з часом якість освітніх послуг та рівень вітчизняної науки помітно знижується. Уваги за період 2013-2014 років заслуговує позиція України в рейтингу здатності країни на втримання талантів, тобто високоосвічених кадрів та молодих кваліфікованих спеціалістів, за яким Україна посіла 140 місце з 148. На фоні розвинутої Європи, в державах якої дані індекси мають максимальне значення, шансів на утримання кадрів, які могли б в перспективі допомогти країні подолати труднощі сьогодення, практично не лишається²⁰⁵.

За даними²⁰⁶ у 2015 році позитивним результатом України слід вважати той факт, що за вищою освітою та професійною підготовкою держава піднялась на 7 позицій і зайняла 34 місце з 140 країн світу, що є конкурентною перевагою країни (конкурентною перевагою вважається фактор, за яким країна посідала 50-е місце і вище у рейтингу). Також держава зайняла 14-те місце в світі за рівнем охоплення вищою освітою та 38-е місце за якістю викладання математики та природничих наук, 44-те місце – за доступом до Інтернету в школах (плюс 23 позиції). Освітня реформа передбачає подальші структурні зміни в усіх секторах освіти і науки, що в першу чергу, призведуть до підвищення якості освіти. Зокрема, активно рухається процес надання вишам автономії, закриття неякісних установ (припинено діяльність 76-ти ВНЗ та філій). У подальшому передбачено кардинальну реформу професійної підготовки. Зокрема, зросте вплив роботодавців на формування змісту програм. За результатами 2015 року²⁰⁷ Україна також має декілька конкурентних переваг за інноваціями: 29-те місце у рейтингу за наявністю наукових та інженерних кадрів, 43-тє – за якістю науково-дослідних закладів та 50-те – за кількістю

²⁰⁵ Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>.

²⁰⁶ Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015 Праця, зазначена на с. 237.

²⁰⁷ Там само.

патентів на винаходи. Очевидним є те, що інновації є потенціалом для зростання економіки. Задля цього необхідні зусилля держави і бізнесу: збільшення обсягу державної закупівлі високотехнологічної продукції (наразі Україна знаходиться на 98-у місці) та вдосконалення співпраці університетів і бізнесу у науці та інноваціях (74-те місце)²⁰⁸.

Розірваний зв'язок між освітою, зокрема вищою, наукою та виробництвом є однією з причин відірваності знань, отриманих у вітчизняних вишах, від вимог роботодавців. Керівники багатьох бізнес-структур не зацікавлені (не мають матеріальних стимулів) в участі у підготовці фахівців для потреб власних підприємств: для них придбання готових закордонних розробок є менш ризикованим і менш витратним²⁰⁹.

Великі компанії не зацікавлені також у проведенні практичної підготовки студентів в якості бази практики для студентів та місця для здійснення підвищення кваліфікації вчених ВНЗ, а також у тому, щоб направляти на навчання працівників для отримання вищої освіти та післядипломної освіти. У зв'язку з відсутністю такої форми взаємодії між ВНЗ та підприємствами випускники не отримують в достатньому обсязі практичної підготовки і часто виходять з вишів непідготовленими до потреб і вимог ринку праці.

Таким чином відбувається розпорошення бюджетних коштів за умови, що студенти навчались за кошти державного бюджету, а практика принесення випускниками листів відмов від підприємств, на які вони направляються після вишу, або, натомість, надання довідки про те, що студент знайшов роботу є настільки неефективною, що при виборі вишу для навчання як абітурієнти, так і їхні батьки мало зважають на необхідність відпрацюванням за фахом, щоб відпрацювати використані на їхнє навчання бюджетні гроші.

Також проблемним аспектом для забезпечення потреб економіки є те, що компанії часто не мають чіткого розуміння особливостей і відмінностей між вимогами до рівня знань і до можливостей їх практичного використання між

²⁰⁸ Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015 Праця, зазначена на с. 237.

²⁰⁹ Нанотехнології: На шляху від науки до виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrinform.ua/ukr/news/nanotechnologii_na_shlyahu_vid_nauki_do_virobnitstva_1861672.

бакалавром, магістром та спеціалістом. Зазначене призводить до збільшення необґрунтованого попиту на спеціальності, за якими здійснюється підготовка студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «спеціаліст» або «магістр». Не на користь потребам економіки виступає також те, що відсутні преференції при послідовному вступі до профтехучилищ, технікумів (коледжів), а надалі до вишів. Держава не надає пільг при такій послідовності вступу до навчальних закладів, враховуючи їх профільність. Таким чином, при виборі навчального закладу для підвищення рівня освіти абітурієнти кожний наступний навчальний заклад обирають виходячи з особистих міркувань (зокрема, вартості навчання, кількості бюджетних місць тощо), які практично не відображають чітких орієнтирів у працевлаштуванні в майбутньому за фахом.

В сучасних умовах підвищення ефективності функціонування ВНЗ, післядипломної освіти, аспірантури та докторантури як інструментів підготовки кадрів задля задоволення потреб економіки, вимог ринку праці та роботодавців є важливими завданнями на сучасному етапі розвитку економіки України з урахуванням необхідності забезпечення економічної безпеки ВНЗ і, у кінцевому підсумку, забезпечення економічної безпеки держави, країни та національної безпеки загалом.

У цьому контексті погіршення платоспроможності населення, зниження престижу науково-педагогічної та наукової діяльності загалом призводить до розбалансування структури аспірантів й докторантів за прийомом та випуском (табл. 3.2) і у загальному підсумку сприяє нарощуванню загроз економічній безпеці ВНЗ.

Таблиця 3.2

Державне замовлення на підготовку наукових та науково-педагогічних кадрів на 2010-2015 роки*

	Випуск, осіб		Прийом, осіб	
	у тому числі з відривом від виробництва	усього	у тому числі з відривом від виробництва	усього
1	2	3	4	5
Аспірантура/Докторантура (2010 рік)	7740/434	5418/434	8929/576	6060/576
У тому числі за напрямками підготовки:				

Продовження табл. 3.2

1	2	3	4	5
технічні науки	1567/93	1101/93	1996/114	1433/114
економічні науки	1210/79	744/79	1340/91	786/91
інші	4963/262	3573/262	5593/371	3841/371
Аспірантура/Докторантура (2011 рік)	7935/452	5585/452	8656/550	5947/550
У тому числі за напрямками підготовки:				
технічні науки	1645/72	1148/72	2064/108	1533/108
економічні науки	1299/64	778/64	1338/82	780/82
Інші	4991/316	3659/316	5254/360	3634/360
Аспірантура/Докторантура (2012 рік)	7630/442	5251/442	8546/578	5896/578
У тому числі за напрямками підготовки:				
технічні науки	1574/73	1157/73	1936/111	1460/111
економічні науки	1181/60	691/60	1293/83	749/83
Інші	4875/309	3403/309	5317/384	3687/384
Аспірантура/Докторантура (2013 рік)	7872/518	5567/518	7528/569	5382/569
У тому числі за напрямками підготовки:				
технічні науки	1736/102	1311/102	1842/147	1386/147
економічні науки	1209/86	795/86	929/63	579/63
інші	4927/330	3461/330	4757/359	3417/359
Аспірантура/Докторантура (2014 рік)	7741/526	5465/526	6298/554	4377/554
У тому числі за напрямками підготовки:				
технічні науки	1757/98	1310/98	1561/138	1122/138
економічні науки	1241/78	800/78	676/60	412/60
інші	4743/350	3355/350	4061/356	2843/356
Аспірантура/Докторантура (2015 рік)	7777/529	5408/529	5590/516	3905/516
У тому числі за напрямками підготовки:				
технічні науки	1851/114	1419/114	1368/144	1024/144
економічні науки	1182/73	701/73	635/57	398/57
інші	4744/342	3288/342	3587/315	2483/315

Джерело: сформовано за даними ^{210 211 212 213 214 215}.

Аналіз даних табл. 3.2 свідчить, наряду з іншим, про розпорошення

²¹⁰ Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення [...]». Перелік від 14.07.2010 № 580 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/580-2010-%D0%BF/page>.

²¹¹ Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення [...]». Перелік від 29.06.2011 № 709 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/709-2011-%D0%BF/page2>.

²¹² Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення [...]» від 17.05.2012 № 583 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/583-2012-%D0%BF/page2>.

²¹³ Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на [...]». Перелік від 20.05.2013 № 362 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/362-2013-%D0%BF/page2>.

²¹⁴ Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на [...]». Перелік від 11.06.2014 № 212 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/212-2014-%D0%BF/page6>.

²¹⁵ Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на [...]». Перелік від 01.07.2015 № 462. Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 1178 від 23.12.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/462-2015-%D0%BF#n8>.

бюджетних коштів, адже не всі аспіранти та докторанти поповнюють ряди вчених ВНЗ та здобувають наукові ступені. Що призводить, у свою чергу, до погіршення якісного складу викладачів вишів чи науковців наукових установ, адже, в основному робочі місця займають люди, які є пенсіонерами. Таким чином, відбувається старіння викладацького складу чи складу науковців, що не сприяє покращенню якості вищої освіти, не є стимулом для передачі знань, а також не виступає на користь потребам економіки, а лише збільшує навантаження на державний бюджет у зв'язку з тим, що ці люди отримують і пенсію і заробітну плату не меншу, а той більшу, за заробітну плату вчених, що не досягли пенсійного віку. З урахуванням і пенсій і заробітних плат вчених ВНЗ пенсійного віку можна віднести до захищеної категорії населення України проте чи не найменш продуктивної, адже і стимули для праці, і можливості якісного викладання дисциплін чи здійснення науково-дослідної діяльності у них практично відсутні²¹⁶.

Враховуючи зазначене можна констатувати, що нарощування негативних тенденцій в економіці країни з урахуванням розірваного зв'язку між освітою, зокрема вищою, наукою та виробництвом справляє значний негативний вплив на ефективність функціонування ВНЗ. У результаті, негативні тенденції у сфері вищої освіти продовжують нарощуватись та чинники, що їх формують виступають одночасно і загрозами економічній безпеці ВНЗ, а відтак держави, країни та національної безпеки в цілому. Таким чином, до загроз можна віднести: погіршення якості вищої освіти, відтік кваліфікованих кадрів з ВНЗ та переважання подекуди вчених пенсійного віку, зменшення чисельності абітурієнтів, розбалансування структури аспірантів й докторантів за прийомом та випуском, розпорощення бюджетних коштів тощо.

²¹⁶ Бреус С. В. Экономическая безопасность высших учебных заведений с учетом их обеспеченности научно-педагогическими кадрами / С. В. Бреус // «УКРАИНА – БЪЛГАРИЯ – ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ: СЪВРЕМЕННО СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ». Сборник с доклади от международна научна конференция. Том 1. – Варна: Издателство «Наука и икономика», 2016. – 360 с. – С. 220-225.

3.3. Тенденції розвитку особистих селянських господарств в контексті складових економічної безпеки

Перехід до ринкової економіки викликав суттєві зміни у сільському господарстві України. Основою таких змін стало поширення особистих селянських господарств як форми господарювання на селі. Проте існування різних організаційно-правових форм підприємницької діяльності, структур ринкового типу, що функціонують на засадах приватної власності на землю та майно, нерівні умови функціонування особистих селянських господарств та їх розвитку, порівняно з іншими формами господарювання, не дають їм змоги конкурувати та забезпечити зростання ефективності аграрної економіки. Це збільшує ймовірність виникнення загроз економічній безпеці для вказаної форми підприємництва в АПК. Водночас, на сучасному етапі саме вони виступають однією з основних форм прикладання праці на селі, виживання та джерелом доходу²¹⁷.

Категорія «особисте селянське господарство (ОСГ)» отримала офіційний статус внаслідок прийняття Закону України «Про особисте селянське господарство»²¹⁸. До цього часу вони розглядалися як особисті підсобні господарства, господарства населення, домогосподарства, присадибні ділянки громадян та ін. Зазначеним Законом визначено, що особисте селянське господарство – це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків, надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства²¹⁹.

²¹⁷ Буднік О. М. Використання переваг кооперації у діяльності особистих селянських господарств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.znau.edu.ua/visnik/2013_12_2/12.pdf.

²¹⁸ Про особисте селянське господарство : Закон України від 15.05.2003 № 742-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 9. – С. 150-152.2.

²¹⁹ Там само. – С. 1.

Головне економічне завдання особистих підсобних господарств полягає в поповненні продовольчих ресурсів, потреба в яких не задовольняється за рахунок великого сільськогосподарського виробництва.

Вироблена в ОСГ продукція є сировиною для промисловості, де використовується і побічна його продукція (шкіра тварин, пір'я птахів й т.п.). Воно швидше пристосовується до кон'юнктури ринку і оперативно реагує на динаміку попиту і пропозиції. Збуту його продукції сприяє вища якість і товарний вигляд, а також гнучкий компромісний підхід під час формування ринкових цін. Негативною стороною виробництва продуктів харчування в ОСГ є вимушений характер заняття навіть не вигідними для власника галузями внаслідок погіршення забезпечення продуктами харчування²²⁰.

В умовах реформування аграрної сфери, через різке скорочення обсягів виробництва в агроформуваннях, зниження доходів селян, створилися сприятливі (значною мірою вимушені) передумови для розвитку ОСГ. Вони виконують такі функції: виробничу, продовольчо-споживчу, соціально-демографічну, виховну, екологічну, організаційну, рекреаційну, культуро-традиційну (рис. 3.2).

Особисті селянські господарства класифікують за наступними критеріями:

- чисельний склад сім'ї;
- розмір земельної ділянки та паїв;
- спеціалізація особистого селянського господарства;
- джерела коштів для існування сім'ї;
- орієнтація особистого господарства сільського населення на різні ринки збуту своєї продукції;
- розмір сукупного доходу сім'ї.

²²⁰ Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення оподаткування податком на додану вартість сільськогосподарської продукції, що виробляється особистими селянськими господарствами та реалізується через сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи : пояснювальна записка до проекту Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://getup.ligazakon.ua/>.

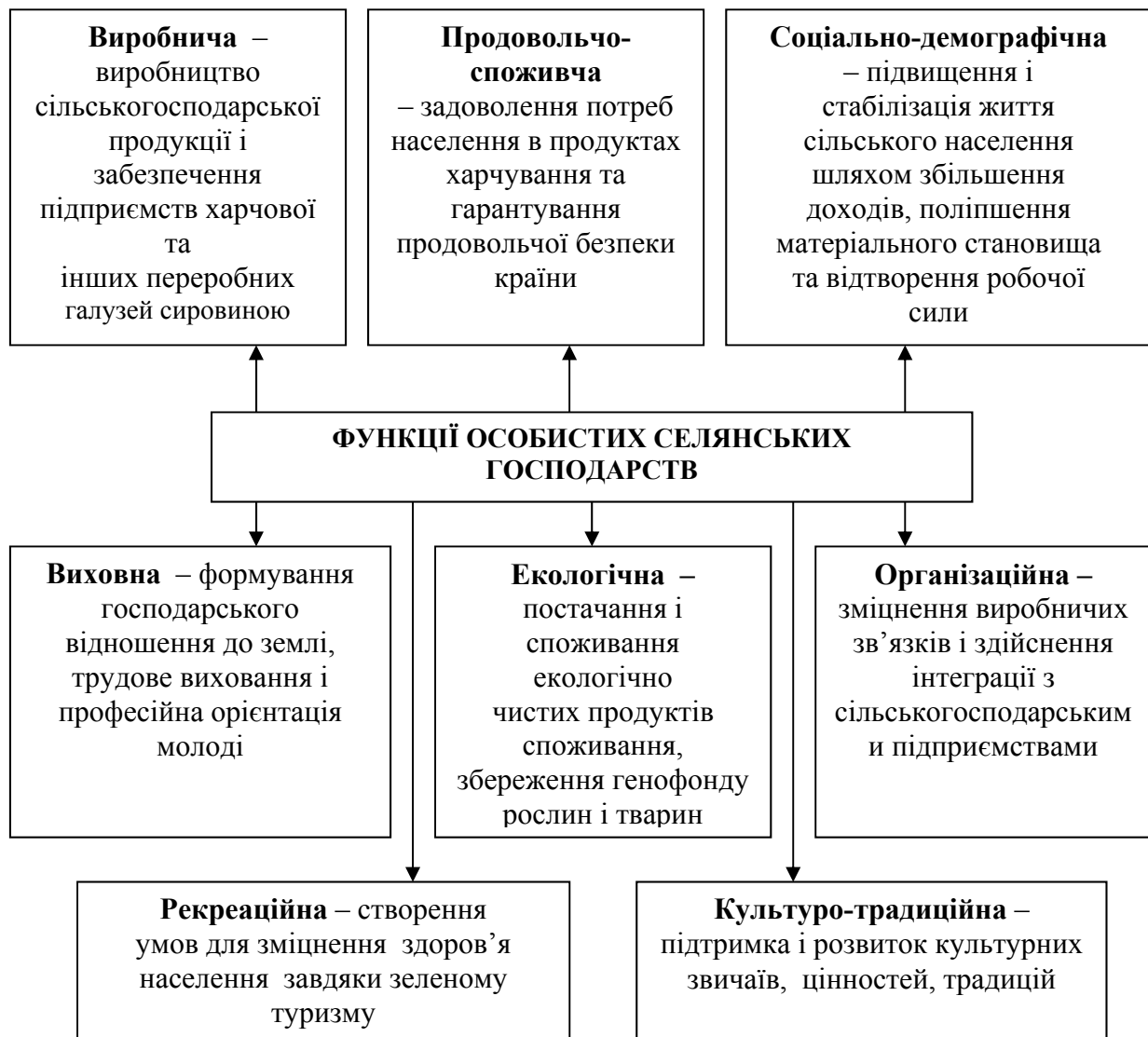


Рис. 3.2. Функції особистих селянських господарств

Виділяють три типи ОСГ:

- багатогалузеве споживче господарство, у якому зайняті пенсіонери або громадяни, які отримують достатньо високі доходи у сфері суспільного виробництва;
- товарно-споживче господарство, що реалізовує на ринку надлишки виробленої продукції (характерне для сімей працівників сільськогосподарських підприємств, що мають можливість отримувати корми, насіння, послуги за низькими цінами);

- товарно-багатогалузеве спеціалізоване ринкове господарство (вимагає значних затрат праці, його ведуть родини, де є непрацюючі, пенсіонери і неповнолітні діти).

Тобто, можна стверджувати, що особисте селянське господарство – це форма господарювання селян (фізичних осіб), яка заснована на приватній власності, ведеться силами членів сім'ї (родини) і передбачає виробництво та переробку сільськогосподарської продукції з метою не тільки особистого споживання, але й реалізації її надлишків.

Зважаючи на вищезазначені критерії, особисті господарства сільського населення слід класифікувати на 4 групи:

1 – господарства з найбільш слабким потенціалом (19,2%): у своєму складі мають одного-двох непрацюючих пенсіонерів; володіють до 0,5 га землі; характеризуються широкою спеціалізацією; виробництво продукції здійснюється з метою задоволення власних потреб у продуктах харчування;

2 – господарства із середнім потенціалом (32,6%): у своєму складі мають двох-трьох осіб зрілого і похилого віку переважно працюючих; володіють до 1,0 га землі; виробництво продукції широкої спеціалізації; ведення господарства здійснюється з метою повного самозабезпечення сім'ї продуктами харчування і часткової реалізації їх на ринку (інколи за місцем розташування господарства або вздовж транспортних магістралей);

3 – господарства з високим потенціалом (33,5%): у своєму складі мають осіб молодого і середнього віку, а також їх дітей чи батьків; обробляють до 2,0 га землі; глибше виражена спеціалізація виробництва; головною метою ведення таких господарств є їх орієнтація на реалізацію продукції для задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб всіх членів сім'ї та виховання дітей;

4 – господарства, які отримали земельні паї: володіють ділянками (більше 2 га) для ведення товарного сільськогосподарського виробництва (14,7%). Отже, розміри ОСГ залежать в основному від складу сім'ї. Із збільшенням

чисельного складу сім'ї з'являється можливість розширення оброблюваної сім'єю земельної площі, збільшення кількості поголів'я худоби і птиці²²¹.

Протягом 2005-2014 рр. розвиток особистих селянських господарств дещо погіршився (табл. 3.3). і характеризується зменшенням кількості господарств, які утримують худобу та птицю на 23,6%.

Таблиця 3.3

Динаміка розвитку особистих селянських господарств України²²²

Показник	2005	2010	2013	2014	2014 до 2005, %
Загальна кількість господарств, тис. од.	4915,3	4540,4	4241,6	4136,8	84,1
з них: господарств, які утримують худобу та птицю	3824,2	3267,2	3044,7	2922,2	76,4
мають у приватній власності сільськогосподарську техніку	178,9	234,1	303,5	323,1	180,6
Площа земельних ділянок, тис. га	6760,1	6655,4	6445,8	6296,5	93,1
у т. ч.:					
- для ведення особистого селянського господарства	3060,4	2873,9	2692,0	2604,5	85,1
- для ведення товарного сільськогосподарського виробництва	2796,2	2841,8	2858,0	2820,2	100,8
Чисельність худоби, тис. голів: великої рогатої худоби	3309,5	2454,2	2519,7	2177,3	65,8
у т. ч.:					
корів	2351,8	1727,3	1624,7	1494,5	63,5
свиней	3509,4	3319,3	3049,0	2779,8	79,2

Спостерігається скорочення чисельності поголів'я великої рогатої худоби та свиней (відповідно на 36,5% та 20,8%), площі земельних ділянок, які призначені для ведення особистого селянського господарства на 14,9%. Це можна пояснити ринковою орієнтованістю селян. Загальна кількість селянських господарств зменшилася на 778,5 тис. од. (15,9%).

Позитивним є лише збільшення обсягу сільськогосподарської техніки на 79,5%.

²²¹ Булавка Л. В. Функціонування особистих підсобних господарств населення в умовах ринкової трансформації / Булавка Л. В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/bulavka-lv-funktsionuvannya-osobistih-pidsobnih-gospodarstv-naselennya-v-umovah-rinkovoyi-transformatsiyi/>.

²²² Сільське господарство України за 2014 рік: статистичний збірник / Держстат України. – К, 2015. – 360 с.

Світовий досвід свідчить, що через малі розміри особисті селянські господарства не є перспективою розвитку аграрного сектору, проте в нині вони забезпечують основну частку у загальному об'ємі виробництва, що підтверджується даними табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Валова продукція сільського господарства вироблена господарствами населення, у постійних цінах 2010 року²²³, млн грн

Показники	1995	2000	2005	2011	2013	2014	Для порівняння: у с.-г. підприємствах у 2014 р.
Продукція сільського господарства	84441,7	93024,5	106841,1	112642,6	116268,1	112368,8	139058,4
Продукція рослинництва	38780,5	47047,9	58802,9	70298,0	72767,4	72178,4	105529,5
Продукція тваринництва	45661,2	45976,6	48038,2	42344,6	43500,7	40190,4	33528,9

І хоча, протягом 1995-2014 рр. їх частка у виробництві продукції сільського господарства зменшилася з 48,7% до 44,7,0%, це не зменшує особливої ролі особистих селянських господарств населення в існуванні аграрного сектору. Від їх діяльності залежить продовольча безпека держави.

Частка господарств населення у виробництві різних видів сільськогосподарської продукції є різною (табл. 3.5). Проте, якщо основним виробником зернових, цукрових буряків, винограду, м'яса, яєць та соняшнику в Україні залишаються сільськогосподарські підприємства, то виробництво картоплі, овочів, плодів та ягід зосереджене переважно у господарствах населення. У галузі тваринництва вони виступають основними виробниками молока та вовни.

²²³ Сільське господарство України за 2014 рік: статистичний збірник. Праця, зазначена на с. 247.

Частка господарств населення у виробництві продукції сільського господарства²²⁴, %

Показники	1995	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Продукція сільського господарства	48,7	61,6	59,5	51,4	51,7	48,2	49,3	46,0	44,7
Продукція рослинництва	44,8	50,7	51,4	45,1	46,4	43,3	45,0	41,4	40,6
Зернові культури	8,1	18,4	24,3	22,1	24,2	22,1	21,9	21,2	22,7
Цукрові буряки (фабричні)	2,6	12,2	21,5	9,1	7,9	8,5	8,7	15,7	7,5
Соняшник	4,4	12,5	21,2	18,7	17,5	15,9	15,0	14,5	14,6
Картопля	95,8	98,6	98,8	97,4	97,4	96,9	96,7	97,0	97,8
Овочі	72,7	83,1	89,3	86,6	88,1	84,3	85,7	88,3	86,1
Плоди та ягоди	83,6	81,8	88,2	86,7	83,6	84,2	81,6	80,6	80,9
Продукція тваринництва	53,0	79,0	73,8	63,3	61,2	59,4	57,9	56,5	54,5
М'ясо (у забійній вазі)	51,7	73,7	63,2	46,1	44,9	43,3	42,5	39,7	37,0
Молоко	45,1	71,0	81,2	80,7	80,3	79,7	77,7	77,5	74,9
Яйця	55,6	66,2	50,5	41,8	39,9	37,2	37,3	37,6	41,8
Вовна	30,2	61,4	78,3	79,6	83,1	83,3	85,1	86,6	86,2

Аналіз особливостей сільськогосподарського виробництва і конкурентоспроможності особистих селянських господарств, свідчить, що значна частина земельних угідь сільськогосподарських підприємств перейшла у їх використання²²⁵.

2014 р. вони мали 6,3 млн га земельних ділянок, у тому числі 2,6 млн га для самозабезпечення і 2,8 млн га для виробництва товарної сільськогосподарської продукції²²⁶. Середня площа яких, становила 1,23 га. Протягом 1990-2014 рр. розмір земельних ділянок для ведення ОСГ зріс від 0,27 га в 1990 р. до 0,63 га у 2014 р.

Основними причинами цього стало безплатне надання земельних ділянок, вилучених у колективних, державних та інших сільськогосподарських підприємств і включених у фонд земель запасу й до резервного фонду населених пунктів.

²²⁴ Сільське господарство України за 2014 рік: статистичний збірник. Праця, зазначена на с. 247.

²²⁵ Куцмус Н. М. Соціально-економічний розвиток села в умовах європейського вибору: дис... канд. наук: 08.00.03 / Наталія Миколаївна Куцмус. – Житомир, 2008. – 191 с.

²²⁶ Сільське господарство України за 2014 рік: статистичний збірник. Праця, зазначена на с. 247.

Нині структура розподілу земельної площі та сільськогосподарських угідь між основними землекористувачами – підприємствами та господарствами населення – виглядає наступним чином (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Розподіл земельної площі та сільськогосподарських угідь, 2014 р.²²⁷, тис. га

Показники	Загальна земельна площа	Сільсько-господарські угіддя	У тому числі		
			рілля	сіножаті	пасовища
Усього земель	60354,9	41525,7	32531,1	2407,3	5441,0
Землі сільськогосподарських підприємств і громадян	37717,1	36417,6	31066,9	1573,7	2852,3
Землі сільськогосподарських підприємств	21258,2	20548,9	19293,4	394,9	658,7
Державних	1128,8	943,6	780,7	33,1	95,1
Недержавних	20129,4	19605,3	18512,7	361,8	563,6
Землі громадян	16458,9	15868,7	11773,5	1178,8	2193,6
Землі користувачів інших категорій	22637,8	5094,1	1464,2	833,6	2588,7

Дані табл. 3.6 свідчать, що 2014 р. – площа сільськогосподарських угідь, що використовується в Україні, становить на 68,8%. Це надає підстави для висновку про те, що значна частина земельних угідь сільськогосподарського призначення вибула з використання і не обробляється.

Тенденції розвитку тваринництва у господарствах населення протягом 1995-2014 рр. характеризується скороченням поголів'я ВРХ на 12,6%. Проте, в порівнянні з сільськогосподарськими підприємствами, їх частка 2014 р. зросла до 66,3%, зокрема корів – до 76,6 % порівняно з 39,0% у 1995 р. (табл. 3.7).

Як наслідок, зростання частки особистих селянських господарств у виробництві молока за досліджуваний період на 32,2%, хоча визначальним фактором для таких змін необхідно вважати продуктивність корів, яка традиційно для господарств населення є вищою, окрім рівня 2012-2014 р.

Проте, незважаючи на вище зазначене, продуктивність корів за аналізований період має тенденцію до зростання в усіх категоріях господарств

²²⁷ Сільське господарство України за 2014 рік: статистичний збірник. Праця, зазначена на с. 247.

(рис. 3.3). Наприклад, у сільськогосподарських підприємствах вона зростає в середньому на 2086 кг і становила 2014 р. 5027 кг.

Таблиця 3.7

Структура поголів'я худоби та птиці за категоріями господарств²²⁸, %

Показники	1995	2000	2005	2011	2012	2013	2014	Для порівняння: у с.-г. підприємствах у 2014 р.
Велика рогата худоба	22,0	46,5	61,7	65,9	67,6	68,3	66,3	33,7
у т. ч. корови	39,0	62,7	76,2	77,4	77,5	77,5	76,6	23,4
Свині	45,6	68,4	63,1	55,0	53,1	51,0	49,2	50,8
Вівці та кози	40,9	78,0	83,4	83,3	84,7	85,7	85,0	15,0
Коні	31,6	64,4	82,3	90,7	91,4	91,8	92,5	7,5
Птиця	63,9	79,5	58,9	47,3	44,9	42,6	42,8	57,2

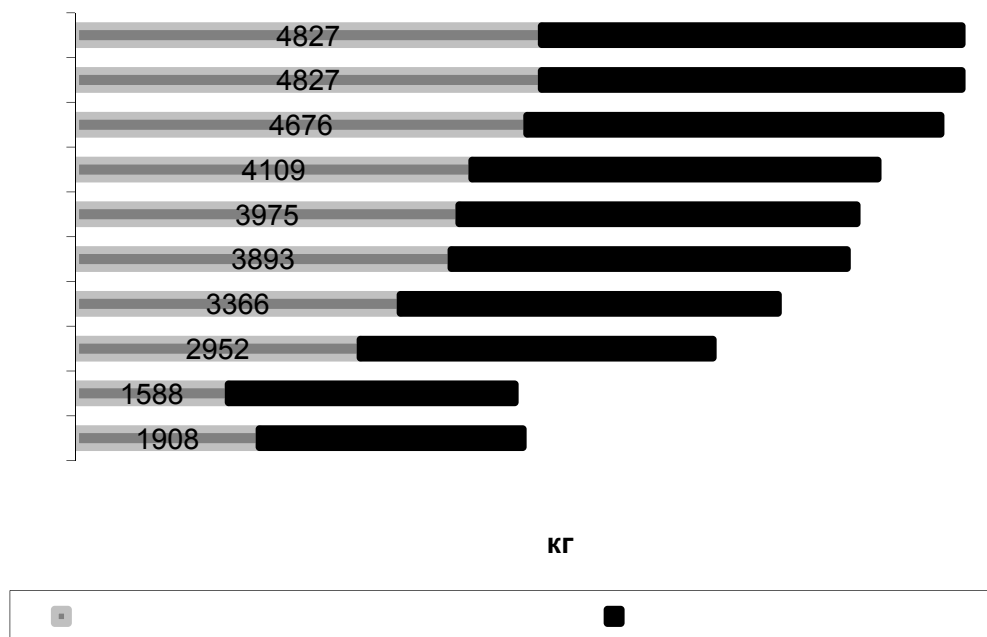


Рис. 3.3. Середньорічний надій молока від однієї корови у 1995-2014 рр. за категоріями господарств²²⁹, кг

Така ж тенденція спостерігається і у продуктивності м'ясних тварин (рис. 3.4).

²²⁸ Про внесення змін до Податкового кодексу України. Праця, зазначена на с. 244.

²²⁹ Саблук П. Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення) / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 3-14.

Рис. А

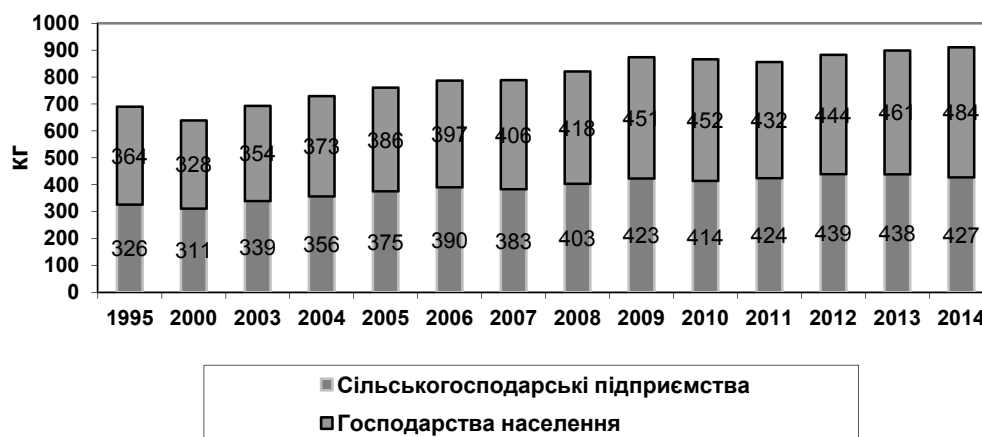


Рис. Б



Рис. 3.4. Середня вага голови а) ВРХ, б) свині, які продані підприємствам і організаціям м'ясної промисловості за категоріями господарств²³⁰, кг

Середня вага голови ВРХ та свиней, що були здані до підприємств та організацій м'ясної промисловості, вирощених у особистих селянських господарствах стабільно протягом аналізованого періоду перевищувала вагу тварин, вирощених у сільськогосподарських підприємствах.

Отже, результати діяльності особистих селянських господарств є значно кращими показників аграрних підприємств, що доводить повну руйнацію їх матеріально-технічної бази.

Проте, господарства населення використовують частину ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств²³¹.

²³⁰ Статистичний щорічник України за 2014 рік / Держстат України. – К. – 2015. – 585 с.

²³¹ Там само.

Отже, сектор ОСГ займається виробництвом трудомісткої і дуже часто малодохідної сільськогосподарської продукції. Нині вони виробляють 46% валової продукції сільського господарства, зокрема: 97% картоплі, 89% овочів відкритого ґрунту, 84% плодово-ягідних культур, 80% молока, 75% м'яса великої рогатої худоби, 59% м'яса свиней тощо.

Протягом 2005-2014 рр. в господарствах населення укріплюється матеріально-технічна база, зокрема збільшується кількість тракторів, зернозбиральних комбайнів та сівалок. Однак, їх незначне зростання в абсолютному виразі (5,5%) не створює належних умов щодо повного вирішення проблеми технічного оснащення цього сектору господарств. За даними Державної служби статистики у 2014 р. лише 25,9% домогосподарств мали трактори, 3,1% – автомобілі, 15,6% – культиватори, 10,8% – сівалки, 3,0% – комбайни, 36,3% – плуги²³². Використання техніки ускладнено високими цінами на неї, незрівняними із платоспроможним попитом сільського населення, недостатнім її виробництвом. Результатом цього є дедалі більше використання ручної праці, а, отже, зростання трудомісткості обробки сільськогосподарських культур в особистих селянських господарствах. У 2014 р. 93,0% домогосподарств для обробки землі були змушені використовувати тільки ручну працю і 30,4% – тільки коней і волів.

Якщо сільськогосподарські підприємства та фермерські господарства можуть скористатися державною підтримкою в технічному оснащенні (часткова компенсація вартості складної техніки, пільгові кредити тощо), то домогосподарства населення знаходяться практично за межами правового поля дії цих важелів.

Незважаючи на те, що технології домогосподарств населення вважають архаїчними і низькоефективними, протягом 2014 р. 57,9% господарств застосовували мінеральні добрива, 83,4% – органічні і 85,3% – засоби захисту

²³² Сільське господарство України за 2014 рік. Праця, зазначена на с. 247.

рослин. Певна частка господарств користувалася послугами найманих працівників – одноразово (45,4%) або сезонно (49,0%)²³³.

У 2014 р. рівень забезпеченості особистих селянських господарств господарськими спорудами і приміщеннями для зберігання урожаю, кормів, утримання худоби та птиці, реманенту становив в середньому 37,45%. В тому числі приміщеннями для зберігання урожаю господарства населення були забезпечені на 59,6%, утримання худоби та птиці – на 47,2%, для зберігання кормів – 30,2%, утримання техніки та реманенту – 10,4%. Площа господарських будівель і споруд, незалежно від площі землі, становила лише 14–41 кв². Така ситуація викликає занепокоєння, бо практично вся наявна сільськогосподарська техніка в домогосподарствах населення зберігається під відкритим небом, селяни змушені продавати урожай за зниженими цінами через відсутність приміщень для їх зберігання, а розвиток тваринництва призупинився через обмеженість приміщень для утримання худоби та кормів для неї²³⁴. Зазначені фактори негативно впливають на конкурентоспроможність одноосібних селянських господарств.

Актуальною проблемою економічної безпеки ОСГ є нестача пасовищ для випасання великої рогатої худоби. Крім цього, особисті селянські господарства в умовах загострення конкуренції на аграрних ринках постали перед проблемами реалізації надлишків продукції через низький рівень закупівельних цін, відсутність стабільних та надійних каналів збуту, з підвищенням цін на енергоресурси, сільськогосподарську техніку та послуги, добрива, корми, що роблять виробництво неефективним, знижує товарність і конкурентоспроможність їх продукції і впливає на їх економічну безпеку. Водночас, господарства населення не здатні самостійно адаптуватися до правил СОТ і вимог аграрних ринків щодо виробництва високоякісної і безпечної сільськогосподарської продукції. Так, молоко, що виробляється господарствами населення за показниками якості, не відповідає міжнародним стандартам через

²³³ Сільське господарство України за 2014 рік. Праця, зазначена на с. 247..

²³⁴ Саблук П. Т. Праця, зазначена на с. 251.

незадовільні санітарні умови його виробництва та зберігання. Це означає, що майже $\frac{3}{4}$ всього молока за умовами СОТ не має попиту.

Частка населення в постачанні молока на переробні підприємства в останні роки знизилась на третину, м'яса – на 76%. Овочі від ОСГ на промислову переробку практично не поставляються. Якщо не змінити цю тенденцію, то можливим є виникнення загроз продовольчій безпеці держави. Треба також зважати на соціальну спрямованість ОСГ, зокрема як на джерело зайнятості великої кількості громадян. В умовах посилення кризових явищ в економіці та тотального безробіття на селі вирощування сільськогосподарської продукції є для селян чи не єдиним реальним джерелом формування сімейних бюджетів.

Однак, навіть у тих галузях сільськогосподарського виробництва, в яких традиційно переважає частка продукції ОСГ, не створені рівні конкурентні умови між ОСГ і сільгосппідприємствами. В першу чергу це стосується практики функціонування ПДВ, недосконалий механізм справляння якого викривлює конкурентне середовище для окремих категорій товаровиробників. Ця практика ставить селянські господарства в значно гірше фінансово-економічне становище в порівнянні з сільгосппідприємствами. Фактично існує нерівність податкового середовища для різних категорій товаровиробників. Сільськогосподарські підприємства користуються спеціальними режимами оподаткування, зокрема режимом ПДВ-акумуляції, тоді як особисті селянські господарства (як і їх кооперативні об'єднання) позбавлені такої можливості. Так, закупівельна ціна молока переробних підприємств для ОСГ становить лише 70% від аналогічного показника для сільгосппідприємств. Якщо врахувати дію ПДВ-фактора (сільгосппідприємства є суб'єктами спецрежиму ПДВ і можуть залишати цей податок у своєму розпорядженні, а ОСГ – позбавлені такої можливості), то ціна для сільгосппідприємств у понад 1,6 рази перевищує відповідний аналог для селянських господарств. Втрати ОСГ лише при виробництві молока обчислюються майже у 2 млрд. гривень, що спричиняє зниження їхніх доходів на 6,5%.

Враховуючи таку негативну дію податкового фактора, пов'язаного з недосконалістю механізму ПДВ, селянські господарства змушені збувати продукцію через неофіційні канали реалізації, які не передбачають відповідного відображення в системі статистики та сплати належних обов'язкових платежів.

Обсяги неофіційного (фактично – тіньового) ринку у секторі селянських господарств останнім часом суттєво зросли. За експертними оцінками вони перевищують по овочах – 80%, м'ясу – 60%, молоку – 40%. При цьому ще декілька років назад дані показники були нижчими на 10-15 відсоткових пунктів.

Така тенденція обумовлена суттєвою різницею у цінах реалізації за офіційними каналами реалізації (переробному підприємству, заготівельній організації, на організованому ринку) та неофіційними (посередникам, що застосовують спрощені режими оподаткування), яка за експертними оцінками становить по молоку та яловичині майже 2,5 рази, по овочах – близько 4 разів.

Отже, частка виробника – ОСГ – у кінцевій ціні сільськогосподарської продукції становить: по яловичині – менше 40%, по молоку – близько 30%, овочах – 20%. Це зумовлює не вигідність для населення даних каналів реалізації своєї продукції.

З іншої сторони, ринок не може запропонувати селянським господарствам вищий рівень цін виходячи з наявного набору функцій, які вони виконують та ризиків, що притаманні даній категорії постачальників. Зокрема, це відсутність приміщень для зберігання, відсутність можливостей формування товарних партій необхідних розмірів та елементарної обробки продукції (наприклад, охолодження молока та м'яса), наявність високого ризику поставки небезпечної продукції.

Недосконалість маркетингових ланцюгів реалізації продукції, виробленої селянськими господарствами, не забезпечує належного обсягу податкових надходжень, а рівень сплати податків суб'єктами аграрного ринку є мізерним (селянські господарства звільнені від сплати податку на доходи фізичних осіб, а

посередники застосовують спецрежими оподаткування для фізичних осіб з фіксованими ставками).

Зокрема, внаслідок невідпрацьованості податкового механізму при оподаткуванні лише поставок молока ОСГ держава втрачає до 3 млрд. грн. податкових надходжень, які б вона мала внаслідок потрапляння такої продукції в офіційні канали реалізації (за рахунок сплати податків на етапах переробки та офіційної торгівлі).

З іншої сторони, розвиток сучасних інтеграційних процесів ставить нові вимоги щодо якості і безпечності сільськогосподарської продукції. Для забезпечення можливості офіційного збуту селянські господарства повинні дотримуватись необхідних вимог безпечності, що можливе лише за рахунок технологічного оновлення виробництва (спеціалізовані пункти забою, уникнення контакту молока з повітрям, швидке охолодження молока тощо). Самостійно такі проблеми селянські господарства вирішити не в змозі²³⁵.

Отже, в Україні аграрна політика не повинна нехтувати інтересами жодної групи виробників, особливо господарств населення, які в останні роки виробляють близько половини валової продукції сільського господарств, а і обробляють близько 30% сільськогосподарських угідь. Особисті селянські господарства варті державної уваги, якою наділені сільськогосподарські і фермерські господарства.

Підтримка, гарантії з боку держави вкрай потрібні, так як і потрібна довгоочікувана техніка для села. Адже потрібно рятувати становище селян через їх техніко-технологічне оснащення²³⁶.

Особливості діяльності особистих селянських господарств дають підстави для узагальнюючого висновку, що за стрімкого скорочення виробництва в сільськогосподарських підприємствах у 1990 рр., господарства населення поступово нарощували обсяги виробництва сільськогосподарської продукції.

²³⁵ Про внесення змін до Податкового кодексу України. Праця, зазначена на с. 244.

²³⁶ Вишневецька О. В. Роль особистих селянських господарств у структурі сільськогосподарського виробництва та їх матеріально-технічна база / Вишневецька О. В. // Матеріали XXVIII міжнародної наук.-практ. конф. [Сучасний стан та перспективи розвитку економіки України], (Львів, 2-3 серпня 2013 р.) / Громадська організація «Львівська економічна фундація». – Львів : ЛЕФ, 2013. – С. 63-65.

Таким чином, саме вони виявилися «стабілізатором» загального розвитку сільськогосподарської галузі, маючи певні переваги щодо стійкості за кризових умов.

Серед основних проблем економічної безпеки господарств населення особливе місце належить проблемі їх доходності, що тісно пов'язана зі способами реалізації виробленої в них продукції. Сутність цієї особливості полягає в тому, що економічна доцільність ведення господарства та необхідність самозабезпечення продуктами харчування селянських сімей є головними умовами існування господарств населення. Крім того, ринкова економіка та відносини в ній вимагають від товаровиробників суворого дотримання економії, дбайливого витрачання матеріальних ресурсів, запровадження заходів ресурсозбереження, нових технологій з тим, щоб знизити власні витрати виробництва та підвищити якість продукції, оскільки це єдина можливість отримати максимум прибутку. Очевидною є обмеженість ресурсів і потенціалу господарств населення щодо забезпечення подальшого економічного зростання. Разом з тим, ОСГ має певні можливості й переваги для забезпечення їх розвитку:

— вагомий антикризовий потенціал; економічно «поміроване» (максимізація прибутку не самоціль) й досить ефективно, насамперед, за рахунок економного використання природно-ресурсного потенціалу. Дрібні форми господарювання засвідчили кращу життєздатність, виживання за період 1995-2014 рр.;

— соціальна спрямованість такого господарювання (це засіб виживання за скрутних умов у суспільному господарстві, самореалізації, творчості, диверсифікації діяльності, аматорства, виховання у підростаючого покоління сумлінного ставлення до праці, зрештою засіб приваблення громадян до проживання в сільській місцевості, внаслідок чого забезпечується соціальний контроль на цих територіях);

— використовують невеликі земельні ділянки, зберігаючи природну специфіку ландшафтів; вони переважно екстенсивні та загалом менш

екологодеструктивні й екологонебезпечні у порівнянні з крупними підприємствами;

— крупні й дрібні господарства не є конкурентами, оскільки спеціалізація їх різна: перші спеціалізуються на інтенсивних комерційних культурах, а саме зернових, цукрових буряках, соняшнику; другі – переважно на трудомістких овочах, картоплі, плодах та ягодах. Зважаючи на значну палітру регіональної специфіки України, слід визнати, що в переважній більшості регіонів господарства населення становлять нині основу аграрного виробництва.

Отже, є підстави для висновку, що внутрішній ринок агропродовольства в широкому спектрі трудоемних продуктів забезпечуватимуть й в подальшому господарства населення. Тому, необхідно забезпечити їх конкурентоспроможність і економічну безпеку.

РОЗДІЛ 4. НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

4.1. Тенденції формування та використання інтелектуального капіталу в національній економіці. Економічна оцінка створення об'єктів інтелектуальної власності у вітчизняній економіці

В сучасному глобалізованому світі надзвичайно важливим є широке використання інтелектуального капіталу з метою підвищення ефективності виробництва. В Україні, яка будує сучасну ринкову економіку та рухається шляхом до Європейської спільноти, питання підвищення віддачі від впровадження сучасних інтелектуальних та науково технічних досягнень в економіку набуває великої актуальності.

Інтелектуальний капітал – це майно (у тому числі майнові права), що створене інтелектуальною працею людини або колективів людей і призначене для подальшої комерціалізації. На практичному рівні інтелектуальний капітал представляє собою сукупність об'єктів права інтелектуальної власності.

Право інтелектуальної власності – це право юридичної або фізичної особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності. До об'єктів права інтелектуальної власності, що мають комерційне (економічне) значення з точки зору нарощування інтелектуального капіталу суспільства, належать: комп'ютерні програми, що використовуються у господарській діяльності, державному управлінні, адмініструванні; компіляції даних (бази даних); наукові відкриття, що доведені або мають перспективу бути доведеними до рівня технологій, інновацій, розробок, промислових моделей; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин, що використовуються у агропромисловому виробництві або фармацевтичній промисловості; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг); комерційні таємниці.

У вітчизняній статистиці узагальнюються деякі дані, що характеризують стан і тенденції створення та використання окремих об'єктів права інтелектуальної власності. Серед цих даних – відомості про підприємства, що створюють та використовують передові технології

У реальному господарському житті одним із провідних за значенням об'єктів інтелектуального капіталу є передові технології, оскільки в них втілюються результати наукових досліджень, розробок, інших результатів інтелектуальної праці. Передові технології призначені для виробництва інноваційних благ (товарів, послуг), або для виробництва традиційних благ на основі використання передових технологічних рішень.

У 2014 р. 174 підприємств створили передові технології, 2134 підприємства використовували передові технології (власні та залучені). Найбільшу кількість передових технологій створено суб'єктами сфери досліджень та розробок, на підприємствах машинобудування, а також закладами освіти. Найбільшу кількість передових технологій використовують підприємства машинобудування, хімічної та нафтохімічної промисловості, харчової промисловості, а також організаціями сфери виробництва та розподілення електроенергії, газу та води.

Майже третина підприємств, які створювали та /або використовували передові технології, зосереджена у м.Києві. Значна кількість таких підприємств також у Харківській, Дніпропетровській областях.

Приблизно 17% нових технологій (90 од.) створювалися за державним контрактом, тобто, з використанням бюджетних коштів. Найбільша кількість технологій, фінансування яких здійснювалося за бюджетні кошти, створювалася організаціями сфери досліджень і розробок (науковими установами).

Проаналізуємо кількість створених передових технологій за їх видами.

Протягом 2013-2015 рр. найбільшу кількість технологій створено для сфери виробництва, обробки та складання. У сфері охорони здоров'я

створювалася найбільша кількість принципово нових технологій (світового рівня).

Таблиця 4.1

Кількість створених технологій за видами технологій

Показники	2013	2014	2015
Усього	376	447	516
Проектування та інжиніринг	105	125	86
Виробництво, обробка та складання	80	115	113
Автоматизоване транспортування	11	8	7
Аппаратура автоматизованого спостереження	43	40	31
Зв'язок та управління	42	40	48
Виробнича інформаційна система	16	14	14
Інтегроване управління	33	25	22
Нанотехнології	16	10	32
Охорона здоров'я	19	55	69
Інші	11	15	94

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики.

Створені технології, як відомо, втілюють у собі результати інтелектуальної праці. А тому вказані результати мають бути належним чином захищені. На створені технології видаються охоронні документи – тобто документи, що засвідчують право певної юридичної або фізичної особи на авторство та переважне використання отриманого результату у економічних відносинах. Дані про кількість охоронних документів на створені технології представлено у табл. 4.2.

Протягом 2013-2015 рр. найбільшу кількість охоронних документів на винахід було видано на технології, що створені у сферах виробництва, обробки та складання, а також охорони здоров'я. Найбільшу кількість охоронних документів на корисну модель було видано на технології, що створені у сфері охорони здоров'я.

На створені у 2015 р. передові технології в цілому або на їх елементи було видано 1211 охоронних документів: 230 на винаходи, 704 на корисні моделі і 277 на промислові зразки. За період роботи у 2015 р. проектну чистоту

мають лише 5 технологій у сфері проектування та інжинірингу, 1 технології у сфері інтегрованого управління.

Таблиця 4.2

Кількість охоронних документів у створених технологіях

Показники	2013	2014	2015	Темп приросту за 2015 р.	
				Абс.	%
Усього	850	1030	1217	187	18,1
Проектування та інжиніринг	294	132	136	4	3,0
Виробництво, обробка та складання	166	136	424	288	211,7
Автоматизоване транспортування	66	17	4	-13	-76,4
Аппаратура автоматизованого спостереження	81	65	28	-37	-56,9
Зв'язок та управління	38	74	30	-44	-59,4
Виробнича інформаційна система	13	6	-	-6	-
Інтегроване управління	70	34	28	-6	-17,6
Нанотехнології	13	34	50	16	47,0
Охорона здоров'я	71	200	233	33	16,5
Інші	28	99	274	175	176,7

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики.

У 2015 році підприємствами та організаціями України було використано у своїй діяльності 13219 передових технологій, з яких 904 (14,4%) упроваджені у звітному році, 2362 (17,9%) мають строк упровадження 10 і більше років. Найбільша кількість передових технологій використовується у машинобудуванні та харчовій промисловості. Найбільша кількість передових технологій терміном упровадження 10 і більше років використовується у машинобудуванні, а також підприємствами хімічної та нафтохімічної промисловості.

За весь час упровадження у передових технологіях було використано 1270 винаходів, у т.ч. 207 – у 2015 році. Найбільша кількість винаходів у передових технологіях використовується підприємствами машинобудування, організаціями сфери досліджень та розробок (науковими установами), а також у харчовій промисловості.

Слід відзначити недостатність практики використання нових технологій у сільському господарстві (нині у сільському господарстві використовується лише 18 передових технологій), будівництві (22), сфері комунальних послуг, культури та спорту (37). Вказане може свідчити про дефіцитність процесів формування інтелектуального капіталу у зазначених видах економічної діяльності. Проаналізуємо тенденції використання передових технологій за їхніми видами (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Кількість використаних передових технологій за видами технологій

Показники	2013	2014	2015	Темп приросту за 2015 р.	
				Абс.	%
Усього	9343	11501	13219	1718	14,9
Проектування та інжиніринг	1962	2066	2093	27	1,3
Виробництво, обробка та складання	3330	3885	3789	-96	-2,4
Автоматизоване транспортування	142	189	268	79	41,7
Аппаратура автоматизованого спостереження	709	780	839	59	7,5
Зв'язок та управління	2577	3606	4217	611	16,9
Виробнича інформаційна система	248	291	317	26	8,9
Інтегроване управління	153	287	217	-70	-24,3
Нанотехнології	42	80	54	-26	-32,5
Охорона здоров'я	171	301	1258	957	317,9
Інші	9	16	167	151	943,7

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики.

Найбільша кількість нових технологій використовується у сферах зв'язку та управління, виробництва, обробки та складання, а також у проектуванні та інжинірингу. У цих же сферах використовується і найбільша кількість винаходів.

У 2015 р. 419 підприємств також використовували об'єкти права інтелектуальної власності (1971 винахід, 3102 корисні моделі, 493 промислових зразки). Найбільш розповсюджений в економіці України об'єкт інтелектуальної власності – корисна модель. Найбільшу кількість корисних моделей використовується у сферах освіти (освітні заклади), а також досліджень і

розробок (наукові заклади). Найбільшу кількість винаходів використовується підприємствами машинобудування, а також у сфері досліджень і розробок (наукові заклади). Найбільша кількість промислових зразків використовується підприємствами машинобудування. Об'єкти права інтелектуальної власності не використовуються у сільському господарстві, будівництві, легкій промисловості, у сфері комунальних послуг, культури, спорту та розваг.

Значна частина об'єктів інтелектуальної власності, що використовується в економіці України, створено за рахунок коштів державного бюджету. Так, за рахунок вказано джерела створено 620 винаходів (із 1971, що використовуються у національному господарстві), 1061 корисних моделей (із 3102), 19 промислових зразків (із 493).

Найбільша кількість винаходів та корисних моделей, створених за рахунок державного бюджету, використовується у сфері досліджень і розробок (наукові заклади), а найбільша кількість промислових зразків, створених за рахунок зазначеного джерела, використовується у машинобудуванні. У добувній промисловості, харчовій промисловості, виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води не використовуються об'єкти інтелектуальної власності, що створені за рахунок коштів державного бюджету.

Найбільша кількість підприємств і організацій, що використовують об'єкти інтелектуальної власності та раціоналізаторські пропозиції, сконцентрована у сфері машинобудування. Хочемо зауважити, що у сфері досліджень та розробок лише 82 установи використовують об'єкти інтелектуальної власності, хоча у державі функціонує понад 700 наукових та науково-дослідних установ.

Процес сприяння формування, використання та комерціалізації інтелектуального капіталу здійснюється уповноваженими державними органами, у тому числі Державною службою інтелектуальної власності. Протягом 2015 р. до Державної служби інтелектуальної власності надійшло понад 50 тис. заявок на об'єкти промислової власності.

Одним із об'єктів інтелектуальної власності є винахід. Винахід – це продукт (пристрій, речовина) або процес у будь-якій сфері технології. Винахід вважається придатним для набуття права інтелектуальної власності на нього, якщо він, відповідно до закону, є новим, має винахідницький рівень і придатний для промислового використання. Тенденції подання заявок та видачі патентів на винаходи характеризують дані табл. 4.4.

Таблиця 4.4

Заявки та патенти на винаходи

Показники	2010	2013	2014	2015
Абсолютні дані, од.				
Надійшло заявок – усього	5223	5311	5249	4955
У тому числі: Від національних заявників	3170	2554	2643	2492
З них – від юридичних осіб	1814	1362	1408	1390
У тому числі: Від іноземних заявників	2053	2757	2606	2463
Видано патентів на винаходи – усього	3433	3874	4061	3405
У тому числі: Від національних заявників	2171	2034	1902	1557
З них – від юридичних осіб	1429	1198	1181	985
У тому числі: Від іноземних заявників	1262	1840	2159	1848
Структура, %				
Надійшло заявок – усього	100,0	100,0	100,0	100,0
У тому числі: Від національних заявників	60,6	48,07	50,3	50,2
З них – від юридичних осіб	34,7	25,6	26,8	28,0
У тому числі: Від іноземних заявників	39,3	51,9	49,6	49,7
Видано патентів на винаходи – усього	65,7	72,9	77,3	68,7
У тому числі: Від національних заявників	41,5	38,2	36,2	31,4
З них – від юридичних осіб	27,3	22,5	22,4	19,8
У тому числі: Від іноземних заявників	24,1	34,6	41,1	37,2

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики.

Протягом 2010-2015 р. кількість заявок на винаходи коливається на рівні від 4,9 тис. до 5,3 тис., а кількість виданих патентів на винаходи – від 3,4 тис. до 4,0 тис. Співвідношення заявок від національних та іноземних заявників приблизно однакове. В той же час кількість виданих патентів на заявки іноземних заявників значно більша, ніж на користь вітчизняних заявників. Як правило, це пов'язано із тим, що іноземні заявники подають частину охоронної документації, оформлену у іноземних державах. Крім того, вітчизняні заявники

нерідко допускають порушення при оформленні заявок, а також вказують у заявках дані, які не підпадають під патентування.

Зокрема, у 2015 р. надійшло 4955 заявок на винаходи, у тому числі 2492 – від національних заявників (з них 1390 – від юридичних осіб), 2463 – від іноземних заявників. У 2015 р. було видано 3405 патентів на винаходи. З поданих даних вбачається, що у 2015 р. порівняно з попередніми роками патентна активність і національних, і іноземних заявників знизилася. Згідно даних Держстату, у 2015 р. найбільш активними серед іноземних заявників у 2015р. були заявники зі США (675 заявок, або 27,4%), Німеччини (408 і 16,6%), Швейцарії (244 і 9,9%), Франції (142 і 5,8%), Японії (119 і 4,8%), Російської Федерації (101 і 4,2%), Великої Британії (93 і 3,8%), Італії (69 і 2,8%), Нідерландів (66 і 2,6%), Бельгії (64 і 2,6%) та Австрії (49 і 2,0%).

У секторі національних заявників – юридичних осіб найбільша кількість заявок на винаходи надійшла від організацій сфер освіти (освітні установи), а також досліджень та розробок (наукові установи). Серед галузей промисловості лідером за кількістю поданих заявок на винаходи є машинобудування.

Проаналізуємо подання заявок на патенти та корисні моделі. Відповідні дані представлено у табл. 4.5. У 2015р. надійшло 10217 заявок на корисні моделі, з них 10019 – від національних заявників (98,1%).

З представлених даних можна зробити висновок, що кількість заявок на корисні моделі протягом 2010-2015 рр. має тенденцію до зниження, у першу чергу за рахунок зниження активності національних заявників (у тому числі юридичних осіб). Найбільш активними за кількістю поданих заявок на корисні моделі були підприємства і організації, що працюють у сфері освіти і науки (ними щорічно подається близько 90% загальної кількості заявок на винаходи і корисні моделі). Частка заявок від промислових підприємств протягом аналізованого періоду знизилась з 15% у 2010р. до 5% у 2015 р.

Абсолютна кількість заявок на корисні моделі надходить від вітчизняних заявників. Від 88 до 98% заявок отримують патенти, що відповідає середньосвітовим значенням.

Заявки та патенти на корисні моделі

Показники	2010	2013	2014	2015
Абсолютні дані, од.				
Надійшло заявок – усього	7633	10678	10436	10217
У тому числі: Від національних заявників	7493	10528	10284	10019
З них – від юридичних осіб	4979	6778	6729	6464
Від іноземних заявників	140	150	152	198
Зареєстровано патентів – усього	7467	9405	10291	9951
У тому числі: Від національних заявників	7341	9261	10108	9800
З них – від юридичних осіб	4956	6107	6689	6508
Від іноземних заявників	126	144	183	151
Структура, %				
Надійшло заявок – усього, од.	100,0	100,0	100,0	100,0
У тому числі: Від національних заявників	98,1	98,5	98,5	98,0
З них – від юридичних осіб	65,2	63,4	64,4	63,2
Від іноземних заявників	1,8	1,4	1,4	1,9
Зареєстровано патентів – усього, од.	97,8	88,0	98,6	97,3
У тому числі: Від національних заявників	96,1	86,7	96,8	95,9
З них – від юридичних осіб	64,9	57,1	64,0	63,6
Від іноземних заявників	1,6	1,3	1,7	1,4

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики.

У 2015 р. кількість заявок від іноземних заявників збільшилася (з 152 од. у 2014 р. до 198 од. у 2015 р.), натомість кількість зареєстрованих патентів, виданих іноземним заявникам, зменшилася (з 183 од. у 2014 р. до 151 од. у 2015 р.).

Найбільша кількість заявок традиційно подається підприємствами і організаціями, що розташовані у промислово розвинених регіонах – Вінницькій, Дніпропетровській, Запорізькій, Львівській, Одеській, Харківській областях та м. Києві. У 2015р. заявниками цих регіонів подано загалом понад 6,2 тис. заявок на винаходи і корисні моделі, або близько 80% загальної кількості заявок від заявників-юридичних осіб.

Проаналізуємо динаміку заявок та патентів на промислові зразки (табл. 4.6). Тематична спрямованість патентування національними заявниками, в основному, відповідає світовим тенденціям. Понад три чверті загальної кількості заявок на винаходи і корисні моделі практично рівномірно

розподіляються міжтехнічними напрямками «Прилади», Хімія» і «Машинобудування» (по 25% загальної кількості); близько 9% заявок належать до напрямку «Електротехніка». У 2015 р. подано 1851 заявку на промислові зразки. У 2015 р. зафіксовано зростання активності у поданні заявок на промислові зразки (як від національних заявників, так і від іноземних). Частка заявок від іноземних заявників становить 18% від загальної кількості заявок на промислові зразки.

Таблиця 4.6

Заявки та патенти на промислові зразки

Показники	2010	2013	2014	2015
Абсолютні дані, од.				
Надійшло заявок – усього	2010	1686	1761	1851
У тому числі:				
Від національних заявників	1750	1442	1439	1517
Від іноземних заявників	260	244	322	334
Зареєстровано патентів – усього	1569	1431	1337	1541
У тому числі:				
На ім'я національних заявників	1423	1258	1098	1225
На ім'я іноземних заявників	146	173	239	316
Структура, %				
Надійшло заявок – усього	100,0	100,0	100,0	100,0
У тому числі:				
Від національних заявників	87,0	85,5	81,7	81,9
Від іноземних заявників	12,9	14,4	18,2	18,0
Зареєстровано патентів – усього	78,0	84,8	75,9	83,2
У тому числі:				
На ім'я національних заявників	70,7	74,6	62,3	66,1
На ім'я іноземних заявників	7,2	10,2	13,5	17,0

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики.

Протягом 2010-2015 р. зменшилася частка заявок, що надійшла від національних заявників (від 85,5 – 87,0% у 2010-2012 рр. до 81,7 – 81,9% у 2013-2015 рр.). Найактивнішими серед іноземних заявників були заявники з Кіпру (34 і 22,2%), Білорусі (26 і 17,8%), США (25 і 7,5%), Німеччини (23 і 6,9%), Польщі (21 і 7,3%), Японії (18 і 5,4%), Великої Британії (12 і 3,6%) та Фінляндії (10 і 3,0%).

Проаналізуємо заявки і реєстрації знаків для товарів і послуг за національною процедурою. Відповідні дані представлено у табл. 4.7. У 2015 р. надійшло 22781 заявок про реєстрацію знаків для товарів і послуг за національною процедурою, що майже на 1,7 тис. перевищує показник 2011 р. Зросла активність і національних, і іноземних заявників. Натомість кількість зареєстрованих знаків знизилася – з 16677 у 2014 р. до 15459 у 2015 р.

Таблиця 4.7

Заявки і реєстрації знаків для товарів і послуг за національною процедурою

Показники	2010	2013	2014	2015
Абсолютні дані, од.				
Надійшло заявок – усього	16366	20603	21091	22781
У тому числі:				
Від національних заявників	13184	16711	16873	17944
Від іноземних заявників	3182	3892	4254	4837
Зареєстровано знаків – усього	11645	16686	16677	15459
У тому числі:				
На ім'я національних заявників	9418	13058	12854	11611
На ім'я іноземних заявників	2227	3628	3823	3848
Структура, %				
Надійшло заявок – усього	100,0	100,0	100,0	100,0
У тому числі:				
Від національних заявників	80,5	81,1	80,0	78,7
Від іноземних заявників	19,4	18,8	20,1	21,2
Зареєстровано знаків – усього	71,1	80,9	79,0	67,8
У тому числі:				
На ім'я національних заявників	57,5	63,3	60,9	50,9
На ім'я іноземних заявників	13,6	17,6	18,1	16,8

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики.

У 2015 р. порівняно з попереднім роком кількість заявок на знаки для товарів і послуг за національною процедурою від національних заявників зросла на 6,6%, від іноземних заявників – на 13,7%. Найбільше заявок надійшло від заявників зі США (942 заявки, або 25,5%), Кіпру (460 і 9,5%), Швейцарії (328 і 12%), Великої Британії (291 і 6,0%), Японії (229 і 4,7%) та Індії (200 і 4,1%).

За міжнародною процедурою (Мадридською системою) надійшло 9270 заявок, з яких 7519 – за Мадридською угодою та 1751 – за протоколом до Мадридської угоди.

У 2015р. видано 30356 охоронних документів на об'єкти промислової власності, у т.ч. 3405 патентів на винаходи, 1557 яких – на ім'я національних заявників (45,7% від загальної кількості); 9951 – на корисні моделі (9800 і 98,5%); 1541 – на промислові зразки становила (1225 і 79,5%).

Загальна кількість зареєстрованих у 2015р. свідоцтв на знаки для товарів та послуг за національною процедурою становила 15459, з них 11611 – на ім'я національних заявників (75,1%). Надано правову охорону 8145 міжнародним знакам відповідно до Мадридської системи.

У 2015р. зареєстровано 2 свідоцтва на топографії інтегральних мікросхем, 3 свідоцтва на кваліфіковані зазначення походження товарів та 5 свідоцтв на право використання кваліфікованих зазначень походження товарів.

Станом на 1 січня 2014р. всього видано 371471 охоронний документ, з них 105360 патентів на винаходи, 76361 патент на корисні моделі, 24159 патентів на промислові зразки, 165536 свідоцтв на знаки для товарів і послуг, 13 – на топографії інтегральних мікросхем. Здійснено 19 реєстрацій свідоцтв на кваліфіковані зазначення походження товарів та 23 реєстрації свідоцтв на право використання зареєстрованих кваліфікованих зазначень походження товарів. Надано правову охорону 118429 міжнародним знакам.

У 2015 р. Державною службою інтелектуальної власності зареєстровано 2130 договорів щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності, у т.ч. 1758 – стосовно передачі виключних майнових прав на об'єкти промислової власності (82%); 207– видачі ліцензії на використання об'єктів промислової власності (10%); 165 «відкритих» ліцензій на використання винаходів, корисних моделей та промислових зразків (8%).

Загалом станом на 1 січня 2014р. до державних реєстрів внесено відомості про 19428 договорів щодо розпорядження майновими правами

промислової власності, у т.ч. 4613 – на винаходи та корисні моделі, 13809 – на знаки для товарів і послуг, 986 – на промислові зразки.

Доцільно надати оцінку тенденціям та закономірностям формування та використання інтелектуального капіталу на рівні окремих видів економічної діяльності (тобто, на галузевому рівні).

Такий аналіз є необхідним, оскільки на стан інноваційної діяльності, як свідчать результати наукових досліджень, значний вплив чинять галузеві особливості. Це пов'язано з тим, що в сучасному глобалізованому світі різні галузі мають нерівномірні економіко-правові умови провадження господарської діяльності, а відтак – і різну прибутковість інноваційних та інших проектів.

Проаналізуємо стан інноваційної активності у розрізі видів економічної діяльності за 2010-2015 рр. (табл. 4.8).

Таблиця 4.8

Інноваційна активність (у розрізі видів економічної діяльності)

Види економічної діяльності	Кількість інноваційно активних підприємств, од.				Відсотків до загальної кількості підприємств, %			
	2010	2013	2014	2015	2010	2013	2014	2015
Промисловість	1472	1462	1679	1758	14,2	13,8	16,2	17,4
Добувна пр-ть	33	40	53	46	5,9	6,5	8,6	7,5
Переробна пр-ть	1379	1349	1499	1581	15,7	15,0	17,1	18,6
Харчова пр-ть	343	352	384	420	13,2	14,3	16,1	18,7
Легка пр-ть	76	63	82	81	10,5	9,8	13,4	13,6
Хімічна та нафтохімічні пр-ть	146	158	188	189	21,6	19,9	24,0	23,7
Металургійне виробництво	109	113	120	144	15,0	14,4	15,2	18,0
Машинобудування	421	417	443	426	23,3	22,2	24,5	24,7
Виробництво та розподілення енергії, газу та води	60	73	127	131	6,1	7,5	13,2	13,3

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики.

З представлених даних вбачається, що серед видів економічної діяльності найвища інноваційна активність спостерігається у машинобудуванні, хімічній та нафтохімічній промисловості (понад 20%). Це пов'язано з тим, що

підприємства вказаних галузей працюють в умовах високої конкуренції. Найнижчий рівень інноваційної активності спостерігається у добувній промисловості.

Проаналізуємо розподіл загального обсягу витрат (у розрізі видів економічної діяльності). Відповідні статистичні та розрахункові дані представлено у табл. 4.9.

Таблиця 4.9

Обсяг інноваційних витрат (у розрізі видів економічної діяльності)

Види економічної діяльності	Обсяг витрат, млн.грн.				Абсолютна зміна, млн.грн.		Темп росту, %	
	2010	2013	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Промисловість	5751	8045	14333	11480	6288	-2853	78,1	-19,9
Добувна пр-ть	131,3	248,1	991,2	645,0	743,1	-346,2	299,5	-34,9
Переробна пр-ть	5552	7698	8314	8056	616	-258	8,0	-3,1
Харчова пр-ть	1026	608,8	933,1	1566	324,3	632,9	53,2	67,8
Легка пр-ть	36,1	53,3	33,2	65,9	-20,1	32,7	-37,7	98,4
Хімічна та нафтохімічні пр-ть	910,8	2748	986,1	1122	-1761	135,9	-64,1	13,7
Металургійне виробництво	1577	298,3	1334	1076	1035,7	-258	347,2	-19,3
Машинобудування	1619	2541	2731	3079	190	348	7,4	12,7
Виробництво та розподілення енергії, газу та води	68,4	98,6	5027	2779	4928,4	-2248	4998	-44,7

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики.

Як вбачається з представленої таблиці, у 2015 р. порівняно з 2014 р. загальний обсяг інноваційних витрат знизився, найбільше – у добувній промисловості, металургії, а також у сфері виробництва та розподілення енергії, газу та води. В той же час за підсумками 2015 р. підприємства галузей споживчого сектору економіки (харчова промисловість, легка промисловість) продемонстрували збільшення обсягів інноваційних витрат, що є позитивним явищем в контексті реалізації політики структурної модернізації суспільного виробництва. Найбільший обсяг інноваційних витрат здійснюють підприємства машинобудування, хімічної та нафтохімічної промисловості, підприємств з виробництва та розподілення енергії, газу та води, харчової промисловості.

Проаналізуємо обсяг інноваційних витрат з урахуванням витрат на придбання об'єктів права інтелектуальної власності, які є безпосереднім чинником формування інтелектуального капіталу (придбання прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, ліцензії). Відповідні дані представлено у табл. 4.10.

Таблиця 4.10

Обсяг інноваційних витрат (у розрізі видів економічної діяльності)

Види економічної діяльності	Обсяг витрат, млн.грн.				У тому числі придбання прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, ліцензії			
	2010	2013	2014	2015	2010	2013	2014	2015
Промисловість	5751	8045	14333	11480	68,9	141,6	324,7	47,0
Добувна пр-ть	131,3	248,1	991,2	645,0	0,2	0,2	1,0	0,5
Переробна пр-ть	5552	7698	8314	8056	68,7	140,6	322,9	45,6
Харчова пр-ть	1026	608,8	933,1	1566	53,4	15,2	1,6	1,1
Легка пр-ть	36,1	53,3	33,2	65,9	0,0	0,0	0,1	0,0
Хімічна та нафтохімічні пр-ть	910,8	2748	986,1	1122	8,0	52,3	16,6	8,2
Металургійне виробництво	1577	298,3	1334	1076	0,9	0,3	252,0	2,1
Машинобудування	1619	2541	2731	3079	5,7	34,2	42,2	26,4
Виробництво та розподілення енергії, газу та води	68,4	98,6	5027	2779	-	0,8	0,8	0,9

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики.

У 2015 обсяг витрат на придбання об'єктів права інтелектуальної власності, які є безпосереднім чинником формування інтелектуального капіталу (придбання прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, ліцензії) порівняно з 2014 р. зменшилися, що стало закономірним наслідком зменшення загального обсягу інноваційних витрат.

Проаналізуємо тенденції здійснення інноваційних витрат за рахунок найважливіших джерел фінансування. Серед найважливіших джерел фінансування інноваційних витрат – власні кошти підприємств та організацій, а також кредит.

Дані про фінансування інноваційних витрат за рахунок власних коштів підприємств і організацій представлено у табл. 4.11.

Таблиця 4.11

**Інноваційні витрати за рахунок власних коштів підприємств і організацій
(у розрізі видів економічної діяльності)**

Види економічної діяльності	Витрати, млн.грн.			У % до заг.обсягу інноваційних витрат			Зміна за 2015 р.	
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	Абс.	%
Промисловість	4775	7585	7336	59,34	52,9	63,9	-249	-3,2
Добувна пр-ть	217,4	942,5	500,3	87,6	95,0	77,5	-442,2	-46,9
Переробна пр-ть	4480	6031	6494	58,1	72,5	80,6	463	7,62
Харчова пр-ть	608,8	867,1	1411	100	92,9	90,1	543,9	62,7
Легка пр-ть	53,3	31,3	55,6	100	94,2	84,3	24,3	77,6
Хімічна та нафтохімічні пр-ть	585,9	752,6	939,3	21,3	76,3	83,7	186,7	24,8
Металургійне виробництво	293,4	1305	1056	98,3	97,8	98,1	-249	-19,0
Машинобудування	2334	2376	2183	91,8	87,0	70,8	-193	-8,1
Виробництво та розподілення енергії, газу та води	77,0	611,6	341,2	78,0	12,1	12,2	-270,4	-44,2

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики.

Із наведеної таблиці вбачається, що власні кошти підприємств та організацій є основним джерелом фінансування інноваційної діяльності. У 2015 р. обсяг цих витрат зменшився, що говорить про зниження привабливості інноваційної діяльності в Україні (табл. 4.12).

Таблиця 4.12

**Інноваційні витрати за рахунок кредиту
(у розрізі видів економічної діяльності)**

Види економічної діяльності	Витрати, млн.грн.			У % до заг.обсягу інноваційних витрат			Зміна за 2015 р.	
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	Абс.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Промисловість	626,1	5489	2408	7,7	38,2	20,9	-3081	-56,1
Добувна пр-ть	-	30,1	-	-	3,0	-	-	-
Переробна пр-ть	622,7	1078	610,7	8,0	12,9	7,5	-467,3	-43,3
Харчова пр-ть	75,9	56,0	154,2	12,4	6,0	9,8	98,2	175,3
Легка пр-ть	-	1,3	7,2	-	3,9	10,9	5,9	453,8
Хімічна та нафтохімічні пр-ть	33,8	146,8	71,3	1,2	14,8	6,3	-75,5	-51,4
Металургійне виробництво	1,9	23,2	17,6	0,6	1,7	1,6	-5,6	-24,1
Машинобудування	10,2	31,5	214,4	0,4	1,1	6,9	182,9	580,6

Продовження табл. 4.12

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Виробництво та розподілення енергії, газу та води	3,4	4381	1797	3,4	87,1	64,6	-2584	-58,9

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики.

Як вбачається з представлених даних, в цілому у промисловості у 2015 р. за рахунок кредиту профінансовано 20,9% інноваційних витрат (2408 млн.грн.). Найбільша частка кредиту в якості джерела фінансування інноваційної діяльності використовується підприємствами виробництва та розподілення енергії, газу та води (64,6%) та легкої промисловості (10,9%). Найменший обсяг кредитну ресурсу використовується у металургійному виробництві, а у добувній промисловості – взагалі не використовується.

Проаналізуємо тенденції реалізації інноваційної продукції. У табл. 4.13 представлено дані про динаміку підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію.

Таблиця 4.13

Промислові підприємства, що реалізовували інноваційну продукцію

Види промислової діяльності	2010	2011	2012	У % до загальної кількості	Продукція є новою для	
					ринку	підприємства
Промисловість	964	1043	1037	10,2	243	889
Добувна	17	18	8	1,3	1	7
Переробна	944	1020	1023	12,0	242	876
Харчова	239	268	281	11,9	33	261
Легка	35	42	44	7,4	6	43
Хімічна та нафто-хімічна	112	132	134	16,8	36	110
Машинобудування	331	351	317	18,3	128	240
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	3	5	6	0,6	-	6

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики.

У 2015р. кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, досягла 1037 од., що становить 10,2% від загальної кількості економічно

активних підприємств. Причому 889 підприємства реалізовували продукцію, що є новою для самого підприємства, а 243 підприємства реалізовували продукцію, що є новою для ринку.

Найбільша кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, сконцентрована у машинобудуванні (317 од.) та харчовій промисловості (281 од.). Найвищий рівень концентрації підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, зафіксовано у машинобудуванні (18,3% від загального рівня економічно активних підприємств).

Згідно даних Державної служби статистики, у 2015 р. обсяг реалізації інноваційної продукції досяг 36,2 млрд.грн. (у 2011 р. – 42,4 млрд.грн.), що становить 3,3% (у 2014 р. – 3,8%) від загального обсягу реалізованої промислової продукції.

В той же час слід відмитити, що незважаючи на зниження інноваційної активності у період до 2010 р., обсяги реалізації інноваційної продукції протягом 2010-2014 рр. щорічно зростали. Причому на зростання цього показника впливав не лише ціновий чинник (інфляція), а й зростання частки реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації. Це говорить про те, що більші обсяги інноваційної продукції виробляються та реалізуються порівняно меншою кількістю підприємств. Вказана тенденція може свідчити про укрупнення інноваційного виробництва, про концентрацію інвестиційних ресурсів на виконання інноваційно-технологічних робіт і проектах в межах великих підприємств (в тому числі корпоративних структур і фінансово-промислових груп) .

У середньому промислові підприємства України протягом 2010-2015 р. на одну гривню, витрачену на інноваційну діяльність, отримали 4,14 гривень доходу від реалізації інноваційної продукції. Більші показники рентабельності демонструють підприємства добувної промисловості (які використовують монопольні переваги) та машинобудування (які в цілому більше схильні до інновацій), а найменші – підприємства з виробництва та розподілення

електроенергії, газу та води, целюлозно-паперової промисловості та видавничої справи (ці галузі традиційно не демонструють високої інноваційної активності).

У 2015 р. за межі України було реалізовано інноваційної продукції на суму 13,35 млрд.грн., що становить 36,9% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції. Реалізацію продукції за межі України здійснювали 332 підприємства, у т.ч. 144 підприємств машинобудування (табл. 4.14).

Таблиця 4.14

Промислові підприємства, що реалізовували інноваційну продукцію за межі України (експорт інноваційної продукції)

Види промислової діяльності	2013	2014	2015	У % до загальної кількості (2012)	Обсяг реалізованої за межі України інноваційної продукції у 2015 р., млн.грн.
Промисловість	343	378	332	36,9	13354,9
Добувна	9	9	4	31,9	42,7
Переробна	334	369	328	32,0	13312,2
Харчова	49	59	53	18,8	390,2
Легка	11	16	13	29,5	82,0
Хімічна та нафто-хімічна	36	49	39	29,1	811,6
Машинобудування	164	169	144	45,4	10001,8
Виробництво та розподілення енергії, газу та води	-	-	-	-	-

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики.

Згідно даних Державної служби статистики, майже кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції становив 14,5 млрд.грн., більш ніж половину якої (52,4%) поставили на експорт 105 підприємств. Слід зазначити, що у 2015 р. більшість підприємств (85,7%) реалізовували продукцію, яка була новою виключно для підприємства (загальний обсяг такої продукції становив 21,6 млрд.грн., 26,6% якої реалізували за межі України 260 підприємств).

Важливу роль у процесах формування, відтворення, реалізації та комерціалізації інтелектуального капіталу шляхом підтримки високої інноваційної активності відіграє макроекономічне середовище, яке може

сприяти або не сприяти впровадженню передових технологій, інновацій, нововведень з точки зору перспективності їхнього подальшого використання в якості основи виробництва та реалізації інтелектуальних продуктів. З метою моніторингу ступеня сприятливості макроекономічного середовища для формування, використання та комерціалізації інтелектуального капіталу спеціалізовані міжнародні дослідницькі організації регулярно проводять міжкраїнні порівняння відповідних показників, а також узагальнюють результати опитувань власників та керівників підприємств.

Проведений нами аналіз показав, що тенденції загальної інвестиційної активності, в тому числі обсяг інвестиційних витрат на реалізацію інноваційно-технологічних проектів, демонструють слабку кореляцію з тенденціями макроекономічного розвитку. Основними причинами цього явища є непослідовність політики державної підтримки інноваційно-технологічної діяльності, висока «латентність» інноваційно-технологічних трансформацій (підприємства в переважній більшості не звітують про реалізацію інвестиційно-технологічних проектів), недосконалість методології збору та обробки відповідних даних.

Державна макроекономічна політика, яка реалізується через застосування різних фінансових і нефінансових інструментів, в сучасних умовах має узгоджуватися з пріоритетами інноваційної діяльності. В свою чергу, вказані пріоритети формуються зокрема під впливом кон'юнктури світового ринку інтелектуальних благ (технологій, продуктів, послуг). Державна макроекономічна політика в умовах переходу економіки на модель інноваційного розвитку має формуватися на основі запитів наукомісткого виробництва, з урахуванням панівних тенденцій науково-технічного прогресу, а в якості цільового критерію передбачати нарощування інтелектуального капіталу та створення умов для його комерціалізації.

Досягнення високого (світового рівня) рівня національної конкурентоспроможності та створення результативного механізму відтворення

інтелектуального капіталу можливе за умови ефективного функціонування національної інноваційної системи (НІС).

З метою підтримки ефективного функціонування національної інноваційної системи держава має створити привабливі економіко-правові умови для ефективного поєднання інвестицій та інновацій, залучення національних та іноземних інвестицій до галузей наукомісткого виробництва, використання залучених інвестицій у пріоритетних сферах інноваційної діяльності.

Становлення та підтримка розвитку національної інноваційної системи як особливої форми взаємодії економічних інститутів, задіяних в інноваційному процесі, виступає в якості критерію національного інноваційного розвитку та умовою ефективного відтворення інтелектуального капіталу суспільства.

Серед позитивних (бажаних) результатів функціонування національної інноваційної системи можемо відмітити: збільшення інноваційної активності, позитивна динаміка абсолютних показників інноваційної діяльності, підвищення продуктивності праці, формування та розвиток інноваційної інфраструктури, створення результативної системи захисту прав інтелектуальної власності (правовий захист інтелектуального капіталу), наявність ефективних механізмів та форм взаємодії науки (наукових установ), освіти (вищих навчальних закладів), бізнесу (підприємств) та державного сектору (органів регулювання) в процесах відтворення інтелектуального капіталу суспільства, удосконалення структури інвестицій, створення умов для акумуляції інвестицій у галузях вищих технологічних укладів, створення ефективних механізмів комерціалізації інновацій та трансферу технологій.

Одним із результатів функціонування національної інноваційної системи є підтримка випереджаючого розвитку наукомістких та високотехнологічних виробництв. Вказані виробництва мають змогу забезпечувати високій приріст національного доходу за рахунок комерціалізації інтелектуального капіталу. Як відомо, інтелектуальний капітал зазвичай має вищі показники рентабельності

порівняно з іншими видами капіталу за рахунок так званої інтелектуальної ренти.

Іншим результатом функціонування національної інноваційної системи є удосконалення структури національного виробництва, забезпечення позитивних структурних змін. Національна економіка повинна мати структуру, що базується на використанні наявних національних конкурентних переваг і при цьому відповідати економічним інтересам держави та бізнесу.

Відтак, система державної підтримки відтворення інтелектуального капіталу має базуватися на основі використання можливостей національної інноваційної системи. Державна інноваційна політика має передбачати заходи, орієнтовані на досягнення високої результативності функціонування національної інноваційної системи.

Проаналізуємо тенденції впровадження інновацій на підприємствах у галузевому розділі (табл. 4.15).

Таблиця 4.15

Промислові підприємства, що впроваджували інновації у 2015 році

Види промислової діяльності	2013	2014	2015	У % до загальної кількості	Впроваджували інноваційні процеси	Впроваджували інноваційні види пр-ції
Промисловість	1217	1327	1371			
Добувна	28	39	28	4,5	20	1
Переробна	1143	1218	1278	15,0	626	697
Харчова	296	313	348	14,8	164	175
Легка	46	57	60	10,1	32	23
Хімічна та нафто-хімічна	133	160	158	19,8	69	81
Машинобудування	373	389	366	21,1	175	259
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	46	70	65	6,6	57	6

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики.

Упровадженням інновацій займалися 1371 підприємство (78,0% інноваційно активних або 13,6% обстежених промислових), що на 3,3% більше, ніж у 2014р. У 2015р. впроваджено 3403 найменування інноваційної продукції

(з них 942 – нові види машин, устаткування, прилади, апарати тощо) 704 підприємствами. Нову виключно для ринку продукцію (672 найменування) впровадили 166 підприємств.

Протягом 2013-2015 рр. упровадженням інновацій займалось 1751 підприємство (17,4% серед обстежених промислових і 74,8% серед інноваційно активних підприємств протягом зазначеного періоду).

Протягом 2013-2015 рр. інноваційну продукцію впровадили 1185 підприємств, з яких 303 – нову для ринку і 1017 – нову лише для підприємства; інноваційні процеси – 1256 підприємств, з яких 1099 – нові або вдосконалені методи обробки чи виробництва продукції, 187 – нові або вдосконалені методи логістики, доставки чи розповсюдження продукції та 330 – нову або вдосконалену діяльність із підтримки процесів, зокрема системи матеріального обслуговування, операцій щодо закупівель, обліку та розрахунків; з метою задоволення потреб споживачів, а також збільшення обсягів продажу; 314 підприємств упроваджували маркетингові інновації; 314 підприємств підвищували ефективність своєї діяльності шляхом упровадження організаційних інновацій.

З поданих даних вбачається, що основна кількість підприємств, які впроваджують інновації, сконцентрована у галузях переробної промисловості. Серед видів промислової діяльності найбільша кількість підприємств, що впроваджують інновації, сконцентрована у харчовій (348 од.) промисловості та машинобудуванні (366 од.). Натомість найбільший відносний рівень концентрації інноваційно активних підприємств зафіксовано у машинобудуванні (впроваджують інновації 21,1% від загальної кількості підприємств галузі) та хімічній та нафтохімічній промисловості (19,8%).

Інноваційні процеси у 2015 р. впровадили 703 підприємства, з яких 598 – упровадили нові або вдосконалені методи обробки та виробництва продукції (технологічні процеси). Їхня кількість становила 2188 процесів, у т.ч. маловідходних, ресурсозберігаючих – 554. У галузях переробної промисловості понад половини інноваційно активних підприємств займалися впровадженням

нових видів продукції, а у галузях добувної промисловості та розподілення ресурсів – впровадженням нових інноваційних процесів (технологій).

Згідно даних Держстату, з метою здійснення нововведень 209 підприємств придбали 739 нових технологій (у 2014 р. – 872 технології), з яких 168 – за межами України (у 2014 р. – 2015). Із загальної кількості технологій 402 придбано з устаткуванням (у тому числі 139 таких технологій придбачено за межами України).

Із загального обсягу придбання технологій у 2015 р.:

201 – придбано як результат досліджень і розробок;

59 – за договорами на придбання прав на патенти, ліцензій на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей;

36 – за угодами на придбання технологій у вигляді “ноу-хау”;

26 – разом з цілеспрямованим прийомом на роботу кваліфікованих фахівців.

Таким чином, основними каналами формування інтелектуального капіталу в економіці України є проведення власних досліджень і розробок, придбання прав на патенти, ліцензій на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей, придбання ноу-хау, цілеспрямований прийом на роботу кваліфікованих фахівців (“скупка мізків”).

Інтелектуальний капітал у формі створених технологій лише тоді зможе бути комерціалізованим, коли ці технології реально використовуються у господарській практиці (у сфері виробництва доданої вартості). Крім того, окремі технології можуть підприємствами купуватися (такі технології не створюються, але використовуються), як всередині країни, так і з-за кордону.

За результатами проведеного дослідження можна дати оцінку тенденціям формування та використання інтелектуального капіталу у видах економічної діяльності (галузях), у тому числі у видах промислової діяльності. Зокрема, з представлених результатів вбачається, що у легкій промисловості у 2015 р. інноваційною діяльністю займалося 81 підприємство, загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність склав 65,9 млн.грн. У 2015 р. 60 підприємств легкої

промисловості впроваджували інновації, у тому числі 32 підприємства впроваджували інноваційні процеси, а 23 – інноваційні види продукції.

Реалізовували інноваційну продукцію 44 підприємства, у тому числі 13 підприємств – за кордон. У легкій промисловості рівень інноваційної активності (13,6% у 2015 р.) нижчий, аніж в цілому по промисловості (17,4% у 2012 р.). Натомість у легкій промисловості загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність продемонстрував зростання (у 2015 р. порівняно з 2014 р. - на 32,7%), хоча в цілому у промисловості було зафіксовано протилежну тенденцію. Вказане є позитивним явищем в контексті реалізації політики структурної модернізації суспільного виробництва. На жаль, підприємства легкої промисловості майже не витрачають коштів на придбання об'єктів права інтелектуальної власності, які є безпосереднім чинником формування інтелектуального капіталу (придбання прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, ліцензії).

За рахунок власних коштів підприємств у легкій промисловості фінансується 84,3% витрат (дані за 2015 р.), за рахунок кредиту – 10,9%. У легкій промисловості частка фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів підприємств і організацій вищий, аніж в цілому по промисловості. Це говорить про те, що підприємства легкої промисловості при фінансуванні формування інтелектуального капіталу орієнтуються на використання власних фінансових ресурсів. Крім того, внаслідок дорожнечі банківського кредитування підприємства легкої промисловості не мають можливості залучати довгострокові кредити, і мають розраховувати лише до доступні джерела.

Таким чином, аналіз тенденцій формування та використання інтелектуального капіталу в національній економіці, незважаючи на соціально-економічні негаразди, породжені економічною кризою війною на сході України та обмеженими фінансовими ресурсами відбувається позитивні процеси в поширенні науково-технічних знань, сучасних новітніх технологій в різних галузях економіки України.

Хоча в цих складних умовах багатьом підприємствам приходится формувати важелі інтелектуального капіталу власним коштом, за рахунок власних фінансових ресурсів.

Звичайно, з часом коли складуться внутрішні та зовнішні більш сприятливі умови можливо більш інтенсивне використання інтелектуального капіталу в економіці України

4.2. Інтелектуальний капітал: проблемні питання оцінки

Розвиток світової економіки в умовах глобалізації та зростаючої конкуренції неможливий без удосконалення питань, пов'язаних з управлінням інтелектуальним капіталом. У зв'язку з цим досить актуальним постає питання його оцінки, адже за умов збільшення угод купівлі-продажу компаній, залучення інвесторів, в тому числі при міждержавних проектах, потрібно чітко визначити обсяг внесків тієї чи іншої сторони. Оцінка нематеріальних активів на сьогодні є обов'язковою складовою економічної політики будь-якої держави. Оцінка інтелектуального капіталу та його складових проводиться не лише на рівні підприємств, але й на рівні регіону та всієї країни. Питання оцінки інтелектуального капіталу особливо важливі для визначення стратегічних напрямків соціально-економічного розвитку національних економік країн, що здійснюють перехід до суспільства, заснованого на знаннях.

Теоретичні аспекти досліджень інтелектуального капіталу знайшли відображення у працях зарубіжних та вітчизняних учених Дж. Гелбрейта, Л. Едвінсона, М. Мелоуна, Т. Стюарта, І. Булеєва, В. Гейця, О. Грішнкової, О. Кендюхова, В. Іноземцева, С. Климка, А. Козирєва, В. Левківського, Б. Леонтєва, Н. Маркової, А. Чухна.

Але при цьому як у теоретичному, так і в практичному аспектах залишаються невирішеними питання відносно сутності, структури інтелектуального капіталу підприємств, форм і методів управління інтелектуальним капіталом на підприємствах, його впливу на ринкову вартість

підприємства, конкурентоспроможність, рівень капіталізації. Великої кількості удосконалень та доробок потребують аспекти, пов'язані з питаннями виміру та оцінки інтелектуального капіталу при розрахунку вартості підприємства.

Складність оцінки інтелектуального капіталу пов'язана з переходом від абстрактних нематеріальних елементів інтелектуального капіталу до їх конкретної вартості. В тих моделях, де використовується інформація фондового ринку або дані фінансової звітності, залишається нерозкритою внутрішня структура інтелектуального капіталу. У структурних моделях, що покладаються на не фінансові показники, важко зробити його грошову оцінку. Основна проблема, з якою стикається сучасна теорія оцінки інтелектуального капіталу, полягає у визначенні явного зв'язку даного капіталу з результатами діяльності підприємства.

Вчення економічної теорії мають історичний характер, оскільки визначаються цілями та завданнями, що ставить перед собою суспільство на тому чи іншому етапі розвитку. Це значить, що теорії змінюють одна одну під впливом життєвих вимог, суспільного виробництва та розвитку науки.

Категорія інтелектуальний капітал, наприклад, з'явилася нещодавно. Вона складна для розуміння та вимірювання. Саме тому в економічній теорії спостерігаються значні відмінності в її тлумаченні. Найперші визначення поняття «інтелектуальний капітал» зводилися до визначення його як активу, який може бути перетворений на дохід.

Один з найбільш ранніх дослідників інтелектуального капіталу та його природи Том Стюарт в своїй праці 1994 року висвітлив значення інтелектуального капіталу та зазначив, що: «існує складність вимірювання та управління основним складовим нової економіки: інтелектуальним капіталом, нематеріальним активом, що поєднує вміння, знання та інформацію»²³⁷.

Відомий український вчений Бутнік-Сіверський О.Б. вважає, що «інтелектуальний капітал – це один із різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і відтворює одночасно властиву лише йому специфіку і

²³⁷ Thomas A. Stewart. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. – Doubleday / Currency, 1997. – P. 261.

особливості»²³⁸. Результатом інтелектуальної, творчої діяльності людини є юридичне закріплення за певними особами їхніх прав на результати інтелектуальної діяльності у промисловій, науковій, художній, виробничій та інших сферах, що називається інтелектуальною власністю.

Деякі дослідники в поняття інтелектуальний капітал включають лише результати знань та компетенцій персоналу, розглядаючи його як частину більш широкого поняття – нематеріальні активи. Інші, навпаки, вважають, що поняття інтелектуального капіталу ширше, ніж нематеріальні активи та інтелектуальна власність. Тобто в науковій спільноті немає однозначної думки про співвідношення нематеріальних активів та інтелектуального капіталу.

Найбільш вагомим аргументом на користь тих, хто вважає, що інтелектуальний капітал та нематеріальні активи не рівнозначні поняття є те, що нематеріальні активи як, наприклад, бази даних, технології виробництва, програмне забезпечення можуть вільно переміщуватися з однієї організації в іншу, тобто можуть бути продані, подаровані тощо. В той час як інтелектуальний капітал існує лише в рамках організації, що його створила, не може бути відокремлений від неї та перестає існувати разом з припиненням діяльності організації.

На нашу думку, поняття інтелектуального капіталу ширше ніж поняття нематеріальні активи та інтелектуальна власність, адже інтелектуальний капітал являє собою як знання та інформацію, що невіддільні від співробітників, так і знання, втілені в результатах розумової та практичної діяльності (інтелектуальна власність, нематеріальні активи). Окрім того, різниця трактувань термінів залежить від сфери, де вони використовуються. Так, на думку відомого російського спеціаліста в галузі оцінки нематеріальних активів А.С. Козирєва поняття інтелектуальна власність відноситься до компетенції професійних юристів, тоді як нематеріальні активи – професійних бухгалтерів та оцінювачів²³⁹.

²³⁸ Оценка интеллектуальной собственности. Бухгалтерский учет и налогообложение. Т. 4 / Под ред. А.Б. Бутник-Сиверского, А.Д. Святоцкого. – К.: Издательский Дом «Ин Юре», 1999.

²³⁹ Оценка интеллектуальной собственности. М.: Экспертное бюро. – М, 1997, 280 с.

Дати точне та універсальне визначення інтелектуальної власності досить складно, якщо взагалі можливо, оскільки зміст поняття змінюється по мірі розвитку техніки, ринкових відносин та законодавства, а об'єднані даним поняттям права дуже різноманітні. Більш того, правильніше говорити про інтелектуальну власність як про складний динамічно розвиваючийся інститут, систему правових норм, що постійно розширюється. За таким підходом кожна спроба дати загальне визначення інтелектуальній власності або повне описання складових інтелектуальної власності є лише епізодом в розвитку інституту інтелектуальної власності²⁴⁰.

Незважаючи на те, що стосовно визначення інтелектуального капіталу немає однозначної думки, більшість авторів виділяють в його складі три основних елементи:

- людський капітал – вміння, здатність, знання;
- споживчий капітал (клієнтський, або капітал відносин) – задоволення споживачів, лояльність споживачів, відносини зі споживачами;
- структурний (організаційний) капітал — культура, інтелектуальна власність, процес виробництва²⁴¹.

В основі поділу інтелектуального капіталу на три категорії лежить економічна поведінка.

Всі елементи, що входять в вищезазначені категорії створюють додаткову вартість компанії. У зв'язку з тим, що поведінка ресурсів інтелектуального капіталу відрізняється від поведінки матеріальних грошових ресурсів, ними потрібно управляти по-іншому. Матеріальні та грошові ресурси за своєю природою є адитивними, тобто при їх використанні вони зменшуються. Зовсім іншу природу мають нематеріальні ресурси, вони не є адитивними. При їх використанні їх не стає менше і в той же час, вони не збільшуються просто від того, що в них здійснюються вкладення.

²⁴⁰ Оценка интеллектуальной собственности. Праця, зазначена на с. (попередня).

²⁴¹ Anthony Wall, Robert Kirk, Gary Martin. Intellectual Capital. Measuring the Immeasurable?-CIMA Publishing. – Elsevier. – 2003. – 112 p.

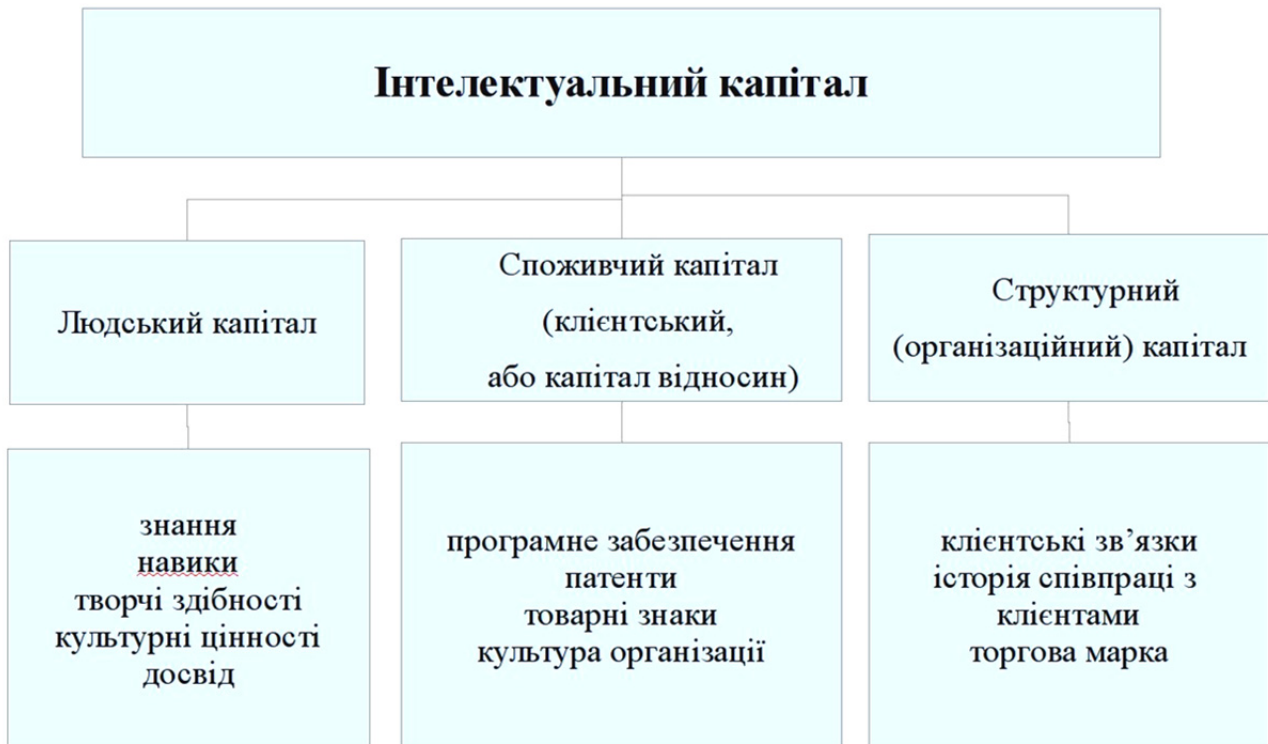


Рис. 4.1. Структура інтелектуального капіталу

Клієнтський та організаційний капітал існує за законами сітьової економіки, тобто чим більше користувачів поєднані більшою кількістю зв'язків, тим краще ефект. По суті, клієнтський капітал – це система довгострокових, надійних, взаємовигідних відносин фірми з клієнтами та контрагентами, які побудовані на довірі. Клієнтський капітал збільшується за рахунок приросту кількості постійних клієнтів, зміцненню торгової марки, бренду організації. Цей вид капіталу включає такі складові елементи: комерційні ідеї та ділові зв'язки, комерційну мережу розповсюдження продукції, участь в комерційних партнерствах, засоби індивідуалізації організації (те, що виділяє її серед інших) та ділову репутацію²⁴².

Єдиний вид ресурсів, який належить компанії та контролюється нею — структурний (організаційний). Визначення організаційного капіталу досить точно сформульовано Лейфом Едвінссоном: «Структурний капітал — це те, що

²⁴² Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми та закономірності розвитку// ЕУ. – 2002. – № 11-12.

залишається в компанії, коли робітники розходяться ввечері по домішках»²⁴³. Як правило, організаційний капітал включає в себе об'єкти інтелектуальної власності (патенти, торгові марки, авторські права тощо) та інфраструктурні активи (системи прийняття рішень, управлінські процедури, інформаційні системи, корпоративну культуру).

Що стосується людських ресурсів, вони контролюються лише людиною і нікому не належать. М, Кудіна та М. Сажина до людських ресурсів відносять спроможність до інновацій, знання, вміння працювати в команді, особисті зв'язки, освітній рівень, креативність тощо²⁴⁴. Зрозуміло, що наявність нематеріальних активів сама по собі не створює конкурентні переваги. Компанія їх отримує лише завдяки застосуванню нематеріальних активів.

Коли мова йде про класифікацію та вимірювання інтелектуального капіталу, то до сьогоднішнього дня не існує єдино оптимальної методики виміру.

Складнощі та специфіка оцінки вартості інтелектуальної власності та нематеріальних активів полягають в наступному:

- сфера застосування отриманих результатів інтелектуальної власності часто не може бути чітко визначена заздалегідь;
- результати інтелектуальної діяльності можуть слугувати джерелами створення нових інтелектуальних продуктів, що приводить до зростання їх корисності, при цьому вірогідність подальших розробок досить невизначена;
- майбутня дохідність нематеріальних активів значною мірою невизначена;
- часто дохідність нематеріальних активів визначається можливістю подальшого інвестування;
- важко виокремити саме ту частину прибутку підприємства, яка отримана за рахунок використання саме нематеріальних активів.

²⁴³ Leif Edvinsson Corporate Longitude: What you need to know to navigate the knowledge economy Hardcover – Financial Times Prentice Hall. – 2002. – 224 p.

²⁴⁴ Экономика инновационного развития / под ред. М.В.Кудиной, М.А. Сажинной. – М.: ИД “Фолрум” – ИНФРА-М, 2014. – 256 с.

Відомий американський економіст та лауреат Нобелівської премії Кеннет Ерроу виділяє наступні основні характеристики інтелектуального капіталу, які призводять до складності його оцінки:

1) Невизначеність – це фундаментальна властивість будь-якого процесу створення нового знання, який є унікальним, а минулі події і досвід не можуть служити надійною основою для його оцінки. Цінність нового знання стане відома тільки після узагальнення досвіду його використання.

2) Принципова можливість копіювання окремих елементів інтелектуального капіталу з мінімальними витратами для імітатора. Знання як товар характеризуються значними непервернутими витратами і малими граничними витратами, що знижує їх цінність для початкового власника у випадку копіювання імітаторами. Хоча іноді передбачається, що граничні витрати дорівнюють нулю, насправді це не так. Копіюванню або імітуванню доступні лише окремі елементи інтелектуального капіталу, тоді як вся сукупність його елементів досить складно копіюється конкурентами, що є одним з ключових чинників конкурентоспроможності підприємства.

3) Неподільність. У зв'язку з тим, що інформація неподільна, покупець не може купити тільки необхідний обсяг інформації і змушений купувати єдиний блок, що включає зайву інформацію. Це впливає на вартісну оцінку інтелектуального капіталу²⁴⁵.

Управління інтелектуальним капіталом, а також оцінку його ефективності неможливо провести без його виміру, що є дуже складним завданням. Інтелектуальний капітал компанії пов'язаний з видом діяльності, конкурентним середовищем, історією, культурою певної організації. В залежності від усіх вищеперерахованих факторів для кожного підприємства застосовується власна модель і техніка оцінки капіталу.

На практиці велика кількість компаній визначають вартість власних активів інтуїтивно. Недостатність належного рівня оцінки призводить до

²⁴⁵ Arrow K.J. The Economic Implications of Learning by Doing. / K.J. Arrow // Review of Economic Studies. 1962. – P. 155-173.

різного рівня спекуляцій на ринку інтелектуального капіталу.

Останніми десятиріччями все частіше робляться спроби виміру людських ресурсів. Спочатку їх намагалися виміряти з точки зору внеску, а пізніше почали оцінювати результати інвестицій в освіту та науку. Варто зазначити, що за певних умов людський капітал може мати негативне навантаження та відповідно тоді буде віднесений до пасивів. Людський капітал не може бути віднесений до інтелектуальної власності у зв'язку з тим, що за своєю природою він мінливий, не має правового захисту та не може бути відчужений для використання та реалізації окремо від конкретних людей.

Окрім того, можливі випадки, коли робітник може не мати відповідних документів, що підтверджують наявність у нього тих чи інших суттєвих складових кадрового потенціалу (освіта, кваліфікація тощо), в той же час використовуючи свій професійний досвід від приносить реальний прибуток підприємству, тоді як інший працівник, що формально має високий професійно-кваліфікаційний рівень використовує його не повною мірою, тому не приносить підприємству доходу, що відповідає його потенціалу.

Головною методологічною проблемою оцінки людського капіталу є визначення об'єкту оцінки, за якими критеріями і що саме враховувати, адже людський капітал за визначенням не зводиться до професійно-кваліфікаційних характеристик окремого робітника. Також його неможливо визначити як суму професійно-особистісних характеристик. Якщо для виконання певного завдання на підприємстві треба мати двох інженерів, технолога та хіміка, то відсутність хоча б одного з них не дозволить вирішити завдання навіть за умов наявності на цьому підприємстві висококласних спеціалістів іншої галузі. Отже професійно-кваліфікаційний склад кадрів підприємства повинен бути оцінений не лише за кількістю робітників кожної спеціальності та рівнем кваліфікації, але й згідно необхідної професійно-кваліфікаційної структури персоналу.

В нашій країні людський капітал не відображається у складі активів, тому що він не належить підприємству. Але в багатьох країнах вже існує юридична процедура, що дозволяє прив'язати до фірми найбільш цінних працівників і

відобразити вартість контрактів з ними у складі нематеріальних активів²⁴⁶.

Загалом, варто відзначити, що на сьогоднішній день існує три підходи до оцінки інтелектуальної власності: порівняльний (ринковий), дохідний та витратний (рис. 4.2). Вибір того або іншого підходу до оцінки залежить від наявності необхідної інформації, вимог покупців або власників об'єктів інтелектуальної власності, економічної ситуації на момент оцінки, цілей та завдань оцінки.



Рис. 4.2. Підходи до оцінки інтелектуальної власності

Ринковий підхід заснований на знанні ринкової інформації про угоди з аналогічною інтелектуальною власністю. При ринковому підході

²⁴⁶ Н.Е. Ляшенко. Проблемы оценки интеллектуальных активов в управлении / Управление проектами и развитие производства. – 2009. – №3.

використовується метод порівняння продажів, коли розглянутий актив порівнюється з аналогічними об'єктами інтелектуальної власності з урахуванням коригувальних показників. Сукупність елементів порівняння формується з факторів, які впливають на вартість майнових прав інтелектуальної власності. До таких факторів, зокрема, належать наявність правової охорони майнових прав інтелектуальної власності; умови фінансування договорів, предметом яких є майнові права інтелектуальної власності; галузь або сфера, в якій може використовуватись об'єкт права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються; функціональні, споживчі, економічні та інші характеристики такого об'єкта; рівень його новизни; залишковий строк корисного використання; придатність до промислового (комерційного) використання²⁴⁷. Проблема оцінки за цим підходом зводиться до того, що така інформація не завжди доступна²⁴⁸.

Дохідний підхід заснований на оцінці здатності інтелектуальної власності приносити дохід, що потребує точного знання про ринкові перспективи товару, реалізація якого пов'язана з даною інтелектуальною власністю. При дохідному підході вартість об'єктів інтелектуальної власності визначається шляхом розрахунку приведеної вартості прогнозованих майбутніх вигод.

Витратний підхід базується на розрахунку витрат для повного відтворення об'єкта власності: заробітної плати науковців, витрат, пов'язаних з розробками та дослідженнями, отриманням патентів, доведення їх до стадії, придатної для використання тощо. Методи витратного підходу є найдоступнішими для оцінювання інтелектуального капіталу, оскільки не потребують збору додаткової інформації окрім наявної фінансової звітності. З огляду на зміст фінансової звітності за вітчизняними стандартами, їх застосування фактично зводиться до оцінки балансової вартості нематеріальних

²⁴⁷ Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 р., N 1185.

²⁴⁸ Волощук, Л. О. Методичні засади та проблеми оцінювання інтелектуальної складової інноваційного розвитку промислового підприємства [Текст] / Лідія Олександрівна Волощук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 87-94. – ISSN 1993-0259.

активів. Звісно, що за таких умов неможливо отримати об'єктивну ринкову вартість інтелектуального капіталу. Окрім того, витратний підхід не враховує корисність інтелектуального капіталу. Отже, оцінка інтелектуального капіталу за витратним підходом може мати аналітичну цінність лише у його поєднанні з іншими підходами: порівняльним (ринковим) та дохідним²⁴⁹.

При аналізі рівня інтелектуального капіталу необхідно враховувати кількість ресурсів, їх цінність, інтенсивність використання, ступінь закріплення цих ресурсів за організацією. Показники, за яким оцінюється інтелектуальний капітал можна також розділити на інтегральні кількісні фінансові показники та показники, що характеризують окремі складові інтелектуального капіталу. Для інтегральної вартісної оцінки величини інтелектуального капіталу в теоретичних роботах, а також практиці діяльності багатьох фірм застосовується коефіцієнт Тобіна, що визначається як співвідношення ринкової ціни компанії до ціни заміщення її реальних активів (будівель, споруд, запасів). В теперішній час для більшості компаній значення коефіцієнта Тобіна коливаються від 5 до 10 (для науковомістких фірм цей коефіцієнт більше). Якщо ціна компанії суттєво перевищує ціну її матеріальних активів, це значить, що нематеріальні активи оцінені досить високо.

Найбільша проблема оцінки нематеріальних активів – це проблема даних для застосування як досвідчених, так і традиційних методів. Всі якимось чином обґрунтовані методи вартісної оцінки припускають наявність даних про ліцензійні угоди, у тому числі про ставки роялті та паушальних платежів. Зазвичай такі дані складають комерційну таємницю учасників угод. Організації, що обслуговують такі угоди, набирають свої бази, які також засекречують, у тому числі в інтересах клієнтів, але самі використовують. Звісно, ця проблема існує в усьому світі, але деякі країни роблять зусилля по її подоланню. Так, величезна база даних по операціях сформована в Японії, причому саме зусиллями уряду. Основна Проблема в тому, щоб відокремити інформацію, що

²⁴⁹ О. Хворост. Особливості оцінки об'єктів інтелектуальної власності в Україні [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2010. – №9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=312>.

складає комерційну таємницю учасників ліцензійних угод від інформації загального характеру, публікація якої не зачіпає їх інтереси. Ще одна приватна, але не менш підступна проблема – цивілізований вихід із конфлікту інтересів, суть якого – об'єктивна зацікавленість тих, хто буде формувати базу даних, її засекречування з подальшим використанням в комерційних цілях, тоді як для ефективної діяльності вона повинна бути відкритою.

Таким чином, оцінювання вартості конкретного об'єкта інтелектуальної власності залежить від мети оцінювання, наявності необхідних даних та врахування переваг, обмежень підходів, що застосовуються. Рекомендована переважність використання підходів до оцінки об'єктів інтелектуальної власності наведена в табл. 4.16.

Таблиця 4.16

**Переваги та обмеження щодо підходів оцінки об'єктів
інтелектуальної власності²⁵⁰**

Об'єкти інтелектуальної власності	В першу чергу	В другу чергу	В останню чергу
Патенти і технології	Дохідний	Порівняльний	Витратний
Товарні знаки та бренди	Дохідний	Порівняльний	Витратний
Інформаційне програмне забезпечення	Витратний	Порівняльний	Дохідний
Програмні продукти	Дохідний	Порівняльний	Витратний
Права копіювання	Дохідний	Порівняльний	Витратний
Франчайзингові права	Дохідний	Порівняльний	Витратний
Авторські права	Дохідний	Порівняльний	Витратний
Мережа збуту	Витратний	Порівняльний	Дохідний
Навчений персонал	Витратний	Дохідний	Порівняльний
Корпоративна практика та методика	Витратний	Дохідний	Порівняльний

Істотним чинником при виборі стратегії оцінки об'єкта інтелектуальної власності стає його поточне використання. У зв'язку з чим сформовані три

²⁵⁰ Зинов В. Сравнение различных методов оценки стоимости интеллектуальной собственности / В. Зинов, С. Шамшин // Интеллектуальная собственность. – 2002. – №4. – С. 15-39.

стратегії оцінки:

1. У разі використання об'єктів інтелектуальної власності у діяльності підприємства для отримання доходу оцінка ґрунтується на реальних даних про економічний ефект від його використання. Показники комерційної ефективності: зниження собівартості продукції (економія витрат), отримане в результаті використання об'єкту інтелектуальної власності; виручка від реалізації продукції, виробленої із застосуванням результатів інтелектуальної діяльності.

2. Якщо об'єкт інтелектуальної власності в даний час поки не використовується, але є обґрунтований потенціал отримання доходу від його використання, то оцінка проводиться на основі тих же даних, що і в першому випадку, проте вихідні дані для оцінки в розрахунках використовуються не фактичні, а прогнозні. В даному випадку точністю бізнес-плану комерційного використання визначається точність оцінки в цілому.

3. У разі відсутності поточного використання та потенціалу використання з метою отримання доходу в майбутньому, оцінка проводиться методом обліку витрат на заміну або відновлення (витратний підхід). В цьому випадку вартість об'єкту інтелектуальної власності обумовлена виключно величиною витрат на його створення.

На жаль, на підприємствах та в наукових організаціях нашої країни більша частина реально використовуваних об'єктів не стоїть на бухгалтерському обліку. В той час як відсутність розумної долі нематеріальних активів на балансі підприємств не лише позбавляє їх можливості накопичувати засоби для оновлення технологій, але й призводить до заниження вартості підприємств. Більша частина підприємств за таких умов розраховує основну суму на закупку технологій отримати за рахунок державного бюджету або кредитів. Власні кошти складають маленьку частину необхідних інвестицій. В той же час в розвинених країнах нематеріальні активи складають від 20 до 80 % основних засобів підприємства, а амортизація, що на них нараховується дозволяє накопичувати фінансові ресурси для оновлення технологій.

З вищенаведеного можна зробити наступні висновки. Специфіка сучасних економічних процесів і самого середовища підприємства диктує необхідність розробки нових принципів економічної діяльності, спрямованих на активне використання інтелектуального капіталу як основного чинника формування конкурентних переваг. Оцінка інтелектуального капіталу неможлива без комплексного підходу, який враховує не тільки внутрішні і зовнішні фактори, але й ефект, створюваний за рахунок синергії поєднання його різних складових частин. Тому наступні дослідження необхідно спрямувати на подальшу розробку і впровадження інтегрованого методу визначення вартості інтелектуального капіталу.

4.3. Особливості методики обліку нематеріальних активів на підприємстві

Зміщення економічних пріоритетів у бік нематеріальних активів, що відбувається в економіці України в останній період підвищує їх значення для господарюючих суб'єктів різних сфер сектору економіки. Провідні сучасні підприємства мають позитивну ділову репутацію, впізнаваний бренд, реалізують товари під власними торговими марками або власним найменуванням, використовують новітні технологічні розробки. Залучення нематеріальних активів (далі – НМА) до фінансово-господарської діяльності підприємств забезпечує підвищення їх конкурентоспроможності. Отже, питання визначення ефективності нематеріальних активів на підприємствах є актуальним для держави, оскільки налагоджена облікова система забезпечує перспективи прискореного розвитку підприємств.

Проблемам обліку НМА присвячена значна увага вітчизняних та зарубіжних вчених у наукових працях: Бланк. І. А., Бойчик І. М., Горфінкель В. Я., Гриньов А. В., Грузинов В., Шегда А. В., Завіновська Г. Т., Зайчев М. Л., Іванілов О. С., Лапін Є. В., Майорова Т. В., Онищенко В. О., Орлов О. О., Осовська Г. В., Пастухова В. В., Стаут С. Проте, зазначене питання потребує

глибшого дослідження відповідно до сучасних умов господарювання, що і обумовлює актуальність теми дослідження.

Проведені дослідження свідчать про відсутність єдиного законодавчого тлумачення нематеріальних активів.

Основними нормативно-правовими актами регулювання обліку НМА є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»²⁵¹, Податковий кодекс України²⁵² та Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів²⁵³.

Згідно з п. 4 П(С)БО 8 «Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований».

Згідно з Податковим кодексом України нематеріальні активи – право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленному законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами.

Поняття НМА тісно пов'язане з правами на інтелектуальну власність, сутність якої розкрита в Цивільному кодексі України (ЦКУ)²⁵⁴.

Згідно зі статтею 420 ЦКУ²⁵⁵ до цих об'єктів, зокрема, належать:

- літературні та художні твори;
- комп'ютерні програми;
- компіляції даних (бази даних);
- виконання;
- фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення;

²⁵¹ Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене наказом МФУ № 242 від 18.10.99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.

²⁵² Податковий кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/podatkovij_kodeks_ukraini/statja-14.htm.

²⁵³ Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів, затверджені наказом МФУ від 16.11.2009 р. № 1327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.

²⁵⁴ Цивільний кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

²⁵⁵ Там само.

- наукові відкриття;
- винаходи, корисні моделі, промислові зразки;
- компонування (топографії) інтегральних мікросхем;
- раціоналізаторські пропозиції;
- сорти рослин, породи тварин;
- комерційні (фірмові) найменування, торгівельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення;
- комерційні таємниці.

До нематеріальних активів належать немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані та утримуватися підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує 1 рік) для виробництва, торгівлі, адміністративних потреб чи надання в оренду іншим особам²⁵⁶.

В обліку і фінансовій звітності нематеріальні активи поділяються за кількома ознаками (рис. 4.3).

В бухгалтерському обліку НМА обліковуються за первісною вартістю, яка визначається залежно від джерела їх надходження. Для узагальнення інформації щодо наявності та руху НМА Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку²⁵⁷ передбачено рахунок 12 «Нематеріальні активи», який ведеться за субрахунками:

- 121 «Права користування природними ресурсами»;
- 122 «Права користування майном»;
- 123 «Права на знаки для товарів і послуг»;
- 124 «Права на об'єкти промислової власності»;
- 125 «Авторські та суміжні з ними права»;
- 126 «Гудвіл»;
- 127 «Інші нематеріальні активи».

²⁵⁶ Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30 листопада 1999 р. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>

²⁵⁷ Там само.



Рис. 4.3. Класифікація нематеріальних активів в обліку і звітності

Таблиця 4.17

Призначення та характеристка рахунку 12 «Нематеріальні активи»

Шифр і назва субрахунка	Ведеться облік наявності
121 «Права користування природними ресурсами»	об'єктів права користування ресурсами природного середовища. До них належать: права користування природними копалинами іншими ресурсами природного середовища.
122 «Права користування майном»	прав користування майном.
123 «Права на знаки для товарів і послуг»	прав на знаки для товарів і послуг (товарні знаки, торгові фірмові назви).
124 «Права на об'єкти промислової власності»	прав на об'єкти промислової власності.
125 «Авторські та суміжні з ними права»	авторських та суміжних з ними прав (права на літературні та музичні поєднання, програмні засоби для ЕОМ)

За дебетом рахунку 12 «Нематеріальні активи» відображається придбання або отримання в результаті розробки (від інших фізичних або юридичних осіб) НМА, які обліковуються за первісною вартістю, та сума дооцінки таких активів, за кредитом – вибуття внаслідок продажу, безоплатної передачі або

неможливості отримання підприємством надалі економічних вигод від його використання та сума уцінки НМА²⁵⁸.

Відмінними рисами НМА від інших активів є: відсутність матеріальної форми; використання впродовж тривалого часу; здатність приносити економічну вигоду підприємству; високий ступінь невизначеності розмірів майбутнього прибутку від їх використання.

Придбаний або отриманий НМА відображається у балансі, якщо існує ймовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням і його вартість може бути достовірно визначена²⁵⁹. Якщо НМА не відповідає вказаним критеріям, то витрати, пов'язані з його придбанням (чи створенням), визнаються витратами того звітного періоду, протягом якого вони були здійснені, без визнання таких витрат у майбутньому.

Списання з балансу НМА відбувається в разі його вибуття внаслідок продажу, безоплатної передачі, або неможливості отримання підприємством надалі економічних вигод від його використання²⁶⁰. Фінансовий результат від вибуття НМА визначається як різниця між доходом від вибуття (за вирахуванням непрямих податків і витрат, пов'язаних з вибуттям) та їх залишковою вартістю. У бухгалтерському обліку при вибутті НМА, спочатку здійснюється списання суми накопиченої амортизації.

НМА мають досить суттєве значення для більшості підприємств, оскільки виступають гарантом їх конкурентоспроможності та домінування на ринку, що забезпечує постійну прибутковість. З одного боку НМА найактивніше використовуються у всіх сферах діяльності, а з іншого – ще знаходять своє теоретичне осмислення вченими і правове оформлення законодавцями.

Нині ситуація в сфері управління НМА для підприємств є недосконалою, що пов'язано з такими проблемними питаннями, зокрема:

²⁵⁸ Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Праця, зазначена на с. 300.

²⁵⁹ Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи». Праця, зазначена на с. 299.

²⁶⁰ Там само.

– облікове законодавство обмежує структуру НМА, а саме, зараховуючи витрати зі створення більшості НМА на витрати звітного періоду. Методика обліку окремих об'єктів інтелектуальної власності взагалі відсутня. При реєстрації торгової марки не всі витрати включають до вартості торгової марки або облік фірмового найменування взагалі відсутній;

– одночасно з існуванням НМА, які в господарській діяльності підприємства знаходяться або на правах власності, або на ліцензійній основі є позиковими, методика щодо відображення їх у звітності однакова, що збільшує вартість майна (з позиції використання витратного підходу) і унеможливорює об'єктивну оцінку для тих користувачів, які не можуть вимагати додаткової інформації;

– зазвичай облікова вартість НМА значно нижче ринкової вартості, що занижує майновий стан підприємства, оскільки в обліку, як правило, використовується витратний підхід. Зокрема, вартість реєстрації торгової марки підприємства на момент формування НМА та через певний час включатиме лише частину понесених витрат, що значно відрізняється від ціни на ринку, та як наслідок, підвищує вартість зареєстрованої торгової марки;

– унікальні НМА зазвичай не враховують у балансі, зокрема, гудвіл не враховується в балансі підприємства до здійснення операції та оформлення акту купівлі-продажу.

Незважаючи на значну кількість вітчизняних та зарубіжних досліджень у публікаціях щодо обліку НМА, дане питання вивчено не достатньо. А саме, економічна сутність НМА, зокрема, реєстрація торгової марки, авторського права, патентування промислового зразка, винаходу; наукова класифікація, методика обліку окремих операцій; питання організації носіїв інформації, поділу на балансовий і позабалансовий облік, амортизаційну політику; аналіз; чинна форма звітності. Це ускладнює діяльність підприємств, оскільки не висвітлюються такі суттєві аспекти, як оприбуткування, формування, управління, визначення ефективності використання та відображення НМА в звітності підприємства.

Оцінка НМА безпосередньо впливає на фінансовий стан компанії, зокрема: за рахунок НМА дає змогу сформувати значний статутний капітал без додаткових грошових вкладень; при зарахуванні на баланс НМА амортизуються як і всі активи, і амортизаційні відрахування залишаються у користуванні компанії, включаються до собівартості продукції і на законних підставах не обкладаються податком на прибуток; збільшується вартість підприємства за рахунок нематеріальних активів. Що суттєво при укладанні договору купівлі-продажу та отриманні кредитів банку. За такої оцінки можна розрахувати не тільки ціну таких активів, але і їх цінність. У Міжнародних стандартах оцінки поняття «цінність» ототожнюється з поняттям «інвестиційна вартість», але не завжди.

Окремим пунктом можна виділити потребу професійної оцінки у випадку укладання договору купівлі-продажу або договору оренди. При цьому реальна ринкова вартість таких активів буде цікава не тільки продавцю, а й покупцю.

Потенційний інвестор має отримати інформацію щодо вартості всіх її активів. При цьому, важливість реальної ринкової вартості її НМА, буде відображена в позиціях на ринку компанії, що оцінюється, її перспективами і можливостями в розвитку.

Ринкова вартість для продавця сприяє визначенню реальної вартості бізнесу, торгової марки, патенту. А це потребує знання інформації, як даний НМА впливає на формування грошового потоку на підприємстві. Оцінка НМА необхідна при укладанні договорів купівлі-продажу; реорганізації (злиття, поділ, поглинанні); ліквідації та банкрутстві підприємства; розробки інвестиційного проекту з розвитку бізнесу; отримання кредиту; переоцінки основних засобів підприємства; внесення їх до статутного капіталу компанії; передачі права використання інтелектуальної власності на основі ліцензійної угоди, за договором франчайзингу.

Всі операції, пов'язані з рухом, придбанням, використанням та списанням нематеріальних активів, обов'язково мають відображатися в бухгалтерському обліку. Аналітичний облік нематеріальних активів ведеться у Відомості обліку

за видами та окремими об'єктами НМА, нарахованої амортизації (зносу) за об'єктами та групами. Шляхами надходжень НМА є: їх придбання; створення підприємством або залучення сторонніх виконавців на договірній основі; придбання на умовах обміну; надходження в рахунок внеску до статутного капіталу підприємства; безоплатне надходження; здійснення спільної діяльності.

Придбання НМА оформляється бухгалтерським записом: Дт 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» Кт 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»; одночасно здійснюється запис на суму ПДВ; Дт 644 «Податковий кредит» Кт 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками».

Оскільки НМА є необоротними активами, то при відображенні операцій з їх вибуття використовують субрахунки рахунку 97 «Інші витрати», 972 «Собівартість реалізованих необоротних активів» – при продажу, 976 «Списання необоротних активів» – при безоплатній передачі або ліквідації.

Підприємство може здійснювати переоцінку за справедливою вартістю на дату балансу ті нематеріальні активи, щодо яких є активний ринок. У випадку переоцінки окремого об'єкта НМА доцільно переоцінювати всі інші активи групи, до яких він належить (окрім тих, щодо яких не існує активного ринку). Якщо на підприємстві переоцінено об'єкти групи нематеріальних активів, то надалі вони також підлягають щорічній переоцінці.

Переоцінка НМА здійснюється у декілька етапів, зокрема: встановлення справедливої вартості нематеріальних активів; визначення різниці між справедливою і залишковою вартістю з метою розрахунку величин до оцінки або зниженням ціни за залишковою вартістю; визначення переоціненої первісної вартості нематеріального активу; визначення величини до оцінки або зниження первісної вартості; проведення дооцінки після попередніх уцінок; відображення списання переоцінених об'єктів.

При визначенні строку корисного використання об'єктів НМА слід враховувати: строки корисного використання подібних активів; моральний

знос; правові або інші подібні обмеження щодо строків їх використання, інші чинники.

Нараховується амортизація НМА впродовж строку корисного використання, який встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не понад 20 років.

Метод амортизації НМА обирається підприємством самостійно, виходячи з умов отримання в майбутньому економічних вигод. У випадку неможливості визначення методу амортизації, нарахування здійснюється із застосуванням прямолінійного методу.

Під час розрахунку вартості, яка амортизується, ліквідаційна вартість НМА прирівнюється до нуля, крім випадків коли: снує беззастережне зобов'язання іншої особи щодо придбання цього об'єкта наприкінці строку його корисного використання; ліквідаційна вартість може бути визначена, на підставі інформації існуючого активного ринку і очікується, що такий ринок існуватиме і в кінці терміну корисного використання цього об'єкта.

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, в якому НМА став придатним для використання. Нарахування амортизації припиняється з місяця, наступного за місяцем вибуття НМА. Строк корисного використання НМА та метод його амортизації переглядається в кінці звітного року, якщо в майбутньому періоді очікується зміни строків корисного використання активу або зміни умов отримання майбутніх економічних вигод.

Амортизація НМА нараховується виходячи з нового методу нарахування амортизації і строку використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем змін.

Втрати від зменшення корисності НМА включаються до складу витрат звітного періоду зі збільшенням у балансі суми зносу витрат звітного періоду та суми зносу, а від об'єктів, що відображаються в обліку за переоціненою вартістю, зі зменшенням переоціненої вартості об'єкта НМА.

Якщо причини зменшення корисності об'єкта НМА перестали існувати, то втрати від зменшення його корисності за попередні періоди виключаються

на відповідну суму способом сторно із суми витрат звітного періоду та із суми зносу, а втрати від зменшення їх корисності, відображеної в обліку за переоціненою вартістю, включаються до складу доходів зі збільшенням переоціненої вартості об'єкта НМА. Всі господарські операції впливають на стан майна, капіталу, зобов'язання та фінансові результати, оформляються первинними документами. Регістри аналітичного обліку вибулих НМА додаються до документів, якими оформлені факти їх вибуття.

З вищенаведеного зроблено такі висновки. Сутність НМА обумовлена швидкістю та масштабами технологічних змін, поширенням інформаційних технологій, ускладненням та інтеграцією фінансового ринку України.

Методика та організація обліку НМА є найпроблемним питанням методології бухгалтерського обліку. Грамотна класифікація об'єктів НМА, є базою формування попередньої оцінки їх ринкової вартості, проте, не всі підприємства їх виконують.

Практичне використання НМА в економічному обороті, перетворення їх на конкретний механізм для комерційної оцінки результатів інтелектуальної праці сприяє: змінити структуру виробничого капіталу за рахунок зміни частки НМА у вартості нової продукції і послуг шляхом збільшення їх наукоємності, що впливає на конкурентну здатність; економічно ефективно і раціонально використовувати незадіяні і невикористані НМА.

Слід зазначити, що проблемною є оцінка об'єкта НМА, створених підприємством самостійно. В цьому випадку перед підприємством постає питання: як відобразити витрати на створення окремих НМА. З цього приводу можна рекомендувати такі шляхи вирішення даного питання, а саме, насамперед, доцільно списувати такі витрати у періодах їх виникнення, оскільки період отримання доходів точно невідомий, вдруге, необхідно здійснювати їх повну капіталізацію з наступною амортизацією.

Загалом, облік нематеріальних активів є досить важливою в практиці роботи підприємств проблемою, яка пов'язана насамперед з класифікацією нематеріальних активів та їх оцінкою. Правильна класифікація та шляхи оцінки

нематеріальних активів сприятимуть точній оцінці майбутніх економічних вигід та забезпечать підвищення продуктивності управлінських рішень з метою їх оперативності та прийняття.

Все це перетворює проблему нематеріальних активів в одну з найактуальніших економічних і правових проблем на даному етапі руху економіки загалом та цивілізованих ринкових відносин.

4.4. Схеми фінансування науково-дослідних проектів в університетах: зарубіжний досвід та вітчизняні реалії

Потужний інноваційний потенціал України є перспективною рушійною силою для інноваційного розвитку вітчизняної економіки. Однак, невичерпний ресурс економічного зростання – інтелектуальна праця наразі не дає відповідного комерційного ефекту нашій державі. В Україні між наукою і виробництвом існує прірва, яка зумовлена великими інвестиційними ризиками підприємців та промисловців та вкрай низьким рівнем фінансування державою розробок промислових зразків, що є наслідком відсутності чітких правил діяльності у сфері інтелектуальної власності (ІВ). Однією з перших інституційних спроб відрегулювати інноваційний простір в Україні відповідно до сучасних тенденцій менеджменту, а також вимог та положень ЄС став проект «Національної стратегії розвитку інтелектуальної власності в Україні до 2020 року», підготовлений Державною службою інтелектуальної власності України, який визначає провідну роль науки і технологій у процесі розвитку українського суспільства та підвищення рівня життя²⁶¹. Однак, цей документ містить ряд недоліків, зокрема: багато загальних положень, де не чітко визначені завдання та механізми їх виконання. Дана стратегія відірвана від діючих норм права в Україні та світі у сфері інтелектуальної власності, не передбачає поглибленої співпраці з вітчизняними та міжнародними

²⁶¹ Проект «Національної стратегії розвитку інтелектуальної власності в Україні до 2020 року» [Електронний ресурс] / Державна служба інтелектуальної власності України. – Режим доступу: <http://sips.gov.ua/ua/project-ip-strategy28082014>

організаціями, не враховує рекомендацій Всесвітньої організації інтелектуальної власності, не визначає шляхи й можливості створення в університетах і наукових установах ефективного ланцюжка «винахід-ринок-продукт», а також не розглядає способи мотивації вчених і наукових працівників щодо створення конкурентоспроможних об'єктів інтелектуальної власності й сприяння їх комерціалізації.

Проблема інновацій та їх технологічного трансферу цікавить вітчизняних та зарубіжних науковців досить давно. Серед українських науковців маємо напрацювання таких видатних теоретиків як А.А. Мазаракі та Ю.М. Капіца, а також окремі праці О.Ф.Андросова, С.В.Корсунського, О.А.Мокія, Ю.В. Полякової, О.І.Чоботюк та інших. Закордоном особливий внесок у розвиток трансферу технологій зробили такі вчені, як С. Бредлі, К.Хайтер, А. Лінк, які об'єднали свої наукові дослідження у праці «Моделі та методи трансферу технологій університету»²⁶². Науковці наголошують на недоліках традиційної лінійної моделі трансферу технологій та акцентують увагу на необхідності запровадження динамічної моделі. Протиріччя, що виникають у процесі капіталізації послуг провідних університетів світу, у тому числі США висвітлила у своїх працях Шейла Слотер – професор Інституту вищої освіти штату Джорджія (США). Зокрема у її останній книзі «Академічний капіталізм в епоху глобалізації» йдеться підтверджується теза про те, що глобалізація економіки наприкінці ХХ ст. дестабілізувала традиційну модель університетської професійної діяльності й зумовила встановлення нових – ринкових правил²⁶³.

Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових публікацій розгляд актуальних проблем розвитку трансферу технологій розроблено недостатньо й сучасна теорія суттєво відстає від практики.

²⁶² Bradley S. Models and Methods of University Technology Transfer [Електронний ресурс] / Bradley Samantha R., Hayter Christopher S., Link Albert N. – 2013. – 73 р. – Режим доступу: <http://bae.uncg.edu/assets/research/econwp/2013/13-10.pdf>

²⁶³ Slaughter S. Academic Capitalism in the Age of Globalization Paperback / Slaughter S. – Baltimore, 2014. – 296 р.

Питання про те, як правильно розподілити інтелектуальну власність між усіма суб'єктами господарювання, що приймають участь у процесі її створення є предметом поточних дебатів у всьому світі, а тому Україна також повинна стежити, як розвивається ця дискусія та має бути готовою до оперативного корегування власної політики у цій сфері відповідно до загальносвітових тенденцій.

Так, у цьому зв'язку провідні країни світу, у тому числі азіатські, незважаючи на обмежений досвід та на недоліки в управлінських системах у сфері інтелектуальної власності та передачі технологій, проводять чітку економічну політику сприяння інноваційному розвитку, який в університетах чи державних науково-дослідних лабораторіях переважно фінансується державою. Однак політика цих держав різниться, коли мова заходить про приналежність права на винаходи, що розроблені в університетах.

Загалом у світі існує дилема про те, хто повинен зберегти право власності на винахід – установи, в яких працюють науковці, уряд чи комерційна організація, які профінансували той чи інший науковий проект, чи ті, хто безпосередньо проводив дослідження (дослідники). У цьому зв'язку американська модель, яка створена відповідно до Закону про Бея-Доула 1980 р., дозволяє установі, що виконує замовлені державою наукові дослідження, а саме університетам, подавати заявки на патенти за результатами дослідження і видавати ліцензії третім особам. Хоча ця модель поширилася у багатьох промислово розвинених країнах, у деяких країнах, таких як Фінляндія та Італія можливість отримати право на інтелектуальну власність надається й винахідникам.

Право власності та розподіл доходів, отриманих від передачі технології дві різні речі. У той час як право власності може належати університету, політика в галузі інтелектуальної власності університетів в цілому різниться. Як стверджують фахівці, доходи від комерціалізації цієї власності повинні бути розподілені між усіма зацікавленими сторонами. Ця проблема, як правило, залишається в окремих установах і в межах однієї країни застосовуються різні

схеми для її вирішення. У Сінгапурі, Національний університет Сінгапуру (NUS) ділить чистий прибуток (за вирахування витрат – до 15% доходу) у такий спосіб: 50% на винахідника (ів), 30 % – на відділ і 20 % – на університет. З іншого боку, в Наньянгському технічному університеті, доходи від ліцензійних платежів розподілені наступним чином: 75 % надходить винахіднику, а залишок – університету. Махідол – провідний університет Таїланду має більш-менш таку ж систему розподілу, як NUS: 50 % від чистого доходу належить винахіднику, 30% – університету, а останні 20 % рівномірно розподіляються між іншими викладачами та кафедрами. У Кореї, Корейський провідний науково-технологічний інститут (KAIST) – 70 % коштів, що надходять від реалізації проекту перераховує винахіднику. Сеульський національний університет у разі комерціалізації невеликих проектів, які передбачають менше 20 млн вон доходу, 100% коштів направляє винахіднику, та коли проект є масштабнішим, то це співвідношення знижується до 60%²⁶⁴.

На Філіппінах, згідно з Правилами реалізації і регулювання Великої хартії вольностей для вчених, інженерів, дослідників та іншого науково-технічного персоналу (Закон Республіки 8439), дослідник зазвичай отримує 40 % від загального обсягу фінансування проекту, і відповідна урядова установа має прийняти баланс таких витрат. У 2015 р. Меморандумом про домовленість (МОА) Університет Філіппін був об'єднаний з Національним університетом Малайзії в один університет, у якому розподіл доходів від реалізації університетських науково-дослідних проектів розподіляється таким чином: 40 % – винахіднику (кам), 40 % – на фінансування агентства, що здійснюватиме організаційний супровід проекту і 20 % – Університету. В De La Salle University-Manila фінансова політика в сфері інтелектуальної власності є наступною: винахідник/творець отримує не менше 20 % і не більше 80 % від загального фонду проекту. У Китаї, дохід, отриманий від комерціалізації дослідницького проекту коливається між 50 % та 80 %, і спрямовуються до

²⁶⁴ Risaburo Nezu. Technology transfer, intellectual property and effective university-industry partnerships [Електронний ресурс] /Risaburo Nezu /Economic Research Center, Fujitsu Research Institute, Japan, 2007 - 48 p. – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/928/wipo_pub_928.pdf. – С. 22

команди дослідників, 10-25 % отримує університет, останні 10-25 % – відповідний Департамент²⁶⁵. Виходячи з цього, можна помітити, що система винагороди дослідників на даний час не фіксована й знаходиться у стадії дискусії.

Проблема розподілу доходів від комерціалізації ІВ є дуже актуальним питанням у всіх країнах та дослідницьких установах. Наразі вона все частіше розглядається як спосіб стимулювання не тільки для окремих дослідників, а й певних груп людей та установ, які взаємопов'язані в інноваційно-технологічному ланцюжку та забезпечують його теоретичну доцільність та практичну реалізацію в тій чи іншій формі. На практиці це може здатися хорошим варіантом, а не привласненням власності дослідника, так як покладення всієї відповідальності за управління правами інтелектуальної власності, в тому числі за розкриття інформації та захист власності, безпосередньо лише на дослідника перешкоджатиме й відволікатиме його від основного виду діяльності, і цим самим знижуватиме ймовірність реєстрації перспективних у комерційному плані патентів. З іншого боку, не слід забувати, що багато азіатських університетів та їх відділень з передачі технологій (далі ТТО) знаходяться під все більш важким фінансовим стресом через вартість подачі патентних заявок та величину оплати за обслуговування.

Особливо успішними в отриманні коштів від дослідницької діяльності є Китайські університети, які тільки у 2000-х рр. подвоїли свої доходи: від 1 млрд юанів у 1999 р. до 2,2 млрд в 2002 р. Близько половини цих коштів надійшло від уряду, інша половина від підприємств та організацій. Крім основного виду фінансування, було й кілька додаткових. Один з них – інженерний, комбінованого розвитку. Вперше такий проект було реалізовано у період з 1992 по 2003 рр. у науково-дослідному інституті, що є структурним підрозділом провідного університету Китаю. Зараз будь-який проект, що реалізовується на основі угод між університетом та промисловістю і який відповідає промисловій політиці уряду може бути отримати повну урядову підтримку. Усі оголошені

²⁶⁵ Risaburo Nezu. Праця, зазначена на с. 311. – С. 20.

університетами проекти такого типу проходять відповідний конкурсний відбір. Однак, за масштабом такі проекти повинні бути не менш як на 50 млн юанів. Їх додаткове фінансування може здійснюватися у вигляді отримання одноразових грантів, безвідсоткових кредитів або участі у акціонерному капіталі. Крім того, з метою комплексного сприяння реалізації інноваційних дослідницьких проектів китайські національні та місцеві органи влади ініціювали створення приватних технічних та державних інженерно-дослідних центрів технічної підтримки, кілька тисяч яких наразі функціонує по всій країні. Та далеко не всі з них співпрацюють з університетами. За ініціативи та під егідою Міністерства науки та технологій Китаю для поліпшення виробничих потужностей китайських підприємств та сприяння зростанню китайської економіки були створені й державні технічні інженерно-дослідні центри, які тільки у 2002 р. змогли налагодити співпрацю з 1878 підприємствами, 521 університетами та коледжами²⁶⁶. Такі заходи виявилися досить ефективними у контексті налагодження результативної співпраці науки та бізнесу.

У сусідній Російській Федерації наразі також вибудовуються передумови для кардинальних змін у принципах фінансування університетських досліджень. Зокрема в «Методичних рекомендаціях по розподілу субсидій, наданих федеральним державним установам, які виконують роботи в сфері наукової (науково-дослідницької) та науково-технічної діяльності» йдеться про гостру необхідність створення конкурентного середовища між науковими товариствами²⁶⁷. Тобто у найближчій перспективі усі представлені науковими колективами дослідницькі проекти проходять жорстку процедуру відбору на державному рівні. Наукові підрозділи які програють конкурс фінансуватися не будуть, звідси виникає ймовірність/загроза неконтрольного звільнення висококваліфікованих фахівців. З метою пом'якшення такого негативного ефекту планується передбачити базове (позаконкурсне) фінансування наукових

²⁶⁶ Risaburo Nezu. Праця, зазначена на с. 311. – С. 22.

²⁶⁷ Проект приказа «Об утверждении методических рекомендаций по распределению субсидий, предоставляемых федеральным государственным учреждениям, выполняющим работы в сфере научной (научно-исследовательской) и научно-технической деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://drive.google.com/file/d/0Bzju0MP7qN6d3JTa2ZTRFJXYnM/view>.

структурних підрозділів. З іншого боку з метою підвищення якості наукових проектів та розробок Рекомендації передбачають потужний мотиваційний ресурс – підвищення оплати праці наукових працівників, зокрема середня заробітна плата московських вчених має бути близько 120 тис. руб. (зараз біля 60 тис. руб.), а ведучі ж дослідники отримуватимуть 240 тис. руб. на місяць, що згідно теперішнього курсу валют становить 3,6 тис. дол. Крім витрат на заробітну плату, реалізація проектів, що будуть підтримані державою передбачає податкові та майнові витрати.

Та поки сусідні пострадянські держави розробляють стратегії та методики, які підвищуватимуть результативність дослідницьких здобутків, в Україні такий механізм уже діє другий рік поспіль. Наразі рішення про держане фінансування тих чи інших проектів приймаються завдяки прозорій та загальній для усіх колективів процедурі, котру можна легко перевірити й результати якої оприлюднюються у відкритому мережевому доступі, зокрема на сайті МОН. Однак, програш у такому конкурсі автоматично може призвести до значного скорочення штату наукових працівників, адже базове фінансування представлених проектів у нашій державі поки що не передбачено. Крім того, конкурсна програма МОН 2015 р., що передбачала реалізацію науково-дослідних тем у 2016-2018 рр. суттєво затягнулася. Наказ МОН, що офіційно затвердив експертні підсумки Наукової ради з'явився тільки 11.01.2016 р.²⁶⁸ Тим часом усі наукові співробітники були звільнені наприкінці 2015 р. А так як згідно чинного законодавства зарахування на наукові посади також мало відбуватися на конкурсній основі, що має свої процедурні особливості та часові рамки, то склалася ситуація за якої науковці на декілька місяців 2016 р. залишилися без роботи. Це досить негативно позначилося на діяльності та працездатності наукових колективів, багато з яких просто розпалося.

З іншого боку у нашій державі створюються відповідні передумови для формування інноваційних мереж, за допомогою яких інноваційні розробки

²⁶⁸ Наказ МОН України від 11.01.2016 № 4 «Про затвердження переліків проектів фундаментальних і прикладних досліджень та науково-технічних (експериментальних розробок)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.mon.gov.ua/ua/about-ministry/normative/4820>

передаватимуться до виробників. У цьому зв'язку налагодження взаємодії між дослідницькими структурами, виробничими підприємствами, інноваційними фондами, фінансовими установами та міжнародними організаціями суттєво підвищить результативність вітчизняних інноваційних напрацювань, а також роль дослідників у цьому процесі.

Однією з таких мереж є Мережа трансферу технологій – науково-технічний структурний підрозділ у складі Київського національного університету імені Тараса Шевченка. В рамках налагодження ефективної роботи з зовнішніми, перш за все Європейським, ринками технологій Університет представляє кращі українські інноваційні розробки в Мережі європейських підприємств (EEN) – одному з ключових Європейських інструментів (який офіційно підтримується Єврокомісією) з метою забезпечення контактів між наукою та бізнесом, перш за все з малими та середніми підприємствами.

Отже, розглянуті схеми фінансування науково-дослідних проектів у зарубіжних університетах свідчать про те, що чіткого відсоткового розподілу доходів від комерціалізації об'єктів ІВ не існує. Однак, уряди провідних держав світу приділяють велику увагу розвитку власного інноваційного середовища, зокрема шляхом суттєвого фінансового заохочення дослідників. Тому, розробка дієвої урядової політики прискорення інноваційного розвитку України та її інтелектуальної інтеграції у міжнародний економічний простір шляхом мотивації дослідників має стати пріоритетною у найближчому майбутньому нашої держави.

РОЗДІЛ 5. ЗНАЧЕННЯ ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ ТА АНАЛІЗУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

5.1. Економічна сутність та класифікація основних засобів: обліковий аспект

Ринкова економіка потребує підприємствам впроваджувати нову техніку та технології, розширює можливості щодо використання нових фінансових інструментів та механізмів, проте, на практиці є проблема щодо ефективного їх застосування. Насамперед, це обумовлено відсутністю (нестачею) власних обігових коштів, низькою ліквідністю активів, застарілою матеріально-технічною базою, недосконалою нормативно-законодавчою базою.

Основні засоби є складовою необоротних активів і відповідають всім законодавчим ознакам, проте відрізняються формою, станом та відсутністю біологічних перетворень, не є заборгованістю, інвестиціями в інші підприємства, вартість основних засобів може бути вище законодавчо врегульованої вартісної межі.

Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних аспектів обліку основних засобів зробили вчені-економісти, зокрема, Л.В.Городянська, Л. О. Леонова, І. О. Гладій, В. С. Марценюк, Н. В. Плаксій, О. В. Щирська, А. П. Панасенко, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Н.О. Гура, І. К. Дрозд, М.Т. Білуха, В.В. Сопко, В.Г. Швець, Б.В. Шорт, Е. Хендріксен, Г. Мус. Проте, результати досліджень щодо обліково-аналітичного забезпечення основних засобів є недостатніми, потребують удосконалення і уточнення, в чому і полягає актуальність обраного дослідження.

Серед науковців тривалий час відбувалися дискусії щодо визначення терміну «основні фонди» до засобів праці. Введення Податкового кодексу²⁶⁹

²⁶⁹ Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

вирішило ці питання і засоби праці стали існувати як економічна категорія «основні засоби», що узгодило існуючі розбіжності у понятійному апараті.

Нормативними документами, які регламентують облік основних засобів є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»²⁷⁰, Податковий кодекс України²⁷¹ та Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів²⁷², де визначено методологічні засади формування в обліку інформації щодо основних засобів, інші необоротні матеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи, а також порядок розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

Основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)²⁷³.

Відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби»²⁷⁴, основними засобами є активи, які відповідають таким критеріям: матеріальність – наявність фізичної форми; сфера дії – утримуються підприємством для використання у процесі виробництва або для постачання товарів чи послуг, для здачі в оренду іншим особам або для адміністративних цілей; тривалість очікуваного строку використання – мають використовуватись більше від одного облікового періоду.

Об'єкт основних засобів – це закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям для нього або окремий конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних

²⁷⁰ Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

²⁷¹ Податковий кодекс України. Праця, зазначена на с. 316.

²⁷² Методичні рекомендації щодо обліку основних засобів: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 11.12.2006 р. №1176 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

²⁷³ Там само.

²⁷⁴ Міжнародний стандарт фінансової звітності 16 «Основні засоби» IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.

функцій, чи відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначень, що мають для обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, внаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, комплекс – певну роботу тільки у складі комплексу, а не самостійно²⁷⁵.

Згідно з Податковим кодексом України²⁷⁶ «Основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)».

Класифікацію основних засобів в Україні можна згрупувати за їх: функціональним призначенням, галузевою ознакою, використанням, ознакою належності, натурально-матеріальним складом (табл. 5.1).

Облік основних засобів забезпечує контроль за зберіганням основних засобів; своєчасне, правильне документальне відображення в обліку надходження основних засобів, їх внутрішнього переміщення із цеху в цех, із складу в склад, ефективне використання, вибуття (ліквідація, реалізація, безкоштовна передача); своєчасне (щомісячне) відображення в обліку зносу (амортизація) основних засобів; відображення в обліку витрат на ремонт основних засобів; виявлення зайвих та морально застарілих основних засобів.

²⁷⁵ Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Праця, зазначне на с. 317.

²⁷⁶ Податковий кодекс України. Праця, зазначена на с. 316.

Класифікація основних засобів

Ознаки та призначення	Характеристика
за функціональним призначенням	виробничі – основні засоби, що безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню (будови, споруди, силові машини та обладнання, робочі машини та обладнання тощо), що діють у сфері матеріального виробництва; невиробничі основні засоби, що не беруть безпосередньої або побічної участі у процесі виробництва й призначені в основному для обслуговування комунальних і культурно-побутових потреб (будови, споруди, обладнання, машини, апарати тощо), які використовуються у невиробничій сфері.
галузевою ознакою	промислові, будівельні, сільськогосподарські, транспортні, зв'язку
використанням	діючі (всі основні засоби, що використовуються у господарстві); недіючі (ті, що не використовуються у даний період часу у зв'язку з тимчасовою консервацією підприємств або окремих цехів); запасні (різне устаткування, що знаходиться в резерві й призначене для зміни об'єктів основних засобів, що вибули або ремонтуються).
за ознакою належності	Власні і орендовані. Власні засоби можуть складатися із Зареєстрованого (пайового) капіталу, додаткового капіталу з відповідних джерел на розширення роботи підприємства, власних прибутків, цільового фінансування і цільових надходжень.
залежно від цільового призначення	Виробничі основні засоби функціонують у сфері матеріального виробництва, неодноразово беруть участь у виробничому процесі, поступово зношуються і переносять свою вартість на створюваний продукт частинами в міру зношення. Невиробничі основні засоби функціонують у галузях невиробничої сфери. Вони безпосередньо не беруть участі у процесі виробництва і призначені для невиробничого споживання.

Рахунок 10 «Основні засоби» має такі субрахунки:

- 100 «Інвестиційна нерухомість»;
- 101 «Земельні ділянки»;
- 102 «Капітальні витрати на поліпшення земель»;
- 103 «Будинки та споруди»;
- 104 «Машини та обладнання»;
- 105 «Транспортні засоби»;
- 106 «Інструменти, прилади та інвентар»;
- 107 «Тварини»;

108 «Багаторічні насадження»;

109 «Інші основні засоби»²⁷⁷.

Таблиця 5.2

Характеристика та призначення субрахунків рахунку 10 «Основні засоби»

Назва та шифр субрахунка	Призначення
100 "Інвестиційна нерухомість"	ведеться облік наявності та руху об'єктів інвестиційної нерухомості
101 "Земельні ділянки"	ведеться облік земельних ділянок
102 "Капітальні витрати на поліпшення земель"	ведеться облік капітальних вкладень у поліпшення земель (меліоративні, осушувальні, іригаційні та інші роботи)
103 "Будинки та споруди"	ведеться облік наявності та руху будинків, споруд, їх структурних компонентів та передавальних пристроїв, а також житлових будівель
104 "Машини та обладнання", 105 "Транспортні засоби", 106 "Інструменти, прилади та інвентар"	ведеться облік відповідно машин та обладнання, транспортних засобів, інструментів, приладів та інвентарю
107 "Тварини" і 108 "Багаторічні насадження"	ведеться облік довгострокових біологічних активів, у тому числі багаторічних насаджень, які не пов'язані із сільськогосподарською діяльністю
109 "Інші основні засоби"	ведеться облік основних засобів, які не включені до інших субрахунків рахунку 10 "Основні засоби"

Аналітичний облік основних засобів ведеться щодо кожного об'єкта окремо. Дослідження питання дії Плану рахунків і Національних стандартів бухгалтерського обліку в практичній діяльності підприємств свідчить про такі недоліки і переваги, зокрема (табл. 5.3):

Таблиця 5.3

Переваги та недоліки

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none">- зрозумілість вітчизняного обліку для іноземних інвесторів.- узгодженість Плану рахунків з фінансовою звітністю.- регламентація основних ділянок обліку окремими положеннями, які сприяють використанню різних варіантів обліку, а кожному підприємству обирати найефективніші для нього методи.	<ul style="list-style-type: none">- велику трудомісткість трансформаційних процесів;- низка стандартів, зрештою, як і більшість законів в Україні, написані важкодоступною мовою і є не досить зрозумілими;- в опублікованих нормативних актах не охоплено без винятку питань, які виникли у зв'язку з реформуванням обліку основних засобів;- амортизація по основних засобах починає нараховуватися в бухгалтерському обліку з наступного місяця після введення їх в експлуатацію.

²⁷⁷ Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30 листопада 1999 р. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.

Первинний, синтетичний та аналітичний облік основних засобів, загалом, відповідає вимогам, проте деякі питання потребують детального дослідження з метою вдосконалення. Так, суттєвим питанням обліку основних засобів є відображення первинної облікової інформації щодо операцій наявності, руху, капітального ремонту в численних спеціалізованих регістрах. Зокрема, з прийняттям П(С)БО 7 «Основні засоби»²⁷⁸ окремі графи типових форм первинних документів з їх обліку на підприємствах не використовуються, оскільки втратили свій зміст. Зокрема, код норми амортизаційних відрахувань, норми амортизаційних відрахувань, джерело придбання (фінансування), дата початку оплати за основні засоби.

Крім того, на деяких підприємствах в первинних документах не всі реквізити заповнюються, значна кількість інвентарних карток наявні в електронному вигляді, має місце не оформлення внутрішнього переміщення об'єктів, зокрема в Акті приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів. Наявні недоліки в обліку унеможливають контроль за ефективним зберіганням, використанням основних засобів та документального оформлення операцій з ними.

Первинна облікова інформація щодо наявності, руху, капітального ремонту та інших операцій з основними засобами відображається в численних спеціалізованих регістрах, постійні реквізити яких тотожні. Це унеможливає якісне ведення обліку, збільшує трудомісткість опрацювання та відображення інформації, створює певні труднощі у формування документообігу й забезпеченні необхідними видами бланків.

Суттєвим недоліком є відсутність в типових формах первинного обліку та регістрах основних засобів окремих показників, які передбачені П(С)БО 7 «Основні засоби»²⁷⁹, а саме: строк корисного використання, справедлива вартість, дата й сума дооцінки або уцінки об'єктів, метод нарахування

²⁷⁸ Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Праця, зазначена на с. 317.

²⁷⁹ Там само.

амортизації, ліквідаційна вартість, сума ПДВ, сплачена у зв'язку з надходженням об'єкта.

Первинний облік основних засобів забезпечується такими формами документів:

- ОЗ-1 «Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів»;
- ОЗ-2 «Акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів»;
- ОЗ-3 «Акт списання основних засобів»;
- ОЗ-4 «Акт списання автотранспортних засобів»;
- ОЗ-5 «Акт про встановлення, пуск та демонтаж будівельних машин»;
- ОЗ-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів»;
- ОЗ-7 «Опис інвентарних карток по обліку основних засобів»;
- ОЗ-8 «Картка обліку руху основних засобів»;
- ОЗ-9 «Інвентарний опис основних засобів».

Для упорядкування руху документів, та їх своєчасного надходження до бухгалтерії слід використовувати графіки документообігу, де зазначають кількість примірників кожного документа для оформлення відповідної господарської операції, відповідальні особи, терміни виконання²⁸⁰. Графік документообігу сприятиме оперативності облікової роботи з метою удосконалення контрольних функцій.

Облік основних засобів має поєднуватись в єдину систему способів та методів, які охоплюють весь комплекс облікових процедур, а саме, вибір відповідної облікової інформації, формування схем документообігу, розробка і впровадження раціональних управлінських рішень.

Організація обліку основних засобів має бути цілісною, єдиною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених способів і методів обліку, які охоплюють

²⁸⁰ Замлинський В. А. Облік основних засобів: переосмислення завдань та принципів / В.А. Замлинський // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 1. – С.18-23.

увесь комплекс облікових процедур з виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації, і шляхами її удосконалення є:

- вибір оптимальної за складом та обсягом облікової інформації, яка забезпечить реалізацію завдань з обліку основних засобів;
- розробка та впровадження форм носіїв облікової інформації адаптованих до структури, змісту та характеру інформації;
- розробка та впровадження раціональних схем документообігу з метою зменшення затрат трудових, матеріальних та фінансових ресурсів, що сприятиме оперативному виконанню поставлених завдань.

Нині спостерігається низка проблем щодо використання основних засобів на підприємствах. Тому, з метою ефективного використання основних засобів доцільно стежити за їх технічним станом, залучати фахівців для складних ремонтів, вивчати ринки виробництва, залучати спеціалістів маркетингового відділу, підвищувати рівень спеціалізації виробництва, усувати простої, модернізувати устаткування, поліпшувати склад, структуру й стан основних засобів підприємства, удосконалювати планування, управління й організацію праці та виробництва, знижувати фондомісткість; підвищувати фондovіддачу та продуктивність праці на підприємстві.

Доцільно підвищувати ефективність використання основних виробничих фондів за рахунок річного робочого, внутрішнього, календарного часу та збільшення змінності використання основних засобів²⁸¹.

Найважливішими шляхами підвищення ефективності використання основних засобів підприємства є поліпшення складу, структури і їх стану; удосконалення планування, управління і організації праці та виробництва; зниження фондомісткості, підвищення фондovіддачі та продуктивності праці на підприємстві; підвищення та розвиток матеріального та морального стимулювання праці.

²⁸¹ Петрович Й. Економіка підприємства: підручник / ред.: Й.М. – Магнолія, 2010. – 680 с.

Суттєвим чинником ефективного використання основних засобів суб'єктами господарювання є належна їх організація. Проблемами, які мають негативний вплив на ефективність використання основних засобів є:

- різні підходи до визначення термінології та сутності основних засобів;
- проблема оцінки основних засобів;
- проблема інформативності та інформаційного забезпечення первинних документів з обліку основних засобів.

Економічна сутність основних засобів в тому, що вони беруть участь в декількох виробничих циклах, зберігають свою форму до кінця експлуатації і переносять вартість на готовий продукт частинами, в міру зносу у вигляді амортизації. Основні засоби є однією із складових основного капіталу суб'єкта господарювання і необхідні йому для здійснення виробничо-господарської діяльності. У зв'язку з чим, виникає проблема пов'язана з саме визначенням строку корисного їх використання, оскільки це призводить до того, що для однакового об'єкта на різних підприємствах строк може суттєво відрізнятись.

Суттєву роль амортизації основних засобів має вибір методу нарахування амортизації. На вибір методу нарахування амортизації у практичній діяльності підприємств суттєво впливають мають такі чинники:

- 1) простота (складність) методу та можливість його застосування;
- 2) вплив на собівартість продукції й вартість основних засобів у звітності;
- 3) кваліфікація працівників, уповноважених вирішувати дане питання;
- 4) наявність корпоративної політики у сфері нарахування зносу²⁸².

Також для нарахування амортизації суттєвим є визначення адекватного терміну корисного використання об'єкта, який би не мав впливу на викривлення інформації щодо основних засобів у фінансовій звітності, оскільки проблема різниці терміну корисного використання можлива у випадку експлуатації однотипних об'єктів. Тому, доцільним є законодавчо встановити

²⁸² Замлинський В. А.. Праця, зазначена на с. 322.
324

мінімальну межу корисного використання різних видів основних засобів, що сприятиме зниженню терміну їх використання.

З метою удосконалення обліку основних засобів доцільним є введення до Плану рахунків окремого рахунку для відображення витрат на ремонт основних засобів із субрахунками поточного та капітального ремонтів. Цей рахунок повинен бути активним і калькуляційним, де за дебетом відображають витрати на ремонт основних засобів. З кредиту цього рахунку слід списувати витрати закінчених ремонтів на витрати звітного додаткового капіталу: дооцінку доцільно відображати як його збільшення, а уцінку – як його зменшення.

В процесі господарської діяльності та в зв'язку із суттєвими змінами в побудові облікового процесу на підприємствах доцільно деталізувати ведення обліку операцій з основними засобами в наказі з облікової політики. Оскільки, рекомендації надані Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку забезпечують тільки загальні засади організації обліку основних засобів.

Загалом, із запровадженням нормативної бази з обліку основних засобів значно зменшились розбіжності методики обчислення первісної та ліквідаційної вартості, порядку здійснення їх переоцінки, зменшилась робота облікових працівників, оскільки непотрібно визначати балансову вартість та вартість, яка амортизується одночасно з метою обчислення амортизації.

5.2. Методичні аспекти аналізу праці та заробітної плати на сільськогосподарських підприємствах

В сучасних умовах господарювання сільськогосподарських підприємств методичні аспекти аналізу праці та заробітної плати набуває дедалі важливішого значення. Заробітна плата виступає основним джерелом доходів працівників сільськогосподарських підприємств і сильним мотиватором трудового потенціалу для більшості населення. Бухгалтерський облік праці й заробітної плати на сільськогосподарських підприємствах – один із суттєвих і складних ділянок роботи, що потребують достовірних, точних та оперативних

даних щодо діяльності, у яких відображається зміна чисельності працівників сільськогосподарських підприємств, витрати робочого часу, категорії працівників, виробничих витрат, тощо. На величину заробітної плати працівників сільськогосподарських підприємств постійно впливають такі фактори як: величина мінімальної заробітної плати, кількість відпрацьованого часу, продуктивність праці та інші. Крім того, облік праці і заробітної плати в Україні постійно зазнає законодавчих змін. Так, з 01.01.2016 року вступив в силу Закон України від 24.12.2015 р. № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році», яким внесено суттєві зміни в механізм утримання та нарахування податків та внесків з заробітної плати.

Питання аналізу праці та її оплати досліджували у своїх роботах такі вчені, як: Є.В. Мних, В.М. Івахненко, Б.Є. Грабовецький, Г.В. Савицька М.А. Болюх, С.С. Черниш та інші.

Проведення аналізу праці та заробітної плати на сільськогосподарських підприємствах дозволяє оцінити стан забезпеченості сільськогосподарського підприємства трудовими ресурсами, ефективність використання робочого часу, економію чи перевитрату фонду оплати праці, вплив зовнішніх змін на фонд оплати праці на сільськогосподарському підприємстві тощо.

В процесі дослідження нами проведений аналіз праці та заробітної плати на сільськогосподарському підприємстві ТОВ «Лугіни Агро», що займається вирощуванням зернових та однорічних овочевих культур. ТОВ «Лугіни Агро» створене у 2014 році.

Джерелами інформації для аналізу праці та заробітної плати на сільськогосподарському підприємстві ТОВ «Лугіни Агро» виступили звітні форми про використання трудових ресурсів (зокрема, статистичні форми №1-ПВ «Звіт з праці», №3-ПВ «Звіт про використання робочого часу»), про основні економічні результати діяльності підприємства, дані первинного обліку,

відомості нарахування заробітної плати, дані відділу кадрів, інші облікові реєстри.

Для проведення аналізу праці та заробітної плати на сільськогосподарському підприємстві ТОВ «Лугіни Агро», необхідно попередньо провести аналіз використання робочого часу працівниками. Виплата заробітної плати працівників сільськогосподарського підприємства прямо пропорційна використанню робочого часу, що аналізується за допомогою таких показників: середньої кількості днів, відпрацьованих одним робітником за звітний період; середня тривалість робочого дня²⁸³.

За даними звіту з праці за період з січня по грудень 2015 року: середньооблікова чисельність працівників ТОВ «Лугіни Агро» станом на грудень 2015 року складає 25 осіб, а з початку року 19 осіб.

Середня кількість днів, відпрацьованих одним робітником за звітний період характеризує тривалість робочого періоду в днях. На цей показник впливають такі фактори: втрати робочого часу і в тому числі прогули; невиходи з дозволу або з ініціативи адміністрації; масові невиходи на роботу; кількість днів чергової відпустки; кількість вихідних і святкових днів, кількість днів тимчасової непрацездатності, відпустки у зв'язку з навчанням.

Тривалість робочого дня робітника залежить від таких факторів, як: величина нормативно встановленого робочого тижня; часу простого тижня; часу надурочної роботи; часу простою протягом робочої зміни; неповного робочого часу; часу інших скорочень робочого дня передбачених законодавством.

Повне використання трудових ресурсів можна оцінити за кількістю відпрацьованих за звітний період днів і годин одним працюючим і одним робітником, а також за інтенсивністю використання робочого часу. Під час аналізу праці та заробітної плати на сільськогосподарському підприємстві ТОВ «Лугіни Агро» необхідно визначити відхилення фактичних показників від

²⁸³ Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: навч. посіб. / Б.Є. Грабовецький – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.

планових або від аналогічних показників минулих періодів і встановити конкретні причини можливих відхилень. Такий аналіз потрібно провести щодо кожної категорії працівників, кожного підрозділу і щодо підприємства в цілому за звітний період і в динаміці²⁸⁴.

Оскільки підприємство фактично не відпрацювало два повних роки то аналіз праці ТОВ «Лугіни Агро» проведемо лише за звітний період. Порівнюючи планові показники з наявними. Використання робочого часу по ТОВ «Лугіни Агро» наведено в табл. 5.4.

Таблиця 5.4

Використання робочого часу в ТОВ «Лугіни Агро» за 2015 р.

Показники	2015 рік		Відхилення (+; -)
	За планом	Фактично	
1. Середньо-облікова чисельність робітників, осіб	25	19	-6
2. Відпрацьовано одним робітником			
а) днів	250	247	-3
б) годин	2004	1852,5	-151,5
3. Середня тривалість робочого дня, год.	8	7,5	-0,5
4. Фонд робочого часу, год.	50100	35197,5	-14902,5

З табл. 5.4 видно, що ТОВ «Лугіни Агро» заплановано фонд робочого часу на 14902,5 годин більше ніж фактично відпрацьовано відповідно це вплинуло на економію коштів фонду заробітної плати. Причинами зменшення даного показника є нижчий показник середньооблікової чисельності працівників на 6 одиниць, а також часті прогули деяких працівників, що значно вплинуло на їх оплату праці на початку звітного року.

В ТОВ «Лугіни Агро» керівники підрозділів слідкують за виходами працівників на роботу, а в кінці місяця складають графіки фактично відпрацьованого часу. Неявка на роботу значною мірою впливає на величину оплати праці. З квітня 2015 року працівники стали більш дисциплінованими і прогули значно скоротилися. Це вплинуло і на якість праці і на її оплату.

²⁸⁴ Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. — 3-тє вид., випр. і доп. Рекомендовано МОН / Савицька Г.В. — К., 2007. — 668 с.

Ще важливо провести фактичний аналіз продуктивності праці на сільськогосподарському підприємстві (табл. 5.5). Продуктивність праці найважливіший якісний показник використання трудових ресурсів підприємства і головний фактор зростання обсягів виробництва продукції. Він з одного боку, характеризує ефективність використання персоналу підприємства, а, з іншого боку, показує здатність працівника випускати певну кількість продукції за одиницю часу. Вимірюється продуктивність праці двома способами: кількістю продукції, випущеної до одиниці часу, або кількістю часу, затраченого на виготовлення одиниці продукції.

Під час аналізу обчислюють годинну, денну і місячну продуктивність праці одного працюючого або одного робітника. Перші два показники визначаються як відношення обсягу товарної продукції до загальної кількості відпрацьованих усіма робітниками людино-годин і людино-днів, а інші – як відношення того самого обсягу до середньоспискової чисельності робітників або всіх працівників.

Таблиця 5.5

Аналіз продуктивності праці ТОВ «Лугіни Агро» за 2015 р.

№ з/п	Показник	Умовні позначення	2015 рік		Відхилення від плану (+, -)	
			План	Факт	Абсолютне	Відносне, %
1	2	3	4	5	6	7
1	Сільськогосподарська продукція власного виробництва, тис. грн..	П	2008	1503	-505	-74,85
2	Чисельність працівників, осіб	ЧП	25	19	-6	-76,00
3	З них робітників	ЧР	20	13	-7	-65,00
4	Питома вага робітників у загальній чисельності працівників, %	ПВр	80	68	-12	-85,00
4а	Кількість відпрацьованих робітниками, люд.-днів. тис.	ЛДр	5000	3211	-1789	-64,22
4б	Людино-годин, тис.	ЛГр	40080	24082,5	-15997,5	-60,10
5	Кількість днів відпрацьованих одним робітником	Д	250	247	-3	-98,80
6	Тривалість робочого дня, год.	Тз	8	7,5	-0,5	-93,75

Продовження табл. 5.5

1	2	3	4	5	6	7
7	Середня кількість годин, відпрацьованих одним робітником (р. 4б:р. 3)	Гз	2004	1852,5	-151,5	-92,44
8	Середня продуктивність праці одного робітника за рік (р1:р3) тис. грн..	РВр	100,4	115,6	+15,2	+115,10
9	Середня продуктивність праці одного робітника за день(р1:р4а)*100, грн..	ДВр	401,6	468,1	+66,5	-116,60
10	Середня продуктивність праці одного робітника за годину(р1:р4б)*100, грн.	ГВр	50,1	62,41	+12,31	-124,60

Продуктивність праці характеризується вартісними, трудовими та натуральними показниками. Аналізуючи продуктивність праці в динаміці, товарну продукцію необхідно перерахувати в порівняних цінах, що певною мірою забезпечить можливість об'єктивного аналізу затрат праці на виготовлення продукції.

Одним із основних факторів, що впливає на продуктивність праці, є використання робочого часу. Зменшення втрат робочого часу і нераціональних його витрат веде до зростання продуктивності праці, ліпшого використання трудових ресурсів без додаткових заходів і витрат²⁸⁵.

ТОВ «Лугіни Агро» в 2015 році заплановано дохід від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва на загальну суму 2008 тис. грн.. з використанням робочої сили 20 робітників із загальної кількості 25 штатних одиниць. Продуктивність праці одного працівника в рік повинна становити 100,4 тис. грн. або 401,6 грн за день. Фактично ж використавши робочу силу 13 робітників підприємство отримало дохід від продажу продукції власного сільськогосподарського виробництва на суму 1503 тис грн.. що на 25% нижче від запланованого рівня, але продуктивність праці при цьому має

²⁸⁵ Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» 8 июл. 2010 г. – Верховна Рада України; Закон від 08.07.2010 № 2464-VI (Редакція станом на 07.01.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

вищий показник на 15% за рік, 16 % за один робочий день і майже на 25% за одну годину роботи.

Це лише порівняння з запланованими показниками, з часом картина може змінюватись адже результат праці в сільському господарстві дуже залежить від погодних умов і родючості землі.

Зробивши вибірку із звітів нами проаналізовано динаміку і структуру фонду заробітної плати та єдиного соціального внеску (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

Дані для проведення аналізу динаміки фонду заробітної плати

ТОВ «Лугіни Агро» за 2015 рік

Місяці року	Середньо-облікова чисельність працівників, осіб	Нараховано заробітної плати, грн	Нараховано ЄСВ, грн	Разом фонд оплати праці, грн	Фонд заробітної плати у розрахунку на одного працівника
січень	13	18234,15	6781,28	25015,43	1924,26
лютий	13	19334,62	7190,55	26525,17	2040,40
березень	15	26697,64	9928,85	36626,49	2441,77
квітень	15	27442,93	10206,02	37648,95	2509,93
травень	14	26079,50	9698,97	35778,47	2555,61
червень	15	38457,00	14302,16	52759,16	3517,28
липень	24	57612,19	21425,97	79038,16	3293,26
серпень	25	61540,00	22886,73	84426,73	3377,07
вересень	26	64714,55	24067,34	88781,89	3414,69
жовтень	26	65101,34	24211,19	89312,53	3435,10
листопад	23	59862,11	22262,72	82124,83	3570,64
грудень	23	56930,61	21172,49	78103,10	3395,79
Всього	19	522006,64	194134,27	716140,91	2931,32

З табл. 5.6 видно, що середня заробітна плата протягом 2015 року постійно зростала. Відповідно зростали й нарахування ЄСВ на заробітну плату. Рівень середньої заробітної плати зріс майже вдвічі. Це було зумовлене наступними факторами: зростання мінімальної заробітної плати загалом по Україні, підвищення продуктивності праці на підприємстві, підвищення рівня дисциплінарної відповідальності.

З 01.01.2015 року внесені зміни до окремих статей Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне

страхування» № 2464-VI від 08.07.2010 р. Так, зокрема зміни торкнулися нарахування єдиного внеску на фонд оплати праці. Відтепер нарахування повинно проводитися окремо на зарплату кожного працівника. (ст.7 ЗУ 2464-VI). Крім того, згідно ст.8 ЗУ 2464-VI сума ЄСВ повинна бути не меншою ніж мінімальний внесок. Тобто, якщо застрахованій особі виплачується заробітна плата в розмірі меншому, ніж мінімальна, то ЄСВ нараховується на суму мінімальної заробітної плати, яка встановлена на цей період. Утримання внесків в цьому випадку проводиться виходячи з нарахованої суми²⁸⁶.

Наказом директора ТОВ «Лугіни Агро» від 05 травня 2015 року було приведено у відповідність до вищевказаного закону нарахування заробітної плати працівникам і підвищено заробітну плату працівникам у межах діючого закону, а значить не нижче розміру мінімальної заробітної плати. Порівняємо показники з оплати праці за грудень 2014 року та грудень 2015 року у табл. 5.7.

Таблиця 5.7

**Порівняння показників з оплати праці ТОВ «Лугіни Агро»
за грудень 2014 року та грудень 2015 року**

Місяці року	Середньо-облікова чисельність працівників, осіб	Нараховано заробітної плати, грн	Нараховано ЄСВ, грн	Разом фонд оплати праці, грн	Фонд заробітної плати у розрахунку на одного працівника, грн
грудень 2014 року	13	8742,05	3251,17	11993,22	922,56
грудень 2015 року	23	56930,61	21172,49	78103,10	3395,79

Якщо в грудні 2014 року середня заробітна плата разом з нарахуванням єдиного соціального внеску по підприємству становила 922,56 грн то в грудні 2015 року ця сума зросла більш як в три рази. Найменша заробітна плата залишається у робітника на низькокваліфікованих ручних роботах у сільському господарстві, станом на 01.02.2016 року вона становить 2120 грн. це на 1,5 разів вище розміру мінімальної заробітної плати встановленої загалом по Україні (з грудня 2015 року – 1378 грн).

²⁸⁶ Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Праця, зазначена на с. 330.

Найвища ж заробітна плата у керівника підприємства – 3230 грн., що в 2,3 рази перевищує розмір мінімальної заробітної плати.

Звичайно ж рівень оплати праці є дуже низьким. Але відповідно до Закону про ЄСВ в разі якщо база нарахування єдиного внеску не перевищує розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід, сума єдиного внеску розраховується як добуток розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід (прибуток), та ставки єдиного внеску. З часом керівництво ТОВ «Лугіни Агро» в межах своїх фінансових можливостей планує підвищити заробітну плату своїм працівникам до більш достойного рівня.

Ще одним з цікавих моментів є зниження нарахування єдиного соціального внеску з 37,19 % до 22% відповідно до Прийняття бюджету на 2016 рік (Закон № 928-VIII від 25.12.2015) та внесення змін і правок Законом України № 909-VIII від 24.12.2015г. в Закон № 2464-VI від 08.07.2010 року. Проаналізуємо це у табл. 5.8.

Таблиця 5.8

**Порівняння показників з оплати праці ТОВ «Лугіни Агро»
за грудень 2015 року та січень 2016 року**

Місяці року	Середньо-облікова чисельність працівників, осіб	Нараховано заробітної плати, грн	Нараховано ЄСВ, грн	Разом фонд оплати праці, грн	Фонд заробітної плати у розрахунку на одного працівника
грудень 2015 року	23	56930,61	21172,49	78103,10	3395,79
січень 2016 року	15	37657,04	8284,55	45941,59	3062,77

З табл. 5.8 видно, що фонд оплати праці на одного працівника у середньому зменшився приблизно на 300 грн, що дозволяє підприємству значно скоротити витрати на відрахування до бюджету і використати кошти за іншими потребами, навіть збільшити нарахування заробітної плати працівникам.

Неможливість отримання високої оплати праці призводить до знецінення соціальних цінностей, зневажання гідності людини, зневіри у власні сили й

загалом формує незадоволеність працею та життям, зумовлює низький рівень продуктивності праці, тобто є руйнівною для стану професійного розвитку працівника²⁸⁷.

Запропонована методика проведення аналізу праці та заробітної плати на сільськогосподарських підприємствах дає змогу управлінцям реально оцінити потребу в працівниках відповідних спеціальностей, знайти шляхи вирішення підвищення продуктивності праці, планування резервів на виплату відпусток, премій та заохочень працівникам сільськогосподарського підприємства, планування фонду оплати праці відповідно до діючого законодавства.

5.3. Вдосконалення методичних підходів до автоматизації стратегічного управлінського обліку підприємства

Підтримка конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в сучасних умовах можливе тільки за наявності повного та своєчасного інформаційного забезпечення. Сьогодні вже питання не в тому, що на сучасному підприємстві обчислювальна техніка суттєво підвищує якість обробки інформації, а в тому, що через застосування інформаційних технологій збільшується ефективність управління розвитком підприємства. Тому проблема ефективного інформаційного забезпечення стратегічного управлінського обліку з використанням автоматизованих систем є досить актуальною.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних та практичних проблем інформаційного забезпечення стратегічного управлінського обліку зробили такі науковці, як М. М. Бенько²⁸⁸, С.А. Гаркуша²⁸⁹, Н.В. Голячук²⁹⁰, С.О.

²⁸⁷ Гапоненко Н.В. Оплата праці в сільському господарстві: аспекти удосконалення / Н.В. Гапоненко, Л.В. Мельянова // Науковий вісник НУБіП України. – № 163. – Частина 1. – 2011. – С. 208-213.

²⁸⁸ Бенько М. М. Новітні інформаційні технології в бухгалтерському обліку / М. М. Бенько // Вісн. Львівської комерційної акад.: зб. наук. пр. Сер. економічна. – 2011. – Вип. 35. – С. 29-33.

²⁸⁹ Гаркуша С. А. Автоматизація облікових процесів: впровадження та переваги роботи системи / С. А. Гаркуша // Вісн. Сумського нац. аграр. ун-ту. Сер. «Економіка і менеджмент».– Суми, 2012. – Вип. 4 (52). – С. 60-65.

²⁹⁰ Голячук Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством / Н. Голячук // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 408-410.

Левицька²⁹¹, І.С. Несходовський²⁹², Н.В. Наконечна²⁹³, О.В. Писарчук²⁹⁴, Аніловська Г.Я.²⁹⁵ та інші. Але різноманітність запропонованих на вітчизняному ринку програмних продуктів, їх постійне вдосконалення щодо можливості задовольняти потреби управлінського персоналу створює підґрунтя для подальших досліджень.

Все частіше керівники підприємств з метою підвищення рентабельності та конкурентоспроможності використовують в своїй роботі програмні продукти, що допомагають автоматизувати процес управління підприємством. У асортимент програмних продуктів, що пропонуються на ринку автоматизації входять і прикладні рішення для автоматизації бухгалтерського обліку підприємств, і рішення для організації аналітично-контрольної роботи, і рішення для організації управління підприємством та ін. Всі вони є ефективними і сучасними програмними продуктами, що підвищують ефективність роботи підприємства та стимулюють його розвиток.

Головною метою ведення стратегічного управлінського обліку є забезпечення співробітників компанії інформацією для прийняття управлінських рішень, спрямованих на досягнення поставлених цілей. З цією метою слід виділити кілька важливих відмінних ознак стратегічного управлінського обліку²⁹⁶:

1. Дані управлінського обліку повинні відображати фактичний стан справ.

²⁹¹ Левицька С. О. Інформаційне забезпечення системи бухгалтерського обліку / С. О. Левицька, О. В. Король // Вісн. Нац. ун-ту водного господарства та природокористування. Економіка: зб. наук. пр.– Рівне, 2009. – Вип. 3(47). Ч. 1. – С. 367-372.

²⁹² Несходовський І. С. Електронний облік як основний напрям удосконалення інформаційного забезпечення системи управління / І. С. Несходовський // Вісн. ЖДТУ. Економічні науки. – 2010. – № 3(53). – С. 73-77.

²⁹³ Наконечна Н.В. Автоматизовані облікові системи як інструмент гарантування економічної безпеки підприємства [Текст] / Н.В. Наконечна // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – вип. 20.12. – С. 327-331.

²⁹⁴ Писарчук О.В. Вдосконалення методичних підходів до автоматизації обліку з урахуванням специфіки підприємства [Текст] / О.В. Писарчук, В.С. Уварова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №29. – С. 348-350.

²⁹⁵ Аніловська Г.Я. Інформаційна безпека підприємства в умовах використання сучасних інформаційних технологій [Текст] / Г.Я. Аніловська // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2008. – вип. 18.9. – С. 270-273.

²⁹⁶ Там само.

У цьому його відмінність від регламентованого обліку, який орієнтується на документи.

Типовий приклад, на якому можна проілюструвати цю відмінність: на склад прийшла партія матеріалів, але документи на неї виявилися неправильно оформлені, і постачальник їх повинен поміняти. Проте матеріали прийняті на склад і відразу ж видані у виробництво. У регламентованому обліку, до тих пір, поки документи не будуть в повному порядку, інформації про ці матеріали відображати не можна. В управлінському ж обліку факт надходження подібних матеріалів і їх видачі у виробництво повинен бути відображений.

2. Об'єкти управлінського обліку – це логічні бізнес-одиниці.

Знову ж таки, тут є фундаментальна відмінність від фінансового обліку, де об'єктом обліку завжди є юридична особа.

Приклад: торговий бізнес складається з основного юридичної особи, від якого ведуться всі операції, включаючи продаж на внутрішньому ринку, і експортера, через якого здійснюється відвантаження на експорт. З точки зору власника всього цього, експорт – це один з каналів продажів, і об'єкт управлінського обліку – один – весь торговий бізнес. В управлінському обліку звіт з продажу повинен включати відвантаження на експорт і зарубіжних клієнтів нарівні з внутрішніми, а відвантаження експортеру, з точки зору управлінського обліку, взагалі не є відвантаженням, а є внутрішнім переміщенням. У той час як в фінансовому обліку це буде два різних об'єкта обліку з усіма, що впливають звідси наслідками.

3. Управлінський облік повинен бути повним.

Мається на увазі, що в управлінському обліку повинні відображатися і плануватися всі факти фінансово-господарської діяльності підприємства, незалежно від того, чи відображаються вони в фінансовому обліку.

4. Управлінський облік орієнтований не тільки, і не стільки на фіксацію фактів які відбулися у господарському житті підприємства, а на поточну і особливо на майбутню діяльність підприємства, тому управлінський облік

повинен мати стратегічну направленість, як відокремлену складову – стратегічний управлінський облік.

Планові дані – невід'ємна частина стратегічного управлінського обліку. Плани продажів, плани виробництва, затверджені норми, платіжний календар, прийняті замовлення, планові ціни, фінансові бюджети на поточний період і ще безліч інших планових даних в сукупності з оперативними фактичними даними складають необхідний масив інформації стратегічного управлінського обліку.

5. Інформація стратегічний управлінського обліку повинна бути доступна тоді, коли потрібно приймати рішення, а не тоді, коли що-небудь зробити вже пізно.

Наприклад, фінансові результати минулого місяця необхідні в перших числах наступного місяця, а не після 20-го числа. А ще правильніше – і цього можна досягти правильною організацією стратегічного управлінського обліку – мати вже на початку звітнього місяця обґрунтований прогноз його фінансових результатів.

6. Дані стратегічного управлінського обліку повинні бути настільки детальними, наскільки це необхідно для управлінських цілей.

У цьому питанні, на відміну від фінансового обліку, можна організувати інформацію як в бік більшої деталізації, так і навпаки.

Наприклад, в фінансовому обліку може бути вимога ведення пооб'єктного обліку основних засобів. А для цілей стратегічного управлінського обліку в деяких випадках зручно вести облік цих же основних засобів, об'єднуючи однотипні об'єкти в групи.

Часто зустрічається і зворотна ситуація. Наприклад, в оперативному управлінському обліку буває необхідно розрізняти товари за додатковими характеристиками, таким як колір або розмір, а в фінансовому обліку ця інформація зайва.

В управлінському обліку немає ніяких визначених правил і регламентів, крім тих, які встановлює власник підприємства. Отже, вдале розв'язання зазначених питань можливо через застосування в стратегічному

управлінському обліку сучасних інформаційних технологій. Але в умовах економічної кризи для підприємств важливо, щоб автоматизація процесів управління була проведена з мінімальним обсягом початкових інвестицій²⁹⁷.

Програмний продукт має передбачати поетапну автоматизацію стратегічного управління та мати змогу імпортувати дані з іншого програмного забезпечення. Загальна інформаційна база, в рамках якої здійснюється бухгалтерський, управлінський і податковий облік, призводить до істотного зниження трудомісткості ведення обліку за рахунок використання єдиних масивів інформації.

На кожному етапі розвитку підприємства, його власникам, менеджерам та фахівцям потрібні відповідні інструменти для підтримки і забезпечення тих завдань, які стоять перед підприємством. Тому необхідно розробити напрямлення, можливості та можливі вигоди, направлені на реалізацію вирішення завдань автоматизації стратегічного управлінського обліку. Гаркуша С. А зробив узагальнення та взаємозв'язок між напрямленням автоматизації, можливостями автоматизації процесів та можливими вигодами для підприємства (табл. 5.9).

Таблиця 5.9

Направлення, можливості та можливі вигоди від автоматизації облікових процесів²⁹⁸

Направлення автоматизації	Можливості автоматизації процесів	Можливі вигоди
1	2	3
Єдиний Інформаційний простір	- єдина інформаційна база для всіх структурних підрозділів підприємства; - оперативне отримання інформації; - обмін даними між відокремленими підрозділами підприємства.	- підвищення ефективності роботи підприємства; - ефективний контроль над діяльністю підприємства; - своєчасність прийняття стратегічних управлінських рішень.
Облік кадрів	- планування потреби в персоналі; - автоматизований кадровий облік; - автоматичне формування кадрових документів та відповідних форм звітності.	- оперативність доступу до кадрової інформації; - ефективне управління кадрами.

²⁹⁷ Писарчук О.В. Праця, зазначена на с. 335.

²⁹⁸ Гаркуша С. А. Праця, зазначена на с. 334.

Продовження табл. 5.9

1	2	3
Облік праці та її оплати	Автоматизація обліку праці та її оплати у відповідності до чинного законодавства.	- підвищення ефективності праці працівників підприємства; - більш точний розрахунок заробітної плати.
Облік реалізації товарів (робіт, послуг)	- реєстрація замовлень; - автоматичне оформлення документів; - автоматизація оплати за товари (роботи, послуги).	- підвищення ефективності роботи; - контроль за дебіторською заборгованістю.
Бюджетування Управління фінансами	- планування руху коштів підприємства; - фінансовий аналіз; - оперативний облік руху грошових коштів; - планування надходження і витрат грошових коштів.	- контроль за результатами діяльності підприємства; - ефективне управління коштами підприємства.
Облік запасів	- облік запасів за місцями зберігання; - контроль та облік зберігання запасів в аналітичному розрізі.	- підвищення ефективності роботи працівників складу; - підвищення швидкості оформлення надходження та вибуття запасів.
Облік придбання товарів (робіт, послуг)	- Управління замовленнями підприємства; - управління закупівлями.	- оптимізація закупівель; - ефективне використання оборотних засобів.
Автоматизація розрахунку собівартості	- автоматичний розрахунок собівартості; - оперативне отримання інформації про собівартість готової продукції.	зниження собівартості готової продукції за рахунок оперативного прийняття управлінських рішень (в основному ефективно для виробничих підприємств).
Звітність підприємств	- створення системи оперативної звітності; - формування аналітичних звітів	своєчасність прийняття управлінських рішень.

Інструментарієм інформаційних технологій управління є один або кілька програмних продуктів (взаємозв'язаних між собою) для певних типів комп'ютерів, технологія роботи з якими дозволяє вирішити поставлені завдання.

Основними перевагами даного підходу є: розширені функціональні можливості; зручний інтерфейс; нові інструменти аналізу фінансово-господарській діяльності підприємства; можливість оперативного створення

різноманітних аналітичних звітів; висока продуктивність; розмежування прав доступу до даних²⁹⁹.

Виділимо основні принципи побудови автоматизованих систем стратегічного управлінського обліку:

1) Принцип багатоваріантності стандартів ведення стратегічного управлінського обліку, планування, аналізу та контролю. В даний час на багатьох підприємствах незалежно від форми власності та масштабів діяльності проводиться активна робота щодо впорядкування (стандартизації) бізнес-процесів в цілому. Це стосується і розробки стандарту управлінського обліку: виділення центрів фінансової відповідальності, структури бюджетів компанії, регламентів бюджетування, фінансово-економічного аналізу, стратегічної спрямованості управлінського обліку та ін. Після появи такого стандарту виникає потреба ведення стратегічного управлінського обліку в єдиній інформаційній базі. А якщо в статутний капітал вклали кошти іноземні інвестори, то виникає необхідність в наданні звітності, наприклад, в міжнародних або національних стандартах.

2) Принципи дотримання правил обліку. Стратегічний управлінський облік не повинен залежати від бухгалтерського обліку, тому що вони виконують різні функції на підприємстві, тим більше що бухгалтерський облік є одним з інструментів управлінського. І все ж ігнорувати основні положення і принципи бухгалтерського обліку не має сенсу. Навпаки, їх використання дозволяє побудувати логічну, коректно працюючу систему, перевірену часом.

3) Принцип одноразового введення даних. Як зазначалося раніше, частина даних в стратегічному управлінському обліку витягується з бухгалтерського обліку. Тому для забезпечення достовірності інформації, мінімізації роботи по введенню даних в систему дуже важливо, щоб в автоматизованій системі був функціонал для налаштування правил автоматичного переносу даних з первинних документів і бухгалтерських операцій в управлінський контур.

²⁹⁹ Наконечна Н.В. Праця, зазначена на с. 335.

4) Принцип гнучкості настройки системи. Основним результатом дотримання цього принципу в побудові системи є відповідність налагодженої системи завданням підприємства, можливість «перенести» розроблений стандарт в інформаційну систему. Тому виникає потреба в універсальному і наочному механізмі настройки, наприклад взаємозв'язок системи бюджетування і показників фінансового аналізу.

5) Принцип безпеки або контролю доступу до управлінської інформації. У побудові будь-якої автоматизованої системи повинен бути дотриманий принцип її безпеки, тим більше це важливо для системи стратегічного управлінського обліку. Інформація повинна бути закрита від зовнішніх користувачів, тому що в цьому випадку вона є комерційною таємницею підприємства. Для внутрішніх користувачів система повинна забезпечувати доступ тільки до необхідної інформації в залежності від займаної посади і виконуваних функцій.

З'ясувавши принципи побудови автоматизованих систем стратегічного управлінського обліку для підприємства, розглянемо основні етапи проектування автоматизації стратегічного управлінського обліку (рис. 5.1.).

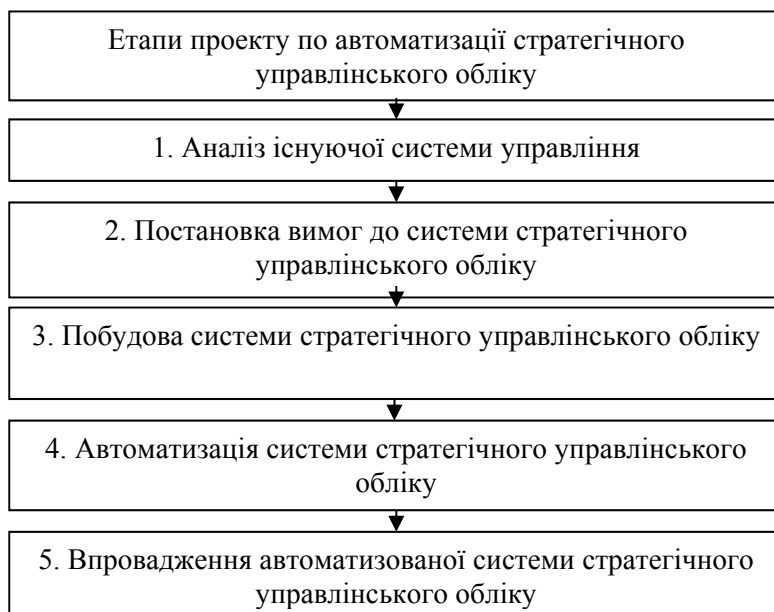


Рис. 5.1. Етапи проекту по автоматизації стратегічного управлінського обліку підприємства

Джерело: розроблено автором.

До основних етапів аналізу існуючої системи управлінського обліку можна віднести³⁰⁰:

1. Побудова бізнес-процесу;
2. Побудова таблиці (схеми) документообігу;
3. Аналіз роботи з первинними документами;
4. Вивчення методики формування зовнішньої і внутрішньої звітності.

Після аналізу існуючої системи обліку ключовим кроком є формування вимог до майбутньої системи стратегічного управлінського обліку.

Спочатку необхідно визначити основну мету постановки обліку, наприклад: коректний розрахунок собівартості видів продукції, надходження якісної інформації для прийняття стратегічних управлінських рішень, тощо.

Після того як визначені вимоги до системи стратегічного управлінського обліку, починається етап створення системи, на якому визначається³⁰¹:

1. Принципи ведення управлінського обліку на підприємстві;
2. Доопрацювання первинних документів;
3. Створення методики розрахунку доходів і витрат;
4. Визначення переліку та форми управлінських звітів;
5. Визначення переліку розрахункових показників;
6. Розробка порядку формування звітів і розрахунку показників (алгоритми розрахунку, періодичність, відповідальні);
7. Визначення зв'язків системи стратегічного управлінського обліку з усіма системами управління в організації.

Отже, повний цикл робіт з автоматизації стратегічного управлінського обліку повинен включаючи: обстеження фінансово-господарської діяльності підприємства, підбір і постачання оптимального пакету програм, постачання і монтаж комп'ютерної техніки, постановку завдань стратегічного

³⁰⁰ Несходовський І. С. Праця, зазначена на с. 335.

³⁰¹ Бенько М. М. Праця, зазначена на с. 334.

управлінського обліку, навчання персоналу, тестове впровадження інформаційної системи³⁰².

Вибір стратегії автоматизації і розвитку системи – найвідповідальніший крок перед початком проекту. Якщо мета автоматизації для керівництва підприємства як правило очевидні, то технологія досягнення результату на всіх етапах проекту – не так прозорі. Але переваги цих структур можуть бути направлені лише на ефективне вирішення конкретних поточних завдань. Переваги автоматизації обліку очевидні: наявність бази даних, що відображає всю необхідну інформацію про роботу підприємства в реальному часі; легкий, швидкий і чітко розмежований доступ до інформації для будь-якого співробітника підприємства; простота і точність формування будь-якої звітності про діяльність підприємства; можливість оперативного отримання інформації, що дозволить керівництву приймати більш зважені і обґрунтовані рішення; поліпшення ефективності роботи підприємства в цілому. В результаті система автоматизації стратегічного управлінського обліку істотно підвищить ефективність роботи підприємства та його конкурентоспроможність.

5.4. Аналітичне забезпечення контролю виконання бюджетів вищих навчальних закладів

Розвиток системи управління вищими навчальними закладами (ВНЗ), зокрема її фінансової складової, відбувається в умовах «непрозорої» процедури бюджетного фінансування³⁰³, на фоні демографічної кризи³⁰⁴ та інтеграційних процесів зі країнами-членами ЄС у сфері вищої освіти. В цілому така ситуація призводить до проблеми із формуванням контингенту студентів, зменшенням бюджетного фінансування та скороченням можливостей самофінансування учбових закладів, що визначає актуальність пошуку нових методів та підходів в організації фінансової роботи. Серед методів, що забезпечують ефективне

³⁰² Голячук Н. Праця, зазначена на с. 334.

³⁰³ Рішення Рахункової палати від 11.08.2015 року №1-5 «Про результати аналізу формування, розміщення і виконання державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою».

³⁰⁴ Офіційний сайт Державної статистичної служби. Режим доступу: <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/>.

управління фінансами, зокрема в бюджетній сфері, більшого розповсюдження одержала система бюджетування³⁰⁵. Існуючий практичний досвід управління фінансами ВНЗ вказує на такі його особливості:

- внутрішнє бюджетування слід розглядати як ключовий елемент стратегічного управління діяльністю вищого навчального закладу;
- активізація залучення позабюджетних джерел фінансування виступає у протиріччя із юридичним статусом ВНЗ як некомерційної організації, що суттєво обмежує диверсифікацію доходної частини бюджету;
- впровадження ефективної системи планування та контролю виконання бюджетів освітніх закладів вимагає чітких планово-контрольних процедур на рівні самого закладу (особливо в частині здійснення видатків) та розробки дієвих (некорупційних) механізмів бюджетного фінансування з боку органів влади.

Питання дослідження механізму фінансового забезпечення освітніх установ знайшли відображення у роботах Антошкіної Л.І., Боголіб Т.М., Данилишина Б.М., Журавського В.С., Зверякова М.І., Куценко В.І., Кратт О.А., Козоріз М.А., Ходикіної І.Ю. та ін. Проте з необхідністю вдосконалення системи бюджетування у закладах вищої освіти як суб'єктів бюджетного процесу в Україні, з'явилась потреба в застосуванні нових підходів до контролю виконання та регулювання доходної і видаткової частин бюджетів ВНЗ з урахуванням їх автономії, перспектив фінансової незалежності та самостійності у визначенні напрямів діяльності.

Виконання бюджету базується на контролі та регулюванні фінансових потоків щодо доходної та витратної частини. Виконання доходної частини бюджету має вирішальне значення для виконання його витратної частини. Більш того, враховуючи особливості бюджетного процесу, формально обсяги бюджетного фінансування конкретного ВНЗ затверджуються в залежності від рівня запланованої вартості підготовки майбутніх фахівців та кількості місць державного

³⁰⁵ Зверяков М. І. Методика впровадження системи бюджетування у вищих навчальних закладах [Електронний ресурс] / М. І. Зверяков // Порядок денний засідання Ради ректорів від 21.06.2013р. – Режим доступу: <http://rectors.odessa.ua/ua/page/porjadok-dennij-zasidannja-radi-rektoriv-vid-21062013r-2>.

замовлення. Фактично отримані бюджетні кошти необхідно розподілити за плановими статтями витрат (кошторисом). Але процес планування бюджету та контролю його виконання ускладнюється наявністю в доходній частині як доходів загального, так й спеціального фонду. Тому з метою забезпечення обґрунтованого розподілу бюджетних надходжень за різними напрямками витрат та контролю повноти виконання витратної частини бюджету ВНЗ доречним стає дослідження можливостей застосування *методу фондування*³⁰⁶ в процесі внутрівузівського бюджетування.

Ідея вказаного методу полягає в розгляданні ВНЗ як деякої системи, в якій проводиться оцінка доцільності витрат (видатків), тобто визначається їх здатність генерувати доходи (надходження). Доходи в такій системі треба розглядати як її вхід, а витрати – як вихід. Така модель суб'єкта економічної діяльності є протилежною для традиційної моделі, в якій дохід розглядається як вихід.

Доходи на вході системи розподіляється для фінансування певних груп витрат або для проведення виплат (наприклад, для повернення кредитів). Величина розподілених доходів облікується в розрізі фондів, кожний з яких представляє собою джерело фінансування певних витрат (виплат) або їх групи. Порядок утворення фонду визначається процедурою розподілу доходів, а порядок використання фонду — процедурою витрачання коштів на погашення витрат.

Позитивна різниця між доходами (надходженнями) та витратами (видатками) певного фонду дорівнює залишку коштів, що свідчить про потреби у майбутньому фінансуванні та про зобов'язання провести виплати з метою забезпечення суб'єкта господарювання необхідними ресурсами. Негативний залишок (дефіцит) говорить про виплати, які здійснено понад джерела фінансування. За умов існування декілька фондів дефіцит одного з них може перекриватися профіцитом іншого. Таким чином, видатки по всіх фондах не

³⁰⁶ Лумпов Н.А. Фондирование как метод управления затратами / Н. А. Лумпов // Финансовый менеджмент. – 2007. – №4.

повинні перевищувати наявних грошових коштів (у т.ч. кредитних), а сума наявних коштів на будь-яку дату буде дорівнювати сумі залишків по всіх фондах.

Розробка та виконання бюджетів ВНЗ з широкою номенклатурою напрямів і спеціальностей підготовки фахівців, при якій вартість навчання за контрактною формою суттєво варіюється, а підготовка фахівців за різними спеціальностями потребує різного матеріально-технічного забезпечення можуть відбуватися за умов децентралізованої системи фінансування з формуванням бюджету для кожного структурного підрозділу університету (напрямку діяльності, виду послуг) або центру фінансової відповідальності.

Такі центри мають свій бюджет, певні повноваження та відповідальність за здійснення витрат, формування та використання доходів. В залежності від повноважень можна розрізняти центри нормативних витрат - кафедри, наукові підрозділи; центри управлінських витрат – відділи та служби управління, загальноосвітні кафедри; центри виручки – кафедри, їдальня, типографія, гуртожитки; центри інвестицій – університет в цілому, факультети.

Впровадженню децентралізованої системи фінансування в кожному окремому закладі «...повинні передувати ретельний аналіз діючої системи управління фінансами і на цій підставі визначення доцільності переходу на нову систему, створення відповідних структурних підрозділів та вертикалі підпорядкування, контролю і відповідальності, прогнозування одержання позитивних кінцевих результатів»³⁰⁷. Для ВНЗ, де підготовка фахівців різних спеціальностей практично не відрізняється за вартістю, централізоване управління фінансами з одним загальноуніверситетським бюджетом, тобто існуюча система, є виправданою.

В залежності від обраної системи внутрівузівського фінансування розробку бюджетів та контроль їх виконання доречно вести за одним або декілька етапами:

– при централізованій системі розроблюється загальний бюджет університету, в якому фонди виступають джерелами погашення постійних та

³⁰⁷ Зверяков М. І. Праця, зазначена на с. 344.

змінних витрат, а також джерелами створення резервів (на інноваційні проекти, капітальні інвестиції);

– при децентралізованій системі на першому етапі формуються бюджети центрів фінансової відповідальності, в яких окремі фонди виступають джерелами оплати відповідно постійних та змінних витрат, створення резервів (на інноваційні проекти, капітальні інвестиції тощо), а на другому етапі – на підставі розроблених бюджетів окремих центрів складається загальний бюджет університету.

Враховуючи особливості організаційних структур кожного ВНЗ можна зазначити, що склад та зміст бюджетів у кожного закладу буде індивідуальний.

Використання диференції витрат на змінні та постійні пов'язано з тим, що змінні витрати безпосередньо пов'язані з величиною доходів та визначають «результативний» бік ефективності, а постійні витрати визначають життєздатність суб'єкта господарювання. Тим самим, в постійних витратах знаходить своє відображення один з факторів ефективності – здатність до надання послуг або до генерування результату.

За базу розподілу надходжень (доходів) по фондах можливо прийняти структуру витрат в орієнтовній середній вартості (питому вагу постійних та змінних витрат)³⁰⁸. Іншою базою розподілу може слугувати структура витрат у затверджених кошторисах на поточний рік або у звітних кошторисах за минулий рік (всього університету або окремих його центрів відповідальності).

Розподіляючи доходи по фондах, планується, що витрати будуть здійснюватися у межах залишку фонду. На практиці, посиляючись на важливість, терміновість, значимість, доводиться йти на перевитрату коштів по і-му фонду, тобто на покриття його дефіциту за рахунок коштів (профіцитів) інших фондів. Контроль дефіциту і профіциту по кожному фонду можна здійснювати на кожну звітну дату, на кінець місяця, на кожну дату надходжень та видатків по фондах, що не є проблемою в умовах автоматизації обліково-аналітичної. Так,

³⁰⁸ Постанова КМУ від 20.05.2013 року №346 «Про затвердження Методики розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника, фахівця, аспіранта, докторанта».

електронна таблиця, яка відображає стан поповнення та використання фондів, тобто виконання бюджетів на будь-яку дату, може мати такий вигляд (табл. 5.10).

Таблиця 5.10

**Вид електронної таблиці контролю та регулювання бюджетів
(i – індекс фонду)**

Доходи (Д)	База розподілу ($K=K1+K2+K3$)	Надходження	Нараховані витрати	Видатки (сплачені витрати)	Різниця витрат	Поточний залишок (+,-)	Регулювання залишків (+,-)
Початковий залишок (± 31)	K1 для фонду змінних витрат ($\Phi 1$)	$H1=D*K1$	K1	P1	$A1=K1-P1$	$\pm O1=31+H1-P1$	Вилучення (-B1) або додавання (+B1)
Початковий залишок (± 32)	K2 для фонду результатів і резервів ($\Phi 2$)	$H2=D*K2$	K2	P2	$A2=K2-P2$	$\pm O1=31+H1-P1$	Вилучення (-B2) або додавання (+B2)
Початковий залишок (± 33)	K3 для фонду постійних витрат ($\Phi 3$)	$H3=D*K3$	K3	P3	$A3=K3-P3$	$\pm O1=31+H1-P1$	Вилучення (-B3) або додавання (+B3)
$\sum \pm 3i = \pm 3$		$\sum Hi = D$ якщо $K=100\%$ або 1,0	$\sum Ki = K$	$\sum Pi = P$	$A=K-P$	$\sum \pm Oi = \pm O = \sum 3i + \sum Di - \sum Pi =$ наявні кошти	$\sum \pm Bi = 0$

Одночасне застосування електронної таблиці та методу фондування дозволяють виконати балансовий принцип побудови бюджетів: сума поповнень фондів повинна бути дорівнює сумі доходів; сума видатків та виплат з фондів повинна дорівнювати загальній сумі виплат.

Як показано в табл. 5.10, поточний залишок фонду визначається арифметичним шляхом: початковий залишок плюс надходження і мінус видатки по фонду. Профіцит свідчить про потреби у видатках по даній групі витрат. Потреба визначається тим, що витрати необхідні для збереження здатності установи надавати якісні послуги. Дефіцит може свідчити про потреби в доходах. Сума залишків всіх фондів свідчить або про загальному дефіциті або про профіцит підприємства і має зв'язок з готівковими коштами організації.

Трактування залишків фондів залежить від характеру фонду. Так, дефіцит фонду змінних витрат може свідчити про недостатнє фінансування оплати праці. Дефіцит фонду резервів – про повне використання резервів. Дефіцит

фонду постійних витрат – або про збільшення витрат на утримання апарату управління, або про недостатність доходів для підтримки функціонування підприємства.

Для будь-якого фонду справедливо: дефіцит фонду є наслідок того, що кошти фонду використовуються надміру. Так, як розподіляється 100% доходу, то дефіцит одного фонду можливий за рахунок коштів іншого фонду. Тому слід оцінювати «критичність» дефіциту – оцінювати: за рахунок яких фондів він створився. Так, якщо дефіцит фонду постійних витрат сформовано за рахунок фонду змінних витрат, то виникає загроза недофінансування основного виду діяльності, а значить під питанням і майбутні доходи. Якщо ж дефіцит фонду постійних витрат створений за рахунок фонду результатів і резервів, то в більшості випадків достатньо звернути увагу на необхідність покриття дефіциту, з тим щоб досягти планового розміру резерву у майбутньому.

Аналіз причин виникнення залишків по фондах та використання профіцитів для покриття дефіцитів виступають способом виконання бюджетів. Наприклад, перш ніж використати профіцит фонду постійних витрат, слід зрозуміти – в силу чого утворився даний залишок. Якщо він з'явився в результаті перевищення планового доходу при збереженні планового рівня витрат – то вилучення залишку фонду лише фіксує зростання результатів діяльності. Якщо ж залишок фонду утворився в результаті економії витрат, то перш ніж зменшувати фонд, слід обґрунтувати таке зменшення – недофінансування може позначитися на функціонуванні закладу.

Залишок по фонду резервів буде свідчити про невикористання резервів або про профіцитний результат виконання кошторису бюджетної установи. Вилучення залишку фонду резервів передбачає тільки з'ясування питання, чи відповідає таке вилучення призначенню резервів.

Враховуючи вищезазначені причини виникнення залишків по фондах необхідно також їх пов'язувати з різницями між нарахованими та сплаченими витратами A_i (див. табл. 5.10). Профіцит фонду, наприклад, може виникати внаслідок невиплаченої заробітної плати при нарахуванні відповідних

зобов'язань. В такому випадку профіцит виникає у зв'язку з неповним використанням фонду. Вилучення такого профіциту може призведе до недофінансування відповідний витрат у майбутньому.

Поруч з цим не буде терміново необхідним поповнення фонду, який одночасно має дефіцит та негативну різницю між нарахованими та сплаченими витратами (- A_i). Оскільки сплачені зверх нарахованої суми витрати можуть самі по собі провокувати дефіцит, та у подальшому надходження до цього фонду можуть буди меншими ніж видатки, що зробить профіцитним або нульовим поточний залишок.

Для повноти картини слід згадати ще одну причину виникнення негативних і позитивних залишків – неправильна структура розподілу доходів по фондах. І тоді перерозподіл вже таких залишків по фондах, а не доходів, дозволяє усунути недоліки регулювання процесу виконання бюджетів.

Виконання бюджету можливе не тільки шляхом регулювання залишків фондів, а й шляхом коригування їх надходжень. Припустимо, існує необхідність в зменшенні складських запасів. Для цього слід перерозподілити частину доходу, яка йде на поповнення складських запасів. Це можна зробити, зменшивши H_1 («негативне» поповнення фонду), одночасно збільшивши H_2 (поповнення фонду резервів). Або ж збільшити P_1 (відбивши фіктивне витрачання) і синхронно зменшити P_2 , зменшуючи тим самим витрачання фонду резерву на фіктивну суму.

Застосування методу фондування в процесі внутрівузівського бюджетування передбачає формування даних про рівень фінансування змінних витрат, постійних витрат та створення резервів. Змінні витрат безпосередньо пов'язані з величиною доходів та визначають «результативний» бік ефективності діяльності закладу. Постійні витрати визначають його життєздатність. Тим самим, в постійних витратах знаходить своє відображення один з факторів ефективності – здатність до надання послуг або до генерування результату.

Запропонована форма електронної таблиці контролювання та регулювання виконання бюджету дозволяють відобразити дефіцит або профіцит фондів, оцінити рівень фінансування витрат, а також визначити наслідки недофінансування та перефінансування окремих груп витрат та виплат. Використання одержаної інформації виступає підставою для прийняття обґрунтованих саме оперативних рішень при контролі виконання витратної частини бюджетів вищого навчального закладу.

5.5. Аналіз системи управління якістю продукції фармацевтичного ринку України та оцінка його ефективності

Світова фармацевтична промисловість є одним з найбільш динамічно розвинених секторів хімічної промисловості. Як і в будь-якій іншій галузі, тут виникали проблеми, але труднощі не носили стратегічного характеру і вирішувалися шляхом еволюційного трансформування фармацевтичного ринку або компаній галузі³⁰⁹. Абсолютно очевидним є той факт, що фармацевтична індустрія менш чутлива до будь-яких економічних спадів, так як попит на її продукцію визначається поєднанням безлічі соціально-економічних чинників, серед яких можна відзначити: безперервний ріст населення, рівень соціально-економічного розвитку країн, розвиток методів лікування та діагностики в медицині, прагнення до підтримання рівня, якості та тривалості життя населення і т.п.

Для оцінювання системи управління якістю на підприємствах фармацевтичної галузі може складати теорія оцінювання, згідно з якою слід виділяти три елементи: об'єкт (предмет оцінювання – система управління якістю), суб'єкт (орган, який здійснює оцінювання) і базу порівняння, які взаємодіють між собою в процесі реалізації алгоритму оцінювання – сукупність

³⁰⁹ Аптечный рынок Украины по итогам I полугодия 2015 г.: Helicopter View. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/339254>.

певних операцій³¹⁰. У практиці оцінки системи управління якістю в абсолютній формі застосовується такі методи, як сумарний, середньоарифметичний, сумарно-диференційний, середньоарифметичний-диференційний та середньозважений³¹¹.

Для оцінювання системи управління якістю на підприємств даної галузі пропонується, як приклад, ПАТ «Київський вітамінний завод», та використати середньозважений метод, який базується на визначенні рейтингу для кожного параметра, приписуванні балів, коефіцієнтів вагомості. За неможливістю дати об'єктивну оцінку для кожної групи параметрів рейтингу, потрібно визначати свій груповий інтегрований рейтинг і на його основі – загальний інтегрований рейтинг для системи в цілому. У кожній групі параметрів рейтингу системи управління якістю ПАТ «Київський вітамінний завод» на доцільно нормувати коефіцієнти, сума яких повинна дорівнювати одиниці. Те ж слід робити і для групових коефіцієнтів вагомості для системи в цілому. При цьому формула визначення інтегрованого рейтингу в абсолютній формі системи управління якістю буде мати вигляд:

$$P_{\text{инт.р.}} = \sum_{j=1}^G (B_j \cdot P_{\text{гр.}j}) = \sum_{j=1}^G \left[B_j \cdot \sum_{i=1}^{H_j} (B_{ji} \cdot P_{ji}) \right], \quad (5.1)$$

де G – число груп параметрів рейтингу системи управління якістю;

B_j – коефіцієнт вагомості j -тої групи;

$P_{\text{гр.}j}$ – інтегрований рейтинг j -тої групи;

H_j – число параметрів рейтингу в j -тій групі;

P_{ji} – числове значення рейтингу i -го параметра j -тої групи;

B_{ji} – коефіцієнт вагомості i -го параметра j -тої групи.

Внутрішні перевірки якості, що були проведені на підприємстві ПАТ «Київський вітамінний завод», підтверджують відповідність або виявляють невідповідності процесів, процедур, організаційної структури і ресурсів

³¹⁰ Карамішев Д.В., Леонова Ю.О. Державне регулювання інвестиційних процесів у фармацевтичній галузі України // Електронне наукове фахове видання «Державне будівництво». Харків. — 2009. — № 9.

³¹¹ Пестун І.В. Напрямки удосконалення Національної лікарської політики в Україні за індикаторами її оцінки ВООЗ // Збірник наукових праць співробітників КМАПО ім. П.Л.Шупика. — К., 2009. — 717-723.

вимогам системи управління якістю. Для оцінювання обчисленої ефективності процесу нами було запропоновано використати наступну шкалу оцінювання:

де $P_{\text{інт.р}} = 0$ – процес не функціонує і потребує докорінного перегляду;

1) $0 < P_{\text{інт.р}} < 2,5$ – процес функціонує не ефективно, необхідне втручання вищого керівництва та розроблення власником процесу значних коригувальних дій;

2) $2,5 = P_{\text{інт.р}} < 4$ – процес функціонує ефективно, але вимагає розроблення незначних коригувальних дій;

3) $4 = P_{\text{інт.р}} < 5$ – процес функціонує ефективно, але вимагає розроблення запобіжних дій;

4) $P_{\text{інт.р}} = 5$ – процес функціонує ефективно і не потребує втручання.

Для оцінювання ефективності системи управління якістю фармацевтичних товарів, що представляє підприємство пропонується застосувемо середньозважений метод з використанням наданої шкали оцінювання. Отже, проведемо розрахунки інтегрованого рейтингу системи управління якістю ПАТ «Київський вітамінний завод». Для оцінювання показників функціонування системи управління якістю фармацевтичних товарів ПАТ «Київський вітамінний завод» було створено групу експертів у кількості 7 осіб, до якої увійшли провідні фахівці у сфері оцінки якості продукції. Групи параметрів рейтингу системи управління якістю фармацевтичних товарів досліджуваного підприємства представлені у табл. 5.11.

Розрахуємо інтегрований рейтинг групи ($P_{\text{гр.і}}$) для кожної групи параметрів рейтингу системи управління якістю фармацевтичних товарів підприємства ПАТ «Київський вітамінний завод». Для цього проведемо експертну оцінку параметрів рейтингу у кожній групі. Рейтинги визначаємо за 5-бальною шкалою. Параметри рейтингу в групі «Управління постачанням», коефіцієнти їх вагомості та групові рейтинги надані у табл. 5.12.

Таблиця 5.11

Групи параметрів рейтингу системи управління якістю фармацевтичних товарів ПАТ «Київський вітамінний завод»

Групи параметрів рейтингу СУЯ	Коефіцієнт вагомості групи (В _j)	Інтегрований рейтинг групи (Р _{гр.} Інт. J)
I. Управління поставками	0,2	3,5
II. Управління якістю фармацевтичних товарів	0,25	4,1
III. Управління асортиментом фармацевтичних товарів	0,25	3,3
IV. Управління якістю обслуговування	0,2	4,4
V. Управління документацією	0,1	2,8
Всього:	1,0	18,1

Таблиця 5.12

Параметри рейтингу в групі «Управління постачанням»

Параметри рейтингу	Коефіцієнт вагомості і-го параметра j-ої групи (В _{ji})	Значення рейтингу і-го параметра j-ої групи (Р _{ji})							$\sum_{P} j_i$	Середнє значення Р _{ji}
		1	2	3	4	5	6	7		
1.Наявність у постачальників сертифікованої СУЯ	0,2	1	1	1	1	1	1	1	7	1,0
2. Своєчасність постачань	0,15	4	5	5	4	4	5	4	31	4,4
3. Ціна постачальників на фармацевтичні товари	0,15	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
4.Асортимент фармацевтичних товарів постачальників	0,15	4	3	3	4	3	3	3	23	3,3
5.Можливість поза планованих постачань	0,05	3	3	3	3	4	4	3	23	3,3
6.Фінансовий стан постачальників	0,1	4	4	4	4	3	3	4	26	3,7
7.Якість товарів постачальників	0,2	3	4	4	3	4	3	4	25	3,6
Всього:	1,0								163	23,3

Отже, визначимо інтегрований рейтинг в абсолютній формі системи управління якістю в групі «Управління постачанням» на ПАТ «Київський вітамінний завод»:

$$P_{гр. интенс.} = (0,2 \cdot 1,0) + (0,15 \cdot 4,4) + (0,15 \cdot 4,0) + (0,15 \cdot 3,3) + (0,05 \cdot 3,3) + (0,1 \cdot 3,7) + (0,2 \cdot 3,6) = 3,5$$

$P_{гр.инт. I} = 3,5$, тобто значення показника лежить у межах відрізка ($2,5 = P_{інт.р.} < 4$) за шкалою оцінювання ефективності процесів системи управління якістю підприємства. Таким чином, процес «Управління постачанням» функціонує досить ефективно, але вимагає розробки незначних коригувальних дій. Параметри рейтингу в групі «Управління якістю фармацевтичних товарів», їх коефіцієнти вагомості та групові рейтинги надані у табл. 5.13.

Таблиця 5.13

Параметри рейтингу в групі «Управління якістю фармацевтичних товарів»

Параметри рейтингу	Коефіцієнт вагомості і-го параметра j-ої групи (V _{ji})	Значення рейтингу і-го параметра j-ої групи (P _{ji})							$\sum \frac{j_i}{P}$	Середнє значення P _{ji}
		1	2	3	4	5	6	7		
1. Відповідність органолептичних показників фармацевтичних товарів вимогам	0,4	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
2. Відповідність фізико-хімічних показників фармацевтичних товарів вимогам	0,3	4	3	3	4	4	4	4	26	3,7
3. Відповідність маркування фармацевтичних товарів вимогам	0,1	4	4	5	5	4	5	4	31	4,4
4. Відповідність пакування фармацевтичних товарів вимога	0,2	5	5	5	4	5	5	4	33	4,7
Всього:	1,0								118	16,8

Отже, визначимо інтегрований рейтинг в абсолютній формі системи управління якістю в групі «Управління якістю фармацевтичних товарів»:

$$P_{гр инт II} = (0,4 \cdot 4,0) + (0,3 \cdot 3,7) + (0,1 \cdot 4,4) + (0,2 \cdot 4,7) = 4,1$$

$P_{гр.інт. II} = 4,1$, тобто лежить у межах відрізка ($4 = P_{інт.р.} < 5$) за шкалою оцінювання ефективності процесів системи управління якістю підприємства.

Таким чином, процес «Управління якістю фармацевтичних товарів» функціонує ефективно, але вимагає розроблення запобіжних дій.

Параметри рейтингу в групі «Управління асортиментом фармацевтичних товарів», їх коефіцієнти вагомості та групові рейтинги надані у табл. 5.14.

Таблиця 5.14

Параметри рейтингу в групі «Управління асортиментом фармацевтичних товарів»

Параметри рейтингу	Коефіцієнт вагомості і-го параметра j-ої групи (Vji)	Значення рейтингу і-го параметра j-ої групи (Pji)							$\sum_{j=1}^7 P_{ji}$	Середнє значення Pji
		1	2	3	4	5	6	7		
1. Широта асортименту	0,2	4	4	4	4	4	4	4	29	4,1
2. Повнота асортименту	0,2	3	3	3	4	3	4	3	23	3,3
3. Стійкість (стабільність) асортименту	0,2	3	3	3	3	3	3	3	21	3,0
4. Обновлення асортименту	0,15	3	3	2	3	2	2	2	17	2,4
5. Відповідність асортименту попиту споживачів	0,25	3	3	4	3	3	4	3	23	3,3
Всього:	1,0								113	16,1

Отже, визначимо інтегрований рейтинг в абсолютній формі системи управління якістю в групі «Управління асортиментом фармацевтичних товарів»:

$$P_{гр.інт. III} = (0,2 \cdot 4,1) + (0,2 \cdot 3,3) + (0,2 \cdot 3,0) + (0,15 \cdot 2,4) + (0,25 \cdot 3,3) = 3,3$$

$P_{гр.інт. III} = 3,3$, тобто значення показника лежить у межах відрізка ($2,5 = P_{інт.р.} < 4$) за шкалою оцінювання ефективності процесів системи управління якістю підприємства. Таким чином, група «Управління асортиментом фармацевтичних товарів» функціонує досить ефективно, але вимагає розроблення незначних коригувальних дій. Запобіжну дію виконують для попередження події (невідповідності), тоді як коригувальну – для

попередження повторної події. Тобто керівництву досліджуваного підприємства потрібно звернути особливу увагу на формування товарів.

Параметри рейтингу в групі «Управління якістю обслуговування», їх коефіцієнти вагомості та групові рейтинги надані у табл. 5.15.

Отже, визначимо інтегрований рейтинг в абсолютній формі системи управління якістю в групі «Управління якістю обслуговування»:

Таблиця 5.15

Параметри рейтингу в групі «Управління якістю обслуговування»

Параметри рейтингу	Коефіцієнт вагомості і-го параметра j-ої групи (V _{ji})	Значення рейтингу i-го параметра j-ої групи (P _{ji})							Σ j _i P	Середнє значення P _{ji}
		1	2	3	4	5	6	7		
1. Надання додаткових послуг	0,2	4	4	5	4	4	5	4	30	4,3
2. Привабливість атмосфери	0,15	4	4	4	4	4	4	4	28	4,0
3. Професійна кваліфікація працівників	0,25	5	4	4	5	5	4	4	31	4,4
4. Дотримання правил торговельного обслуговування	0,25	5	5	5	5	5	5	5	35	5,0
5. Фірмовий стиль і зовнішній вигляд працівників	0,15	4	4	4	5	4	4	4	29	4,1
Всього:	1,0								153	21,8

$P_{гр.інт. IV} = (0,2 \cdot 4,3) + (0,15 \cdot 4,0) + (0,25 \cdot 4,4) + (0,25 \cdot 5,0) + (0,15 \cdot 4,1) = 4,4$ де $P_{гр.інт. IV} = 4,4$, тобто значення лежить у межах відрізка ($4 = P_{інт.р.} < 5$) за шкалою оцінювання ефективності процесів системи управління якістю підприємства. Таким чином, процес «Управління якістю обслуговування» функціонує ефективно, але вимагає розроблення незначних коригувальних дій. Параметри рейтингу в групі «Управління документацією», їх коефіцієнти вагомості та групові рейтинги надані у табл. 5.16.

Отже, визначимо інтегрований рейтинг в абсолютній формі системи управління якістю в групі «Управління документацією»:

$P_{зр.інт. V} = (0,5 \cdot 2,6) + (0,2 \cdot 3,3) + (0,2 \cdot 3,0) + (0,1 \cdot 2,3) = 2,8$, де $P_{зр.інт. V} = 2,8$, тобто лежить на початку відрізка ($2,5 = P_{інт.р.} < 4$) за шкалою оцінювання ефективності процесів системи управління якістю підприємства.

Таблиця 5.16

Параметри рейтингу в групі «Управління документацією»

Параметри рейтингу	Коефіцієнт вагомості і-го параметра j-ої групи (V _{ji})	Значення рейтингу і-го параметра j-ої групи (P _{ji})							$\sum j_i$ P	Середнє значення P _{ji}
		1	2	3	4	5	6	7		
1. Забезпечення актуалізації документації	0,5	3	3	2	3	3	2	2	18	2,6
2. Забезпечення ідентифікації документів	0,2	3	3	4	3	3	3	4	23	3,3
3. Забезпечення зберігання документів	0,2	3	3	3	3	3	3	3	21	3,0
4. Забезпечення ідентифікації змін документів	0,1	2	2	2	3	2	3	2	16	2,3
Всього:	1,0								78	11,2

Таким чином, процес «Управління документацією» функціонує досить ефективно, але вимагає розроблення значних коригувальних дій.

Розрахуємо інтегрований рейтинг в абсолютній формі системи управління якістю фармацевтичних товарів досліджуваного підприємства ПАТ «Київський вітамінний завод»:

$$P_{інт.р} = (0,2 \cdot 3,5) + (0,25 \cdot 4,1) + (0,25 \cdot 3,3) + (0,2 \cdot 4,4) + (0,1 \cdot 2,8) = 3,7.$$

Таким чином, інтегрований рейтинг системи управління якістю фармацевтичних товарів ПАТ «Київський вітамінний завод» дорівнює 3,7. Тобто, можна зробити висновок, що системи управління якістю фармацевтичних товарів ПАТ «Київський вітамінний завод» функціонує достатньо ефективно, але вимагає розроблення значних коригувальних дій за такими процесами, як управління асортиментом фармацевтичних товарів та управління документацією.

Для визначення ефективності ступеня використання процесів системи управління якістю фармацевтичних товарів (U) застосуємо наступну формулу:

$$U = P_{\text{инт.р.}} / P_{\text{баз.}} \quad (5.2)$$

де $P_{\text{инт.р.}}$ – інтегрований рейтинг системи управління якістю;

$P_{\text{баз.}}$ – базовий рейтинг системи управління якістю.

$U = 3,7/5,0 = 0,74$. Отже, досліджуване підприємство ПАТ «Київський вітамінний завод» використовує процеси системи управління якістю фармацевтичних товарів на 74%.

Для того, щоб підвищити ефективність функціонування системи управління якістю фармацевтичних товарів даному підприємству необхідно приділяти більше уваги економічним та соціально-психологічним аспектам формування і функціонування системи управління якістю³¹². Досліджуване підприємство недостатньо приділяється уваги вивченню усіх зацікавлених в якості фармацевтичних товарів осіб: споживачів (визначення ступеню їх зацікавленості у якості товарів), вищого керівництва і персоналу підприємства (визначення рівня зацікавлені у досягненні якості кінцевого результату роботи підприємства), тобто мотивації щодо підвищення якості фармацевтичних товарів підприємства. Проте, загальновідомо, що саме мотивація є однією з ключових функцій у системі менеджменту якості³¹³.

В умовах посилення процесів глобалізації та загострення конкуренції, виникає необхідність пошуку нових шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Одним із дієвих методів підвищення конкурентоспроможності є формування на підприємствах систем управління якістю, методологічною основою яких є стандарти ISO серії 9000, включаючи стандарти ISO серії 14000 у сфері екологічного управління, та принципи концепції всеохоплюючого управління якістю (Total Quality

³¹² Мнушко З.М. Менеджмент та маркетинг у фармації: Ч.П. Менеджмент у фармації: Підручник для студентів вузів. — 2-е вид.-/ З.М.Мнушко, Н.М.Дихтярьова; під ред. З.М.Мнушко. — Х.: Вид-во НФаУ «Золоті сторінки», 2009. — 448 с.

³¹³ Статистичний щорічник України за 2014 рік /Держкомстат України. — К.: Техніка 2015. — 125 с.

Management – TQM). Сучасні системи управління якістю довели свою ефективність у світовому економічному просторі.

Але при впровадженні системи управління якістю вітчизняні підприємства стикаються з такими основними проблемами:

1. Застосування функціонального підходу до управління, який характеризується чіткою спеціалізацією праці, через що окремі групи робітників не бачать кінцевих результатів роботи всього підприємства, а значить не можуть бути зацікавленими у їх досягненні.

2. Ментальне сприйняття поняття якості з боку керівників підприємств, які тлумачать якість як ступінь виконання технічних умов та вимог замовника, що пред'являються до продукції підприємства

3. Нестача кваліфікованих спеціалістів у сфері якості продукції і фінансових ресурсів на підприємствах для розроблення, впровадження та сертифікації систем управління якістю. В Україні дуже мало спеціалістів, які добре орієнтуються у системах управління якістю та їх впровадженні на промислових підприємствах, будівельних, торгівельних та інших.

4. Впровадження систем управління якістю в основному з метою отримання сертифікатів, а не для покращення ефективності управління якістю.

В сучасних умовах актуальним питанням для українських підприємств є сертифікована система якості продукції. Такий підхід до управління якістю продукції призначений для реалізації певних цілей у сфері якості та орієнтується на мінімізацію витрат підприємства, на узгодження функціонування виробничих циклів. В теорії менеджменту якості розроблено та запропоновано значну кількість заходів для покращення системи управління та контролю якості на підприємстві. Дослідження цих наукових робіт та розробка своїх власних заходів по покращенню системи управління якістю на аналізованому підприємстві ПАТ «Київський вітамінний завод» і становить суть цього параграфу.

Отже, в роботі пропонується заходи щодо покращення управління якістю ПАТ «Київський вітамінний завод» та покращення його системи менеджменту.

ПАТ «Київський вітамінний завод» є достатньо розвиненим, але як і кожне підприємство потребує постійного вдосконалення, особливо у сфері управління якістю виробництва продукції. Це можливо завдяки впровадженню певних заходів, таких як контроль якості фармацевтичної продукції, що випускає ПАТ «Київський вітамінний завод» в процесі виробництва на всіх його етапах, та комплексне поєднання усіх можливих факторів, що підвищують рівень якості виробництва аналізованого підприємстві.

Система управління якістю, що діє на підприємстві з 1997 року, сертифікована голландською фірмою TNO CERTIFICATION на відповідність вимогам міжнародного стандарту ISO – 9001: 2000, реєстраційний номер сертифікату S2003.5332/01.

Одним із головних завдань для ПАТ «Київський вітамінний завод» у сфері якості є приведення системи менеджменту якості у відповідність вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2008. В цілому система управління якістю продукції включає управління технологічними процесами виготовлення цієї продукції, здійснюване методом контролю якості як єдино можливого джерела зворотної інформації, необхідної для цілеспрямованого впливу на умови, і фактори, які впливають на якість продукції. Нами запропоновано розглядати контроль якості продукції як перевірку відповідності показників якості продукції встановленим вимогам. Під час контролю якості продукція ПАТ «Київський вітамінний завод» може піддаватись візуальному огляду, вимірюванням за різними параметрами чи випробуваннями. В процесі виробництва продукції на ПАТ «Київський вітамінний завод» повинен здійснюватися певний механізм контролю якості. На основі проведених досліджень нами пропонується власна схема контролю якості фармацевтичної продукції ПАТ «Київський вітамінний завод» в процесі виробництва (рис. 5.2).

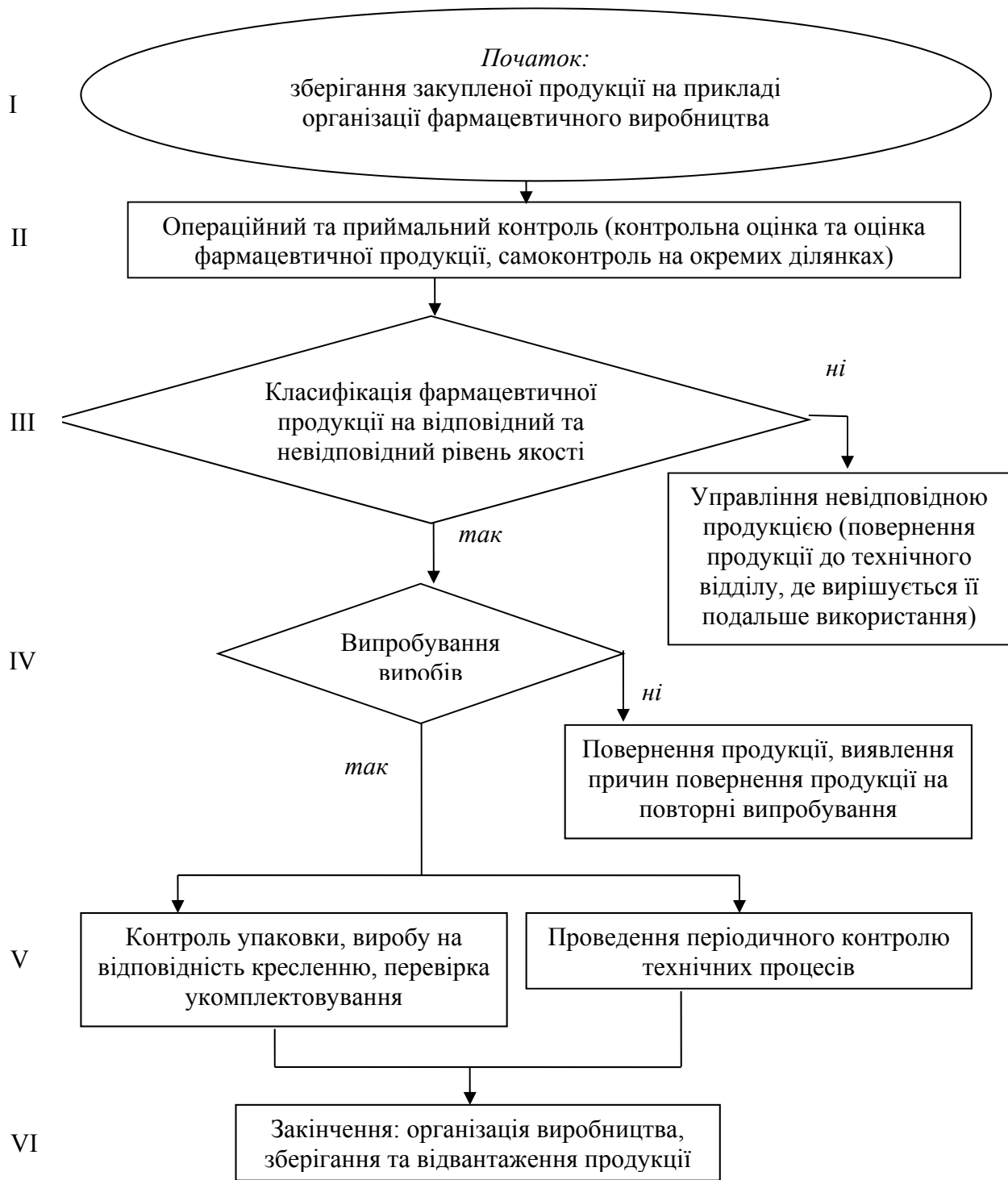


Рис. 5.2. Алгоритм контролю якості фармацевтичної продукції ПАТ «Київський вітамінний завод» «Капарол»

В запропонованому алгоритмі на першій стадії для ПАТ «Київський вітамінний завод» (стадії початку) повинен здійснюватися вхідний контроль

закупленої продукції (матеріалів та комплектуючих виробів). Та продукція, що пройшла контроль, зберігається на складах, відбувається організація підготовчих процесів до виробництва продукції. На другій стадії (стадії операційного та приймального контролю) здійснюється ретельний контроль на прикладі полівітамінів з мікроелементами за рівнем якості даної продукції. Потім процес переходить до третьої стадії – розподілення продукції на відповідну і невідповідну згідно нормативної документації.

Якщо перевірені відділом технічного контролю (та самоконтролем) деталі, збірні одиниці та готові вироби відповідають нормативним документам, то вони проходять до четвертої стадії – випробовування продукції. Якщо ж продукція не відповідає необхідному рівню якості – відбувається процес управління невідповідною продукцією. Порядок дій управління невідповідною продукцією включає:

- реєстрацію відхилення якості продукції від вимог нормативної документації;
- ідентифікацію невідповідної продукції;
- відділення такої продукції від відповідної;
- проведення аналізу причин і можливих наслідків невідповідності;
- ухвалення рішення про подальше використання продукції;
- дії у разі виявлення невідповідності після відвантаження продукції замовнику, утилізацію і облік забракованої продукції.

Результатом випробовування виробів ПАТ «Київський вітамінний завод» є перехід до четвертої стадії або віднесення продукції до тієї, що не пройшла випробовування. У другому випадку продукція ідентифікується, виявляються причини її невідповідності та вона повертається до повторних випробувань, де і вирішується її подальша доля – внесення можливих корективів для приведення її до необхідного рівня якості або утилізація та облік продукції як забракованої.

На наступній (п'ятій) стадії перевірені вироби з паспортом та протоколом випробувань підлягають контролю упаковки, упакованої продукції. Перевіряється наявність необхідних документів. Паралельно цій стадії повинен

відбуватися процес періодичного контролю технологічних процесів для своєчасного виявлення відхилень продукції від нормативних значень (профілактика браку).

Шоста (заклучна) стадія – це стадія закінчення, на якій безпосередньо організовується виробництво. Готова продукція, в даному випадку це водно-дисперсійні фарби на акриловій основі зберігаються та відвантажуються.

На основі проведених теоретичних та практичних досліджень нами було запропоновано визначити основні фактори підвищення якості виробництва продукції (на прикладі полівітамінів з мікроелементами) в умовах ПАТ «Київський вітамінний завод»:

1. Фактори підвищення якості продукції:

- зменшення браку;
- підвищення ритмічності: підвищення кваліфікації персоналу; модернізація обладнання, програмного забезпечення, формування виробничої дисципліни, відповідальності серед робітників;
- дотримання термінів проведення планово-попереджувальних ремонтів обладнання.

2. Фактори прискорення циклу виробництва:

- скорочення матеріально-виробничих запасів;
- вивчання співробітниками суміжних професій;
- підвищення ефективності розподілу робочого часу;
- підвищення продуктивності праці шляхом виплати премій працівникам;
- зменшення простоїв обладнання.

3. Фактори зменшення витрат:

- удосконалення нормативної бази (впровадження нових технічно-обґрунтованих норм витрат матеріальних цінностей);
- впровадження у виробництво пристроїв, що знижують трудомісткість виготовлення продукції.

Запропонована схема теж орієнтується на підвищення якості виробництва за допомогою зменшення витрат на виробництво фармацевтичної продукції, збільшення швидкості обертання циклу виробництва та за рахунок покращення якості, де чітко структуровані три головні групи факторів, від яких залежить підвищення якості виробництва фармацевтичної продукції ПАТ «Київський вітамінний завод». Сутність запропонованої схеми на ПАТ «Київський вітамінний завод» полягає в наступному:

1) вторинні та третинні (або просто вторинні) фактори в деяких областях запропонованої схеми виступають не тільки як основні причини досягнення головного завдання, але й як узагальнення попереднього фактору впливу на основне завдання діаграми. Наприклад, фактори підвищення якості – це підвищення ритмічності та зменшення браку. Цей зв'язок не тільки причинно – наслідковий, але й є узагальненням підвищення якості. Так само основним фактором прискорення циклу виробництва є скорочення матеріально-виробничих запасів, як головна причина та узагальнене завдання по цьому розділу діаграми;

2) перехід йде за напрямком стрілок «від початку завдання до кінця» (або «зверху-вниз»), а не навпаки. Цим показано не стільки причинний зв'язок всіх факторів, скільки розкриття попереднього фактору за допомогою наступного (наступних). Розглядаючи запропоновану схему для ПАТ «Київський вітамінний завод» можна звернути увагу на те, що жирним шрифтом виділені три кола, тобто цим показані три головні фактори, що більш за все мають вплив на рівень якості виробництва фармацевтичної продукції ПАТ «Київський вітамінний завод».

Саме ці три кола і розділяють рисунок на три області:

1) фактори, що зможуть підвищити якість фармацевтичної продукції ПАТ «Київський вітамінний завод»;

2) фактори, що прискорять цикл виробництва;

3) фактори, що зможуть знизити витрати на виробництво фармацевтичної продукції ПАТ «Київський вітамінний завод».

Розглянувши заходи, що знаходяться на останній ланці схеми, можна сказати, що вони є основним «двигуном» підвищення якості ПАТ «Київський вітамінний завод», саме тому мають потребу в комплексній реалізації та повинні безперервно впроваджуватися у виробництво. Що стосується факторів підвищення якості, то серед них виокремлюють:

1. Підвищення кваліфікації персоналу – проведення тренінгів, оволодіння робітниками навичок в роботі з удосконаленим обладнанням. Основне завдання цього фактору – досягнення персоналом ПАТ «Київський вітамінний завод» відповідних знань, яких потребує міжнародна стандартизація та сертифікація, що постійно перебуває в умовах розвитку.

2. Модернізація обладнання, програмного забезпечення – ПАТ «Київський вітамінний завод» має бути у стані безперервного прогресу.

3. Формування виробничої дисципліни, відповідальності у працівників ПАТ «Київський вітамінний завод» – фактор забезпечення стабільності якості аналізованої продукції. Необхідне формування усвідомлення працівниками відповідальності за свою роботу. Цьому сприяє проведення роз'яснювальних бесід серед робітників, посилений контроль дисципліни керівниками підрозділів в процесі виробництва.

4. Дотримання термінів ремонтів обладнання, яке є на підприємстві ПАТ «Київський вітамінний завод» – це фактор, що попереджуватиме брак і сприятиме стабільності виробничого процесу даного підприємства.

Визначимо найголовніші фактори, що впливають на якість фармацевтичної продукції ПАТ «Київський вітамінний завод» за допомогою діаграми Ісікави. Діаграма Ісікави використовується як аналітичний інструмент для перегляду дії можливих факторів та виокремлення найбільш важливих причин, дія яких породжує конкретні наслідки та піддається управлінню.

Робота з діаграмою Ісікави проводиться в кілька етапів:

1. Виявлення та збирання всіх факторів та причин, що будь-яким чином впливають на досліджуваний результат.

2. Групування факторів за смисловим та причинно-наслідковими блоками.

3. Ранжирування цих факторів всередині кожного блоку.

4. Аналіз отриманої картини.

5. «Відкидання» факторів, на які ми не можемо впливати.

6. Ігнорування малозначущих і непринципових чинників.

Використаємо діаграму Ісікави (рис. 5.3) для виділення головної проблеми підприємства та деталізуючих чинників, які здійснюють вплив на цю проблему.

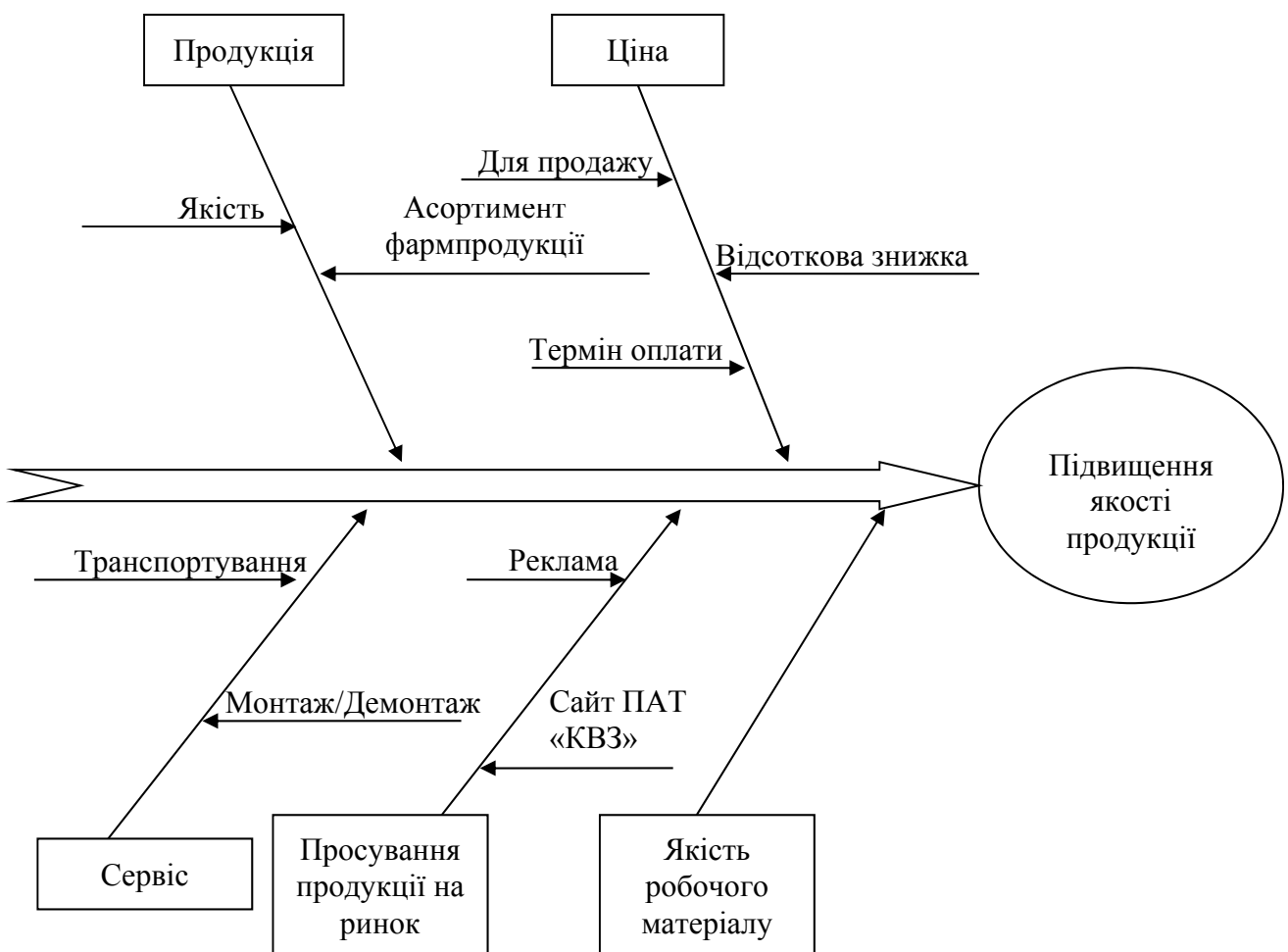


Рис. 5.3. Діаграма Ісікави по підвищенню якості фармацевтичної продукції ПАТ «Київський вітамінний завод»

Дослідивши систему якості ПАТ «Київський вітамінний завод» за допомогою діаграми Ісікави було виявлено, що на неї впливають якість та

асортимент продукції, її ціна, сервіс, просування на ринок, а також якість робочого матеріалу.

Для аналізу якості ПАТ «Київський вітамінний завод» було створено групу експертів, зацікавлених у оцінці конкурентоспроможності та якості для свого підприємства. Наведемо приклад розрахунків балів для визначення індивідуальних, групових та інтегрального показника конкурентоспроможності. Кількість експертів визначається за формулою:

$$n = (t^2 \times p \times q) / D_x^2 \quad (5.3)$$

де n – кількість експертів;

t – довірче число ($t = 2$ при $P = 0,954$);

p – питома вага абсолютно кваліфікованих експертів ($p = 0,9$);

q – питома вага менш кваліфікованих експертів ($q = 0,1$);

D_x^2 – похибка ($D_x^2 = 0,19$).

Тоді отримуємо:

$$n = (2^2 \times 0,9 \times 0,1) / (0,19)^2$$

$n = 10$ експертів

До складу експертної групи ввійшли:

- 1) генеральний директор;
- 2) заступник генерального директора з виробництва;
- 3) головний бухгалтер;
- 4) менеджер по роботі з клієнтами 1;
- 5) менеджер по роботі з клієнтами 2;
- 6) дизайнер 1; дизайнер 2; дизайнер 3;
- 9) головний технолог;
- 10) технолог.

Група оцінила ексклюзивні зразки всіх конкурентів. Експерти виділяють ключові споживчі властивості (ознаки), що привертають увагу покупців:

- якість фармацевтичної продукції;
- безпечність упаковки;
- робочий матеріал;

- дизайн;
- ціна.

Для визначення таких споживчих властивостей, як якість продукції, безпечність упаковки, якість робочого матеріалу та дизайн проводилося опитування експертів за 100 бальною шкалою. Результати опитування в табл. 5.17-5.20.

Таблиця 5.17

**Оцінка якості фармацевтичної продукції активної речовини
«антиаритмічні препарати III класу» експертною комісією**

Експерти	ПАТ «Київський вітамінний завод»	Конкуренти		
		ВАТ «Фармак»	ПАТ «Київмедпрепарат»	ПАТ «Фітофарм»
1	100	100	90	70
2	100	100	80	60
3	100	100	90	70
4	100	100	80	50
5	100	100	70	50
6	100	100	80	80
7	100	100	70	50
8	100	100	90	60
9	100	100	70	50
10	100	100	80	60
Сума	1000	1000	800	600
Середнє значення	100	100	80	60

Результати опитування та оцінка безпечності фармацевтичної продукції типу «водорозчинні барвники» на ПАТ «Київський вітамінний завод» представлені в табл. 5.18.

Таблиця 5.18

**Оцінка безпечності фармацевтичної продукції активної речовини
«антиаритмічні препарати III класу» експертною комісією**

Експерти	ПАТ «Київський вітамінний завод»	Конкуренти		
		ВАТ «Фармак»	ПАТ «Київмедпрепарат»	ПАТ «Фітофарм»
1	2	3	4	5
1	100	100	80	50

Продовження табл. 5.18

1	2	3	4	5
2	100	100	80	60
3	100	100	90	70
4	100	100	80	40
5	100	100	70	40
6	100	100	70	70
7	100	100	70	40
8	100	100	60	40
9	100	100	70	50
10	100	100	80	40
Сума	1000	1000	750	500
Середнє значення	100	100	75	50

Результати опитування та оцінка експертною комісією якості робочого матеріалу «ПАТ «Київський вітамінний завод» представлені в табл. 5.19.

Таблиця 5.19

Оцінка експертною комісією якості робочого матеріалу

Експерти	ПАТ «Київський вітамінний завод»	Конкуренти		
		ВАТ «Фармак»	ПАТ «Київмедпрепарат»	ПАТ «Фітофарм»
1	50	100	100	60
2	50	100	100	60
3	60	100	100	70
4	70	100	100	60
5	60	100	100	50
6	70	100	100	70
7	50	100	100	60
8	70	100	100	50
9	60	100	100	60
10	60	100	100	60
Сума	600	1000	1000	600
Середнє значення	60	100	100	60

Результати опитування та оцінка експертною комісією дизайну фармацевтичної продукції типу «водорозчинні барвники» «ПАТ «Київський вітамінний завод» представлені в табл. 5.20.

**Оцінка дизайну фармацевтичної продукції активної речовини
«антиаритмічні препарати III класу» експертною комісією**

Експерти	ПАТ «Київський вітамінний завод»	Конкуренти		
		ВАТ «Фармак»	ПАТ «Київмедпрепарат»	ПАТ «Фітофарм»
1	100	100	80	50
2	100	100	50	60
3	100	100	60	70
4	80	100	80	40
5	100	100	70	50
6	90	100	90	50
7	90	100	70	40
8	100	100	60	60
9	90	100	60	30
10	100	100	80	50
Сума	950	1000	700	500
Середнє значення	95	100	70	50

Перевіримо узгодження думок експертів за допомогою використання комп'ютерної програми «Експерт». Провели перевірку даних табл. 5.17-5.20 і отримали задовільні результати. Наведемо дані перевірки узгодження думок експертів щодо параметрів фармацевтичної продукції активної речовини «антиаритмічні препарати III класу» експертною комісією (табл. 5.21).

Таблиця 5.21

Статистичні характеристики думок експертів

Параметр	Середнє значення	Середнє квадратичне відхилення	Коефіцієнт варіацій
1	1,00	0,00	0,00
2	1,00	0,00	0,00
3	0,80	0,77	0,15
4	0,60	1,00	0,18

Суперечливі думки відсутні.

Коефіцієнт конкордації:

Хкв. розрахункове = 29,697,

Хкв. табличне = 0,352.

Коефіцієнт конкордації є вагомим.

Метод парних порівнянь
Нормована відносна вагомість оцінок

Параметр	1	2	3	4
Вагомість параметру	0,319	0,319	0,201	0,161

Найбільшу вагомість отримав параметр 1.

Максимальне відхилення = 0,500,

Три середні відхилення = 0,421.

Метод безпосередньої оцінки
Середні нормовані оцінки

Параметр	1	2	3	4
Вагомість параметру	0,295	0,295	0,235	0,176

Найбільшу вагомість отримав параметр 1.

Визначимо індивідуальні, групові та інтегральний показники конкурентоспроможності ексклюзивних стендів ПАТ «Київський вітамінний завод», маючи дані експертної комісії (максимальна оцінка 100 балів) щодо величини та вагомості споживчих та економічних параметрів ексклюзивних (індивідуальних, першого класу) фармацевтичної продукції конкуруючих підприємств (табл. 5.24).

За даними маркетингових досліджень частка продукції конкурентів на ринку складає:

ВАТ «Фармак» – 0,28;

ПАТ «Київмедпрепарат» – 0,41;

ПАТ «Фітофарм» – 0,31.

Зведена таблиця споживчих та економічних параметрів фармацевтичної продукції активної речовини «антиаритмічні препарати III класу»

Показник	Од. виміру	Питома вага параметру	Значення показника			
			№1 ПАТ «Київський вітамінний завод»	ВАТ «Фармак»	ПАТ «Київмедпрепарат»	ПАТ «Фітофарм»
1.Якість фармацевтичної продукції	бали	40	100	100	80	60
2.Безпечність упаковки	бали	10	100	100	75	50
3.Робочий матеріал	бали	30	60	100	100	60
4. Дизайн	бали	20	95	100	70	50
5.Ціна*	грн./м ²	100	1000	1600	850	650

* – приблизна вартість упаковки, грн/м²

Визначення індивідуальних, групових та інтегрального показника конкурентоспроможності завжди проводиться відносно бази порівняння, деякого еталону або зразка. Таким зразком можуть виступати потреби споживачів, вимоги стандартів або існуючі на ринку товари конкурентів. Саме останні найдоцільніше брати за зразок при визначенні рівня конкурентоспроможності продукції, вважаючи їх матеріалізованим вираженням потреби споживачів. За зразок по черзі будемо брати вироби конкурентів ПАТ «Київський вітамінний завод».

1. Оцінимо індивідуальні, групові та інтегральні показники конкурентоспроможності фармацевтичної продукції ПАТ «Київський вітамінний завод»:

1.1. Індивідуальні показники споживчих параметрів якості та конкурентоспроможності розрахуємо за формулами:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i0}} \quad (5.4)$$

$$q_i = \frac{P_{i\bar{b}}}{P_i} \quad (5.5)$$

q_i – одичний показник конкурентоспроможності;

P_i – значення параметру виробу, що оцінюється;

$P_{i\bar{b}}$ – значення параметру зразка.

Якщо із зростанням значення споживчого параметра зростає конкурентоспроможність, використовуємо формулу 5.2. Якщо зниження значення споживчого параметра призводить до зростання конкурентоспроможності, використовуємо формулу 5.3.

$$q_i \text{ якість} = 100/100 = 1;$$

$$q_i \text{ асортимент} = 100/100 = 1;$$

$$q_i \text{ роб. матеріал} = 60/100 = 0,6;$$

$$q_i \text{ дизайн} = 95/100 = 0,95.$$

1.2. Індивідуальні показники економічних параметрів конкурентоспроможності розрахуємо за формулою (5.2):

$$q_i \text{ ц} = 1000/1600 = 0,625.$$

1.3. Груповий показник конкурентоспроможності за споживчими параметрами розрахуємо за формулою:

$$I_{c.n.} = \sum_{i=1}^n a_i q_i \quad (5.6)$$

де a_i – вага i -го споживчого параметра.

$$I_{c.n.} = 1 \cdot 0,4 + 1 \cdot 0,1 + 0,3 \cdot 0,6 + 0,95 \cdot 0,2 = 0,87$$

1.4. Груповий показник конкурентоспроможності за економічними параметрами $I_{e.n.}$ розрахуємо за формулою 5.4. Оскільки в даній задачі тільки

один економічний параметр – ціна, груповий показник за економічними параметрами співпадає з індивідуальним показником за економічними параметрами.

$$I_{e.n.} = q_{iy} = 0,625$$

1.5. Інтегральний показник конкурентоспроможності K розраховується за формулою:

$$K = \frac{I_{c.n.}}{I_{e.n.}} \quad (5.7)$$

Якщо $K > 1$ виріб, що оцінюється, випереджає зразок за конкурентоспроможністю, якщо $K < 1$ – поступається йому. При $K = 1$ якість та конкурентоспроможність виробу і зразка є однаковими.

$$K = 0,87/0,625 = 1,392 > 1$$

Отже, фармацевтична продукція на прикладі «антиаритмічних препаратів III класу» ПАТ «Київський вітамінний завод» випереджають конкурентів, стенди першого класу ПАТ «Київмедпрепарат», за конкурентоспроможністю.

2. Оцінимо індивідуальні, групові та інтегральні показники конкурентоспроможності фармацевтичної продукції ПАТ «Київський вітамінний завод» відносно зразка, яким є індивідуальні фарби ПАТ «Фітофарм»:

$$2.1. q_i \text{ якість} = 100/80 = 1,25;$$

$$q_i \text{ асортимент} = 100/75 = 1,333;$$

$$q_i \text{ роб. матеріал} = 60/100 = 0,6;$$

$$q_i \text{ дизайн} = 95/70 = 1,357.$$

$$2.2. q_i \text{ ц} = \frac{1000}{850} = 1,176$$

$$2.3. I_{c.n.} = 1,25 \cdot 0,4 + 1,333 \cdot 0,1 + 0,6 \cdot 0,3 + 1,357 \cdot 0,2 = 1,0847$$

$$2.4. I_{e.n.} = 1,176$$

$$2.5. K = \frac{1,0847}{1,176} = 0,922$$

$$K < 1$$

Фармацевтична продукція ПАТ «Київський вітамінний завод» поступають конкурентам, так, ПАТ «Київмедпрепарат», за конкурентоспроможністю.

3. Оцінимо індивідуальні, групові та інтегральний показники конкурентоспроможності продукції ПАТ «Київський вітамінний завод» відносно зразка, яким є зразки ПАТ «Фітофарм»:

$$3.1. Q_i \text{ якість} = 100/60 = 1,667;$$

$$Q_i \text{ асортимент} = 100/50 = 2;$$

$$Q_i \text{ роб. матеріал} = 60/60 = 1;$$

$$Q_i \text{ дизайн} = 95/50 = 1,9.$$

$$3.2. Q_i \text{ ц} = \frac{1000}{650} = 1,538$$

$$3.3. I_{c.n.} = 1,667 \cdot 0,4 + 2 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,3 + 1,9 \cdot 0,2 = 1,5468$$

$$3.4. I_{e.n.} = 1,538$$

$$3.5. K = \frac{1,5468}{1,538} = 1,006$$

$$K > 1$$

Фармацевтична продукція ПАТ «Київський вітамінний завод» випереджає аналогічну продукцію ПАТ «Фітофарм» за конкурентоспроможністю.

4. Розрахуємо загальний показник конкурентоспроможності фармацевтичної продукції ПАТ «Київський вітамінний завод» на ринку, як середньоарифметичне значення із інтегральних показників відносно кожного

зразка:

$$K_{заг} = \sum_{j=1}^m K_j b_j \quad (5.8)$$

де m – кількість підприємств-конкурентів;

b_j – питома вага виробництва фармацевтичної продукції j -го виробника;

K_j – інтегральний показник конкурентоспроможності j -го виробника.

$$K_{заг} = 1,392 \cdot 0,28 + 0,922 \cdot 0,41 + 1,006 \cdot 0,31 = 1,08 > 1$$

Отже, результати оцінки фармацевтичної продукції ПАТ «Київський вітамінний завод» показали, що вони випереджають конкурентів за конкурентоспроможністю, бо $K_{заг} = 1,08 > 1$. Такі зразки випереджають аналогічну продукцію ПАТ «Київмедпрепарат» та ПАТ «Фітофарм». Проте вони поступаються індивідуальним зразкам ПАТ «Фітофарм», внаслідок того, що ці зразки в силу низки чинників є дешевшими і робочий матеріал у даній компанії кращий. Тому робимо висновок, що для перемоги у конкурентній боротьбі ПАТ «Київський вітамінний завод» повинно прагнути знизити рівень цін на продукцію, що виробляється, при умові збереження досягнутого рівня якості даної продукції або ж підвищити якість і рівень робочого матеріалу.

Для визначення місця ПАТ «Київський вітамінний завод» серед своїх конкурентів за допомогою матриці конкурентного профілю була зібрана експертна комісія, що проаналізувала показники, які впливають на конкурентоспроможність, за п'ятибальною шкалою (5 балів – найкращий результат) (табл. 5.25).

Отже, найкращою є компанія ПАТ «Київмедпрепарат», а найгіршою ПАТ «Фітофарм». ПАТ «Київмедпрепарат» займає лідируючу позицію тому, що має найкраще співвідношення ціни та якості, відносно недорогою ціною та прийнятною якістю. ПАТ «Київський вітамінний завод» знаходиться на другому місці, адже

поступається іншим компаніям у якості робочого матеріалу, а саме: має застарілі комп'ютерні. Але це є надзвичайно вагомим елементом до продажного обслуговування, після ціни та якості, для прийняття рішення потенційних клієнтів про співпрацю І останнє місце – ПАТ «Фітофарм», компанія, що була створена ще за радянських часів, програє трьом іншим, адже так і не змогла перелаштуватися до нових законів ринку: низький сервіс, погана реклама і якість робочого матеріалу, не надто широкий асортимент. Але дана компанія «тримається на плаву» через низькі ціни на свою продукцію.

Таблиця 5.25

Матриця конкурентного профілю ПАТ «Київський вітамінний завод»

Фактори конкурентоспроможності	Ваговий коефіцієнт	ПАТ «Київський вітамінний завод»		Головні конкуренти					
		оцінка	зваж. оц.	ТОВ «Альпака Дизайн»		ПАТ «Київмедпрепарат»		ПАТ «Фітофарм»	
				оц.	зваж. оц.	оц.	зваж. оц.	оц.	зваж. оц.
1. Продукція:	0,3								
1.1. Якість фармацевтичної продукції	0,2	5	1	5	1	4	0,8	3	0,6
1.2. Асортимент	0,1	5	0,5	5	0,5	3	0,3	3	0,3
2. Ціна:	0,3								
2.1. Для продажу	0,15	4	0,6	2	0,3	5	0,75	5	0,75
2.2. Відсоткова знижка	0,1	5	0,5	1	0,1	5	0,5	5	0,5
2.3. Термін оплати	0,05	4	0,2	2	0,1	4	0,2	4	0,2
3. Сервіс:	0,1								
3.1. Транспортування	0,05	5	0,25	5	0,25	5	0,25	4	0,2
3.2. Монтаж/демонтаж	0,05	5	0,25	5	0,25	4	0,2	3	0,15
4. Просування продукції на ринок:	0,1								
4.1. Реклама	0,05	4	0,2	4	0,2	4	0,2	3	0,15
4.2. Сайт компанії	0,05	4	0,2	5	0,25	3	0,15	1	0,05
5. Якість робочого матеріалу	0,2	2	0,4	5	1	5	1	2	0,4
Загальна оцінка	1		4,1		3,95		4,35		3,3
Рейтинг			2		3		1		4

На нашу думку, основними факторами зменшення виробничих витрат будуть – постійний пошук, відбір нових постачальників на ПАТ «Київський вітамінний завод», забезпечить підприємству економію основних засобів, але тільки в тому випадку, якщо якість, що буде гарантуватися постачальниками буде не нижче, ніж існуюча (або навіть вища за неї), а розцінки будуть більш вигідними, також докладний вартісний аналіз – забезпечить своєчасне виявлення відхилень в роботі підприємства ПАТ «Київський вітамінний завод» і вкаже на напрямки економії коштів на продукцію, зниження трудомісткості продукції шляхом впровадження у виробництво нової техніки та технології, удосконалення нормативної бази на ПАТ «Київський вітамінний завод», що буде відповідати існуючим стандартам та будуть зменшувати витрати матеріальних цінностей. Також зменшення штрафів шляхом очищення промислових стоків за допомогою очисного обладнання – вірний спосіб не тільки зменшити витрати, а й дати змогу ПАТ «Київський вітамінний завод» опинитися на рівні підприємств, що найменш забруднюють навколишнє середовище. Фактори прискорення циклу виробництва – не менш важливі для підвищення якості виробництва, вони включають в себе: підвищення кваліфікації робітників – не тільки прискорить цикл виробництва, а й покращить рівень знань робітників ПАТ «Київський вітамінний завод»;

- підвищення ефективності розподілу робочого часу – підвищить продуктивність праці працівників; зменшення простоїв обладнання – зробить безперервним виробничий процес ПАТ «Київський вітамінний завод»;

- премії та виплати працівникам ПАТ «Київський вітамінний завод» будуть стимулювати робітників працювати краще та швидше.

У світовій і вітчизняній практиці накопичено значний досвід щодо вироблення методології оцінки якості праці. Однак поширені у вітчизняній науці та практиці методологія оцінки якості праці не відповідають ринковим умовам управління, а також характеру і складності аналізованої проблеми. Природа соціально-економічної проблематики управління якістю продукції визначає необхідність використання кількісних методів оцінки якості. Це дає

підстави стверджувати, що вимірювання і кваліметрична оцінка якості праці на сьогодні є актуальною проблемою науки про якість продукції.

Отже, нами пропонується здійснення евристичної оцінки факторів якості праці на ПАТ «Київський вітамінний завод» та обґрунтування їх значимості. У сучасній практиці українських підприємств все більш помітним стає використання інструментарію кваліметричних методів оцінки якості праці, тому запропонована методологія оцінки якості праці буде сприяти комплексному та достовірному дослідженню. Нами в роботі запропоновано визначити оцінку факторів якості праці за допомогою методу евристичного прогнозування. Евристичні методи економічних досліджень являють собою такі методи аналізу соціально-економічних явищ та прийняття рішень, що базуються на інтуїції, аналогії, винахідливості та власному досвіді дослідника. Їх застосування доцільно у тому випадку, коли наявні соціально-економічні умови не підказують досліднику спосіб розв'язання певної конкретної проблеми і минулий досвід не містить готової схеми, яка б могла бути застосована за даних умов. Оскільки евристичні методи пізнання соціально-економічних процесів та явищ спираються на вирішення основних проблем на підприємстві, до яких належить і проблема оцінки якості праці. Отже, нами пропонується здійснити оцінку факторів якості праці на ПАТ «Київський вітамінний завод» за двома групами факторів якості праці – об'єктивними та суб'єктивними. Експертами для оцінювання впливу факторів якості праці на ПАТ «Київський вітамінний завод» були залучені досвідчені спеціалісти з питань якості (ними виступили керівники основних десяти вітчизняних підприємств фармацевтичної продукції). Експертам було запропоновано оцінити фактори якості праці і зафіксувати результати оцінки в анкетах з питаннями (табл. 5.26). За формулою Бернуллі сформовано репрезентативну групу експертів (m), яка складається з десяти експертів з кожного підприємства. Експерти розподілили 15 балів між факторами якості праці в залежності від їх значимості.

Фактори якості праці ПАТ «Київський вітамінний завод»

№ з/п	Фактори якості праці	
	Суб'єктивні фактори	Об'єктивні фактори
1	Стабільність кадрів (<i>Ск</i>)	Регламентация функцій апарату управління (<i>Рф</i>)
2	Соціально-професійна структура працівників (<i>Сп</i>)	Технічна озброєність праці (<i>То</i>)
3	Середній показник здоров'я персоналу (<i>Зп</i>)	Рівень інформатизації виробництва (<i>Ів</i>)
4	Творча активність (<i>Та</i>)	Участь в управлінні виробництвом (<i>Ув</i>)
5	Освітня структура працівників (<i>Со</i>)	Ступінь використання фондів матеріального стимулювання (<i>Мс</i>)

На основі розрахунку статистичних показників факторів якості праці отримано їх значення (табл. 5.27).

Результати аналізу факторів якості праці ПАТ «Київський вітамінний завод»

Статистичні показники факторів якості праці	Фактори якості праці									
	Суб'єктивні фактори					Об'єктивні фактори				
	<i>Та</i>	<i>Со</i>	<i>Ск</i>	<i>Зп</i>	<i>Сп</i>	<i>Рф</i>	<i>То</i>	<i>Ів</i>	<i>Ув</i>	<i>Мс</i>
Середнє значення оцінок (<i>Уср</i>)	1,85	4,6	2,85	1,55	4,15	3,05	4,65	1,5	2,2	3,6
Дисперсія оцінок (y^2)	0,56	0,25	1,08	0,47	0,38	1,01	0,24	0,66	1,54	0,78
Середнє квадратичне відхилення (y)	0,75	0,5	1,04	0,69	0,62	1,005	0,49	0,81	1,24	0,88
Коефіцієнт варіації (<i>V</i>)	0,41	0,11	0,36	0,45	0,15	0,33	0,11	0,54	0,56	0,24
Середня оцінка відносної значущості фактору (<i>Zi</i>)	0,28	0,09	0,21	0,3	0,12	0,2	0,09	0,3	0,25	0,16

Отже, в результаті аналізу табл. 5.27 бачимо, що середнє значення оцінок аналізованих факторів на ПАТ «Київський вітамінний завод» дозволяє визначити ступінь вагомості оцінюваних факторів підприємства та визначити їхню ієрархію. Ієрархія об'єктивних факторів, що здійснюють вплив на якість праці, є такою: технічна озброєність праці, використання фонду матеріального стимулювання, регламентация функцій апарату управління, участь в управлінні виробництвом, рівень інформатизації виробництва.

Ієрархія суб'єктивних факторів якості праці на ПАТ «Київський вітамінний завод» має такий вигляд: освітня структура працівників, соціально-професійна структура працівників, стабільність кадрів, творча активність, показник здоров'я персоналу. Показники узгодженості думок експертів представлені у табл. 5.28.

Таблиця 5.28

Показники узгодженості думок експертів

Показники узгодженості думок експертів	Фактори якості праці	
	Суб'єктивні фактори	Об'єктивні фактори
Коефіцієнт конкордації (<i>W</i>)	0,73	0,6
Розрахункове значення критерію χ^2	58,64	47,78
Число ступенів свободи (<i>n</i>)	4	4
Довірча ймовірність (<i>c</i>)	0,95	0,95
Табличне значення критерію χ^2	0,711	0,711

Оцінку значущості коефіцієнта конкордації проведено за допомогою критерію – χ^2 . Як видно з табл. 5.28, розрахункові значення критерію χ^2 по факторам якості праці є більшими від табличного $\chi^2 = 0,711$, що свідчить про значимість коефіцієнтів конкордації та високий ступінь узгодженості в думках експертів при оцінці факторів якості праці.

Проведена оцінка факторів якості праці на аналізованому підприємстві ПАТ «Київський вітамінний завод» дозволяє зробити такі висновки. Що стосується значимості суб'єктивних факторів, то на думку експертів, на якість праці вирішальний вплив має освітній потенціал людини, який набуває великого значення для формування якості праці у контексті переходу до нового технологічного укладу. Тобто для користування сучасними науково-технічними досягненнями і підвищення якості праці необхідним є зростання кваліфікації і професіоналізму у поєднанні з підвищенням освітнього рівня працівників, розширенням знань, збагаченням виробничим досвідом. Разом з тим зростає значення таких факторів, як рівень кваліфікації працівників та їх виробничий досвід, стаж роботи, навички. Перелічені фактори, на думку експертів, складають основу інтелектуального капіталу підприємства, у зв'язку з чим

зростає роль творчих факторів формування якості праці на ПАТ «Київський вітамінний завод».

Експертна оцінка об'єктивних факторів впливу на якість праці ПАТ «Київський вітамінний завод» показала, що найбільш вагомим фактором формування якості праці є технічна озброєність праці, що вимагає оснащення працівників сучасними необхідними для їх праці засобами праці, застосування передової техніки і технології, які є базисом формування якості праці. При цьому важливим питанням є досягнення відповідності у рівні розвитку засобів праці з рівнем підготовки працівників, а також вмінням та навичкам роботи з новою, більш перспективною технікою і технологією. Через те на підприємстві повинне бути передбачене постійне навчання і підвищення кваліфікації працівників, вивчення ними передових форм і методів праці, принципів роботи нового устаткування і правил роботи на ньому.

Експерти відмітили важливість розподілу відповідальності за якість праці між окремими працівниками, керівними особами, підрозділами підприємства, який характеризується показником регламентації функцій апарату управління. Для цього необхідним заходом є вдосконалення організаційної структури управління, яка передбачає впровадження робіт з організації, управління і контролю якості праці та продукції. Сучасний розвиток організаційних систем якості дозволяє проводити надійний контроль якості матеріалів, постачань, якості праці виконавців, якості продукції на стадії її виготовлення. Тому ефективна організаційна структура, яка дозволяє забезпечити надійність контролю якості продукції та ефективність його здійснення, є важливою передумовою високої якості праці працівників.

Таким чином, формування якості праці в системі управління якістю продукції ПАТ «Київський вітамінний завод» пропонується здійснювати за рахунок удосконалення інтелектуальних, творчих, професійних знань працівників, узгодження планів навчання з програмами технічного розвитку підприємства, поширення інформованості працівників про технічні досягнення і новітні розробки для виготовлення продукції більш високої якості. У

результаті такого підходу з'являється багато можливостей для розвитку і удосконалення засобів праці, раціонального і ефективного їх використання, пошуку шляхів ефективного їх поєднання з предметами праці і самою якістю праці. Систематичний контроль та аналіз роботи з формування якості праці за результатами її оцінки дозволить підвищити ефективність заходів, які здійснюються з метою управління якістю продукції.

5.6. Система економічних і фінансових показників в управлінській звітності

У сучасних економічних умовах вітчизняні підприємства вимушені оцінювати економічний та фінансовий потенціал підприємства та представляти результативну інформацію у зручному вигляді для прийняття рішень. Основним напрямком облікового процесу є запровадження сучасних технологій (телекомунікаційних, із застосуванням комп'ютерної техніки) реєстрації, обробки, узагальнення, зберігання та представлення результативної облікової інформації. Вони змінюють обліковий процес у частині видів робіт, форм носіїв облікової інформації, способів їх руху, а структурна будова облікового процесу і об'єкти організації його технології є категоріями сталими. Особливого значення набуває дослідження форм представлення результативної інформації у наглядному вигляді, яке б дало змогу швидко реагувати на процес управління підприємством. Це означає, що дослідження напрямків удосконалення представлення результативних структурних елементів облікового процесу залишається актуальним за усіх способів ведення управлінського обліку.

Повноцінний управлінський облік передбачає можливість створення такої інформаційної системи, яка дозволить вищому менеджменту підприємства приймати науково обґрунтовані планові рішення, що передбачають різні виробничі і ринкові ситуації. Дана система має виконувати своє функціональне призначення тільки за умови формування та представлення показників, які в своїй сукупності зможуть відповісти на різноманітні питання, що виникають

при оперативній оцінці господарських ситуацій. Особливого значення набувають відносні показники, які на відміну від показників абсолютних, мають особливе призначення, бо, як правило, вони виконують роль характеристики ефективності різних сторін діяльності підприємства. Такі якісні показники доповнюють спектр інформаційного забезпечення прийняття управлінських планових рішень.

Інформаційний ресурс підприємства з метою формування відносних індикаторів діяльності підприємства для економічного управління можна диференціювати за такими категоріями (табл. 5.29).

Таблиця 5.29

Категорії наповнення інформаційної бази управлінського обліку для потреб прийняття рішень

Категорія інформації	Складові категорії
А. Постійна	1. Інформація проміжна (робоча), яка використовується в подальшому для розрахунків управлінської інформації. 2. Інформація управлінська, яка використовується з метою управління та отримання планового рішення.
Б. Тимчасова	1. Базова інформація (інформація минулого періоду). 2. Інформація, прогнозована для оцінки майбутнього періоду.
В. Коренева	1. Інформація внутріфінансова. 2. Інформація зовнішня, яка повинна відслідковувати всі процеси і явища, що відбуваються за межами даного підприємства, але має для нього певне значення.
Г. Преціозна	1. Інформація фактична, отримана по процесу, що відбувся (тому приймається як точна). 2. Інформація прогнозна, яку приймають на основі прогнозу майбутніх процесів і явищ (тому несе певну похибку).
Д. Нормативна (джерела отримання зовнішньої інформації)	1. Інформація ринкова, що враховує дію ринкових процесів і явищ. 2. Інформація законодавча (розмір податків, рентних платежів та ін.).

За переліченими категоріями має формуватися інформаційний блок показників підприємства на основі якого мають забезпечити прийняття рішень для успішного функціонування його на ринку. Саме вирішення питання формування інформаційної бази, має сприяти формуванню системи науково-обґрунтованого управлінського обліку та на його основі розрахунків відносних

показників і методика їх обчислення.

Такі розрахунки та їх представлення користувачам призводять до розширення функціонального інформаційного блоку, який може не тільки більш докладно висвітлити господарський процес і його результати, але може вплинути до зміни сформованого управлінського рішення. Найважливіші показники для такого коаліційного блоку та методика їх розрахунку і характеристика представленні в табл. 5.30.

Таблиця 5.30

Характеристика, методика розрахунку відносних показників для діагностики діяльності підприємства

Назва показника	Формула розрахунку	Характеристика критерію, значення
1	2	3
1. Рентабельність виробництва	$R_n = [(V_n : Z_n) - 1] \cdot 100\%$, де R_n – рентабельність виробництва, %; V_n – виручка фірми в одиницю часу; Z_n – сукупні витрати фірми за ту ж одиницю часу.	10% низька, підприємство нестабільне; 10-25% помірна, підприємство стабільне; > 30% цілком задовільна, підприємство має певні запаси міцності і стабільності.
2. Витрати на грошову одиницю товарної продукції	$Z_{tp} = Z_n : V_n$, де Z_{tp} – витрати на грошову одиницю товарної продукції у відносному вираженні	Рентабельне виробництво відповідно до цього показником матиме місце тільки в тому випадку, коли витрати на грошову одиницю товарної продукції будуть менше одиниці (чим менше, тим краще)
3. Матеріаломісткість продукції	$m = M : C_{пр}$, де m – матеріаломісткість продукції; M – витрати матеріальних ресурсів на одиницю продукції; $C_{пр}$ – собівартість одиниці продукції.	Показник розглядається як резерв зниження собівартості продукції, за матеріальними витратами
4. Зарплатомісткість продукції.	$z = Z : C_{пр}$, де z – зарплатомісткість продукції; Z – заробітна плата, яка припадає на одиницю продукції; $C_{пр}$ – собівартість одиниці продукції.	Показник розглядається як резерв зниження собівартості продукції, за трудовими витратами

1	2	3
5. Частка що вилучається до бюджету балансового прибутку.	$d = \frac{Нпр}{Пн}$, де d – частка відрахувань податків із розподіленого прибутку підприємства; Нпр – величина податків; Пн – величина розподіленою прибутку.	Не більше 35% балансового прибутку.
6. Частка залишкової виручки	$v = 1 - \frac{(Зн + Нпр)}{Вн}$, де v – частка залишкової виручки після вирахування всіх витрат і сплати податку; Зн – сукупні витрати; Вн – виручка; Нпр – величина податку в новому періоді.	Використовується при змінні (оптимізації) податкового навантаження підприємства
7. Коефіцієнт покриття витрат на виробництво.	$Кпз = \frac{(В + Вн) - (Нп + Нпр)}{2Сн}$ де Кпз – коефіцієнт покриття майбутніх планових витрат; В – виручка базисного періоду в абсолютному вираженні; Вн – виручка планового періоду в абсолютному вираженні; Нп – величина податку в базисному періоді; Нпр – величина податку в плановому періоді; Сп – сукупні витрати планового періоду.	перевірка покриття майбутніх витрат виручкою попереднього періоду
8. Коефіцієнт змінних витрат	$Кпер = \frac{Нтек (с+\Delta c)}{Нтек (с+\Delta c) + (С+\Delta С)}$, де Нтек (с+Δс) – змінні витрати планового періода Нтек (с+Δс) + (С+ΔС) – сукупні витрати при поточному об'єму продукції	При збільшенні об'єму виробництва коефіцієнт змінних витрат
9. Дефіцит валюти	$Днв = Сн (1 - Кпз)$ де Днв – дефіцит національної валюти в плановому періоді	Слід мати на увазі, що розрахований таким чином дефіцит національної валюти фірма відчуватиме тільки в найближчому до попереднього плановому періоді. Надалі для інших планових періодів обставини можуть змінитися.
10. Імовірність збиткової роботи	$Воп = \frac{Пх}{По - Пп}$, Воп – ймовірність збиткової діяльності, Пф – фактичний прибуток базового періоду, Пп – прибуток за песимістичним сценарієм, По – прибуток за оптимістичним сценарієм	Визначається співвідношення чисельника до знаменника як кількість випадків із 100, що діяльність закінчиться збитком

1	2	3
11. Імовірність зниження прибутку	$V_{сп} = \frac{Пф - Пп}{По - Пп},$ <p>Всп – ймовірність проведення діяльності із зниженням прибутку</p>	Визначається співвідношення чисельника до знаменника як кількість випадків із 100, що пройде зниження прибутку
12. Товарна маса ринку	$I_k = (1 - Уф) x + y Уф,$ <p>I_k - індекс сукупної пропозиції товарів на ринку від всіх конкурентів (виключаючи власну пропозицію) в плановому періоді в порівнянні з базисним періодом; $Уф$ - ринкова частка фірми на даному ринку в базисному періоді; x - коефіцієнт товарної маси, що поставляється на ринок усіма конкурентами в аналізованому періоді; y - коефіцієнт зміни власної поставки товарів в аналізованому періоді</p>	Відхилення даного показника від величини базового значення, прийнятого за одиницю
13. Коефіцієнт використання виробничої потужності	$\Pi = \Pi п : \Pi м$ <p>де M - плановий (фактичний) рівень використання виробничих потужностей; $\Pi п$ – плановий (фактичний) обсяг виробництва продукції за період; $\Pi м$ - планова (фактична) величина виробничої потужності за період.</p>	Рівень використання завантаження потужностей підприємства, виробничий потенціал
14. Коефіцієнт відносної втраченої вигоди	$Вв = 1 - \Pi пр / \Pi оп,$ <p>де $Ув$ - показник відносної втраченої вигоди; $\Pi пр$ - величина розподіленою прибутку фірми, яка буде отримана при реалізації прийнятого планового рішення; $\Pi оп$ - оптимальне значення розподіленою прибутку фірми.</p>	Визначення втраченої вигоди

Підводячи підсумок розгляду системи відносних показників, можна констатувати, що представлений їх список, не може охопити всю повноту можливих фінансово-економічних характеристик діючого підприємства. В цьому сенсі даний представлений перелік показників може бути адаптований для підприємств різних організаційно-правових форм господарювання, розмірів. При наявності відповідної комп'ютерної програми представлені розрахунки проводяться автоматично по заданій програмі із зазначенням величини ймовірності попадання розміру показника у визначений відрізок чи

інтервал значень результатів діяльності підприємства – підвищення прибутку, зниження прибутку, збиткова діяльність. Сформований комплекс показників, для унаочнення, може бути представлений у вигляді індикаторів економіко-фінансових показників з метою використання власниками і менеджерами, для прийняття стратегічних рішень у діяльності підприємства.

Відповідно управлінський облік на підприємстві має пройти ряд удосконалень організаційного напрямку, що стосуються розробки сучасних технологій збирання, реєстрації, групування, обробки та узагальнення обліково-економічної інформації із застосуванням телекомунікаційних технологій і сучасної комп'ютерної техніки, удосконалення форм первинних документів у відповідності до інформаційного забезпечення індикатора результативних показників, застосування раціональних принципів реєстрації та групування інформації, що забезпечують формування оптимальної за складом та обсягом результативних показників для реалізації завдань, поставлених перед обліком, запровадження раціональних схем документообігу, що дозволять із найменшими затратами трудових, матеріальних та фінансових ресурсів забезпечити своєчасне розрахунку фінансово-економічних показників.

Наукове видання

Ольшанська Олександра Володимирівна
Мельник Альона Олексіївна
Янковець Тетяна Миколаївна та ін.

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Монографія

Редактор Л. Л. Овечкіна
Відповідальний за поліграфічне видання Т. А. Назаревич
Коректор Н. П. Біланюк

Підп. до друку 19.10.2016 р. Формат 60x84 1/16.
Ум. друк арк. 22,77. Облік.-вид. арк. 17,83. Наклад 300 пр. Зам. 2123.

Видавець і виготовлювач Київський національний університет технологій та дизайну.
вул. Немировича-Данченка, 2, м. Київ-11, 01601.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 993 від 24.07.2002.



***ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ***

Монографія