



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 5/2'2016

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. №1328. Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Академією муніципального управління та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол №10 від 19 травня 2016 року) та Вченою Радою Академії Муніципального Управління (Протокол №35 від 19 травня 2016 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції. Відповідальність

за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 20.05.2016

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт
видавничої
справи

© "Аналітик", 2016

© "Економіка. Фінанси. Право", 2016

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес
центр"

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Дачій Олександр Іванович, д.е.н., професор, в.о. ректора Академії муніципального управління, Заслужений працівник освіти України

Заступник керівника редакційної колегії з економічних наук:

Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та адміністративного менеджменту Академії муніципального управління

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Академії муніципального управління

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри державних та місцевих фінансів Академії муніципального управління

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., доцент секретаріату Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житлово-комунального господарства

Присяжнюк Володимир Костянтинович, д.т.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України

Царенко Оксана В'ячеславівна, д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, учений секретар Вченої ради Національної академії внутрішніх справ

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лоцихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, декан юридичного факультету Академії муніципального управління, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України

Джужжа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент, доцент кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Кононенко Леонід Минович, к.ю.н., професор, професор кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, перший заступник Керівника Міжвідомчого науково-дослідного центру з проблем боротьби з організованою злочинністю при Раді національної безпеки і оборони України

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор, доцент кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор, професор кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Випусковий редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

ЗМІСТ

<i>С.А. ТКАЧЕНКО</i> . Теоретичні передумови для виділення в системах стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів сфери самостійної підсистеми комплексного моніторингу	4
<i>В.Г. ТИЩЕНКО, Г.О. РІЗЦОВА, Л.В. РИБАЛЬЧЕНКО</i> . Оптимізація рейтингового оцінювання діяльності комерційного банку	8
<i>Т.Б. ГОРОДЕЦЬКА, О.С. ЧІЧКАН</i> . Проблеми іноземного інвестування як важеля стабілізації та розвитку економіки України	12
<i>Н.В. ГРИШИНА</i> . Розвиток малого підприємництва, як резерву економічного зростання	16
<i>A.S. GURINA</i> . Basic elements forming the strategic potential of the aviation industry of Ukraine	21
<i>А.О. КАЦАН, О.М. БОНДАРЕНКО</i> . Дослідження особливостей валютного законодавства та валютної політики в Україні	23
<i>О.Б. КОЛОМІНА</i> . Міжнародний поділ праці, його форми та тенденції розвитку на сучасному рівні ..	29
<i>П.Ю. КУРМАЄВ, Д.О. ПАВЛИЩИЙ</i> . Сучасні аспекти підвищення ефективності державного регулювання підприємницької діяльності	34
<i>Л.Л. ЛИТВИНЕНКО, О.В. ВІТЮК</i> . Операції з давальницькою сировиною, як один із способів розвитку ЗЕД для вітчизняних підприємств швейної промисловості	38
<i>Є.І. МАСЛЕННИКОВ, А.А. КАШУБСЬКИЙ</i> . Корпоративна культура в системі управління персоналом	41
<i>Я.Є. МОСКВЯК</i> . Управління туристичним підприємством: конкурентно-інноваційний аспект	46
<i>К.С. МИРОНЕНКО</i> . Оцінка економічної ефективності реінжинірингу бізнес-процесів на промисловому підприємстві	51
<i>Д.М. СОКОВНИНА</i> . Напрями вдосконалення маркетингу якості продукції садівничих підприємств України в умовах євроінтеграційних процесів	57

ТКАЧЕНКО

Сергій Анатолійович
nukoblikaudit@inbox.ru

УДК 332.146.2:[65.012.122:338.43]



к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, в.о. ректора Вищого навчального закладу Міжнародний технологічний університет "Миколаївська політехніка"

ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИДІЛЕННЯ В СИСТЕМАХ СТРАТЕГІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ТА ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ СФЕРИ САМОСТІЙНОЇ ПІДСИСТЕМИ КОМПЛЕКСНОГО МОНІТОРИНГУ

THEORETICAL BACKGROUND TO HIGHLIGHT THE STRATEGIC SYSTEMS OF REGULATION OF THE REGIONAL STRUCTURE AND TERRITORIAL ORGANIZATION OF THE SUBJECTS OF THE SCOPE OF SELF-INTEGRATED MONITORING SUBSYSTEM

В статті обґрунтовано, в умовах функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації суб'єктів сфери кожний із видів моніторингу можливо представити у вигляді блоків, які являють собою сукупність послідовно пов'язаних між собою задач та такі, що утворюють функціональну структуру моніторингу. Доведено, в підсистемі цілісного моніторингу наявні деякі структурні частини, які володіють системними ознаками.

В статье обосновано, в условиях функционально развитых систем стратегического регулирования региональной структуры и территориальной организации субъектов сферы каждый из видов мониторинга, возможно, представить в виде блоков, которые представляют собой совокупность последовательно связанных между собой задач и такие, которые образуют функциональную структуру мониторинга. Доказано, в подсистеме целостного мониторинга имеются структурные части, которые обладают системными признаками.

The article is justified in terms of functional systems developed strategic control of the regional structure and territorial organization of the scope of the subjects of each of the types of monitoring may be represented in the form of blocks, which are a set of sequentially interconnected tasks and those that form the functional structure of economic monitoring. It is proved in the subsystem holistic economic monitoring are structural parts that have systemic symptoms.

Ключові слова: виділення, комплексний, моніторинг, підсистема, регіональна структура, самостійний, система стратегічного регулювання, суб'єкт сфери, теоретичні передумови, територіальна організація, функція

Ключевые слова: выделение, комплексный, мониторинг, подсистема, региональная структура, самостоятельный, система стратегического регулирования, системный, субъект агропродовольственной сферы, теоретические предпосылки, территориальная организация, функция

Keywords: selection, complex, monitoring, subsystem, regional structure, independent, system of strategic control, the system, the subject of agri-food areas, theoretical background, territorial organization, functional development, function

ВСТУП

Системний підхід міцно увійшов в практику дослідження сучасної виробничо-господарської діяльності промислових підприємств (об'єднань), характеру внутрішніх і зовнішніх зв'язків та методологію проектування і впровадження функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації. Системний підхід, тобто нерозривний взаємозв'язок в розробці і експлуатації функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури та

територіальної організації факторів економічних, соціальних, правових і інших, поряд з інформаційними, економіко-математичними, програмними, машинними та іншими, не тільки виступає нашим переконанням, але (думаю це не буде великим перебільшенням) буквально вистражданий нами. Приймаючи до уваги, що будь-яку систему правомірно досліджувати і як елемент більш загальної суперсистеми та як відносно відокремлену систему, проведемо дослідження функції економічного моніторингу в умовах функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання

регіональної структури і територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери з позицій системного підходу. Будь-якої системі притаманний цілий ряд ознак. Вважається, зокрема, що система стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери у загальному випадку виступає сукупністю взаємодіючих компонентів, кожний із яких можна розглядати в якості самостійної підсистеми, якщо при цьому дотримуються наступної основної умови – в підсистемі можуть бути виділені частини, що утворюють її внутрішню структуру, які володіють системними ознаками, і ці частини, в свою чергу, можна назвати підсистемами даної системи. Розглянемо цю умову стосовно до функції економічного моніторингу в функціонально розвинутих системах стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери. Вимоги цієї умови уявляються досить важливими з позицій системного підходу, однак, відносно підсистеми економічного моніторингу вони ще недостатньо розглянуті в авторитетних джерелах спеціальної науково-практичної літератури, зокрема в працях таких вчених-економістів як В.Ю. Аввакумов [1], О.Ю. Аветісова [2], Г.Г. Аралбаева [3], П.Д. Дудкін [4], С.О. Князев [5], Н.П. Пазднікова [6], С.В. Панюшкін [7], О.В. Рудик [8], О.О. Софійн [9], М.Й. Столбов [10] і інших та на даний момент є мало досліджені. Із цього випливає негайна необхідність широкого висвітлення теоретико-методологічних аспектів означеної проблематики і ін.

МЕТА РОБОТИ полягає в обґрунтуванні можливості виділення в числі функціональних підсистем функціонально розвинутої системи стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації агропродовольчої сфери самостійної підсистеми уявного (комплексного) економічного моніторингу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічною основою статті виступає діалектичний метод і основні положення теорії функції економічного моніторингу та системи регулювання. У процесі дослідження використовувалися наступні методи: *абстрактно-логічний* (для теоретичного узагальнення і формулювання висновків); *монографічний* (при дослідженні теоретичних методик функції моніторингу та системи регулювання); *економіко-статистичний*, *розрахунково-конструктивний*, *порівняльний* (при діагностиці сучасного стану функції економічного моніторингу в функціонально розвинутих системах стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації суб'єктів сфери агропродовольчих галузей); *групування* (з метою характеристики практики організації підсистеми економічного моніторингу в функціонально розвинутих системах стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери) і ін.

РЕЗУЛЬТАТИ

Сучасний рівень розвитку методології підсистеми економічного моніторингу дозволяє чітко виділити в ньому складові частини, які входять в систему функції єдиного (комплексного) економічного моніторингу. До них належать: перспективний (довгостроковий) моніторинг, ретроспективний моніторинг, оперативний (поточний) моніторинг, порівняльний моніторинг, проблемно-орієнтований моніторинг і функціонально-вартісний моніторинг.

Перспективний моніторинг – це метод вивчення економічної системи промислових підприємств, об'єднань і їх внутрішніх структурних підрозділів, що забезпечує отримання інформації про рівень показників господарської діяльності на задану перспективу, а також про напрямки розвитку та ступень впливу на них різних зовнішніх і внутрішніх факторів. Перспективний моніторинг також необхідний для складання планових завдань на майбутній період та вироблення рішень, що забезпечують успішне виконання плану і ін.

Ретроспективний моніторинг діяльності промислових підприємств (об'єднань) та їх внутрішніх структурних підрозділів – найбільш розроблений вид економічного моніторингу. Його методи знаходять застосування і в інших видах моніторингу. Основне призначення періодичного моніторингу полягає у вивченні діяльності об'єднань, підприємств та внутрішніх ланок за такі періоди часу, як місяць, квартал, рік і інші з початку виконання проекту з метою отримання об'єктивної оцінки результатів виробничо-господарської діяльності за ці періоди та виявлення економічної ефективності виробництва.

Оперативний моніторинг покликаний дослідити роботу промислових підприємств (об'єднань) і їх внутрішніх ланок за відносно короткі періоди часу – зміну, добу, тиждень та інші. Мета функції оперативного моніторингу – забезпечити своєчасне отримання інформації про величину, напрямки та причини відхилень виробничих процесів від завданих параметрів, що виступає необхідним для оперативного регулювання ходу виробництва тощо.

Порівняльний моніторинг спрямований на вивчення діяльності виробничих об'єднань, підприємств, цехів, дільниць у порівнянні з іншими об'єднаннями, підприємствами, цехами і ділянками тієї ж галузі або інших галузей промисловості. Такий моніторинг необхідний для підбиття підсумків конкурентоспроможності об'єднань та промислових підприємств галузі, для швидкого освоєння сучасного передового досвіду і комплексного виявлення можливостей підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності.

Проблемно-орієнтований моніторинг являє собою метод виявлення та дослідження складних виробничо-господарських проблем техніко-економічного характеру. Формування цього виду моніторингу багато в чому пов'язано з впровадженням у виробничо-господарську практику методів програмно-цілового керування. Науково-технічний прогрес значно розширює можливості вдосконалення техніки і технології, збільшуючи тим

самим кількістю варіантів вирішення однозначних за цілеспрямованістю завдань розвитку виробництва. У цьому зв'язку проблемно-орієнтований економічний моніторинг спрямований на дослідження різних варіантів вирішення проблеми, що забезпечують досягнення поставлених цілей і інше.

Функціонально-вартісний моніторинг - вид техніко-економічного моніторингу, розроблений провідними зарубіжними та вітчизняними фахівцями з системи економічних питань останнім часом, який покликаний забезпечити взаємопов'язане дослідження властивостей вироблених виробів і витрат ресурсів, пов'язаних з їх виробництвом. Початковим об'єктом такого моніторингу служать функції виробів, які проявляються в їх здатності до експлуатації в необхідних для споживача умовах та задоволенні сучасних потреб. Мета моніторингу - знайти в кожному конкретному випадку оптимум співвідношення показників якості і здійснюваних витрат. За допомогою функціонально-вартісного моніторингу можна формувати високоефективні системи зниження витрат на виробництво та підвищення якості продукції, ін.

Між окремими видами моніторингу наявна певна методологічна єдність, обумовлена єдиним об'єктом дослідження і використанням у цілому ряді випадків однакових способів та прийомів отримання тих або інших економіко-аналітичних показників, а також існують інформаційно-логічні і часові зв'язки. Хоча кожний із видів моніторингу має свою ціль, тим не менш кожний із них, функціонуючи на підприємстві (об'єднанні) в межах системи сукупного (комплексного) моніторингу, підпорядковується її загальній цілі.

В умовах функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери кожний із видів моніторингу можливо представити у вигляді відповідних блоків, які являють собою сукупність послідовно пов'язаних між собою економіко-аналітичних задач і такі, що утворюють функціональну структуру моніторингу. Сказане дозволяє зробити висновок про те, що у функції неподільного (комплексного) економічного моніторингу наявні структурні частини, які також володіють системними ознаками. А це значить, що вимоги третьої умови – виділення в функціонально розвинутих системах стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери самостійної підсистеми пов'язаного (комплексного) моніторингу – також виконується і ін.

Таким чином, як з точки зору самостійності та ролі економічного моніторингу в керуванні, так і з позицій системного підходу, виділення в числі функціональних підсистем функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери самостійної підсистеми комплексного (комплексного) економічного моніторингу можна вважати досить обґрунтованим і правомірним. Розгляд вказаних вище умов свідчить не тільки про наявність відповідних

теоретичних передумов для виділення в функціонально розвинутих системах стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери самостійної підсистеми монолітного (комплексного) економічного моніторингу, але і дозволяє також сформулювати її визначення. Так, під підсистемою системного (комплексного) економічного моніторингу в функціонально розвинутої системі стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єкта агропродовольчої сфери розуміють сукупність засобів, які базуються на використанні сучасних машин електронних цифрових і новітніх економетричних (економіко-математичних) методів, що забезпечують отримання економіко-аналітичних інформаційних даних, необхідних для підготовки та обґрунтування керуючих рішень за проблемами економічного, технічного і соціального характеру і ін.

ВИСНОВКИ

Актуальність створення в функціонально розвинутих системах стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери підсистеми систематичного (комплексного) економічного моніторингу впливає із великого обсягу, складності і трудомісткості економіко-аналітичних розрахунків, визначається посиленням ступеню впливу отриманої інформації на керування в результаті підвищення плановірності (комплексності) та оперативності моніторингу, продиктовано усією попередньою практикою розвитку функціонально розвинутих систем стратегічного регулювання регіональної структури і територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери, яка виявила недостатню ефективність децентралізації функції економічного моніторингу. Серед перспективних розвідок у цьому напрямку актуальністю відрізняється питання, пов'язане із характеристикою функціональної структури та складу завдань функції систематичного (комплексного) економічного моніторингу.

Список використаних джерел

1. Аввакумов В.Ю. Развитие методического инструментария стратегического мониторинга системы управления компанией: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Аввакумов Виталий Юрьевич; [Место защиты: Ин-т экономики УрО РАН]. - Екатеринбург, 2013. - 174с.: ил.
2. Аветисова Е.Ю. Эколого-экономическое обоснование мониторинга состояния экосистем в горнопромышленных регионах: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Аветисова Елена Юрьевна; [Место защиты: Московский государственный гор. ун-т]. - Москва, 2012. - 144 с.: ил.
3. Аралбаева Г.Г. Методология и организация мониторинга региональной социально-экономической системы: дисс. ... д.э.н.: 08.00.05 / Аралбаева Галия Галаутдиновна; [Место защиты: Орен. гос. ун-т]. - Оренбург, 2009. - 347с.: ил.
4. Дудкін П.Д. Організаційно-економічний механізм розвитку інноваційно-логістичних систем у

навчально-науково-виробничому комплексі: автореф. дисер. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / П. Д. Дудкін; [Місце захисту: Тернопіль. держ. техн. ун-т імені І. Пулюя]. - Тернопіль, 2009. - 20 с.

5. Князев С.О. Совершенствование организационно-методических основ мониторинга социально-экономического развития региона: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Князев Сергей Олегович; [Место защиты: Юго-Зап. гос. универ-т]. - Курск, 2013. - 170 с.: ил.

6. Паздникова Н.П. Формирование системы мониторинга реализации программы социально-экономического развития региона: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Паздникова Наталья Павловна; [Место защиты: Пермский государственный ун-т]. - Пермь, 2007. - 188 с.: ил.

7. Панюшкин С.В. Роль коэволюции экономических агентов в инновационном развитии экономики: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.01 / Панюшкин Станислав Валерьевич;

[Место защиты: Кемеровский государственный ун-т]. - Кемерово, 2012. - 219 с.: ил.

8. Рудик Е.В. Мониторинг производительности труда на промышленном предприятии и в вертикально-интегрированной структуре: дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Рудик Елена Владимировна; [Место защиты: Кубанский гос. универ-т]. - Ростов-на-Дону, 2010. - 243с.: ил.

9. Софьин А.А. Системный мониторинг налоговых платежей: учётно-аналитическое обеспечение: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Софьин Александр Александрович; [Место защиты: Нижегород. гос. университет им. Н.И. Лобачевского]. - Нижний Новгород, 2015. - 228 с.: ил.

10. Столбов М.И. Роль финансового рынка в динамике экономической нестабильности: диссер. ... доктора экономических наук: 08.00.01 / Столбов Михаил Иосифович; [Место защиты: Ин-т экон. РАН]. - Москва, 2011. - 289с.

ТИЩЕНКО

Вікторія Геннадіївна
victorias777secret@gmail.com

студент фінансового
факультету, Університет
митної справи та фінансів

РІЗЦОВА

Ганна Олександрівна
anya-rezcova@mail.ru

студент фінансового факультету,
Університет митної справи та
фінансів

РИБАЛЬЧЕНКО

Людмила Володимирівна
luda_r@ukr.net

к.е.н., доцент, Університет митної
справи та фінансів

УДК 336.71

ОПТИМІЗАЦІЯ РЕЙТИНГОВОГО ОЦІНЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**OPTIMIZATION RATING EVALUATION OF COMMERCIAL BANKS**

Досліджено рейтингову оцінку фінансових установ з використанням кореляційно-регресійного аналізу. Автоматизовано процеси визначення ступеня кореляції між основними показниками діяльності фінансових установ та результуючим показником рейтингового оцінювання.

Исследовано рейтинговую оценку финансовых учреждений с использованием корреляционно-регрессионного анализа. Автоматизировано процессы определения степени корреляции между основными показателями деятельности финансовых учреждений и результирующим показателем рейтинговой оценки.

The rating of financial institutions using correlation and regression analysis is investigated. The process of determining the degree of correlation between the main indicators of the financial institutions and the resulting index rating evaluation is automated.

Ключові слова: рейтинг фінансової установи, кореляційно-регресійний аналіз, функціональні, кореляційні зв'язки, коефіцієнт кореляції

Ключевые слова: рейтинг финансового учреждения, корреляционно-регрессионный анализ, функциональные, корреляционные связи, коэффициент корреляции

Keywords: financial rating agencies, correlation and regression analysis, functional correlation, the correlation coefficient

ВСТУП

В умовах ускладнення економічного та політичного становища в Україні особливої актуальності для громадян набуває питання вибору надійного банку, що має значний запас стійкості та в змозі вчасно розраховуватись по своїм зобов'язанням. Це обумовлює необхідність проведення оцінки фінансової діяльності банків як для клієнтів, що користуються їх послугами, так і для самих банків щоб дослідити зовнішнє середовище та свою конкурентоспроможність. Тому доцільним є проведення не тільки внутрішнього аналізу діяльності банку, але й порівняння його фінансових показників з такими ж параметрами інших банків на основі використання сучасних методів та моделей рейтингового оцінювання. Одним із перспективних напрямків, який дозволяє забезпечити проведення рейтингового оцінювання на основі впливових факторів є кореляційно-регресійний аналіз. Актуальність дослідженої проблематики полягає у розробці рейтингової системи оцінювання діяльності комерційних банків шляхом вдосконалення існуючих методів оцінювання.

Важливу роль у дослідженні рейтингового оцінювання діяльності фінансових установ відіграли

такі зарубіжні та вітчизняні вчені І. Бабкіна, В. Батковський, І. Гумен, О. Єлісеєва, Л. Єріс, О. Крухмаль, А. Карминский, П. Матвієнко, Р. Михайлюк, А. Незнамова, С. Николаенко, С. Пупликов, Л. Роуз, І. Рижкова, Б. Самородов, О. Сенченко, Л. Сисоєва, А. Фалюта, І. Фомін, О. Хотетовська та інші.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні рейтингового оцінювання діяльності фінансових установ на основі кореляційно-регресійного аналізу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інформаційною основою роботи є наукові праці, періодичні видання, офіційний сайт ПАТ КБ "Приватбанк".

Методами дослідження є кореляційно-регресійний аналіз.

РЕЗУЛЬТАТИ

Визначення узагальнюючої оцінки фінансового стану комерційного банку. Основним завданням економічного аналізу діяльності комерційного банку є підготовка обґрунтованих рекомендацій для прийняття управлінських рішень, спрямованих на

підвищення ефективності діяльності банку і виконання економічних нормативів, установлених центральним банком.

Низька довіра населення до надання банківських послуг, призвела до того, що необхідно застосувати дієві механізми щодо комплексної оцінки їх банківської діяльності. Тому є необхідним застосування рейтингового оцінювання їх фінансової стійкості.

Стан банківської діяльності як об'єкта управління визначається:

- видами активних операцій (напрями розміщення коштів банку) та їхньою структурою.
- видами пасивних операцій (джерел коштів банку) та їх структурою;
- показниками достатності капіталу і платоспроможності;
- показниками ліквідності балансу банку;
- прибутковістю банку;
- рівнем адміністративно-господарського управління (менеджменту).

Необхідно зазначити, що діяльність комерційних банків пов'язана із загальним станом національної економіки, діяльністю людей і здійснюється в умовах коливань рівня пропозиції та попиту на банківські послуги, конкуренції, наявності різноманітних ризиків тощо. У зв'язку з цим рекомендації щодо управлінських рішень мають базуватися на узагальненій оцінці всебічного аналізу діяльності комерційного банку [3].

Система рейтингової оцінки для кожного комерційного банку складається з таких етапів:

- «попередній» рейтинг;
- «кінцевий рейтинг».

Рейтинг на «попередньому» етапі здійснює департамент безвиїзного нагляду за наявними формами звітності комерційних банків. За результатами цього рейтингу банку встановлюється відповідна рейтингова оцінка (методи встановлення рейтингової оцінки наведено нижче). Якщо рейтингова оцінка банку становить «3», «4» або «5» і при цьому банк не перебуває в режимі фінансового оздоровлення, ліквідації, банкрутства або припинення діяльності, він підлягає терміновому інспектуванню.

Департамент інспектування разом з відповідними структурами регіональних управлінь під час детальної перевірки на місці визначає «кінцеву» рейтингову оцінку банку, тим більше, що рейтингову оцінку рівня менеджменту легше здійснювати безпосередньо в банку, при цьому можна уточнити і показники інших оцінок для сукупного рейтингу.

Система рейтингу банків включає визначення таких понять:

- якість капіталу – оцінка розміру капіталу банку щодо його достатності для захисту інтересів вкладників та підтримання платоспроможності;

- якість активів – можливість забезпечення повернення активів;

- якість управління (менеджменту) – оцінка методів управління банком з погляду ефективності його діяльності, розпорядку праці, методів контролю за дотриманням нормативних актів та чинного законодавства;

- дохідність – достатність доходів банку для його подальшого розвитку;

- ліквідність – можливість банку щодо виконання ним як звичних, так і непередбачуваних зобов'язань.

Сукупний рейтинг банку визначається так:

- за кожним із зазначених вище пунктів нараховуються бали від 1 (сильний) – до 5 (незадовільний);

- бали підсумовуються і діляться на п'ять для визначення сукупної рейтингової оцінки;

- сукупний рейтинг характеризує загальний фінансовий стан банку: сильний, задовільний, посередній, граничний чи незадовільний.

Аналіз ліквідності банку дає можливість виявити, чи спроможний він виконувати свої зобов'язання у визначені строки і без втрат.

Найпростіший метод діяльності банку – збереження відповідної частини своїх активів у ліквідній формі, тобто у вигляді готівки, залишків на коррахунках у Національному банку, а також в інших банках, у державних цінних паперах (за можливості швидкого їх перетворення на готівку).

Правильне управління ліквідністю потребує підтримання достатнього рівня ліквідності, щоб банк міг вчасно і без збитків для себе виконувати свої зобов'язання. За виняткових обставин, у разі необхідності якнайшвидшого залучення ліквідних коштів керівництво банку може здійснити продаж активів зі збитками для себе лише для того, щоб виконати свої зобов'язання, хоч це і позначиться негативно на рентабельності банківської установи.

Важливо пам'ятати, що для належного управління ліквідністю банк повинен виконувати свої зобов'язання, не маючи при цьому втрат. Банки повинні мати в розпорядженні ліквідні активи, які легко можуть бути конвертовані в наявні кошти, або повинні вміти оперативно залучати кошти на першу вимогу для того, щоб виконати свої зобов'язання.

Управління ліквідністю містить у собі управління обома сторонами балансу, тобто можливість швидко залучити ліквідні кошти за рахунок наявних ресурсів.

Аналізуючи якість активів, використовують систему класифікації кредитів, інших видів активів і позабалансових статей. Усі активи, включаючи позабалансові статті, множать на відповідний коефіцієнт ризику. Загальна сума активів, які зважені за ступенем ризику, є середньозваженою вартістю класифікованих активів.

Якість активів (АК) визначають за формулою:

$$AK = \frac{\text{Середньозважена вартість класифікованих активів}}{\text{Капітал банку}} \times 100 \% \quad (1)$$

Ліквідність аналізують з метою з'ясування спроможності банку відповідати за своїми зобов'язаннями в установлений термін і без втрат.

Етапи аналізу ліквідності:

- перевірка виконання встановлених показників і нормативів ліквідності;

– експертна оцінка за приведеними критеріями.
 Загальна рейтингова оцінка ліквідності банку враховує, що порушення встановлених нормативів ліквідності (одного або декількох одночасно) тягне за собою оцінку стану ліквідності банку до незадовільної категорії.
 Сукупний рейтинг визначається на підставі рейтингових оцінок за кожним із шести компонентів за п'ятибальною шкалою. Визначення сукупного рейтингу має бути добре обгрунтованим і враховувати всі основні фактори, що відображені при

отриманні рейтингових оцінок за всіма компонентами. При цьому аналізується, скільки компонентів мають однакову рейтингову оцінку.
 Процентна маржа (процентний прибуток) банку визначається як різниця між процентними доходами та процентними витратами.
 В таблиці 1 наведено фінансові показники та рейтинг ПАТ КБ "Приватбанк" за 2011-2015 рр. [2].
 Загальна рейтингова оцінка якості активів визначається за такими показниками (табл. 2) [1].

Таблиця 1

Фінансові показники та рейтинг ПАТ КБ "Приватбанк" за 2011-2015 рр.

[складено авторами на основі [2]]

Рік	Активи, X ₁	Загальна ліквідність зобов'язань, X ₂	Рентабельність капіталу, X ₃	Процентна маржа, X ₄	Співвідношення витрат і доходів, X ₅	Співвідношення кредитів і депозитів, X ₆	Рейтинг, Y
2011	137,62	1,25	7,18	12,84	1,90	7,30	8%
2012	166,41	1,27	7,05	11,86	1,80	6,31	9%
2013	197,92	1,18	7,43	11,28	1,58	9,95	10%
2014	229,32	1,13	7,50	11,02	1,40	8,32	9%
2015	241,81	1,12	7,27	12,54	1,16	6,86	10%
Сума	973,08	5,95	36,43	59,54	7,84	38,74	

Таблиця 2

Загальна рейтингова оцінка якості активів

[складено авторами на основі [1]]

Співвідношення між вартістю класифікованих активів та капіталом, %	Рейтингова оцінка
Менше 5 %	сильний (1)
Від 5% до 15%	задовільний (2)
Від 15% до 30%	посередній (3)
Від 30% до 50%	граничний (4)
Понад 50 %	незадовільний (5)

Виконаний показник рейтингу банку показав, що даний банк належить до задовільного стану (2) від 5% - 15%, тобто рейтинг 2 (задовільний):

- достатній рівень ліквідних активів;
- постійно дотримуються нормативи ліквідності активів;
- рівень залучених коштів у формі основних депозитів вищий за середній;

- є певна можливість залучати кошти за першою вимогою;
- коефіцієнти ліквідності вищі за середні порівняно з іншими банками.

Побудовано модель залежності активів банку від розрахованого значення рейтингової оцінки для першої моделі ух₁:

$$y_1 = a_0 + a_1 x_1;$$

$$y_1 = 6,41 + 0,014x_1$$

$$y_5 = 11,9 - 1,8x_5$$

Виконано розрахунок коефіцієнту детермінації (2), який показує, що на 55,12% активи банку впливають на його рейтинг.

$$y_6 = 7,1 + 0,26x_6$$

$$R^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^5 I_i^2}{\sum_{i=1}^5 (y_i - \bar{y})^2} = 0,5512 \quad (2)$$

Коефіцієнт кореляції даної моделі $R = \frac{cov(x,y)}{\sqrt{var(x)}\sqrt{var(y)}} = 0,7424$ вказує на невисокий

зв'язок між активами та рейтингом.

Адекватність моделі перевіримо за критерієм Фішера. Розрахункове значення якого дорівнює (3):

$$F_p = \frac{R^2}{(1-R^2)/n-2} = \frac{0,5512}{(1-0,5512)/5-2} = 3,68 \quad (3)$$

Так як $F_p(3,68) < F_{табл.}(10,128)$, то дана модель буде неадекватною за критерієм Фішера.

Значимість параметра a_1 за критерієм Стьюдента (4):

$$t_{p1} = \left| \frac{a_1}{S_{a1}} \right| = \left| \frac{0,014}{0,0075} \right| = 1,92 \quad (4)$$

Так як $t_p(1,92) < t_{табл.}(3,18)$, то параметр a_1 буде незначимим.

Аналогічний розрахунок було виконано з іншими показниками, що наведено в таблиці 1, який дає можливість підтвердити про задовільний фінансовий стан банку.

$$y_2 = 17,6 - 7,03x_2$$

$$y_3 = -9,4 + 2,5x_3$$

$$y_4 = 15,5 - 0,5x_4$$

Таким чином, побудовані моделі дають можливість зробити висновок, що негативно впливали на рейтинг банку такі фінансові показники як: загальна ліквідність зобов'язань (x_2), процентна маржа (x_4) та співвідношення витрат і доходів (x_5).

ВИСНОВКИ

Отже, ефективність банківського сектору багато в чому залежить від механізму рейтингового оцінювання діяльності банку, який включає в себе суб'єкти, що здійснюють рейтингову оцінку діяльності, безпосередньо об'єкти аналізу, сукупність показників та основні етапи його проведення.

Необхідно зазначити, що банки є важливою ланкою економічних відносин у суспільстві для ефективної діяльності яких слід зберігати та примножувати свій капітал, підтримуючи при цьому конкурентоспроможність. Тому для підвищення ефективності рейтингового оцінювання потрібно провести удосконалення методики рейтингового оцінювання шляхом розробки системи якісних показників, що дозволять сформувати інтегральний показник рейтингу на підставі аналізу кількісних і якісних критеріїв.

Список використаних джерел

1. Майба В.В. Рейтингове оцінювання фінансової стійкості комерційних банків / В.В.Майба // Ефективна економіка. – 2010. – № 5. – С. 48 – 65.
2. Офіційний сайт ПАТ КБ «Пат КБ Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://privatbank.ua>.
3. Пшик Б.І. Актуальні проблеми рейтингового оцінювання комерційних банків в Україні / Б.І. Пшик // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – №2(20). – С. 149 – 152.

ГОРОДЕЦЬКА

Тетяна Борисівна
gorodetskaya_85@mail.ru

УДК 330.322

ЧІЧКАН

Олександра Сергіївна
chichkan.1995@mail.ruПРОБЛЕМИ ІНОЗЕМНОГО
ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ВАЖЕЛЯ
СТАБІЛІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИPROBLEMS OF FOREIGN INVESTMENT
AS A LEVER OF DEVELOPMENT AND
STABILIZATION OF THE UKRAINIAN
ECONOMYк.е.н., доцент кафедри
менеджменту, Одеський
національний політехнічний
університетстудент, Одеський національний
політехнічний університет

Стаття присвячена формуванню чіткого розуміння важливості та необхідності інвестиційної діяльності, що спрямована на розвиток та підтримку вітчизняних підприємств, які, в свою чергу, формують фундамент національної економіки країни. В статті було розкрито сутність поняття іноземних інвестицій і проаналізовано інвестиційний стан в Україні, а також зроблено акцент на основних проблемах, які певним чином заважають залученню іноземних коштів.

Статья посвящена формированию четкого понимания важности и необходимости инвестиционной деятельности, направленной на развитие и поддержку отечественных предприятий, которые, в свою очередь, формируют фундамент национальной экономики страны. В статье была раскрыта сущность понятия иностранных инвестиций и проанализировано инвестиционное состояние Украины, а также был сделан акцент на основных проблемах, которые неким образом мешают привлечению иностранных средств.

This article is devoted to the formation of a clear understanding of the importance and necessity of investment, aimed at developing and supporting local businesses that, in turn, form the foundation of the national economy. The article reveals the essence of foreign investment. Author analyzed the status of investments in Ukraine and found the main problems with raising funds.

Ключові слова: інвестиції, іноземні інвестиції, прямі іноземні інвестиції, портфельні інвестиції

Ключевые слова: инвестиции, иностранные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, портфельные инвестиции

Keywords: investments, foreign investments, direct foreign investments, portfolio investments

ВСТУП

На сьогоднішній день ситуація з інвестиціями в українську економіку переживає не найкращі часи. Порівняно з 2014 роком прямі іноземні інвестиції у 2015 році зменшились майже на 11312 млн. доларів США. Ця ситуація викликана низкою причин, серед яких провідну роль відіграє політична нестабільність і недовіра зарубіжних інвесторів в можливі перспективи з боку українських підприємств. Все це несприятливо позначається на розвитку і становленні економіки.

Залучення коштів зарубіжних інвесторів спрямована на активізацію інвестиційних процесів, розвиток нових технологій, використання іноземного досвіду в підприємстві, а також прискорить процес якісного розвитку малого і середнього бізнесу на території України [5, с. 346].

Дослідженням цієї актуальної у наш час теми приділили свою увагу багато вчених. Серед них можна вказати таких видатних діячів економічної науки: А.А. Пересада, О.В. Мертенс, І.О. Бланк, В.М. Геєць, С.К. Реверчук, А.С. Гальчинський, В.Г. Федоренко та інші. Вченими-економістами, які не оминули питання інвестиційної діяльності стали: К.

Рейлі, Л. Гітман, У. Шарп, Дж. Кейнс, М. Джонк, С. Беренс, В. Шапіро.

МЕТА РОБОТИ полягає в розкритті сутності іноземних інвестицій, визначенні головних проблем залучення коштів та формуванні чіткої думки про те, що інвестиції є одним із головних важелів в стабілізації та розвитку економіки країни.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є методичні та інструктивні матеріали з питань економіки та фінансів, наукові праці вітчизняних та зарубіжних економістів, матеріали періодичної преси, ресурси Internet.

РЕЗУЛЬТАТИ

Інвестиційна діяльність, що спрямована на розвиток вітчизняних підприємств, є головним важелем у досягненні стабільного і спрямованого поліпшення національного економічного стану.

Перш за все необхідно дати чітке та вичерпне пояснення загальному значенню інвестицій. В зв'язку з наявністю широкого спектру різних тлумачень цього поняття, проведемо аналіз науково-методичних джерел категорії «інвестицій». Отриманні данні наведені в табл.1.

Визначення поняття «інвестицій»

№	Автор	Визначення
1	Аскінадзі В.М.	Інвестиції – будь-який вид майна та майнових прав, вкладений в об'єкти інвестиційної діяльності заради отримання прибутку або отримання іншого позитивного ефекту [1, с. 8].
2	Бочаров В.В.	Інвестиції – це вкладення капіталу в будь-який бізнес з цілі його подальшого зростання[2, с. 6]
3	Ковальов В.В.	Під інвестиціями розуміється цілеспрямоване вкладення на певний строк капіталу у всіх його формах в різні об'єкти (інструменти) для досягнення індивідуальних цілей інвесторів[4, с. 17]
4	Майорова Т.В.	У науковій літературі під інвестиціями традиційно прийнято розуміти здійснення певних економічних проектів у теперішній час, щоб в майбутньому одержати доходи. Такий підхід до розуміння інвестицій є домінуючим, як у вітчизняній, так і в закордонній економічній літературі[7,с.4].
5	Теплова Т.В.	Інвестиції – поточне вкладення різноманітних ресурсів, включаючи грошові, з метою отримання прибутку в майбутньому[8, с. 16].

Виходячи з проаналізованих джерел можна зробити висновок, що під інвестиціями слід розуміти будь-яке вкладання різноманітних ресурсів в об'єкт інвестування на заданий строк з метою отримання прибутку в подальший час.

Для того, аби поглибити обізнаність в питанні одного з найголовніших важелів економіки – інвестицій – переглянемо сучасну їх класифікацію.

У наш час найпоширенішою класифікацією є розподіл інвестицій на реальні та фінансові. До реальних належать вкладання коштів чи майна у реальні активи підприємства – матеріальні та нематеріальні. Найчастіше такі інвестиції проявляються у вигляді введення інновацій. Фінансовими інвестиціями називають вкладання коштів інвестора у фінансові активи підприємства, переважно такими фінансовими інструментами стають акції та цінні папери загалом.

Також варто вказати на те, що серед інвестицій за характером участі в справах підприємства розрізняють прямі іноземні інвестиції та портфельні. До прямого інвестування відносяться операції по внесению коштів і майна до статутного капіталу юридичної особи в обмін на корпоративні права. Як правило, такі інвестиції формують від 10 до 25% капіталу фірми і дають право на участь в управлінні підприємством. На противагу їм діють портфельні інвестиції, процес реалізації яких залежить від купівлі цінних паперів підприємства на фондовому ринку. Такі операції не пропонують можливості впливати на управління підприємством і його справами [7].

Аналізуючи процес вкладення інвестицій, слід зазначити, що як і різноманітні економічні процеси він має циклічну природу. Говорячи про інвестиційний цикл маємо на увазі сукупність

заходів, що супроводжують проект від прийняття рішення про інвестування до отримання коштів від цього проекту. Він складається з трьох стадій – передінвестиційна, інвестиційна, експлуатаційна. Цикл інвестування у загальному вигляді представлений на рис. 1.

За даними статистичних досліджень на 1 липня 2015 року в економіку України було залучено прямих іноземних інвестицій на суму 42851,3 мільйона доларів США. Дані вкладення проводилися з 133 країн світу, в тому числі 77,4% всіх коштів з країн Європейського Союзу. У лідерах по інвестуванню знаходяться такі країни, як Кіпр, Німеччина, Нідерланди та Австрія.

Аналізуючи дані статистичних досліджень української державної служби статистики можна відслідкувати динаміку інвестування в Україну. Так з 2010 року по 2015 рік прямі іноземні інвестиції в українську економіку збільшилися на 17%, але якщо порівняти 2015 рік з 2014 роком, то ми помітимо значне скорочення на 20%. Дані для аналізу інвестиційної діяльності відображені у табл. 2 [3].

З наведених на рис. 2 даних ми бачимо, що найбільші грошові суми біли вкладені у період з 2012 по 2014 роки. Аналізуючи дані з 2010 року ми бачимо тенденції росту, що не може не давати надії на подальшу позитивну тенденцію.

Також зазначимо, що Топ 5 областей за критерієм капітальних інвестицій у підприємства з січня по грудень 2015 року склали (млн.грн.): Дніпропетровська – 24330,6, Київська – 22936,1, Львівська – 11845,4, Харківська – 10520,5, Івано-Франківська – 9285,0.

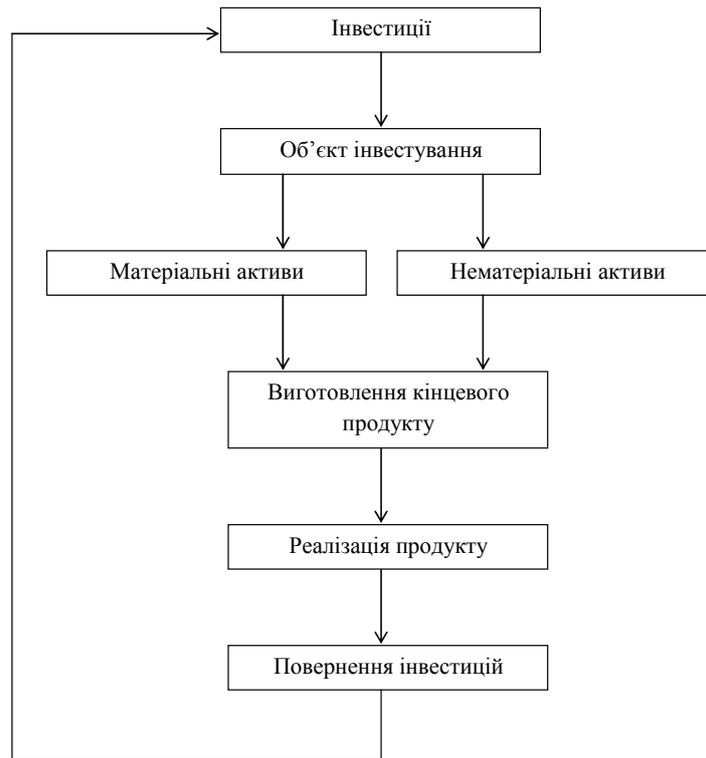


Рис. 1. Інвестиційний цикл

Таблиця 2

Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україні

Рік	Прямі іноземні інвестиції в Україні
2010	39 175,7
2011	43 836,8
2012	48 991,4
2013	53 679,3
2014	57 056,4
2015	45 744,8

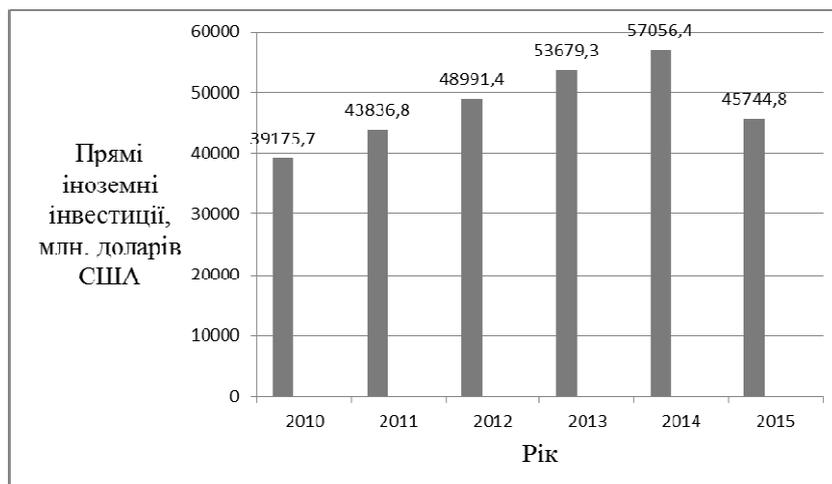


Рис. 2. Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України

Так як інвестиції відіграють ключову роль у розвитку економічних процесів, то варто вказати і те, що вони є, перш за все, основним джерелом отримання прибутку. Також вони забезпечують просте і розширене відтворення основних фондів підприємств і дають можливість вирішувати завдання соціального і екологічного плану.

Додатково варто звернути увагу на те, що найбільші закордонні компанії, які здійснюють інвестування, головними проблемами в реалізації своїх проектів вважають:

- неефективне і нестабільне законодавство;
- повне ігнорування вимог законодавства з боку українських учасників проектів;
- високий рівень корупції.

Проблемами, з якими найчастіше стикаються іноземні інвестори є:

- бюрократія і відсутність прозорості: це полягає в складнощах з отриманням дозволів, ліцензій і т.д.
- податкова політика;
- питання митної політики: боротьба з контрабандою та знищенням конфіскованих товарів, мито і тарифи на імпорт;
- ринок праці: недолік професіоналів;
- виконання законів: корумпованість судової системи і т.д. [5].

Отже, для подолання інвестиційних бар'єрів необхідно перш за все удосконалити всі напрямки політичної діяльності країни, розпочати активну боротьбу з корупційними процесами у країні, а також звернути увагу на те, що багато економічних процесів, які відбуваються на теренах нашої країни, йдуть в протиріччя з законами чи в обхід них.

ВИСНОВКИ

Таким чином, іноземні інвестиції відіграють важливу роль в будь-якій економіці, і українська не є винятком. Важливо, що вони не тільки дозволяють в повній мірі компенсувати дефіцит національних засобів, а й є провідником сучасних технологій виробництва та управління, своєрідною

«перепусткою» на світові ринки товарів, капіталів і технологій. У зв'язку з цим, варто сказати про те, що в нинішній ситуації залучення іноземних інвестицій може зіграти роль «рятувального жилета» для економіки країни.

Список використаних джерел

1. Аскинадзи В.М. Инвестиции: Учебник для бакалавров. Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). – Москва: Юрайт, 2014. – 423 с.
2. Бочаров В.В. Инвестиции: Учебник для вузов. 2 издание. СПб. – Питер, 2009. – 384с.
3. Державна служба статистики України.
4. Ковалев В.В. Инвестиции: Учебник. – М.:ООО «Велби», 2003. – 440 с.
5. Козак Ю.Г. та ін. Міжнародна економіка: Навч. посібник. Видання 2-ге, перероблене та доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 1118с.
6. Кудряшов В.П. Курс фінансів: Навч. Посібник. – К.: Знання, 2008. – 431с.
7. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навч. Посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2004. – 376с.
8. Теплова Т.В. Инвестиции: Учебник – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 724 с.

ГРИШИНА

УДК 334.012

Наталія Володимирівна
natalia.gryshyna@nuos.edu.ua

РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА, ЯК РЕЗЕРВУ
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESSES, AS A RESERVE OF
ECONOMIC GROWTH

викладач, Національний університет кораблебудування імені адмірала

У статті розглянуто дослідження розвитку малого підприємництва, як фактора економічного зростання. Визначено та обґрунтовано форми підприємницьких об'єднань на основі економічної інтеграції малого, середнього і великого бізнесу, що є необхідною умовою економічного зростання країни.

В статье рассмотрены исследования развития малого предпринимательства, как фактора экономического роста. Определены и обоснованы формы предпринимательских объединений на основе экономической интеграции малого, среднего и крупного бизнеса, что является необходимым условием экономического роста страны.

The article deals with the study of small business as a factor of economic growth. The form business associations based on the economic integration of small, medium and large businesses, which is a prerequisite for economic growth, is defined and justified.

Ключові слова: мале підприємництво, стійке економічне зростання

Ключевые слова: малое предпринимательство, устойчивый экономический рост

Keywords: small business, sustainable economic growth

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Мале підприємництво є невід'ємною складовою світового господарства як найбільш масова, гнучка і динамічна форма ділового життя. Сектор малого і середнього підприємництва являється достатньо мобільним і гнучким до змін ринкових умов господарювання, що уможливиле визнавати його підґрунтям формування умов економічного зростання. Розвиток сектора малого бізнесу сприяє усуненню диспропорцій на окремих товарних ринках та їх насиченню, впровадженню у виробництво новітніх досягнень науково-технічного прогресу, збільшенню чисельності робочої сили і запобіганню відтоку працездатного населення, подоланню бідності, тощо [3]. В сучасних моделях ринкової економіки розвинутих країн мале підприємництво є вагомим сектором, внесок якого в обсяги виробництва становить більше 50% ВВП, кількість зайнятих працівників в цій сфері досягає 50%-75% від загальної кількості зайнятих [6]. Проте, реалії економіки України та рівень розвитку малого підприємництва свідчать про невикористані резерви потенціалу малого підприємництва у забезпеченні стійкого економічного зростання. Саме тому питання підвищення використання потенціалу малого підприємництва у забезпеченні економічного зростання є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

З'ясуванню сутності малого підприємництва, як одному із закономірних чинників соціально-

економічного прогресу країн, світова економічна наука постійно приділяє значну увагу. Фундаментальний внесок в теорію підприємництва внесли А. Сміт, Р. Кантільйон, Й. Тюнен, Ф. Найт, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл, М. Вебер, В.Зомбарт, П. Друкер, Б. Карлофф, Б. Санто. Серед вітчизняних науковців і дослідників аспектів розвитку малого підприємництва слід відзначити А. Гальчинського, Ю. Бажала, Г. Білоуса, А. Бутенко, З. Варналія, В. Герасимчука, Я. Жаліла, С. Злупка, А. Даниленка, І. Комарницького, М. Крупки, В. Кузнецова, Є.Лазаревої, І. Лемешевського, В. Онищенко, В. Пили, С. Реверчука, М. Сизоненко, Д. Стеценка, О. Тимченка, С.Черненко, Н. Шлафман та інших вчених. Зокрема, відомий дослідник підприємницької діяльності З.С. Варналій розглядає мале підприємництво як один з найвагоміших структурних елементів розвитку ринкової економіки та як важливий фактор забезпечення її конкурентних переваг. Важливе значення малого бізнесу у формуванні середнього класу, підвищенню зайнятості та вирішенню інших соціальних проблем відзначають в своїх дослідженнях В.І. Герасимчук, О.В. Мірошніченко, В.В. Онікієнко [2]. С.М. Черненко визначає роль малого підприємництва, особливо інноваційного, щодо розв'язання соціально-економічних проблем держави у забезпеченні подальшого економічного зростання. Це в свою чергу, на його думку, вимагає розробки організаційних механізмів щодо стимулювання

співробітництва малого й великого бізнесу, формування державної програми дослідницьких грантів для суб'єктів малого підприємництва [9]. Вчений Я.А.Жаліло відзначає доцільність включення малого підприємництва у реалізацію загальної стратегії економічного зростання країни [5]. Проблему забезпечення економічного зростання в сучасних умовах розглядають такі вчені, як: А.С. Гальчинський, О.В. Дзюблук, І.Б. Івасів, В.Л. Кротюк, В.Д. Лагутін, А.М. Мороз, М.І. Савлук. Регіональну спрямованість малого бізнесу підкреслюють науковці А.І. Бутенко, І.М. Сараєва. Вони відзначають, що саме малий бізнес може стати основним фактором як підвищення конкурентоспроможності регіонів України, так і оптимізації регіональної структури, що є особливо значущим в умовах трансформації національної економіки [1].

МЕТА СТАТТІ полягає в дослідженні ролі малого підприємництва та напрямів його активізації у забезпеченні економічного зростання в складних умовах перебудови національної економіки.

РЕЗУЛЬТАТИ

Бажаною метою кожної країни є сталий національний розвиток – гарантія високоякісного споживання нинішнього та майбутніх поколінь. Досвід свідчить, що сектор малого та середнього підприємництва має великий потенціал впливу на конкурентоспроможність національної економіки, тобто, цей сектор є своєрідним двигуном економічного розвитку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості, спонукає до зростання, вирішує багато економічних, соціальних та інших проблем.

Слід відзначити, що однією з функцій підприємництва є загальноекономічна функція, яка проявляється у тому, що підприємницька діяльність спрямована на виробництво продукції, надання різноманітних послуг для задоволення попиту на них зі сторони населення, інших суб'єктів господарювання, держави. Саме стан і рівень розвитку середнього і малого підприємництва виступають одним з визначних факторів підвищення валового внутрішнього продукту і національного доходу, економічного зростання країни в цілому.

В економічній науці існують різні погляди вчених щодо поняття «економічне зростання», одні з них визначають економічне зростання як довгостроковий аспект динаміки сукупної пропозиції або потенційний обсяг випуску, інші – як збільшення обсягу створюваних корисностей, які відображають підвищення життєвого рівня населення. Ми підтримуємо думку більшості науковців, які розуміють поняття «економічне зростання» як збільшення реального доходу в економіці (валового внутрішнього продукту або національного доходу), а також зростання реального випуску на душу населення. В дослідженнях вчених-економістів відзначається два типа економічного зростання: екстенсивний і інтенсивний. Реалії сьогодення національної економіки вимагають вирішення нагальної проблеми забезпечення інтенсивного типу економічного зростання. При цьому економічного

зростання можна досягти в результаті злагодженого і ефективного функціонування всіх сфер економіки, в тому числі і підприємницького середовища.

Підприємницький ресурс являється одним з факторів економічного зростання, дослідженням яких присвячені наукові праці Р.Солоу, Д.Кендріка, Е.Денісона, Ж.-Б.Сея, Й.Шумпетера. Так саме американський економіст Й. Шумпетер, який започаткував теорію підприємництва, обґрунтував основні принципи підприємницької діяльності, а самого підприємця він визначив як рушійною силою економічного розвитку [10]. Результатом досліджень Й. Шумпетера стало те, що в економічній теорії підприємництво визначено четвертим фактором виробництва і трьохфакторна модель Жан-Батіста Сея перетворилась у чотирихфакторну. Підприємництво визначено підґрунтям взаємодії інших економічних ресурсів (праця, капітал, земля, знання), а реалізація його потенціалу виступає передумовою науково-технічного прогресу і економічного зростання.

Слід відзначити, що усупереч тенденціям до економічного зростання в міжнародній економіці, в Україні відбувається скорочення реального ВВП. Стійке зниження ВВП спостерігається з 2013р, у 2014 р. ВВП України знизився на -6,8 % відносно 2013 р., у 2015 р. – на 7,8%, що свідчить про входження економіки в рецесію. Найвищі темпи падіння валової доданої вартості за підсумками 2014 р. спостерігаються в будівництві (-19,9 %); добувній промисловості (-14,2 %); оптовій та роздрібній торгівлі (-12,8 %); переробній промисловості (-12,0 %); професійній, науковій і технічній діяльності (-11,0 %); постачанні електроенергії та газу (-8,1 %); транспорті, складському господарстві, поштовій і кур'єрській діяльності (-6,6 %); фінансовій та страховій діяльності (-4,5 %); інформаційній і телекомунікаційній діяльності (-3,9 %).

Опорою стабілізації національної економіки та відновлення економічного зростання в Україні мали б стати її регіони і галузі. Але, як свідчить аналіз регіональних господарських комплексів, в більшості регіонів протягом останніх років спостерігається зменшення обсягів промислового виробництва і будівництва, вплив інвестиційного капіталу, погіршення ситуації в розвитку соціальної сфери. Так, за підсумками 2014 р., обсяги ВРП скоротились у 16 регіонах (від 0,5 % в Одеській до 42,0 % у Луганській областях). Істотне зменшення цього показника зафіксовано у м. Києві (на 14,3 %), у Сумській (на 12,1 %), Дніпропетровській (на 7,7%) та Полтавській (на 7,2%) областях [4].

Протягом останніх років спостерігається збільшення економічного розриву порівняно з іншими країнами. Так, обсяги номінального ВВП України на душу населення у 2014р. знизилися на 951 дол. США до рівня 2979 дол. США, що менше рівня Білорусі у 2,8 раза, Румунії – у 3,4 раза, Польщі – у 4,8 раза та країн ЄС – у 12,1 раза. Така ситуація свідчить про хибність моделі економічного розвитку України, глибоку кризу, складність економічного відновлення, одною з причин якого є руйнуванням

господарського комплексу внаслідок зовнішньої агресії.

У світовій економіці Україна виступає експортером сировини і імпортером споживчих товарів і послуг, що не може забезпечити стійких темпів економічного зростання. Скорочення експорту товарів і послуг у 2015 р. становило 15,8 %, імпорту збільшення – 2,9 % порівняно з попереднім роком. Найбільше зниження товарного експорту в 2014р. зареєстровано у металургійному виробництві (при скороченні виробництва на 14,5 % зниження експорту становило 13,1 % відносно 2013р.), галузях машинобудування (-20,6 % і -30,4 % відповідно), виробництві хімічної продукції (-14,2 % і -28,2 % відповідно). Високий рівень сировинної залежності національної економіки обумовлює низьку якість зростання і обмежує стійкий розвиток внаслідок низької конкурентоспроможності вітчизняного виробника, системне скорочення інвестиційного потенціалу, зниження технологічного рівня промислового виробництва та інноваційної активності, загострення проблем в соціальній сфері. Зокрема, в 2014р. продовжувалося скорочення валового нагромадження основного капіталу (23%), частка інвестицій у структурі ВВП при цьому знизилася і досягла 14,0 % ВВП, що на 2,9 в.п. нижче попереднього року. Прямі іноземні інвестиції в економіку України у 2014 р. скоротилися до 12,2 млрд дол. США (21,0 % відносно 2013 р.) і тільки 2,7 % видатків на капітальні інвестиції було профінансовано за рахунок коштів іноземних інвесторів. Найбільш позитивна динаміка обсягів іноземного інвестування відмічається в Івано-Франківській області, де приріст прямих іноземних інвестицій з початку 2014 р. склав 112,1 млн дол. США або 13,8 %, а зменшення іноземних інвестицій найбільш помітно відбулося у м. Києві, Дніпропетровській і Донецькій областях [4].

Отже, внаслідок погіршення політичної і економічної ситуації у країні, посилення внутрішніх загроз, зниження інвестиційної активності та дефіцита бюджетного фінансування спостерігається скорочення обсягів ВВП і ВРП більшості регіонів України. Слід також відзначити і те, що розгортання воєнного конфлікту в 2014-2015рр значний збиток нанесений підприємствам добувної, хімічної промисловості, гірничо-металургійного комплексу і машинобудування, які являються «локомотивом» відновлення економічного зростання. Крім цього, порушення налагоджених зв'язків «сировина-виробництво-збут» між Донецькою, Луганською та іншими областями країни призвело до загострення проблем промислового комплексу, пов'язаних з високим рівнем матеріалоемістності виробництва, обмеженістю фінансових ресурсів для оновлення матеріально-технічної бази підприємств, скороченням обсягів збуту на внутрішньому ринку внаслідок зменшення попиту на продукцію промислового споживання та інвестиційного призначення [1].

Аналіз Миколаївського регіону показав, що у 2014р. в більшості галузей промисловості випуск продукції зменшився, зокрема, на підприємствах текстильного виробництва – на 29,9%, добувної

промисловості і розроблення кар'єрів – на 14,6%, машинобудування – на 8,5%, металургійного виробництва та з виробництва готових металевих виробів – на 6,1%, з виробництва гумових і пластмасових виробів, будівельних матеріалів – на 6%, у виробництві харчових продуктів і напоїв - на 2,5%. Збільшення обсягу продукції відбулося на підприємствах електроенергетики на 38,2%, але при цьому, виробництво електроенергії на теплових електростанціях знизилось на 18,7%, на гідроелектростанціях – на 10,9%.

В сучасних умовах істотно зростає роль інвестицій, як засобу подолання структурних і відтворювальних диспропорцій в економіці. Але, на жаль, у 2014р на розвиток економіки Миколаївської області спрямовано 3582,9 млн.грн. капітальних інвестицій, що на 32,6% менше ніж у 2013р. При цьому слід пам'ятати, що саме структура і ефективність розміщення інвестицій мають важливе значення для забезпечення економічного зростання. За галузями економіки в області третина загального обсягу інвестицій спрямована в промисловість; 22,9% капітальних інвестицій - у розвиток підприємств транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності; 17% інвестицій – у підприємства сільського, лісового та рибного господарств; 10,3% - у торгівлю та 9,8% - у будівництво. Головним джерелом фінансування інвестицій були власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких освоєно 69,8% всіх інвестицій області. На 17,8 % в 2014 р. порівняно з попереднім періодом скоротився обсяг іноземних інвестицій, найбільш привабливими для яких були промислові підприємства (40,9%), підприємства складського господарства (34,3%), оптова і роздрібна торгівля (11,5%) [6].

Отже, можна зробити висновок, що в сучасних умовах в Україні поки що не сформовано соціально-економічної системи, яка могла б забезпечити перехід країни та її регіонів до стійкого економічного зростання, сприяла б вирішенню соціальних проблем щодо підвищення зайнятості, подолання бідності населення, покращення рівня і якості його життя.

Досвід розвинутих країн показує, що їх економіка ґрунтується на двох складових елементах – на малому бізнесі, який створює конкурентне середовище і забезпечує гнучкість виробництва, та на великих організаційно-господарських структурах, які є стабільними і спроможними реалізувати науково-технічні новачі, що в цілому сприяє економічному зростанню країни. Великі міжгалузеві господарські структури являють інтегровану підсистему, представлену сукупністю фірм, пов'язаних договірними, господарськими, фінансовими, субпідрядними та іншими відносинами та які можуть мати і юридичну залежність між собою (коли створюються дочірні або майнові залежні фірми). Наприклад, господарський блок великої компанії «Дженерал Моторз», в даний час включає приблизно 50 дочірніх фірм, велике число залежних і асоційованих структур, а також близько 45 тис. субпідрядників, з яких принаймні 40% належать до сфери малого бізнесу.

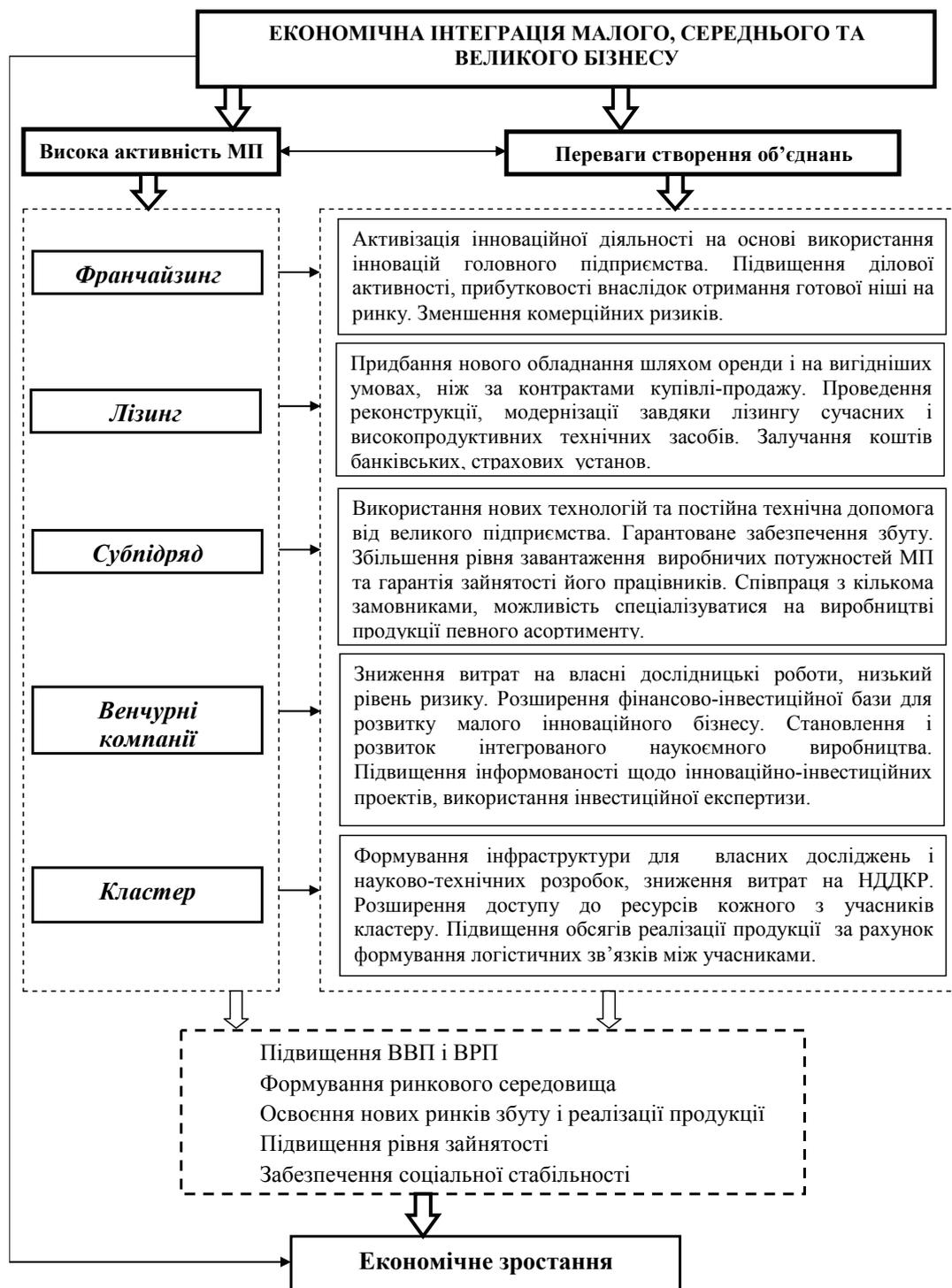


Рис. 1. Доцільність економічної інтеграції малого, середнього та великого бізнесу у забезпеченні економічного зростання

Позитивний ефект спостерігається і в розвитку економік країн ЄС. Як відомо, у країнах ЄС малі підприємства надають 50 % робочих місць і забезпечують майже 40 % обсягу реалізованої продукції, середні підприємства забезпечують зайнятість 17 % працюючого населення і виробляють майже 18 % від загального обсягу реалізованої продукції. Ефективному використанню потенціалу малого та середнього бізнесу сприяла, крім вагомій державної підтримки, широка їх взаємодія із

великими корпораціями, коли малі підприємства виступають в ролі сателітів і забезпечують виконання окремих ланок виробничих процесів, виготовлення дрібносерійної продукції для забезпечення діяльності великих підприємств. Активна участь малих і середніх підприємств у промисловому виробництві характеризують інноваційну спрямованість розвитку підприємницької діяльності в країнах Європейського Союзу [5].

Отже, підсумовуючи вищезазначене, слід звернути увагу на необхідність розвитку підприємницьких об'єднань у формі франчайзингу, субпідряду, кластерів, лізингу, технопарків та інших об'єднань на основі поєднання науково-технологічного, інноваційного та виробничого потенціалів малого, середнього і великого бізнесу, функціонування яких є не тільки взаємовигідним, але й необхідною умовою економічного зростання країни, що відобразиться у показниках підвищення обсягів ВВП, доходів державного бюджету і доходів населення, розвитку ринкового середовища та освоєнні нових ринків і сприятиме одержанню соціального ефекту у стимулюванні зайнятості, зниженні соціальної напруженості, тощо. Навіть, якщо і частка великого бізнесу постійно збільшується та його вплив на бізнес-середовище і суспільство стає сильнішим, але все ж таки, ефективність діяльності великої компанії визначається її конкурентними перевагами, формування яких залежить від рівня розвитку партнерських взаємовідносин з малим і середнім бізнесом. В свою чергу, малі підприємства від такої співпраці з великими компаніями і середнім бізнесом, можуть мати багато переваг, що обумовлює необхідність і своєчасність процесів інтеграції в сучасних умовах у забезпеченні стійкого економічного зростання (рис. 1).

Слід зазначити, що в сучасних умовах зростання конкуренції саме інноваційна сфера виступає провідним чинником необхідності співробітництва малого і великого підприємництва. Це підтверджується і тим, що серед індикаторів рейтингу глобальної конкурентоспроможності саме показник здатності країни до інновацій є одним з найважливіших. Так, стабільне зниження цього показника в 2014 – 2015 рр. за даними аналітиків Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), стало одною з причин зниження рейтингу глобальної конкурентоспроможності України на 76 місце [4]. Будучи новаторським за своєю природою, мале підприємництво в значній мірі визначає здатність економіки до інновацій, її інноваційний потенціал, рівень застосування нововведень, а його інтеграція з великим бізнесом в інноваційній сфері служить довгостроковим інтересам їх сталого розвитку за рахунок придбання ними технічних, технологічних та організаційних переваг.

ВИСНОВКИ

Досягнення стійкого економічного зростання, як основи сталого розвитку країни, являється важливим завданням функціонування національної економіки. Мале підприємництво, як важлива її складова, виступає одним із факторів економічного зростання, оскільки воно, оперативного реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості, що особливо значення набуває внаслідок прискорення науково-технічного прогресу, швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, розширення номенклатури промислових товарів та послуг. Приймаючи участь у формуванні ринкового конкурентного середовища, мале підприємництво також сприяє розвитку

наукоємних виробництв, забезпечує зайнятість вивільненого із державного сектора населення, а отже воно сприяє підвищенню доходів як населення, так і бюджету за рахунок збільшення кількості осіб, які сплачують податки, та зменшення соціального навантаження на державу. Одним із напрямів активізації використання потенціалу малого підприємства має стати розвиток різних форм підприємницьких об'єднань на основі поєднання науково-технологічного, інноваційного та виробничого потенціалів малого, середнього і великого бізнесу, функціонування яких є не тільки взаємовигідним, але й необхідною умовою економічного зростання країни.

Список використаних джерел

1. Бутенко А.І., Лазарева Є.В., Шлафман Н.Л. Потенціал малого підприємництва в парадигмі сталого розвитку ПРРЕД НАН України. – Одеса, 2012. – 108 с.
2. Герасимчук В.І., Мірошніченко О.В., Онікієнко В.В. Малий та середній бізнес як сфера зайнятості: методологія, аналіз, проблеми розвитку / За ред. В.В. Онікієнка. – К.: УІСД, 2002. – 116 с.
3. Данилишин Б.М., Хвесик М.А., Корецький М.Х., Дацій О.І. Оцінка техніко-економічного стану об'єктів інфраструктури та виробничих фондів України: Монографія. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 375 с.
4. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ: аналіт. доп. / О.В. Шевченко, В.І. Жук, К.Г. Юрченко, О.А. Баталов [та ін.]; за заг. ред Д. І. Олійник. – К.: НІСД, 2015. – 116 с. – (Сер. «Регіональний розвиток», вип. 3)
5. Жаліла Я.А. Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного зростання в Україні: 36. наук. статей / за ред. Я.А.Жаліла. – К.: Альтерпрес, 2002.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / [Кіндзерський Ю.В., Якубовський М.М., Галиця І.О. та ін.]; за ред. канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерського; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – С. 91.
8. The Global Competitiveness Report 2014-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.
9. Черненко С.М. Роль малого підприємництва у створенні інноваційно-конкурентного середовища України в регіональних інноваційних системах / С.М. Черненко // Проблеми економіки – 2012. – № 3 – С. 56-61
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития. / Й. Шумпетер: пер. с немец. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко. – М.: Изво «Прогресс-МОСКВА», 1982. – 455 с.

GURINA

УДК 330.3:012.22

Anna Sergiivna
gurina_gs@ukr.net

BASIC ELEMENTS FORMING THE STRATEGIC POTENTIAL OF THE AVIATION INDUSTRY OF UKRAINE

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

PhD in Economics,
Associate Professor

The article deals with the process of formation of the export potential strategy of the aviation industry. The article describes the peculiarities of aircraft manufacturing and the building blocks which reflect the general potential of the aviation industry of Ukraine.

Статья описывает этапы формирования и реализации стратегии экспортного потенциала авиационной отрасли. В статье охарактеризованы производство авиационной техники и составляющие современных тенденций рынка, влияющих на общую потенциальную ситуацию в авиационной отрасли Украины.

Keywords: aviation industry, potential, strategy, aviation complex

Ключові слова: авіаційна промисловість, потенціал, стратегія, авіаційний комплекс

Ключевые слова: авиационная промышленность, потенциал, стратегия, авиационный комплекс

INTRODUCTION

The process of formation of an enterprise potential is generally characterized by one of the directions of its economic strategy and lies in creating, providing and organizing the system of recourses and competences in order to make the result of their cooperation one of the ways to success in accomplishing the mission and meeting the targets of the enterprise performance.

The strategic potential of an enterprise is characterized not only by the existing recourses but also by the potential opportunities of an enterprise to increase the efficiency of their usage. As such opportunities we can identify the qualifications of employees, the existence of recourses, minimizing risks at fulfilling the set tasks etc. Managing the process of the strategic potential formation of an enterprise in a volatile and unforeseeable environment is extremely important, as it gives a possibility to analyze the influence of extrinsic and intrinsic environment factors and to predict the existence of potential dangers and ways of their elimination. Currently an enterprise encounters more and more ambiguous risky situations which directly influence the general strategy of its performance. These factors can be outlined, defined and minimized by their risk factors while conducting external economic activities.

The factors which have an impact on the development of an enterprise are seen as such persistent changes in the productive forces, technologies, organization and the social and economic conditions of manufacturing, that boost the efficient usage of the strategic potential.

Ukraine belongs to several countries of the world which have the full cycle of aircraft creation, and takes the leading place on the world market, that has been proved not once in the both civil and military aviation. Ukraine is on the list of the most developed countries by the level of aircraft manufacturing development. Only about five or six countries have such a manufacturing industry and they implement innovative technologies in

the full cycle of aircraft manufacturing. For today Ukraine may be proud of some plane models, such as AN, which now are successfully competing with the world examples. However our aeronautical engineering has some competitive advantages in comparison with its foreign analogues. The recent news about renewing the aviation equipment for the army needs testify the considerable potential of the aircraft maintenance industry as an element of the air complex of Ukraine. The aviation industry is one of the most profit-making, but at the same time one of the most capital-intensive industries of engineering technologies, involved in the international economic affairs, and we can also point out the budget creating function of the aviation industry in general.

The general potential of the aviation industry is a combination of internal possibilities and external economic markers and resources, which create the background for the sustainable development and meet the targets, strategic and tactic goals of an enterprise in the area of aviation activities.

The potential of the industry is enabled not only by aircraft plants and air carriers, but also by the availability of the skilled workforce and the highly developed scientific background. We should also note that not the last role in growing the potential of aircraft plants is played by some shifts and changes in the legislation and by launching programs of the industry development. The ultra efficient usage and the combination of science and manufacturing - is a goal that will help to build the cooperation in the industry and enter the international markets with the competitive products. The potential implies the smoothly-running cooperation with overseas partners. At the modern stage of reengineering and development of the aviation industry is raised a question of refusing from the traditional partnership in manufacturing the aircrafts of an AN family, but it shall not damage the further search of partners in other countries, as the independent entry into the new markets

has a certain range of complications and risks. It is no question that is just a temporary situation of uncertainty, that will change under the influence of positive shifts in the political and economic area.

THE AIM OF THE ARTICLE

The aim of the article is to research the modern ways of building-up the export potential in the aviation industry, which has a significant value for the further development. Although the main reasons of slowing down the development pace of the aviation industry can be defined as the shortage of aviation inventions and the intellectual resources, as well as the absence of the active international collaboration with the strategic partnership countries.

METHODS OF RESEARCH

The methodological and informational background are the scientific works of national and overseas scientists, internet resources devoted to the aviation industry, statistic data of the National Institute of the Strategic Research. While making the research of the export potential of an enterprise are used the methods of generalization, comparison, structural and logical analysis.

RESULTS

The main reasons of slowing down the pace of development of the national aviation complex are the shortage of technological innovations and intellectual resources, and also the absence of active international collaboration. There is observed the worsening of the age structure of the workforce potential of the domain that threatens its perspectives. The ways of accomplishing the potential of the industry lie in strengthening the material and technical background of national enterprises, implementing new forms of providing services on carrying passengers, building and placing in service new terminals on the base of some airports. The infrastructures, technological equipment, the methods of management on the serial aircraft manufacturing sites don't meet the modern market requirements. Consequently, with the aim of further developing the aviation potential we have to form a strategy of aircraft manufacturing taking into account the state of the external market, the existing in Ukraine scientific and technical, manufacturing and the financial potential. Business entities should implement some steps for improving the renewal of the fixed assets, scientific research funding, the cooperation with businesses that are engaged in foreign economic activities and investment promotion.

National enterprises, although being not ultra efficient and productive by the modern standards, however may become pioneers in the development of not only the investment attractiveness of the industry, but also of the scientific and research potential of the country, international affairs, grants, etc. The aviation potential of Ukraine if used efficiently and developed is able to provide the steady position of the country among the

leading aviation countries of the world. Ukraine will have the leading positions in the aircraft manufacturing not only on the internal, but on the world market as well, and will be able to compete with leading countries in this industry on the world stage.

The strategic potential of an enterprise is a special economic category, as it reveals not only the maximum possible volumes of production with the uttermost and the most optimized resources usage, but also defines the ability of an enterprise to foresee the potential changes and threats in the external surroundings and to be ready to react in accordance with these changes.

OUTCOMES

The conducted research shows the insufficient efficacy of the state regulation and protection to the aviation industry, as this market is unsteady and low competitive. As a result, for today the Ukrainian aviation market isn't fully ready for working under the "open sky" conditions and the adapted to the European standards regulatory legal acts don't take into account the market state of aviation services in Ukraine and the needs of national companies. With the aim of improving the mechanisms of the state regulation in certification, insurance, the state control and surveillance of the security of the civil aviation a range of regulatory affairs projects has been prepared, that will enable the improvement of technical conditions of aircrafts, airfields and airports, the customer service level of business entities of ground service companies at airports, the development of air connection in Ukraine and the increase of attractiveness of the air transportation market. All these markers are essential elements of the export potential of the industry, and their consideration should be of complex nature and enable the development in all areas of cooperation. The demands of integration into the world economic area dictate the necessity of union of the technical background and technologies which are used on the market of air transportation. The majority of Ukrainian enterprises need time and the direct investment for meeting the requirements in line with European norms and standards.

References

- 1) The Concept of the State Target Scientific-and-Technological Program on aviation industry development of Ukraine for a period until 2020.
- 2) ICAO. (2013). Safety Management Manual (SMM) - Doc 9859 (Third Edition). Montréal, Quebec, Kanada: International Civil Aviation Organization (ICAO).
- 3) Jorens, Y., Gillis, D., Valcke, L., & De Coninck, J. (2015). Atypical Forms of Employment in the Aviation Sector. Ghent University: European Social Dialogue, European Commission.
- 4) Ma, J.M., Rankin, W.L. (January 2014). Creating a more effective safety culture. *Aero Magazine, The Boeing Company 53(1)*, S. 13-18.

КАЦАН

Анастасія Олексіївна
Cat_sun@ukr.net

УДК 330

БОНДАРЕНКО

Ольга Михайлівна

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ
ВАЛЮТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ТА
ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІRESEARCH OF PARTICULAR QUALITIES
OF CURRENCY LEGISLATION AND
MONETARY POLICY IN UKRAINEстудент, Національний
авіаційний університетк.е.н., доцент, викладач,
Національний авіаційний
університет

Стаття присвячена розгляду та дослідженню системи валютного регулювання України. Також наведено її проблематику, недоліки та шляхи розвитку. В статті розглядається вплив валютних обмежень як на економіку країни, так і на підприємницьку діяльність.

Статья посвящена рассмотрению и исследованию системы валютного регулирования Украины. Также приведены ее проблематика, недостатки и пути развития. В статье рассматривается влияние валютных ограничений как на экономику страны, так и на предпринимательскую деятельность.

The article is devoted to the research and the system of currency regulation in Ukraine. Also, given its problems, shortcomings and ways of development. There are the impact of currency restrictions on the economy and on business considered In the article this article.

Ключові слова: іноземна валюта, валютне законодавство, валютні обмеження, зовнішньоекономічна діяльність, валютний курс

Ключевые слова: иностранная валюта, валютное законодательство, валютные ограничения, внешнеэкономическая деятельность, валютный курс

Keywords: foreign currency, exchange legislation, currency restrictions, foreign trade, exchange rate

ВСТУП

У зв'язку із нестабільним економіко-політичним становищем держави, в Україні, починаючи із 2014 року діють певні валютні обмеження. Дані валютні обмеження були встановлені з метою врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках. Зазвичай валютні обмеження сприяють перерозподілу валютних цінностей на користь держави за рахунок підприємств, ускладнюючи їм доступ до іноземної валюти. Валютна політика суттєво впливає на підприємницьку діяльність, а також постійно зазнає змін під впливом різних економічних, політичних та соціальних факторів. Використання валютних коштів є, фактично, необхідністю для функціонування підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Валютні обмеження НБУ та валютна політика держави мають досить суттєвий вплив на діяльність таких підприємств. Питання ведення валютного законодавства розглядали як українські так і зарубіжні вчені, серед яких: Потьомкіна О.В., Філіпченко А.С., Михайлів З.В., Гаталяк З.П., Горбаль Н., Моринець С.Я., Руденко Л.В., Пирожков С.І., Сухоруков А.І., Григоренко О.Я., Боровик В.В., Лабунська А.В., Суторміна А.М., Квитка Е.С., Луниця Л.А., Крохина Ю.А., Федорова А.Г., Федорова Л.І., Мозговий О.М., Оболенська Т.Є., Мусієць Т.В., Козак Ю.Г., Пахомов Ю.М., Логвінова Н.С., Патица Н.І., Боринець С.І. та інші.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні та дослідженні особливостей валютного законодавства і

виявлення його впливу на діяльність підприємств на території України.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-законодавчі акти.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу нормативно-правових актів щодо валютної політики.

РЕЗУЛЬТАТИ

У зв'язку з постійним зростанням глобалізації та розвитком міжнародних економічних взаємовідносин підприємства України приходять до необхідності виходу на нові закордонні ринки. На сьогоднішньому етапі можна із впевненістю стверджувати, що для успішного розвитку та існування підприємств є необхідним розуміння сутності та особливостей зовнішньоекономічної діяльності. Адже розвиток зовнішньоекономічних відносин – це не лише нові ринки збуту та нові постачальники, а також налагодження виробничої кооперації, яка дає можливість спільного ведення науково-технічних розробок. Така кооперація є рушійною силою розвитку науково-технічного прогресу. Також уваги заслуговує така область зовнішньоекономічної діяльності, як міжнародне інвестиційне співробітництво, яке суттєво збільшує можливості діяльності та потужності підприємства через об'єднання зусиль матеріально-технічного, наукового та фінансового характеру.

Отже, слід зауважити, що зовнішньоекономічна діяльність окремих підприємств має суттєвий вплив на розвиток зовнішньоекономічного розвитку держави.

Але, незважаючи на те, що розвиток зовнішньоекономічної діяльності має безліч переваг для розвитку українського бізнесу, існує багато перешкод на шляху підприємств України. Коли підприємець стає на шлях розвитку міжнародної торгівлі, він стикається з великою кількістю нормативно-законодавчих актів, що регулюють дану діяльність. Вже не кажучи про необхідність вивчення особливостей економіки зарубіжних держав, дослідження ринку та вивчення діяльності підприємств чи організацій, з якими доведеться співпрацювати. Тож, значний вплив на зовнішньоекономічну діяльність підприємств має регулювання валютних операцій, так як під час співпрацювання з іноземними суб'єктами господарської діяльності обов'язково виникає необхідність використання іноземної валюти.

Згідно пп.б) пп.1) п.1. ст.4 Митного кодексу України іноземна валюта – іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу[1].

Дослідження впливу валютного законодавства на діяльність підприємств є досить важливим і актуальним, адже валютне законодавство є невід'ємною частиною державного регулювання економіки, також впливає на становлення національної економіки в світовій економічній системі

Так, Боринець С.І. подає наступне визначення валютного регулювання - одна з форм державного регулювання міжнародних економічних відносин, спрямована на регулювання міжнародних розрахунків і порядку здійснення операцій з валютою та валютними цінностями з метою урівноваження платіжних балансів, зміни структури імпорту або його обмеження, скорочення платежів за кордон, концентрації валютних ресурсів у руках держави[9].

На думку Патики Н.І. до основних завдань валютного регулювання можна віднести [10]:

- забезпечення вільних і бездоганних економічних відносин з іншими країнами та міжнародними організаціями;
- забезпечення економічного суверенітету держави і режиму необхідної закритості та захищеності національної економіки, запобігання всім можливим кризовим ситуаціям на оптових ринках і спекулятивним атакам;
- підтримка оптимального режиму функціонування національної грошової одиниці та всієї економіки.

Одним із завдань валютного регулювання є організація курсоутворення. Валютний курс країни є важливим показником її економічного становища, свідчить про конкурентоспроможність економіки.

У своєму підручнику Козак Ю.І. наводить наступні можливі шляхи впливу уряду на валютний курс країни [11]:

- купуючи і продаючи на валютному ринку великі партії іноземної валюти;
- проводячи економічну політику, яка впливає на зміну попиту і пропозиції національної валюти;
- укладаючи міжнародні договори, що мають відношення до обмінних курсів.

Впливати на валютний курс уряди можуть, використовуючи два типи державної макроекономічної політики [11]:

- кредитно-грошову, котра впливає на обмінний курс через механізм зміни грошової пропозиції (постійне зростання пропозиції грошей справляє на валютний курс і випуск продукції сильний вплив);
- податково-бюджетну, котра впливає на валютний курс шляхом зміни державних витрат і податків (політика зміни рівня оподаткування й урядових витрат, котра викликає бюджетні дефіцити або перевищення).

Під час проведеного дослідження нами було з'ясовано, що на даному етапі в Україні діють такі нормативно-законодавчі документи щодо валютного регулювання:

1. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23 вересня 1994 р. №185/94-ВР;

2. Постанова правління НБУ «Про особливості здійснення деяких валютних операцій» від 23.02.2015р. № 124;

3. Декрет Кабміну України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19 лютого 1993 р. N 15-93;

4. Постанова правління НБУ «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» від 03.03.2016р. №140;

5. Положення «Про порядок видачі Національним банком України індивідуальних ліцензій на використання іноземної валюти на території України як засобу платежу»;

6. Інструкція «Про порядок здійснення контролю за експортними, імпортними операціями»;

7. Правила використання готівкової іноземної валюти на території України.

Основні положення цих нормативно-законодавчих документів наведена в Таблиці 1.

З дня набуття незалежності у 1991 році на території України діяли різні режими валютного регулювання. Діяльність уряду щодо валютних розрахунків завжди була направлена на стабілізацію економіки країни та на зміцнення національної валюти.

Сучасне становище економіки країни та її національної валюти постійно погіршується під впливом багатьох політичних, соціальних та економічних факторів. Отже, зараз, як ніколи, наша економіка потребує рішучих дій з боку уряду та центрального банку.

Таблиця 1

Нармативно-законодавчий акт	Характеристика
1	2
Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті»	<p>Постановляє, що виручка резидентів у іноземній валюті повинна бути зарахована на їх валютні рахунки в уповноважених банках не пізніше 180 календарних днів з дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності - з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності. Порушення цих строків тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3 відсотка суми неoderжаної виручки (вартості недопоставленого товару) в іноземній валюті, перерахованої у грошову одиницю України за валютним курсом НБУ на день виникнення заборгованості.</p> <p>Також зазначає, що Національний банк України має право встановлювати строк, протягом якого куплена резидентом на міжбанківському валютному ринку України іноземна валюта для забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентом має бути використана за призначенням, і порядок її продажу в разі недотримання резидентом цього строку. У разі порушення резидентами таких строків, придбана валюта продається уповноваженими банками протягом 5 робочих днів на міжбанківському валютному ринку України. При цьому позитивна курсова різниця, що може виникнути за такою операцією, щоквартально направляється до Державного бюджету України, а негативна курсова різниця відноситься на результати господарської діяльності резидента.</p>
Постанова правління НБУ «Про особливості здійснення деяких валютних операцій»	<p>Згідно з даною постановою діє заборона уповноваженим банкам здійснювати: купівлю іноземної валюти за дорученням клієнтів за рахунок коштів у гривні, залучених цими клієнтами у формі кредиту; авансові платежі в іноземній валюті за імпортом товару за зовнішньоекономічним договором (контрактом), загальна вартість якого перевищує 50000 доларів США, якщо НБУ не підтвердив можливість здійснення цих платежів. А також зобов'язати уповноважені банки здійснювати авансові платежі в іноземній валюті за імпортом товару за зовнішньоекономічним договором (контрактом), загальна вартість якого перевищує 500000 доларів США виключно з використанням акредитивної форми розрахунків.</p>
Декрет Каб-міну України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю»	<p>Установлює режим здійснення валютних операцій на території України, визначає: загальні принципи валютного регулювання; повноваження державних органів і функції банків та інших фінансових установ України в регулюванні валютних операцій; права й обов'язки суб'єктів валютних відносин; порядок здійснення валютного контролю; відповідальність за порушення валютного законодавства; визначає порядок надання ліцензій НБУ та перелік операцій, які потребують таких ліцензій; порядок організації торгівлі іноземною валютою та розрахунків в іноземній валюті; визначає відповідальність за порушення валютного законодавства.</p>
Постанова правління НБУ «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України»	<p>Постановляє, що розрахунки за операціями з експорту та імпорту товарів здійснюються у строк, що не перевищує 90 календарних днів.</p> <p>Також містить вимогу щодо обов'язкового продажу на міжбанківському валютному ринку України надходжень в іноземній валюті із-за кордону. Такі надходження в іноземній валюті підлягають обов'язковому продажу на міжбанківському валютному ринку України, у тому числі безпосередньо Національному банку України, у розмірі 75 відсотків. Решта надходжень в іноземній валюті залишається в розпорядженні резидентів та нерезидентів і використовується ними відповідно до правил валютного регулювання. В постанові надається перелік надходжень, які не підлягають обов'язковому продажу.</p> <p>Постановляє, що уповноважений банк: має право здійснювати операції з продажу готівкової іноземної валюти одній особі в один операційний (робочий) день у сумі, що не перевищує в еквіваленті 6 000 гривень у межах однієї банківської установи; зобов'язаний обмежити видачу (отримання) готівкових коштів в іноземній валюті або банківських металів з поточних і депозитних рахунків клієнтів через каси та банкомати в межах до 50000 гривень на добу на одного клієнта в еквіваленті за офіційним курсом Національного банку України; повинен забезпечити проведення виваженої політики під час здійснення операцій з торгівлі іноземною валютою.</p> <p>Надається перелік операцій, за якими заборонена купівля та перерахування іноземної валюти.</p>

Продовження таблиці 1.

1	2
Положення «Про порядок видачі Національним банком України індивідуальних ліцензій на використання іноземної валюти на території України як засобу платежу»	Регламентує порядок та умови видачі НБУ резидентам і нерезидентам індивідуальних ліцензій на використання безготівкової іноземної валюти на території України як засобу платежу. Використання іноземної валюти як засобу платежу без ліцензії дозволяється: якщо ініціатором або отримувачем за валютною операцією є уповноважений банк; якщо ініціатор або отримувач коштів за валютною операцією іноземний; у випадках, передбачених законами України. В усіх інших випадках використання іноземної валюти як засобу платежу можливе лише за наявності ліцензії. Умови та порядок отримання якої визначені в даному положенні.
Інструкція «Про порядок здійснення контролю за експортними, імпортними операціями»	Надає інструкції щодо ведення розрахунків за експортними та імпортними операціями. А також про порядок здійснення банками контролю за своєчасністю розрахунків за експортними, імпортними операціями клієнтів банку і порядок надання інформації державним органам.
Правила використання готівкової іноземної валюти на території України	Встановлюють порядок та умови використання готівкової іноземної валюти резидентами і нерезидентами в Україні. Використання готівкової іноземної валюти з поточних рахунків: для забезпечення витрат на відрядження працівників за кордон резидентами - юридичними особами та фізичними особами - підприємцями та іноземними представництвами; для забезпечення експлуатаційних витрат, пов'язаних з обслуговуванням транспортних засобів за кордоном, юридичними особами - резидентами та іноземними представництвами; морськими агентами з метою виконання зобов'язань перед нерезидентами та інші. Визначають порядок та умови використання готівкової іноземної валюти на території України як засобу платежу або як застави та як засобу платежу резидентами - суб'єктами підприємницької діяльності під час їх перебування за кордоном

Така нормативно-законодавча база досить сильно впливає на українське підприємництво, адже мають велику кількість обмежень і вимог щодо використання валюти. Отже, основні валютні обмеження, згідно вищевказаних документів, що впливають на діяльність підприємств це:

- Обмеження щодо операцій з обміну валют. Клієнт банку має право купувати валюту на суму, що не перевищує 6000грн. в еквіваленті протягом одного операційного дня [5].

- Обмеження щодо рахунку в банку в іноземній валюті. Якщо по закінченню терміну дії депозиту клієнт хоче зняти кошти в іноземній валюті, то з рахунку в іноземній валюті можна знімати не більше 50000 грн. на добу в еквіваленті за курсом НБУ [5].

- Встановлення строків зарахування валюти на рахунки в банках та строків розрахунку за операціями експорту та імпорту 180 і 90 діб відповідно [2;5].

- Обмеження щодо купівлі валюти на міжбанку. Діє заборона щодо купівлі уповноваженими банками іноземної валюти за дорученням клієнтів за рахунок коштів у гривні, залучених цими клієнтами у формі кредиту, також заборонено здійснювати авансові платежі в іноземній валюті за імпорт товару за зовнішньоекономічним договором (контрактом), загальна вартість якого перевищує 50000 доларів США і такі операції

повинні проводитись виключно з використанням акредитивної форми розрахунків [3];

- Вимога обов'язкового продажу на міжбанківському валютному ринку України надходжень в іноземній валюті із-за кордону у розмірі 75 відсотків [5].

Стабілізація валютного курсу будь-якої національної грошової одиниці неможлива без здійснення заходів валютного контролю і валютних обмежень [12].

Зазвичай, валютні обмеження мають на меті [12]:

- забезпечення держави валютою;
- підтримання валютного курсу національної грошової одиниці;
- підтримання платіжного балансу.

Валютні обмеження НБУ, прийняті у зв'язку із рекордним ростом курсу валют, до певного моменту давали можливість утримувати курс гривні на більш-менш стабільному рівні. Загалом, валютні обмеження дають можливість на короткий час погасити паніку і пом'якшити негативні явища, які завдали шкоди українському фінансовому сектору [13].

Але рішення НБУ про валютні обмеження, нажаль, прискорили девальвацію і, відповідно, про стимулювали розвиток «чорного ринку». Основною причиною прийняття даних рішень - це посилені відтік гривневих і доларових депозитів. Бажаючи знизити величезний попит населення на придбання готівкової валюти, НБУ практично самостійно

спровокував остаточний відхід всіх операцій, пов'язаних з іноземною валютою, в тінь [14].

Незважаючи на це, слід відзначити, що останнім часом спостерігається поступова лібералізація адміністративних обмежень на грошово-кредитному та валютному ринках з боку Національного банку України.

Пом'якшення зазнають норми, послаблення яких не стане на заваді стабільності грошово-кредитного та валютного ринків. Підґрунтям для такого рішення стали такі передумови як поступове відновлення довіри до банківського сектору, про що свідчить тривале зростання обсягу депозитів домогосподарств в національній валюті. Окрім того, Правління Національного банку взяло до уваги такі позитивні сигнали як перевищення продажу населенням валюти банкам над її купівлею, а також наявність валютної ліквідності у банків, про яку свідчить їх попит на державні облігації внутрішньої позики в іноземній валюті. Таке рішення підтримала і Рада з фінансової стабільності [15].

Нажаль, суттєвого зменшення тиску на ринок не відбулося, адже НБУ лише збільшив обсяг видачі готівки в іноземній валюті та банківських металів з рахунків клієнтів банків і підвищив максимальну суму продажу готівкової іноземної валюти. Так, дані пом'якшення валютних обмежень має сприяти подальшому відновленню довіри до банківською системи та відновленню притоку депозитів, а також вивести з тіні готівковий валютний ринок. Але продовжилися норми щодо обов'язкового продажу надходжень в Україну в іноземній валюті на користь юридичних осіб у розмірі 75%, розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів до 90 днів, заборони дострокового погашення резидентами кредитів, позик в іноземній валюті за договорами з нерезидентами та інші.

Внесені Нацбанком зміни – це тільки перші кроки до майбутньої лібералізації. Реформи в країні просуваються дуже повільно і не мають комплексного характеру. Як наслідок, економічні умови продовжують погіршуватися. Ринок кредитування неактивний, як з причини високих ризиків через відсутність надійних позичальників, так і на увазі дорогих позикових ресурсів [16].

Втім, в НБУ вже заявили про можливість для так званої «нової хвилі» лібералізації, яка може відбутися вже до кінця вересня. За словами заступника голови Нацбанку Олега Чурія, в першу чергу чиновники регулятора розглядають питання зняття обмеження на покупку і переказ валюти для виплати дивідендів за кордон. Крім цього, в Нацбанку розглядають і зміни в правилах обов'язкового продажу експортерами валютної виручки [16].

Зараз йде робота над цільовою моделлю валютного регулювання на основі аналізу досвіду інших країн з перехідними економіками. У першій половині березня експерти-учасники робочої групи представили свої останні напрацювання правлінню НБУ та отримали відгуки представників центробанку для подальшої роботи. Наступним кроком стане побудова дорожньої карти для втілення цієї цільової моделі і розробка принципово нової нормативної

бази. Всі результати робочої групи будуть проходити публічне обговорення", – прокоментували в НБУ плани щодо лібералізації [17].

ВИСНОВКИ

Отже, характерним для економіки країни на даному етапі є низький рівень довіри до національної грошової одиниці та до банківської системи. Але спостерігається тенденція до відновлення довіри до банківського сектору, що дає можливість частково знизити тиск на ринок з боку Національного банку України.

Однак для подальшого розвитку країни вкрай необхідно мати чіткий план скасування обмежень. Необхідно зняти валютні обмеження на рух капіталу, визначити пріоритетні напрямки розвитку економіки, пріоритетні галузі та надати іноземним інвесторам максимально сприятливий режим вкладення коштів. Потрібно наситити ринок грошима і валютою, що дасть змогу підвищити економічну активність і позитивно позначиться на доходах населення, яке також дістане можливість інвестувати через передову торговельну платформу у фінансові інструменти по всьому світу [13].

Також хочемо зазначити, що наша економіка та банківська система на даний момент не готова до повного зняття валютних обмежень і для прийняття таких рішень слід провести поетапне зняття даних обмежень. Нацбанку на даний момент важливо проводити політику лібералізації та пом'якшення тиску на ринок і також завжди слід враховувати усі економічні, соціальні та політичні фактори.

Список використаних джерел

1. Митний кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України від 13 березня 2013р. №4495-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, № 44-45, № 46-47, № 48, ст.552
2. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті». Прийнятий Верховною Радою України від 23 вересня 1994 р. №185/94-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1994, N 40, ст.364
3. Постанова правління НБУ «Про особливості здійснення деяких валютних операцій» від 23.02.2015р. № 124
4. Декрет Кабміну України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19 лютого 1993 р. N 15-93 // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, N 17, ст.184
5. Постанова правління НБУ «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» від 03.03.2016р. №140
6. Положення «Про порядок видачі Національним банком України індивідуальних ліцензій на використання іноземної валюти на території України як засобу платежу» від 17.06.2004 N 266 // Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 16 липня 2004 р. за N 897/9496
7. Інструкція про порядок здійснення контролю за експортними, імпортними операціями від 24.03.1999 № 136 // Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28 травня 1999 р. за № 338/3631

8. Правила використання готівкової іноземної валюти на території України // Затверджені Постановою Правління Національного банку України 30.05.2007 N 200. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 18 червня 2007 р. за N 656/13923
9. Боринець С.І. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник. - 2-ге вид., перероб. й доп. - К.: Т-во "Знання", КОО, 1999. - 305 с.
10. Патица Н.І. Міжнародні валютно-кредитні відносини: Навч. посіб. Рекомендовано МОН – К., 2012. – 566 с.
11. Козак Ю.Г. Міжнародна макроекономіка: навчальний посібник. Видання 3-тє, перероблене та доповнене / Ю.Г. Козак, Ю.М. Пахомов, Н.С. Логвінова [та інш.]. - К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 364 с.
12. О.М. Мозговий, Т.Є. Оболенська, Т.В. Мусієць: «Міжнародні фінанси» Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 557 с.
13. «Forbes Україна» [Електронний ресурс]: Чим обертається продовження валютних обмежень НБУ. Погляд від 08.12.2015 р. Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1407045-chim-obertaetsya-prodovzhennya-valyutnih-obmezhen-nbu>
14. «Все про кредити – про що не говорять банки!» [Електронний ресурс]: Наслідки обмежень на продаж валюти. Режим доступу: <http://pozuka.in.ua/naslidki-obmezhen-na-pokupku-valyuti/>
15. Офіційне інтернет-видання НБУ. [Електронний ресурс]: Прес-реліз від 04.03.2016р. Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish>
16. «Гроші в Кредит.» [Електронний ресурс]: Новини світу кредитування та банківських послуг. Режим доступу: <http://groshi-v-kredit.org.ua/category/porady>
17. РБК Україна. [Електронний ресурс]: Новини, економіка від 08.04.2016р. Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/economic>

КОЛОМІНА

Ольга Борисівна
khersonskaya@mail.ru

УДК 339.91

МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ, ЙОГО ФОРМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ
РОЗВИТКУ НА СУЧАСНОМУ РІВНІINTERNATIONAL DIVISION OF LABOR, ITS FORMS AND TRENDS TO
DATEасистент, Одеський національний
Політехнічний університет

У статті розглядається міжнародний поділ праці, як одна з найбільш важливих ступенів розвитку громадського територіального поділу праці між країнами. У свою чергу, поділ праці спирається на економічно вигідну спеціалізацію окремих країн на різних видах продукції, що веде до взаємного обміну результатами виробництва.

В статье рассматривается международное разделение труда, как одна из наиболее важных ступеней развития общественного территориального разделения труда между странами. В свою очередь, разделение труда опирается на экономически выгодную специализацию отдельных стран на разных видах продукции, что ведет к взаимному обмену результатами производства.

The article deals with the international division of labor as one of the most important stages of development of public territorial division of labor between countries. In turn, the division of labor is based on a cost-effective specialization of individual countries in different kinds of products, which leads to sharing the results of production.

Ключові слова: міжнародний поділ праці, форми міжнародного поділу праці, види міжнародного поділу праці

Ключевые слова: международное разделение труда, формы международного разделения труда, виды международного разделения труда

Keywords: international division of labor and forms of the international division of labor, types of international division of labor

ВСТУП

У зв'язку з неспокійним станом у країнах та й у світі в цілому, який останнім часом відбувається веде за собою масштабні економічні, політичні та соціальні зміни, які мали істотний вплив на світове господарство в цілому та міжнародний поділ праці, зокрема. Сучасний світовий розвиток характеризується посиленням зв'язків і взаємодією між країнами. Перед людством виникла тенденція щодо об'єднання та вирішення поставлених задач, таких, як загроза ядерної катастрофи, екологічна проблема, охорона здоров'я і космос. Але наростаюча взаємозалежність держав в економічній сфері все ж складає найбільшу основу зміцнення цілісності світу.

Можна стверджувати, що жодна країна світу, яка скажімо ще не втягнена в орбіту світо господарських зв'язків, не може претендувати на повноцінний розвиток.

Міжнародний поділ праці (МПП) – є одним із проявів міжнародних економічних відносин. МПП - об'єктивна основа міжнародного обміну товарами, послугами, знаннями, розвитку виробничого, науково-технічного, торговельного та іншого співробітництва між усіма країнами світу незалежно від їхньої економічної розвиненості і характеру

суспільного ладу. МРТ грає зростаючу роль у здійсненні процесів розширеного виробництва в країнах світу, забезпечує взаємозв'язок цих процесів, формує відповідні міжнародні пропорції в галузевому і територіально-країновому аспектах.

Дослідження за даною темою ґрунтуються на поглядах представників класичної політичної економії таких як Адам Сміт, Вільям Петті, Девід Хьюм, а також Карл Маркс.

Про актуальність теми свідчить той факт, що вона є предметом постійної уваги вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема, відомі праці таких дослідників як Кірсєв А.П., Кириченко О.А., Козик В.В., Лук'яненко Д.Г., Пахомов Ю.М., Новицький В.Є., Шишков Ю., Філіпенко А.С., Рут, Франклін Р., Ліндерт П., Тейт Алан А. та інші.

МЕТА РОБОТИ – дослідження особливостей, факторів, форм і тенденцій міжнародного поділу праці.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet.

РЕЗУЛЬТАТИ

Міжнародний поділ праці (МПП), пряме продовження суспільного поділу праці всередині країни, являє собою взаємопов'язаний процес спеціалізації окремих країн, об'єднань, підприємств на виробництві окремих продуктів або їх частин з кооперуванням виробників для спільного випуску кінцевої продукції.

МПП - це найвищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці. Вона спирається на спеціалізацію виробництва окремих країн на певних видах продукції, якими ці країни обмінюються. Глибина міжнародного поділу праці визначається ступенем розвитку продуктивних сил світового господарства. Характер і його форми обумовлюються виробничими відносинами, які панують у країнах-учасниках.

Суть МПП полягає в задоволенні потреб споживачів, а саме в зниженні витрат виробництва. Однією з найважливіших матеріальних передумов налагодження плідної економічної взаємодії держав у масштабах всієї планети можна вважати МПП. Сутність міжнародного, так само як і громадського загалом, поділу праці виявляється в динамічній єдності двох процесів виробництва - його розчленовування й об'єднання. Існує єдиний виробничий процес, який в свою чергу не може не розчленовуватися на відносно самостійні, відокремлені один від одного фази, не концентруватися по окремих стадіях виробництва на певній території, в окремих країнах. Разом з тим це одночасно й об'єднання відокремлених виробництв і територіально-

виробничих комплексів, встановлення взаємодії між країнами, які беруть участь в системі МПП. Необхідність підвищення продуктивності праці, що обумовлює економічний і соціальний прогрес, - рушійна сила в розвитку поділу праці, в тому числі і міжнародного [1].

Метою здійснення МПП є підвищення ефективності виробництва, що служить засобом економії витрат суспільної праці та виступає засобом раціоналізації суспільних продуктивних сил.

Міжнародний поділ праці має важливе економічне значення. Воно сприяє:

- 1) подальшого прогресивного розвитку продуктивних сил;
- 2) зростання продуктивності праці в світовому масштабі;
- 3) розвитку концентрації виробництва і його спеціалізації;
- 4) виникнення і посилення експлуатації одних країн іншими.

Промислово розвинені країни можуть отримувати дешеву сировину і недорогу робочу силу з менш розвинених країн і особливо за рахунок відсталих країн. Міжнародний поділ праці здійснюється в гострій конкурентній боротьбі між різними країнами. У зв'язку з цим то одна, то інша країна виходить вперед, відтісняючи інші країни.

Існує ряд факторів, який впливає на конкурентоспроможність країни на міжнародній арені. На рис. 1, детальніше розглянемо ряд цих факторів [1].

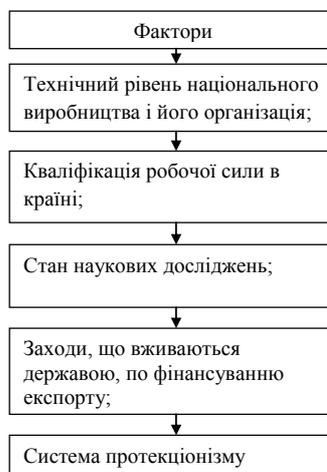


Рис. 1. Ряд факторів, що впливають на конкурентоспроможність країни [1]

Розглядаючи недосконалість МПП, то можна сказати, що вона проявляється з двох боків:

1) Утворюється вузька група країн, розвинених в промисловому відношенні. У цих країнах виникає комплекс взаємопов'язаних галузей.

2) Велика група країн перетворюється в аграрно-сировинні придатки перших країн. Їх економіка спеціалізується на виробництві одного-двох сільськогосподарських або сировинних товарів.

Міжнародний поділ праці реалізується в своїх основних формах - міжнародної спеціалізації і

кооперації виробництва. Зовнішньоекономічна сфера світового господарства володіє в наш час складною структурою. Вона включає міжнародну торгівлю, міжнародну спеціалізацію і кооперацію виробництва, науково-технічне співробітництво (НТС), спільне будівництво підприємств і їх подальшу експлуатацію на міжнародних умовах, міжнародні господарські організації, різного роду послуги і багато іншого. На рис. 2 розглянемо основні форми міжнародного поділу праці [2].

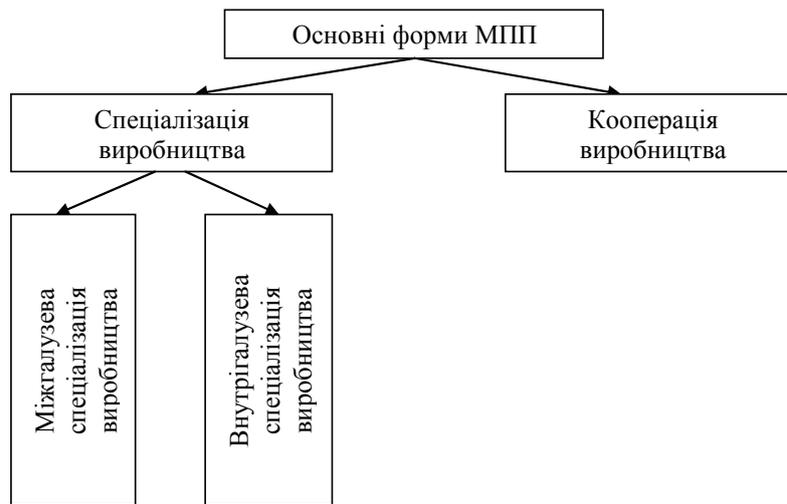


Рис. 2. Основні форми міжнародного поділу праці [2]

Під міжнародною спеціалізацією виробництва розуміється така форма міжнародного поділу праці, коли галузі, підгалузі, окремі технологічні процеси підприємств національних господарств орієнтуються на випуск однорідної продукції понад внутрішні потреби. Класифікуючи різні види міжнародної спеціалізації виробництва, можна виділити, насамперед, міжгалузєву та внутрішньогалузєву спеціалізацію.

За відсутності цілого ряду галузей, міжгалузєва спеціалізація виробництва передбачає зосередження в окремих країнах певних галузей. З початку науково-технічної революції - НТР розвивається новий вид спеціалізації, відповідний наступного етапу в міжнародному поділі праці - внутрігалузєва спеціалізація виробництва. Вона пов'язана з галузями, що засновані не стільки на використанні природних

ресурсів, скільки на результатах науково-технічної діяльності, і охоплює переважно промислово розвинуті країни, хоча ТНК втягують в цю спеціалізацію і країни, що розвиваються. Предметна спеціалізація є одним з напрямків міжнародної внутрішньогалузєвої спеціалізації виробництва. Її суть полягає у випуску певних видів продукції даної галузі у різних країнах.

Міжнародна внутрігалузєва спеціалізація виробництва розвинена і в автомобільній промисловості, яка значною мірою працює на експорт. Іноді фірми спеціалізуються на виробництві окремих деталей або напівпродуктів, які отримують міжгалузєве застосування. У цьому сенсі подетальна і технологічна спеціалізація можуть мати форму міжгалузєвої спеціалізації.



Рис. 3. Особливості міжнародної кооперації виробництва [3]

Розвиток міжнародної спеціалізації виробництва супроводжується розвитком міжнародної кооперації виробництва. Коли йдеться про міжгалузевий і предметної внутрішньогалузевої спеціалізація, то, як правило, виробник в змозі самостійно організувати процес виготовлення продукції і реалізувати її на ринку, у тому числі світовому.

Якщо ж спеціалізація приймає характер подетальної або технологічної, неминуче встановлення прямого контакту між виробниками деталей, вузлів або напівпродуктів (хімічної промисловості) з їх споживачами - виробниками готової продукції.

Дуже часто деталі майбутньої готової продукції призначені для конкретних моделей автомобілів,

літаків, електронної продукції і т. д. Тому кооперація передбачає свідоме співпраця різних фірм у виробництві готової продукції.

На рис. 3 розглянемо детальніше, які найважливіші особливості відносяться до міжнародної кооперації виробництва [3].

Кооперування між фірмами різних країн розвивається не тільки в сфері виробництва, але і в області наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок, проектування і спорудження об'єктів, у сфері збуту, надання послуг та ін.

Сьогодні безперервно розвиваючись, МПП набув певних тенденцій та особливостей, які на рис. 4 ми можемо розглянути [4].

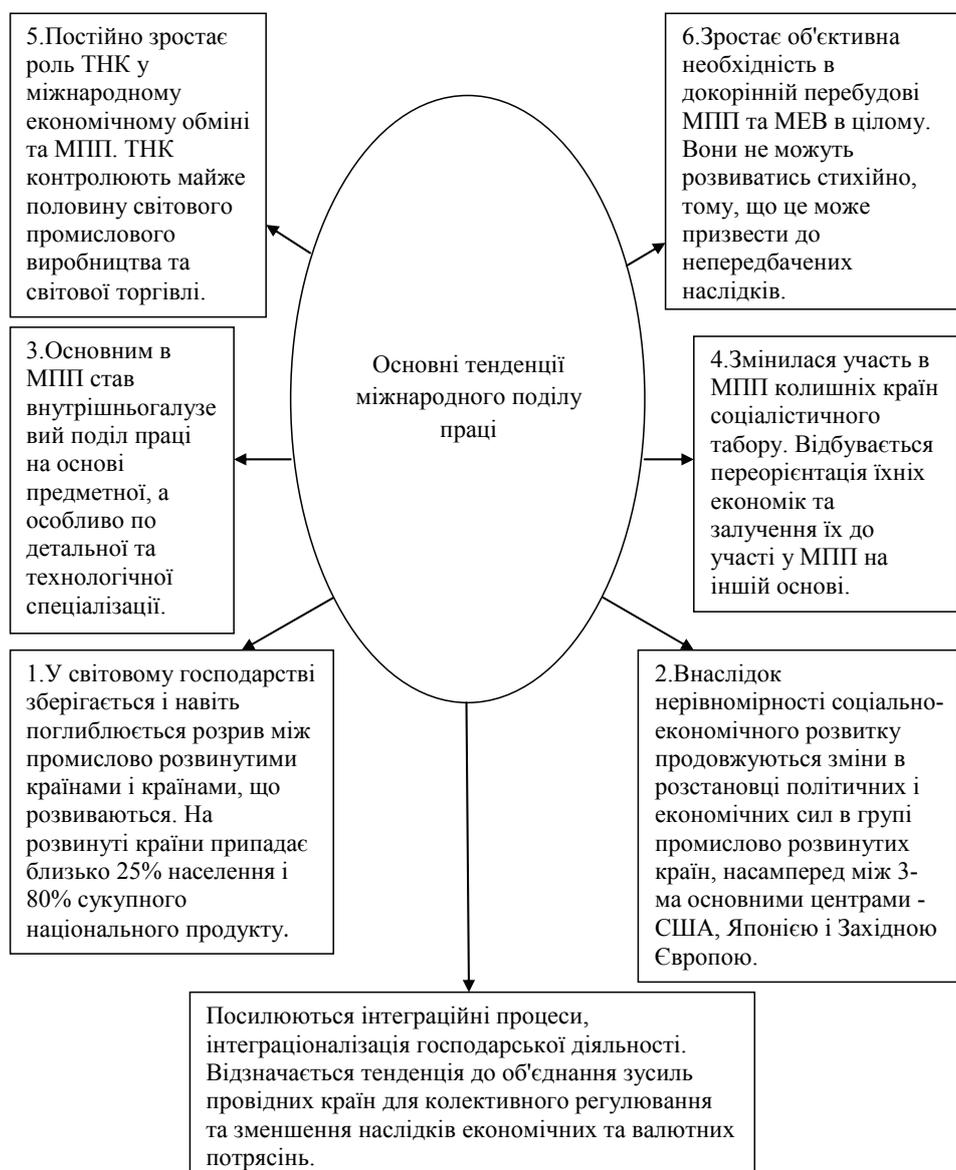


Рис. 4. Основні тенденції МПП [4]

ВИСНОВКИ

Отже, підсумовуючи, можна дійти висновку, що основою МПП є економічно вигідна спеціалізація окремих країн та обмін випущеної продукції визначеної кількості та якості. Міжнародний поділ праці – найвища ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами.

У країнах, які широко використовують можливість брати участь в МПП, як правило, вищі темпи економічного розвитку. Яскравим прикладом є розвиток Японії, Німеччини, "нових індустріальних країн" – Гонконгу, Тайваню, Сінгапуру та Південної Кореї. І навпаки, в країнах, які не зуміли зайняти своє місце у МПП, – нижчі темпи розвитку або навіть спостерігається згортання виробництва.

Розвиток МПП обумовлює необхідність підвищення продуктивності праці і зниження витрат виробництва. Реалізація переваг МПП забезпечує країні в процесі обміну отримання різниці між міжнародною і внутрішньою ціною експортованих товарів та послуг, а також економію внутрішніх витрат від скорочення національного виробництва

внаслідок використання дешевого імпорту. Важливою передумовою розвитку МПП є міжнародний поділ інших факторів виробництва – землі, капіталу, технології. Будь-яка країна виробляє той чи інший товар, якщо вона має такі фактори виробництва, які дають їй змогу виробляти цей товар з більшою ефективністю, ніж іншій. Земля, праця, капітал, технологія є однаково важливими факторами для виробництва будь-якого товару.

Список використаних джерел

1. Андреев Б. Ф. Системный курс экономической теории: Микроэкономика, Макроэкономика: Учб. пособие, 2-е вид., перераб. і доп. – СПб.: Вмдавничий дім «Бізнес-преса», 2005. – 656 с.
2. Экономическая теория / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасовича, 3-е изд. – СПб.: Изд. СПбГУЭФ, Изд. «Питер», 2003. – 544 с.
3. А. Луссе. Краткий курс – Макроэкономика. – СПб: Изд. «Питер», 2001.
4. В.Я. Иохин. Экономическая теория. - М.: Юрист, 2006.

КУРМАЄВ
Петро Юрійович
Petrol09@i.ua

УДК 338.242

ПАВЛИЦЬ
Даріуш Олесь

**СУЧАСНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

**THE MODERN ASPECTS OF THE
INCREASE OF THE EFFECTIVENESS OF
THE STATE ADJUSTMENT OF THE
ENTREPRENEURIAL ACTIVITY**

д.е.н., доцент, професор
кафедри фінансів, обліку та
економічної безпеки, Уман-
ський державний педаго-
гічний університет імені
Павла Тичини

здобувач, Уманський держав-
ний педагогічний університет
імені Павла Тичини

У статті обґрунтовується необхідність державного регулювання підприємницької діяльності. Визначено основні методи регулювання діяльності суб'єктів підприємництва. Вказується, що результати аналізу позицій України у міжнародних рейтингах сприятливості підприємницького середовища засвідчили наявність несприятливих умов для ведення бізнесу. Досліджено динаміку основних показників функціонування підприємницького сектору. Запропоновано напрями підвищення ефективності державного регулювання підприємницької діяльності в Україні.

В статье обосновывается необходимость государственного регулирования предпринимательской деятельности. Определены основные методы регулирования деятельности субъектов предпринимательства. Указывается, что результаты анализа позиций Украины в международных рейтингах благоприятности предпринимательской среды засвидетельствовали наличие неблагоприятных условий для ведения бизнеса. Исследована динамика основных показателей функционирования предпринимательского сектора. Предложены направления повышения эффективности государственного регулирования предпринимательской деятельности в Украине.

The article substantiates the necessity of the state adjustment of the entrepreneurial activity. The main methods of business entities' activity adjustment have been determined. The results of analysis of Ukraine's position in the international top lists of the enterprise environment profitability testified the existence of unfavorable conditions for business operations. The dynamics of the main rates of entrepreneurial sector functioning has been investigated. The ways of the improvement of the effectiveness of the state adjustment of the entrepreneurial activity in Ukraine have been proposed.

Ключові слова: державне регулювання, підприємництво, рейтинг, корупція

Ключевые слова: государственное регулирование, предпринимательство, рейтинг, коррупция

Keywords: state regulation, entrepreneurship, rating, corruption

ВСТУП

Існування кризових явищ у вітчизняній економіці, волатильність світових товарних ринків та складна суспільно-політична ситуація в окремих регіонах нашої країни негативно позначаються на підприємницькій активності. Зазначене зумовлює необхідність цілеспрямованого впливу органів державної влади, використання адекватних методів регулювання економічних процесів, діяльності суб'єктів господарювання.

У даному контексті важливого значення набуває державне регулювання підприємництва, оскільки в умовах стагфляції першочергового вирішення потребують питання щодо створення конкурентного середовища, активізації інвестиційних та інноваційних процесів, відновлення економічного зростання. Саме тому своєчасною є розробка заходів, які сприятимуть підвищенню ефективності держав-

ного регулювання підприємницького сектору вітчизняної економіки.

Переважно теоретичним основам державного регулювання економіки присвячено наукові праці вчених-економістів: В. Беседіна, З. Варналія, С. Дриги, Б. Панасюка та інших.

Разом з тим, динамізм макроекономічного середовища зумовлює об'єктивну необхідність досліджень щодо визначення конкретних заходів підвищення ефективності державного регулювання підприємницької діяльності.

МЕТА СТАТТІ

Метою даної статті є аналіз ефективності державного регулювання підприємницької діяльності в Україні та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення його ефективності.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі дослідження використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи, наприклад: структурно-логічний – при вивченні проблематики державного регулювання економіки; аналітичного порівняння – при зіставленні результатів рейтингових та експертних оцінювань.

РЕЗУЛЬТАТИ

В інструментарії сучасної економічної науки існує значна кількість методів оцінювання ефективності державного регулювання висвітлених, наприклад, в [1]. У рамках даного дослідження ми пропонуємо оцінку ефективності державного регулювання підприємницької діяльності в Україні здійснити на основі аналізу та узагальнення міжнародних рейтингових оцінок сприятливості/не сприятливості ведення бізнесу.

Автором статті [2] вірно зазначається, що міжнародні рейтинги є важливим інструментом оцінки досягнень певної країни у світовій системі

координат. Вони формуються на основі експертних оцінок групи змінних показників.

Одним із найбільш часто використовуваних є Індекс економічної свободи американського Фонду «Heritage». Це інтегральний показник, який узагальнює дані у чотирьох сферах та десяти категоріях, які визначають економічну свободу.

Серед країн, які оцінювалися у 2016 р., Україна посіла 162 місце [3]. У 2012–2014 рр. результати були кращими (у 2012 р. – 154, 2013 р. – 161, 2014 р. – 155 місця відповідно), що зумовлено певними зрушеннями у законодавстві та регуляторній політиці [2].

Рівень економічної свободи України у 2016 р. становив 46,8 пункти із 100 можливих. Даний показник є нижчим, порівняно з значенням 2015 року. Зокрема, відбулося зниження чотирьох з десяти показників, з особливо суттєвими погіршеннями в правах власності, управління державними видатками та інвестиційної свободи (табл. 1). За даним Індексом, Україна посідає останнє місце серед країн Європи і її загальний бал нижчий, ніж середній показник в світі.

Таблиця 1

Динаміка рівня Індексу економічної свободи України к 2013–2016 роках, пунктів

[побудовано з використанням [4]]

Показник	Рік				Індекс 2016 р. до 2015 р., +/-
	2013	2014	2015	2016	
Загальний індекс економічної свободи	46,3	49,3	46,9	46,8	-0,1
в т. ч.: захист прав власності	30,0	30,0	20,0	25,0	5
свобода від корупції	23,0	21,9	25,0	26,0	1
податкова свобода	78,2	79,1	78,7	78,6	-0,1
державні витрати	29,4	37,5	28,0	30,6	2,6
свобода бізнесу	47,6	59,8	59,3	56,8	-2,5
свобода трудових стосунків	49,9	49,8	48,2	47,9	-0,3
монетарна свобода	71,0	78,7	78,6	66,9	-11,7
свобода торгівлі	84,4	86,2	85,8	85,8	-
свобода інвестицій	20,0	20,0	15,0	20,0	5
фінансова свобода	30,0	30,0	30,0	30,0	-

Надзвичайно гострою для України є проблема корупції в органах державної влади та контролю. Для оцінки корупції в органах державного управління використовують Індекс сприйняття корупції (Corruption Perception Index), розроблений міжнародною експертною організацією Transparency International. Він характеризує сприйняття корупції аналітиками, бізнесменами, соціологами [2, с. 48].

За оцінкою експертів Transparency International, рейтинг України у 2012 р. відповідав 144 позиції (26 балів зі 100 можливих), в 2013 р. – 144 позиції (25 балів), в 2014 р. – 142 позиції (26 балів), в 2015 р. – 130 позиції (27 балів) [5].

Трійкою лідерів у світовому антикорупційному рейтингу 2015 року є Данія, Фінляндія та Швеція із 91, 90 і 89 балами відповідно [5]. Подібний до українського рівень сприйняття корупції мають: Іран, Камерун, Непал, Нікарагуа і Парагвай.

Несприятливі умови ведення бізнесу в Україні підтверджують результати рейтингу розрахованого

експертами групи Світового банку. Вони досліджують регуляторний клімат в країні, без оцінки якості інфраструктури, кваліфікації працівників, рівня корупції [6]. Україна в загальному рейтингу легкості ведення бізнесу серед країн Європи та Центральної Азії займає передостанні позиції (83 місце), випереджаючи лише країни Центральної Азії (Узбекистан і Таджикистан) на 4 та 49 позицій відповідно (табл. 2).

У 2015 році позиції нашої країни покращилися на 4 пункти, порівняно з показником 2014 року, однак вони є значно гіршими, ніж Грузії, Білорусі та Молдови, які випередили Україну на 59, 39 та 32 пункти відповідно в напрямку наближення до лідерів. Лідером світового рейтингу є Сінгапур, а до першої десятки країн із найбільш сприятливими умовами ведення бізнесу належать Нова Зеландія, Данія, Південна Корея, Гонконг, Великобританія, США, Швеція, Норвегія та Фінляндія [6].

**Місце країн Європи та Центральної Азії в рейтингу Світового банку
щодо легкості ведення бізнесу в I півріччі 2015 р.**

[дані рейтингу Світового банку легкості ведення бізнесу [7]]

Країна	Місце в загальному рейтингу
Македонія	12
Литва	20
Грузія	24
Болгарія	38
Казахстан	41
Білорусь	44
Російська Федерація	51
Молдова	52
Турція	55
Україна	83
Узбекистан	87
Таджикистан	132

Аналіз позицій України в порівняльних рейтингах 2015 та 2016 років для кожного з десяти індикаторів ведення бізнесу показав, що позитивна динаміка була характерна лише для групи таких показників, як: «Реєстрація підприємств» – покращення на 40 позицій, «Реєстрація власності» – на 3 позиції та «Підключення до системи енергозбереження» – на 1 позицію, а негативна: «Отримання кредитів» – погіршення на 2 позиції, «Отримання дозволу на будівництво», «Захист міноритарних інвесторів» та «Оподаткування» – на 1 позицію.

Однак незначні позитивні зрушення в загальному підсумку легкості ведення бізнесу суттєво не впливають на загальну негативну оцінку державного регулювання підприємницької діяльності. За даними звіту «Doing Business–2016», країни-сусіди України мають значно кращі показники.

Крім того, Україна має найгірші у Східній Європі та Центральній Азії рейтинги, які відображають ситуацію щодо реєстрації майна та закриття неплатоспроможних підприємств [7; 8]. Так, наприклад, у Грузії для реєстрації власності компанія має виконати одну процедуру, а сам процес займе лише один день. У Білорусі – 2 процедури і 3 дні; у Молдові – 5 і 5,5 відповідно. В Україні ж реєстрація бізнесу складається з 7 офіційних процедур та 23 днів [6].

Несприятливі умови для ведення бізнесу в Україні помітно впливають на скорочення загальної кількості великих, середніх та малих підприємств. Так, протягом 2010–2014 рр. кількість великих підприємств зменшилася на 89 одиниць (15,2%), середніх – на 5077 (24,2%) та малих – на 32643 одиниць (9,1%) [9, С. 63]. Негативні тенденції спостерігаються і при аналізі фінансових результатів від здійснення підприємницької діяльності. Протягом останніх років помітним є зменшення сум прибутку суб'єктів господарювання.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження оцінки ефективності вітчизняної системи державного регулювання підприємництва засвідчило низьку її ефективність.

Саме тому, важливим завданням є розробка та впровадження заходів щодо підвищення ефективності державного регулювання підприємницької діяльності. На нашу думку, розпочинати реалізацію заходів доцільно за чотирма напрямками.

1. Не зважаючи на окремі позитивні зміни у функціонуванні дозвільної системи, невирішеними залишаються питання подальшого спрощення процедур і термінів погодження документів. Саме тому актуальними є пропозиції, сформульовані у [10] щодо використання досвіду Румунії та Грузії у цій сфері.

2. Створення та функціонування механізму боротьби із корупцією є першочерговим елементом, спрямованим на підвищення ефективності державного регулювання.

3. Актуальним завданням є забезпечення результативності використання державних коштів, які спрямовуються на реалізацію національних та регіональних програм сприяння підприємницької діяльності.

4. Стратегічними пріоритетами повинні стати заходи щодо формування дієвого механізму кредитування суб'єктів підприємницької діяльності.

У даному контексті, доцільно погодитися із [11, С. 273], що практичними інструментами реалізації можуть бути: розподіл ризику інвестиційної діяльності, розвиток механізму державних гарантій в означеній сфері та інші.

Список використаних джерел

1. Курмаев П.Ю. Практические подходы к оцениванию эффективности социально-экономического развития на региональном уровне /П.Ю. Курмаев // Spółeczeństwo i Edukacja. – 2012. – №2. – С. 483-489.

2. Гончаров Г.О. Оцінка ефективності державного регулювання малого підприємництва в Україні в аспекті його економічної безпеки / Г.О. Гончаров // 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. – № 1. – С. 43–50.
3. Рейтинг країн світу за рівнем економічної свободи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/country/ukraine>
4. 2015 Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year>
5. Лише на один бал піднялась Україна у світовому рейтингу сприйняття корупції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/news/oficial/5741.html>
6. Україна в рейтингу Світового банку легкості ведення бізнесу. Чи насправді є позитивні зрушення? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/ukrayina-v-reytingu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu-chy-naspravdi-ye-pozytyvni>
7. Economy Rankings [Електронний ресурс] // Doing Business, 2016. World Bank Group. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/rankings>
8. Smart erregulations forsmall and medium-size enterprises [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>
9. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва» / Державна служба статистики України: за ред. М. С. Кузнецової. – К., 2015. – 450 с.
10. Удосконалення дозвільної системи діяльності малих і середніх підприємств [Електронний ресурс] / Т. Васильців, В. Волошин. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/monitor/Jul08/17.htm>
11. Біла І.С. Оцінка ефективності вітчизняної системи державного регулювання підприємництва / І.С. Біла // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2012. - №4. – С.269-273.
12. Курмаев П.Ю. Инновационно-воспроизводственный подход к регулированию региональной экономики [Електронний ресурс] / П.Ю. Курмаев //European Researcher. – 2013. – №1. – Режим доступу: <http://www.erjournal.ru/ru/archive.html?number=2013-01-15-01:31:46&journal=47>

ЛИТВИНЕНКО

Лариса Леонідівна
LLLitvinenko@gmail.com

УДК 316.46

ВІТЮК

Оксана Вікторівна
oxanaoven@mail.ru**ОПЕРАЦІЇ З ДАВАЛЬНИЦЬКОЮ
СИРОВИНОЮ, ЯК ОДИН ІЗ СПОСОБІВ
РОЗВИТКУ ЗЕД ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ
ПІДПРИЄМСТВ ШВЕЙНОЇ
ПРОМИСЛОВОСТІ****TOLLING OPERATIONS AS ONE OF THE
WAYS OF FOREIGN TRADE ACTIVITY
DEVELOPMENT FOR DOMESTIC
ENTERPRISES IN GARMENT INDUSTRY**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств Навчально-наукового Інституту економіки та менеджменту, Національний авіаційний університет

студентка, факультет менеджменту та логістики, Національний авіаційний університет

Стаття присвячена визначенню перспектив здійснення операцій з давальницькою сировиною підприємствами швейної промисловості, як одного із способів виходу на зовнішній ринок. В роботі обґрунтовано необхідність застосування толінгових схем для розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання даної галузі.

Статья посвящена определению перспектив осуществления операций с давальческим сырьем предприятиями швейной промышленности, как одним из способов выхода на внешний рынок. В работе обоснована необходимость применения толлинговых схем для развития внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий данной отрасли.

The article is devoted to defining the prospects of tolling operations by enterprises of garment industry, as a way of entering the foreign market. The paper substantiates the need for tolling schemes for foreign economic activity development of local entities in the industry.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, операції з давальницькою сировиною

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, операции с давальческим сырьем

Keywords: foreign economic activity, tolling operations

ВСТУП

У науковій літературі питання щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств швейної промисловості через здійснення операцій з давальницькою сировиною висвітлюється досить обмежено. Основна увага приділяється проблемам розвитку швейної галузі в Україні та перспективам виходу підприємств легкої промисловості на зовнішній ринок. Дослідженням стану і актуальних проблем організацій, що займаються виробництвом одягу, а також визначенням шляхів їх вирішення займалися, зокрема, Н. Адвокатова, З. Дутко, І. Максименко, О. Мельник, С. Михалевич, І. Тарасенко, перспективи розвитку швейної промисловості вивчали І. Плотніченко, Н. Фаріон, конкурентоспроможність аналізували О. Покрас, М. Філіппов та інші.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні переваг і перспектив здійснення операцій з давальницькою сировиною, як одного із способів розвитку

зовнішньоекономічної діяльності підприємств швейної промисловості в Україні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інформаційною та методологічною основою роботи є законодавча база, наукові праці, матеріали періодичних видань та ресурси Internet. При проведенні дослідження особливостей реалізації операцій з давальницькою сировиною використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення отриманих результатів.

РЕЗУЛЬТАТИ

Сучасний стан нашої держави є досить складним і динамічним, що зокрема, проявляється у нестабільній економічній ситуації, політичних конфліктах, військових діях тощо. Все це безумовно впливає на ефективність функціонування вітчизняних підприємств. На сьогодні основним завданням для бізнесменів є утримання частки ринку та забезпечення стабільного прибутку від їх діяльності. Для мінімізації ризиків та забезпечення конкурентоспроможності власної фірми існує багато

способів, зокрема вихід на зовнішній ринок. Політика України щодо лібералізації зв'язків з іншими державами сприяє розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Однією з галузей промисловості, для якої зовнішньоекономічна діяльність є одним із способів забезпечення конкурентоспроможності та виживання на ринку, є швейна галузь. На сьогодні швейна промисловість України характеризується низьким рівнем розвитку, що пов'язано з багатьма причинами, з-поміж них:

- проблемою застарілого обладнання та технологій виробництва;

- відсутністю розвинених міжгалузевих зв'язків і втратою сировинної бази;

- зниженням купівельної спроможності населення;

- низьким рівнем гнучкості великих швейних підприємств, що перешкоджає швидкій переорієнтації та пристосуванню до нових тенденцій;

- недостатнім обсягом інвестицій, а також заповненням ринку дешевими та низькоякісними виробами іноземного походження тощо [3].

Динаміка обсягу реалізованої продукції вітчизняної швейної промисловості за 2010-2014 рр. відображена на рис. 1.

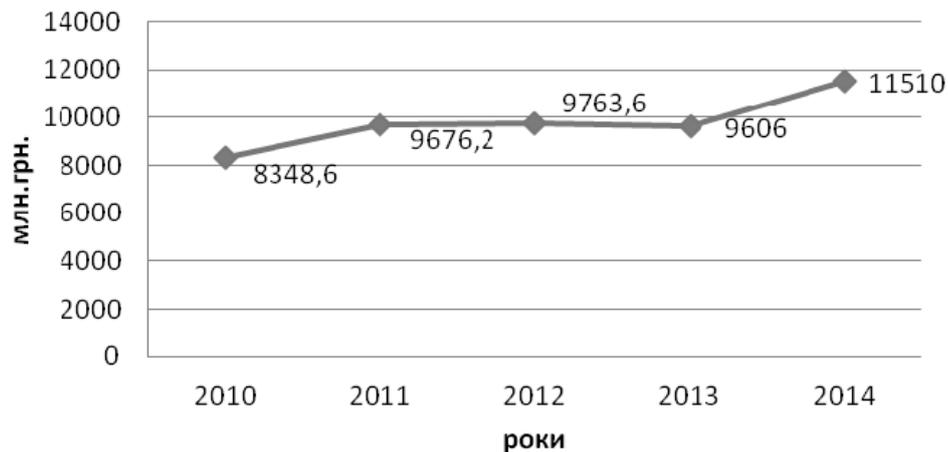


Рис. 1. Обсяги реалізації виробів швейної промисловості України за 2010-2014 рр.

[складено за даними [6]]

За даними комітету статистики України загальний обсяг капітальних інвестицій у розвиток швейної промисловості у 2014 році становив 623 млн. грн., у 2013 р. — 481,5 млн. грн., у 2012 р. — 371,6 млн. грн., у 2011 р. — 539,4 млн. грн. [6]. Отже, за останні роки інтерес інвесторів до даної галузі зріс.

У зв'язку з викладеним, більшість підприємств швейної галузі працюють за схемами операцій з давальницької сировини, особливість яких полягає в тому, що компанія-постачальник сировини, зберігає право власності на сировину і на готову продукцію, а установа, яка здійснює виробництво готової продукції, лише надає необхідні послуги. Крім цього, усі необхідні матеріали та ескізи надаються іноземними замовниками, а вітчизняні швейні фабрики лише шиють готовий одяг. Операції з давальницької сировини, які здійснюються між контрагентами різних країн, називаються толінгом.

Під толінговими операціями розуміють порядок організації виробництва з перероблення давальницької сировини, способи реалізації готової продукції, виготовленої з цієї сировини, умови та форми розрахунків за послуги з перероблення [3].

У Митному Кодексі України зазначено, що термін перероблення товарів вказується в контракті, підписаному між контрагентами, але не може перевищувати 365 днів. Митний режим вивезення готової продукції — реекспорт. Щодо нарахування ввізних мит, інших податків і зборів, застосовується умовне повне звільнення від оподаткування або

умовне часткове звільнення від оподаткування за умови дотримання всіх вимог та обмежень Митного кодексу України. Розміщення у митний режим перероблення дозволяється за наявності дозволу органів доходів і зборів на перероблення сировини на митній території України [1].

Основними перевагами використання толінгових схем для підприємств швейної промисловості є:

- підприємство-виробник одягу має можливість зменшити свої постійні витрати, переносячи їх на продукцію, виготовлену за угодами з давальницькою сировиною, покращуючи свої фінансові результати діяльності;

- використання операцій з давальницькою сировиною зменшує потребу у позикових коштах для формування запасів сировини, забезпечує гарантований збут готової продукції та створення додаткових робочих місць;

- забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємства-виробника, оскільки з'являється доступ до ринків промислово-розвинених країн;

- використання можливості завантаження власних виробничих потужностей та запобігання простою виробничого процесу;

- відсутність додаткових витрат на просування та збут продукції;

- вивчення міжнародного ринку легкої промисловості, зокрема тенденцій моди, а також уподобань споживачів;

- формування позитивного іміджу підприємства в уявленнях потенційних споживачів внутрішнього ринку, як виробника одягу популярних брендів тощо.

Основними партнерами в операціях з давальницькою сировиною є країни Європи: Данія, Німеччина, Польща, Італія, Бельгія, Франція, Нідерланди. Серед основних замовників: «New Look», «Marks&Spencer», «Next», «Laura Ashley», «Top Shop» (Великобританія), «Esprit», «BCBG» (США), «Triumph» (Німеччина), «Zara» (Іспанія), «Mexx» (Нідерланди), а також інші світові бренди [7].

Очевидно, що через вагоме податкове навантаження, високий рівень конкуренції значної кількості дешевих неякісних товарів, що потрапляють на вітчизняний ринок через «тіньовий імпорт» та контрабанду, відсутність сировинної бази, операції з давальницькою сировиною є одним з найвигідніших способів розвитку ЗЕД для вітчизняних підприємств швейної промисловості.

На сьогодні в Україні багато швейних фабрик використовують толінгові операції, зокрема:

1. Швейна фабрика «Грегори Арбер», м. Одеса, здійснює пошиття одягу для таких відомих брендів, як: Benetton, Conbipel, Esprit, Gerry Weber, Mexx;

2. Тульчинська швейна фабрика (Вінницька область) співпрацює з брендами: Diverse, Esprit, Grosso Moda, Karstadt, Maratex, Mexx, Roxy, Staff, Walker;

3. Балтська швейна фабрика здійснює виробництво готової продукції з давальницької сировини для брендів: Benetton, Esprit, Kookai, Laura Ashley, Max Mara, Mexx, Next, Steilmann, Top Shop, Wallis;

4. Швейна фабрика «Трембіта», яка знаходиться у Чернівцях співпрацює з Armand Thiery, Benetton, Celio, Fellini, Galeries Lafayette, Gianni Ferrucci, OVS, Prado;

5. Фабрика «Санта-Україна» (м. Первомайськ, Миколаївська область) – основними контрагентами є відомі бренди BCBG, Grossa Moda, Laura Ashley, Mexx, Next, Top Shop [4].

Аналіз швейної промисловості України показав, що сильними сторонами підприємств даної галузі є: висококваліфікований персонал; виготовлення якісної продукції відповідно до стандартів світових брендів; великий досвід роботи компаній на міжнародному ринку. Нові можливості для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, зокрема здійснення операцій з давальницької сировини, надає Угода про створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Це, передусім, скасування ввізних мит на більшість товарів, що імпортуються на ринки один одного, а також спрощення проходження митних процедур. Тобто підприємства можуть придбати сучасне іноземне обладнання для пошиття одягу за нижчою

ціною та підвищити конкурентоспроможність власного виробництва.

ВИСНОВКИ

Отже, у сучасних умовах господарювання операції з давальницької сировиною є невід'ємною складовою зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств, що функціонують в швейній промисловості. Узагальнюючи результати аналізу розвитку швейної галузі в Україні, а також проблем, які його стримують, можна зробити висновок, що використання толінгових схем дає можливість отримати досвід роботи на іноземному ринку, вирішити проблему відсутності сировинної бази та необхідності високого рівня початкових витрат для пошуку ринку збуту готової продукції.

Співробітництво вітчизняних підприємств з відомими світовими брендами через застосування толінгових операцій свідчить про якість готової продукції, професіоналізм працівників та конкурентоспроможність наданих послуг з виробництва одягу.

Список використаних джерел

1. Митний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 1 верес. 2015 року. – К.: Паливода А.В., 2015. – 368 с.

2. Закон України Про зовнішньоекономічну діяльність від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>

3. Барна М.Ю. Толінгові операції в Україні: переваги та недоліки / М.Ю. Барна, Н.М. Гарбар // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУ, 2012. – Вип. 22.4. – С. 165–169.

4. Мельник О.Г. Особливості здійснення толінгових операцій суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності / О.Г. Мельник, З.М. Дутко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 778. – С. 348-358.

5. Партин Г.О. Толінг як форма залучення обігового капіталу / Г.О. Партин, О.А. Горбач // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 244-248.

6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

7. Робота на іноземні бренди стала головною сферою діяльності швейних фабрик України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/business/companies/1600381-korrespondent-robot-na-inozemni-brendi-stala-golovnoyu-sferoyu-diyalnosti-shvejnih-fabrik-ukrayini>

МАСЛЕННИКОВ

Євген Іванович

evgenmaslennikov@ukr.net



д.е.н., доцент, професор кафедри економіки та управління, Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

УДК 330

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

CORPORATE CULTURE IN THE MANAGEMENT OF STAFF

КАШУБСЬКИЙ

Артур Анатолійович

artur.kashubskiy@gmail.com



студент, Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

У статті показано основні аспекти, на які потрібно звернути увагу менеджеру для ефективного управління персоналом. Досліджено теоретичні основи формування корпоративної культури на підприємстві. Виділено основні елементи: корпоративна культура, рівні корпоративної культури, види корпоративної культури. Сформована мета корпоративної культури як стратегічного інструменту управління. Розглянуто фактори впливу на корпоративну культуру. Запропоновані конкретні дії, виконання яких дозволить керівництву більш ефективно взаємодіяти з персоналом, а підприємству збільшити результативні показники господарської діяльності.

В статье показаны основные аспекты, на которые нужно обратить внимание менеджеру для эффективного управления персоналом. Исследованы теоретические основы формирования корпоративной культуры на предприятии. Выделены основные элементы: корпоративная культура, уровни корпоративной культуры, виды корпоративной культуры. Сформирована цель корпоративной культуры как стратегического инструмента управления. Рассмотрены факторы влияния на корпоративную культуру. Предложены конкретные действия, выполнение которых позволит руководству более эффективно взаимодействовать с персоналом, а предприятию увеличить результативные показатели хозяйственной деятельности.

The article shows the main aspects that need to pay attention to the manager for effective personnel management. There are theoretical bases for the formation of corporate culture in the company. The basic elements are: corporate culture, corporate culture and corporate culture types. The current goal of corporate culture is a strategic management tool. There are factors of influence on the corporate culture in the article. Proposed actions, which implementation will enable management to more effectively interact with the staff and the company to increase productive indicators of economic activity.

Ключові слова: корпоративна культура, персонал, менеджер, ефективність, результативність, підприємство

Ключевые слова: корпоративная культура, персонал, менеджер, эффективность, результативность, предприятие

Keywords: corporate culture, staff, manager, efficiency, productivity, business

ВСТУП

На сьогоднішній день у багатьох підприємств України немає одного із ключових елементів управління – корпоративної культури, в той час як в міжнародному бізнес-середовищі вона давно впроваджена, функціонує та вдосконалюється керівництвом. Менеджеру, як одному із ключових ланок підприємства, потрібно відповідально підійти

до питання вдосконалення управління підприємством, адже від цього залежить ефективність всього підприємства.

Поняття «корпоративна культура» не нове для підприємців та авторів бізнес-літератури, його історія складає приблизно півстоліття. Серед найвідоміших вітчизняних та світових авторів публікацій про корпоративну культуру: Л.В. Балабанова, В. Борщ,

Дж. Зонненфельд, Е.А. Кузнецов, М. Мескон, Т. Пітерс, О.В. Сардак, Р. Уотерман, Б. Феган та інші.

МЕТА РОБОТИ

Корпоративна культура є одним із основним інструментів роботи менеджерів завдяки якому можливо суттєво підняти продуктивність праці персоналу і, в підсумку, ефективність роботи компанії. Саме з цієї причини метою статті є розписати рівні та види корпоративних культур, показати її значущість на підприємстві та описати вплив корпоративної культури на роботу підприємства задля розвитку підприємництва в Україні та підвищенні конкурентоспроможності українських підприємств як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси мережі Інтернет.

Для вирішення поставлених завдань було застосовано такі загальнонаукові та спеціальні методи: морфологічного аналізу – при уточненні понятійно-категоріального апарату дослідження; системного та структурно-логічного аналізу; формалізації; методу аналогії, порівняння та інтегрування.

РЕЗУЛЬТАТИ

В останнє десятиліття змінився підхід менеджменту до культури організації. Крім того, керівники підприємств стали частіше впроваджувати цей інструмент задля підвищення конкурентоспроможності підприємства, а також ефективності виробництва та управління. Більшість із них вже визнали користь цього впровадження як завдяки результатам роботи підприємства загалом, так і кожного робітника зокрема.

Корпоративна культура має великий вплив на управління персоналом. Тому, чим вище її рівень, тим більше «свободи» має персонал (відтак і вище престиж підприємства).

При її створенні та впровадженні вона має розглядатися як стратегічний інструмент, який буде надихати всі структурні підрозділи та весь персонал на загальні, корпоративні, цілі. Цим, корпоративна культура буде підвищувати ініціативу персоналу, забезпечувати відданість загальній справі, а також, полегшувати спілкування.

На даний час є багато визначень поняття «корпоративна культура».

Так, Л.В. Барановська визначає, що «корпоративна культура – це добре сформована система керівних переконань, принципів і технологій у життєдіяльності підприємства» [6].

За Баррі Фегану, «Корпоративна культура – це ідеї, інтереси і цінності, що розділяються групою. Корпоративна культура – це, як люди ставляться до добре зроблену роботу, а також і те, що дозволяє обладнанню та персоналу працювати гармонійно разом. Це клей, який тримає, це масло, яке пом'якшує

... Це те, чому люди займаються різною роботою в рамках компанії. Це те, як одні частини компанії бачать інші її частини, і які форми поведінки вибирає для себе кожне з підрозділів в результаті цього бачення. Вона проявляє себе відкрито в жартах і шаржах на стінах, або тримається під замком і оголошується тільки своїм. Це те, про що знають всі, за винятком, можливо, лише керівника. Це визначення, повинен визнати, в силу своєї яскравості і символічності найбільше імпонує мені. Проте існують більш строгі і формальні пояснення цьому явищу» [1].

М. Мескон стверджував що: «Корпоративна культура – клімат в організації; вона відображає звичаї, притаманні організації» [4].

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що корпоративна культура – це система цінності та переконання, що розділяються кожним робітником та визначає його поведінку та роботу всього підприємства.

Корпоративна культура має на меті сформувати таку поведінку робітників, яка б сприяла досягати цілі підприємства. В корпоративній культурі є підцілі (або задачі), поступове вирішення яких призведе до вирішення корпоративної цілі. Отож, до таких задач відносять:

- дати зрозуміти персоналу те, що їх робота та дії призводять до певного результату (позитивного або негативного) діяльності підприємства, тобто показати що кожен працівник важливий елемент великої системи під назвою «підприємство»;

- стимулювати персонал працювати більш старанно та бути більш трудолюбивими задля підняття результативності роботи всього підприємства;

- підтримувати ініціативи робітників, таким чином показати підтримку та увагу до кожного робітника без виключення;

- створити колектив, в якому кожен робітник буде бачити підтримку своїх керівників, а також отримувати від них допомогу та поради;

- делегувати відповідальність для того, щоб показати довіру керівництва;

- активне колективне життя (проведення свят, корпоративів, поздоровлення з днем народження та професійними святами) заради єдності на шляху до загальної цілі.

У функціонуванні корпоративної культури найбільша роль приділяється менеджменту підприємства, адже від його вмінь продуктивно працювати з підлеглими залежить ефективність роботи підприємства. Крім того, менеджер має робити це постійно та безперервно.

В корпоративній культурі існує три рівні (рис. 1.). Ці рівні, в свою чергу, поділяються на видимі та невидимі: перший рівень є видимим, наступні два – невидимі. Так звана «видимість» рівнів корпоративної культури означає про те, що кожен наступний рівень є все менш очевидним.

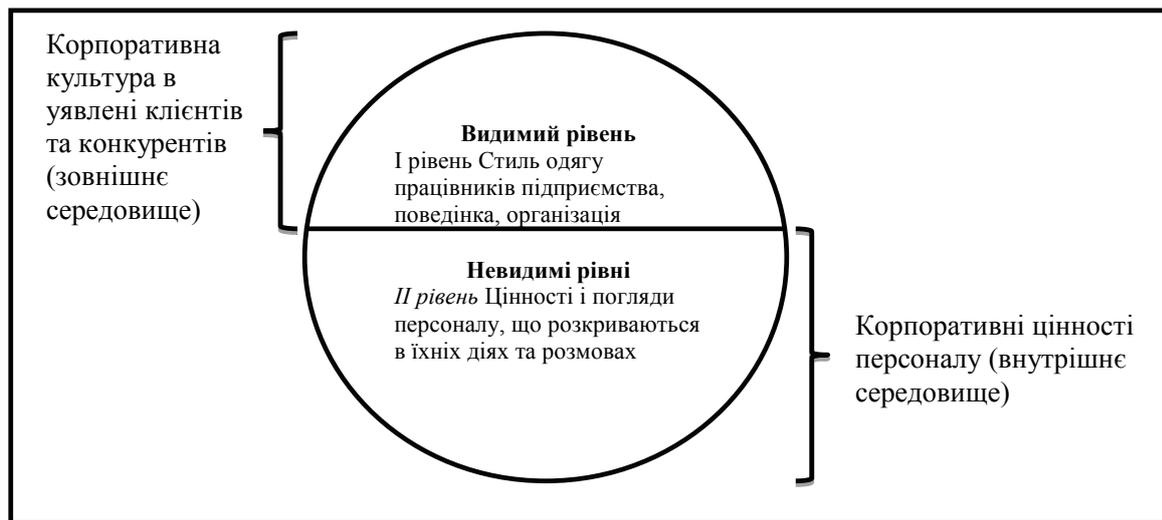


Рис. 1. Рівні корпоративної культури

Перший рівень є поверхневим (найвищим) рівнем, до якого відносять видимі предмети та явища, такі як: стиль одягу працівників підприємства, поведінка, організація тощо.

Наступний рівень – загальні цінності персоналу, а також їх погляди що розкриваються в їхніх діях, розмовах.

Остатній третій рівень включає в себе основні припущення та переконання персоналу, але вони настільки глибокі робітниками, що вони їх не помічають. Тому можна чітко сказати що саме цей рівень складає всю суть сучасної корпоративної культури так як ці елементи діють на невидимому підсвідомому рівні.

Розглянемо види корпоративних культур. Наприклад, Джеффері Зонненфельд, американський гуру менеджменту, що відомий своїми дослідженнями в області корпоративного управління, визначив такі чотири види корпоративних культур: «бейсбольна команда», «клубна культура», «академічна культура» та «оборонна культура»[2]. Він стверджував що ці культури впливають на роботу підприємства, а також на кар'єру персоналу.

Перший вид корпоративної культури («бейсбольна команда») він визначив як культуру підприємства, в якому рішення приймаються з великим ризиком. Також, в таких організаціях стимулюють потяг до інновацій та за ініціативність. Як говорить Зонненфельд, на такому підприємстві найкращий персонал є «вільними гравцями» тому за них йде боротьба на ринку праці.

Наступний вид корпоративної культури називається «клубна культура». Її особливість – скоординованість персоналу, а також їх відданість підприємству. На таких підприємствах кар'єрний ріст повільний, але при цьому менеджмент стимулює персонал шляхом заохочень за стаж праці. Також в такій корпоративній культурі можливий обмін працівниками між напрямками галузей.

Третій вид – «академічна культура», який характеризується набором в компанію молодих кадрів для довгострокового співробітництва. В таких підприємствах кар'єрний ріст також протікає доволі повільно. Особливість цього виду – перехід робітників із відділу в відділ трапляється дуже рідко.

Останній вид корпоративної культури, запропонованої Джеффері Зонненфельдом, називається «оборонна культура». Такий вид культури, на його думку, застосовується в кризах та спадах, коли є загроза зникнення даної компанії. Саме тому на підприємствах є ризик втрати роботи (із-за скорочення персоналу), а також неможливий кар'єрний та професійний ріст.

У національній практиці існують дещо інші види корпоративних культур. Так, науковці виділять чотири види корпоративних культур (рис. 2).

Перший вид називається «культура влади». Він характеризується як вид, для якого одне з найважливіших значень має ієрархія компанії. Тому на таких підприємствах кар'єрний ріст є повільним і залежить від відданості ідеям та місії компанії. Найголовніша роль віддається керівнику, який завдяки своїй компетенції та досвіду зможе оперативно відреагувати на зовнішні зміни, а також зможе оперативно прийняти та реалізувати важливі рішення.

Другий вид – «рольова культура». Підприємства з таким видом корпоративної культури має жорстку спеціалізацію за підрозділами, а також чіткий розподіл ролей на підприємстві за функціями. В таких підприємствах існують правила та стандарти завдяки яким вони мають ефективно працювати. Роль керівника визначаються ієрархією, а не особистими якостями. Цей вид культури призначений тільки для стабільного середовища.

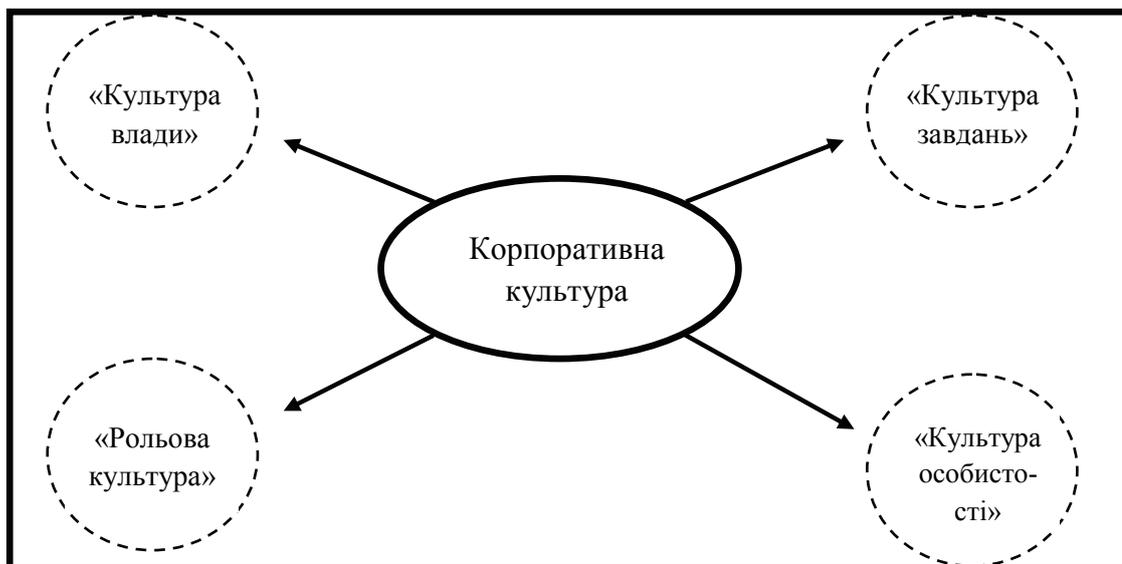


Рис. 2. Види корпоративних культур у національній практиці

Наступний вид називається «культура завдань». Цей вид корпоративної культури орієнтований на вирішення задач та виконання проектів. На таких підприємствах важливими складовими ефективною роботи є робітники-професіонали, а також згуртованість колективу заради досягнення спільної цілі.

Останній четвертий вид культури – «культура особистості». Особливість цього виду полягає в тому, що цей вид культури підходить для компаній, що вважають пріоритетним досягнення особистих цілей у свого персоналу, а не корпоративних цілей. У цій корпоративній культурі влада базується на професійних навичках, а також на вмінні до співробітництва в колективі.

Як було вище сказано, корпоративна культура має великий вплив на ефективність та продуктивність функціонування підприємства. Але існують певні складності та обмеження при формуванні корпоративної культури (наприклад, під час відкриття певної фірми) або під час вдосконалення менеджменту фірми.

Таким чином, виділяють фактори впливу на формування корпоративної культури. Наприклад, значний вплив на організацію, а далі і на культуру, має зовнішнє середовище. На практиці, підприємства, що випускають однакову або подібну продукцію чи працюють на одному ринку збуту, можуть мати кардинально різні культури. Це відбувається через різну кваліфікацію, компетенцію, професіоналізм та інші якості менеджменту організації в вирішенні двох важливих проблем. Перша проблема – боротьба з конкурентами. Друга проблема – комплекс заходів та процесів для боротьби з цими конкурентами.

Основні фактори, які впливають на корпоративну культуру:

– персональні якості робітників (відповідальність, порядність, незалежність, ініціативність, наполегливість);

– організаційна структура підприємства (скалярний ланцюг, наявність або відсутність децентралізації влади);

– стратегія підприємства (способи та методи визначення цілей та перспектив);

– інформаційно-аналітичне забезпечення (якість комунікацій на підприємстві, якість забезпечення та передачі релевантної інформації);

– стимулювання (залежність продуктивності праці від заробітної праці, премій, тощо);

– цілісність підприємства (єдність працівників для досягнення загальної корпоративної цілі)

– управління конфліктами (швидкість реагування на подолання та недопущення конфліктних ситуацій);

– ризик-менеджмент (впровадження або його відсутність на підприємстві).

На основі цих факторів підприємство може бути проаналізовано та детально описано.

Також, при формуванні корпоративної культури потрібно звернути увагу на встановленні цілей та виборі засобів їх досягнення. У кожному підприємстві це може відбуватися або не відбуватися по-різному. Так, на одному підприємстві персонал сам встановлює цілі, і, відповідно, бере на себе всю відповідальність за їх досягнення. В другій – працівники тільки вибирають методи і засоби досягнення цілей, в інших підприємствах – обидва вищепераховані способи або ні один із них.

Тож, на будь-якому підприємстві працівники мають брати участь у наступному:

– визначити пріоритетні напрямки розвитку підприємства;

– вказувати на слабкі сторони підприємства та на способи їх подолання;

– аналізувати та робити висновки досягнень та невдач підприємства (в тому числі шляхом емпіричного досвіду);

– удосконалювати корпоративні стандарти (правила) шляхом знаходження компромісів для урахування інтересів всього персоналу.

ВИСНОВКИ

Таким чином, корпоративна культура – це один із найважливіших стратегічних інструментів сучасного менеджера. Вона має включати в себе всі елементи функціонування підприємства: від стратегії та цілей до відношення до клієнтів та підприємств-конкурентів.

Корпоративну культуру визначає поєднання особистих інтересів та цінностей робітників з інтересами підприємства. Наприклад, робітник є ініціативним і є іноватором. Тому менеджер дає йому певну свободу дій (тим самим показуючи увагу до інтересів персоналу) задля виконання певних завдань (виконання завдань персоналом є інтересом підприємства). Крім того, менеджер має звертати увагу як на побажання та пропозиції зі сторони клієнтів, так і зі сторони підопічних – персоналу. Також він має звертати на вимоги ринку щодо управління компанією, так і вимогам до робітників.

Клопітка та безперервна робота керівника з персоналом підприємства принесе свій результати при умові ефективності корпоративної культури. Задача менеджера – зробити процес роботи більш відданим корпоративним ідеям, а також створити працюючий персонал з жагою до нової роботи.

Від корпоративної культури підприємство не отримує ні прибутку, ні доходу, але її цінність для менеджера та підприємства – це насолода від роботи працівників, що в підсумку підвищує конкурентоспроможність підприємства та ефективність його роботи. Саме тому керівники мають приділяти значну увагу до корпоративної культури при її створенні, функціонуванні та розвитку. Крім того, при функціонуванні на підприємстві корпоративної культури діє ефект синергії – згуртований колектив працює результативніше ніж окремі групи робітників. Корпоративна культура корисна не тільки персоналу, а й менеджерам, які при підтримці своїх підопічних визначають коротко-, середньо- та довгострокові цілі організації. Після ухвалення цих цілей керівником складається певний план дій персоналу задля досягнення цих цілей. Одним із таких прикладів є корпоративні стандарти.

Одною із причин щодо відсутності або неефективного функціонування корпоративної культури є брак часу менеджменту на роботу с персоналом в рамках корпоративної культури, або взагалі відсутність бажання цим займатися. Також тут має свою роль і бажання самого персоналу – піти на зустріч своєму керівнику. На жаль, в Україні це дуже поширена проблема – проблема в безініціативності як менеджменту, так і персоналу компанії.

Через постійну зміну та динаміку ділового середовища, підприємство має безперервно

контактувати зі своїми клієнтами та персоналом. Так, наприклад, при підвищенні кваліфікації робітника менеджер має застосовувати зовсім інші методи управління. Це пояснюється тим, що при цьому менеджеру буде недостатньо управляти поведінкою персоналу, тепер треба керувати думками та відчуттями робітників, треба розвивати в них почуття корпоративного «патріотизму». Для всього цього потрібний безпосередній контакт менеджера, перш за все, з персоналом. Але результат від цього контакту буде лише тоді, коли керівників та підопічних буде щось об'єднувати. Це «щось» - єдині цінності, єдині норми, єдині стандарти та правила. Одним словом – корпоративна культура – культура, завдяки якій підприємство буде ефективно працювати, досягати свої цілі, а персонал буде самореалізовуватися.

Список використаних джерел

1. Баррі Феган. Розвиток вашого культури компанії. Радість лідерства. (Довідник для керівників і менеджерів). Б.: Контекст Прес, 1994. – 154 с.
2. Джеффрі Зонненфельд. Возвращение в бизнес. М.: Вершина, 2008. – 312 с.
3. Інтернет-портал для управлінців. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.management.com.ua
4. М. Мескон. Основы менеджмента. М.: Дело, 1997. – 704 с.
5. Томас Дж. Питерс, Роберт Уотерман. В поисках совершенства. Уроки самых успешных компаний Америки. М. Альпина Паблшер, 2011. – 528 с.
6. Управління персоналом: підруч. / під ред.. Л.В. Барабанова, О.В. Сардак. К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
7. Борщ В.И. Анализ эффективности деятельности управленческого персонала / В.И. Борщ // Актуальные проблемы экономики и менеджмента: теория, инновации и современная практика: [моногр.]; в 3 т. / под ред. Э.А. Кузнецова. – Херсон: Гринь Д.С., 2014. – Т. 3. – 584 с. – С. 490-525.
8. Мельник Ю.М. Науково-методичне забезпечення побудови облікової підсистеми промислового підприємства при процедурі банкрутства / Ю.М. Мельник // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 2 (18). – С.275-279. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n2.htm>.
9. Масленніков Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства [моногр.] / Є.І. Масленніков. – Одеса: Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.
10. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: [моногр.] ; Вип. 1 / за ред. д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. – Херсон: Гринь Д.С., 2016. – Вип. 1. – 854 с.

МОСКВЯК

Ярослава Євгенівна

УДК 331.101.37

УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ: КОНКУРЕНТНО-ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

TOURISM ENTERPRISE MANAGEMENT: COMPETITIVE-INNOVATION APPROACH

старший викладач кафедри теорії і практики туризму та готельного господарства Львівський інститут економіки і туризму

Автором статті розглянуто проблематику управління туристичним підприємством на основі конкурентно-інноваційного підходу. Доведено, що удосконалення системи управління підприємством має відбуватись за основними функціями: планування, організації, мотивації та контролю. За кожною з функцій обґрунтовано особливості її реалізації та перегляду в умовах конкурентного зовнішнього середовища та необхідності впровадження інновацій як чинника конкурентоспроможності туристичного підприємства.

Автором статті розглянуто проблематику управління туристичним підприємством на основі конкурентно-інноваційного підходу. Доведено, що удосконалення системи управління підприємством має відбуватись за основними функціями: планування, організації, мотивації та контролю. За кожною з функцій обґрунтовано особливості її реалізації та перегляду в умовах конкурентного зовнішнього середовища та необхідності впровадження інновацій як чинника конкурентоспроможності туристичного підприємства.

The author of the article deals with the problems of management of tourism enterprises on the basis of competitive-innovative approach. It is proved that the improvement of enterprise management system must take place with the basic functions: planning, organization, motivation and control. For each function has proved particularly its implementation and review in a competitive environment and the need for innovation as a factor competitiveness of tourism enterprise.

Ключові слова: туристичне підприємство, система управління підприємством, функції менеджменту підприємства, конкурентно-інноваційний підхід

Ключевые слова: туристическое предприятие, система управления предприятием, функции менеджмента предприятия, конкурентно-инновационный подход

Keywords: tourism enterprise, enterprise management system, enterprise management features, competitive-innovation approach

ВСТУП

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Туристичне підприємство на практиці може розглядатись як закрыта та відкрита система. У відповідності до обраного підходу можливо охарактеризувати теоретичні основи діяльності туристичних підприємств. Спостереження за роботою підприємств сфери туризму доводить, що нерідко на рівні менеджменту підприємство оцінюється як закрыта система. Найчастіше це стосується управління персоналом та внутрішніми процесами на підприємстві. Справді, зовнішньополітична ситуація умовно має низький вплив на безпосередньо розраховану за результатами діяльності на робочому місці продуктивність праці. Теж саме можливо стверджувати і про активність конкурентів – при побудові внутрішніх процесів менеджмент невеликих туристичних підприємств рідко звертається до

практики бенчмаркінгу, опираючись натомість на власний досвід та суб'єктивне бачення вимог ринку і клієнтів. Натомість у науковому плані підхід до трактування туристичного підприємства як закрытої системи є неприпустимим. Такий підхід суперечить основним принципам управління туристичним підприємством, серед яких плановості (встановлення основних напрямків розвитку туристичного ринку), наукового обґрунтування управління, мотивації, відповідальності, законності, цілісності об'єкта та суб'єкта управління (трактування туристичного підприємства, як єдиної комплексної системи, що має зв'язок із зовнішнім середовищем), стійкості системи управління (реалізація залежить від якості тактичного та стратегічного управління, швидкості реагування системи менеджменту на зміни внутрішнього середовища) [1, С. 14]. Конкуренція є ключовим чинником, що зумовлює включення туристичного підприємства у зовнішнє середовище шляхом взаємодії його системи управління з системами інших

суб'єктів туристичного ринку. Інновації є чинником активізації потенціалу підприємства, у тому числі у системі управління.

Отже актуальність на нинішньому етапі зберігає наукова проблема пошуку компромісу між теоретичним забезпеченням та практичним втіленням результатів наукових досліджень, що стосуються обґрунтування системи управління підприємством. Особливого значення ця проблема набуває у сфері туризму, підприємства якої чутливі до змін та інновацій в управлінні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблематику управління підприємствами туристичної сфери розглядали Анюхіна Л.О., Багдасарова Д.Г., Гринько Т.В., Давидюк І.В., Корнієнко О.М., Крапівіна Г.О., Кудла Н.Є., Лояк Л.М., Прочан А.О., Стрижеус Л.В., Шамілева Е., Ярмолка В.М. У їх працях закладно основи перегляду систем управління з урахуванням актуальності конкурентного впливу і потреби інноваційних перетворень. Однак, вирішення завдання удосконалення управління підприємствами туризму на сучасному етапі потребує нового дослідження на основі цілісного конкурентно-інноваційного підходу, чому і присвячується дана стаття.

МЕТА РОБОТИ

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування рекомендацій з удосконалення управління туристичним підприємством з позицій конкурентно-інноваційного підходу.

Об'єктом дослідження є процес управління туристичним підприємством

Предмет дослідження – управління туристичним підприємством: конкурентно-інноваційний аспект.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дослідження процесу управління туристичним підприємством в умовах конкурентного середовища вимагає системного підходу. На основі структурно-функціонального методу та системного підходу розкрито сутність системи управління туристичним підприємством крізь призму конкурентно-інноваційного підходу. Використання конкурентно-інноваційного підходу, обґрунтоване з позицій системного підходу до опису туристичного підприємства як активного змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі, дало змогу сформулювати нові рекомендації щодо удосконалення системи управління підприємством.

РЕЗУЛЬТАТИ

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У основі управління туристичним підприємством закладено основні функції менеджменту – планування, організація, мотивація та контроль. Такий підхід є найбільш універсальним і може доповнюватись. Наприклад, Гринько Т. В. виокремлює такі елементи системи управління туристичним підприємством, як загальне управління

(розробка стандартів, нормативних вимог, управлінської політики та інших політик підприємств, організація діяльності підприємства, тактичне та стратегічне планування, забезпечення координації та контролю діяльності), управління структурою підприємства, визначення предмету діяльності та основних задач, встановлення партнерських зв'язків; управління конкретними сферами – фінанси, маркетинг, інноваційний розвиток, управління персоналом та ін. [1, С. 14].

Планування у рамках менеджменту діяльності туристичного підприємства може відбуватись за багатьма напрямками та на різних рівнях. Важливість того чи іншого етапу планування пов'язується з колом завдань, які у ході цього процесу мають бути вирішені. З цього огляду одним з найважливіших секторів діяльності з управління туристичним підприємством припадає на стратегічне планування. І. В. Давидюк з цього приводу надає таке роз'яснення: «В сучасних умовах господарювання для туристичних підприємств основним напрямком стратегічного розвитку є орієнтація на стратегічне планування діяльності з урахуванням змін, що відбуваються на ринку туристичних послуг та в соціально-економічному середовищі в цілому. Саме стратегічне планування надає змогу туристичним підприємствам поєднати загальну стратегію розвитку з наявністю реальних і потенційних можливостей для її реалізації, враховуючи загрози, які можуть виникнути на ринку. Крім того, через стратегічне планування туристичне підприємство створює умови для позиціонування на ринку й посилення своїх конкурентних позицій. В свою чергу, для практичної реалізації принципів стратегічного планування діяльності туристичних підприємств виникає нагальна потреба в розробці науково-методичних підходів до стратегічного планування й методичного інструментарію формування стратегічних планів» [2, С. 106].

У рамках стратегічного планування діяльності туристичного підприємства відбувається визначення місії, мети, пріоритетних завдань та напрямків розвитку. Алгоритм стратегічного планування охоплює формулювання місії, визначення на підставі місії конкретних цілей, аналіз ринку, розробка базової стратегії, деталізація стратегії у рамках підрозділів [3, С. 58 - 59].

Стратегічні пріоритети сучасних підприємств туризму на основі опитування керівників розподіляються наступним чином: досягнення стабільного рівня прибутків 61%; авторитет та репутація торгової марки (бренду) 53%; розширення кола клієнтів 39%; досягнення високої якості послуг і обслуговування 37%; досягнення високого рівня професіоналізму та компетенції за вибраними напрямками розвитку 33%; досягнення позицій лідера на вибраному сегменті ринку 29%; розробка нового конкурентоспроможного турпродукту 21% [4, С. 2]. Такі показники дещо парадоксальні та свідчать про низьку оцінку інноваційного потенціалу розвитку власних підприємств керівниками. Для теорії управління туристичними підприємствами дане

опитування вказує перспективний напрямок розробки методичних рекомендацій щодо узагальнення та упорядкування стратегічних пріоритетів з урахуванням інноваційних шляхів розвитку.

Л. М. Лоаяк у контексті проблематики планування піднімає проблему інноваційної стратегії підприємства туристичної сфери, що може будуватись на основі низки обґрунтованих та апробованих моделей. Серед цих моделей – розробка та реалізація інноваційних проектів на засадах внутрішньої організаційної перебудови (створення спеціального підрозділу чи розширення переліку функцій існуючих), зовнішньої співпраці (залучення до процесу інновацій сторонніх організацій) та на основі венчурного підходу (створення дочірньої венчурної організації, що займається залученням інвестицій на інноваційні проекти) [5, С. 4]. Інноваційне планування на стратегічному рівні пов'язане зі здатністю менеджменту туристичного підприємства забезпечити його участь у місцевих туристичних кластерах або ж досягнути того ж рівня інновацій, що є у таких кластерах.

З позицій кластерної теорії підійшов до оцінки стратегічного планування І.В. Давидюк. У моделі, запропонованій ученим, поєднуються підприємства, що діють (у підпорядкуванні органам виконавчої влади згідно з чинним законодавством, що регулює кожен з окремих видів господарської діяльності, пов'язаної з веденням туристичного бізнесу) у сферах транспортних, готельних, екскурсійних, страхових послуг, а також організації забезпечення харчування та культурно-масових заходів, турагенції і туроператори, торгівельні підприємства сувенірної продукції. Процесі функціонування туристичного з усього кола учасників надходять відомості, що стають основою стратегічного планування. До таких відомостей відносяться інформація про бізнес-процеси: фінансові, інформаційні, кадрові, комерційні [2, С. 107].

На важливості стратегічного планування у порівнянні з тактичним та оперативним наголошує Л.О. Анохіна: «Сучасні туристичні фірми, в основному, займаються поточним та оперативним плануванням. Але для того, щоб успішно працювати на ринку тривалий час, необхідне стратегічне планування, яке включає в себе розробку довгострокових планів розвитку фірми на основі проведеного комплексного аналізу, наукове прогнозування ринкової ситуації і перспектив розвитку галузі в різних туристичних регіонах. Зміна ринкового середовища зумовлює необхідність застосування стратегічного підходу до системи господарювання на підприємствах туризму» [3, С. 57].

Загалом, проблематиці планування, зокрема, стратегічного, науковцями приділяється значна увага. Дещо менше досліджень присвячено процесам організації. Переважно, організація, як функція менеджменту розглядається у працях навчально-методичного характеру (підручники, посібники), де подається узагальнена інформація щодо змісту поняття, основних принципів та алгоритму процесу. Водночас, навіть у спеціалізованій навчально-

методичній літературі по менеджменту туристичних підприємств рідко проводиться детальний аналіз функції організації з урахуванням специфіки галузі. З цього приводу А.О. Прочан наголошує: «Проаналізувавши визначення поняття «організація», можна дійти висновку, що всі наявні визначення сформульовані для підприємств, діяльність яких пов'язана з виробництвом матеріальних благ для людини. На нашу думку, організація надання послуг у туризмі має свої особливості і потребує уточнення змісту терміну «організація». Тому ми вважаємо, що організація надання туристичних послуг являє собою сукупність організаційних форм, методів і прийомів, здійснення яких забезпечить раціональне функціонування підприємства. Туристичне підприємство має свої особливості діяльності, які визначають специфічні комплексні завдання з його організації: проектування та освоєння нових туристичних маршрутів, використання робочої сили та обладнання, нових інформаційних технологій, поліпшення асортименту та якості туристичного продукту та якості надання послуг» [6, С. 6].

Організація, як функція менеджменту у туризмі може розглядатись як процес об'єднання та упорядкування факторів виробництва і забезпечення процесу виробництва у відповідності до намчених планових цілей або ж як процес пристосування організаційної структури підприємства до цілей, засобів та оточення. Алгоритм процесу організації, викладений Н.Є. Кудлою включає такі етапи, як визначення обсягу роботи з досягнення цілей підприємства, добір працівників для виконання завдань, поєднання засобів, інструментів і умов виконання завдань, розподіл завдань між працівниками з урахуванням їх основних характеристик (професійно-кваліфікаційних, демографічних), забезпечення створення колективу, командоутворювальна діяльність, розробка і впровадження механізмів координування, перевірка ефективності виконаної роботи [7, С. 45]. Стосовно останнього пункту зауважимо, що більшою мірою він стосується функції контролювання.

Стрижеус Л.В., Вяйчич Н.О. у контексті дослідження організації як функції готельного менеджменту наголошують на важливості якісної організації діяльності підприємства, формування його структури, визначення необхідної кількості персоналу та обов'язків, з'ясування шляхів виконання завдань працівниками, впровадження методів формування «соціальної цілісності» колективу працівників. Науковці доходять висновку, що саме організаційна функція менеджменту забезпечує впорядкування технічних, економічних, соціально-психологічних і правових аспектів функціонування туристичного підприємства [8]. Отже потужна інноваційна робота виявляється неможливою без ефективної реалізації функції організації.

А.О. Прочан доходить висновку, що туристичне підприємство має свої особливості організації виробництва, які визначають специфічні комплексні завдання з його організації. Організацію процесу надання туристичної послуги А.О. Прочан поділено

на три етапи: створення туристичного продукту, організації процесу попереднього обслуговування та організації процесу споживання туристичного продукту, що дасть змогу туристичним підприємствам при організації надання туристичних послуг вирішити ключове завдання, а саме надати необхідні споживачам послуги у визначений термін часу та за прийнятною ціною [6, С. 15].

Як плани, так і організаційні зусилля менеджера туристичного підприємства не дадуть очікуваних результатів у випадку, якщо не буде врахований людський чинник. Людський чинник є ключовим в сучасній організації, що діє у сфері туристичних послуг, ця аксіома породжує актуальність наступної функції менеджменту туристичного підприємства – мотивації. Е. Шамілева зазначає, що усі форми стимулювання базуються на принципі мотивації, що полягає у посиленні інтересу працівника у своїй праці. Основне призначення системи мотивації, на думку вченої – об'єднати інтереси й потреби працівників зі стратегічними завданнями організації [9, С. 72].

В. М. Ярмолка з цього приводу відзначає, і ми з ним погоджуємось: «У будь-якому бізнесі, а в туристичному особливо, через складність і багатогранність побудови взаємодії на етапах «виробник – споживач», «виробник – виробник», «виробник – менеджмент», «споживач – менеджмент», у кожному його елементі наявний чинник взаємодії управлінського й виробничо-реалізаційного процесів, стабільність і якість яких безпосередньо залежать від мотивації співробітників» [10, С. 173]. Важливим напрямком теоретико-методологічного забезпечення процесів мотивації є стимулювання інноваційної діяльності, що визнає Д.Г. Багдасарова. Вона відзначає, що розвиток туристичного сектору супроводжується пошуком і впровадженням новітніх технологій, що підвищують конкурентоздатність підприємств і, водночас, зумовлюють потребу у пошуку інноваційних підходів в управлінні мотивацією на підприємстві. Така ситуація зумовлює наявність діалектичних суперечностей між розширенням спектру туристичних послуг за умов відсутності механізмів мотивації до інноваційної роботи, а також між необхідністю активного реагування на зміни зовнішнього середовища і недосконалістю мотиваційних систем [11, С. 101]. У системному зв'язку проблеми мотивації та інновацій розглянула Г.О. Крапівіна. Мотиваційний потенціал науковцем визначено як «комплексну оцінку наявних ресурсів працівників, щодо праці, яка виконується», натомість інноваційний – «система ресурсів та можливостей працівника» [12, С. 70 - 72]. Нарощування та підвищення ефективності використання як мотиваційного, так і інноваційного потенціалу Г.О. Крапівіна вбачає у використанні методів інституційного та морально-психологічного типу. Інституційні поділено на матеріального характеру (комісійні, премія, фінансова допомога) та нематеріального (якість і умови праці, відповідальність, управління відпустками). До морально-психологічних відносять-

ся такі, як створення умов для професійної гідності, присутність виклику, визнання [12, С.72].

У сфері контролю діяльності туристичного підприємства Л.О. Анюхіна наголошує на важливості створення і ефективного функціонування такої управлінської підсистеми, як маркетинговий контроль, у межах оцінюється виконання мети і програм маркетингової діяльності, виявляються проблеми та відхилення від просування до цілей. Підсистема контролю ділиться за напрямками на стратегічний контроль і контроль за результатами [3, С. 61].

Успішна реалізація функцій менеджменту на туристичному підприємстві залежить від використання ефективних методів управління. Як зазначає Т.В. Гринько, методи управління за змістом ідентифікуються з основними функціями управління, реалізація яких забезпечить ефективне використання ресурсів та швидке реагування на зміни. До таких методів відносяться економічні, організаційно-адміністративні, соціально-психологічні, інформаційні. Вдосконалення методів управління, на думку В. Гринько, у стратегічному аспекті пов'язується з технологічним оновленням матеріальної бази та технічних прийомів підвищення попиту; розширенням спектру туристичних продуктів та послуг виходячи з умов мінливого попиту; впровадженням новітніх інформаційних технологій для підвищення ефективності реалізації управлінських функцій [1, С. 14 - 15].

ВИСНОВКИ

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На основі проведеного дослідження встановлено наступне:

1. Конкурентно-інноваційний підхід, застосований до аналізу процесів управління туристичними підприємствами може широко застосовуватись для обґрунтування шляхів гармонізації теорії та практики функціонування системи управління підприємством.

2. Аналіз системи управління туристичним підприємством у конкурентно-інноваційному аспекті доводить, що ключові функції управління – планування, організація, мотивація та контроль повинні бути узгоджені з конкурентною стратегією підприємства та підкріплені інноваційними інструментами.

3. У сфері планування діяльності туристичного підприємства основна увага повинна зосереджуватись на формуванні довгострокових стратегічних планів, що враховують мінливість зовнішнього середовища, у першу чергу – діяльність підприємств-конкурентів. На довгостроковому рівні планування можлива розробка інноваційного інструментарію удосконалення системи управління. У сфері організації управління підприємством слід враховувати можливий опір змінам при інноваційній перебудові, що може мати негативний вплив на конкурентоздатність підприємства. Мотиваційна сфера управління персоналом на сучасному етапі повинна розглядатись ширше, ніж матеріальні аспекти стимулювання працівників. Одним з можливих напрямків підвищення ефективності управління є

нарощування та реалізація мотиваційного потенціалу. Функція контролювання покликана узагальнити результати функціонування системи управління за попередніми етапами, закріпити успіхи інноваційного реформування та скоригувати невдачі.

4. Перспективою подальших досліджень є розширення застосування конкурентно-інноваційного підходу до аналізу окремих складових системи управління туристичним підприємством.

Список використаних джерел

1. Гринько Т.В. Удосконалення управління підприємствами туристичної сфери [Електронний ресурс] / Т.В. Гринько // Економіка. Фінанси. Право. - 2013. - № 5. - С. 13-15. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2013_5_6
2. Давидюк І. В. Стратегічне планування діяльності туристичних підприємств на засадах кластерного підходу [Електронний ресурс] / І.В. Давидюк // Інноваційна економіка. - 2013. - № 6. - С. 106-109. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_6_28
3. Анюхіна Л.О. Напрями підвищення ефективності діяльності рекреаційно-туристичних підприємств [Електронний ресурс] / Л.О. Анюхіна // Вісник Одеського державного екологічного університету. - 2011. - Вип. 12. - С. 56-63. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vodeu_2011_12_10
4. Корнієнко О.М. Стратегічні пріоритети розвитку туристичних підприємств [Електронний ресурс] / О.М. Корнієнко. // Економіка. Управління. Інновації. - 2013. - № 2. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_42
5. Лояк Л.М. Інноваційний розвиток як фактор підвищення конкурентоспроможності малого підприємства туристичної галузі / Л.М. Лояк // Карпатський край. - 2013. - № 1. - С. 155-160. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/kkr_2013_1_21
6. Прочан А.О. Планування та організація процесу надання туристичних послуг на підприємствах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / А.О. Прочан ; Європ. ун-т. – К., 2010. – 16 с. – укр.
7. Кудла Н.Є. Менеджмент туристичного підприємства : підручник / Н.Є. Кудла. – К.: Знання, 2012. – 343 с.
8. Стрижеус Л.В. Організація як функція готельного менеджменту [Електронний ресурс] / Л.В. Стрижеус, Н.О. Виядач // Молодий вчений. - 2014. - № 5(2). - С. 13-15. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_5\(2\)_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_5(2)_3)
9. Шамілева Е. Мотивація праці як основний фактор збереження трудового потенціалу підприємств туристично-рекреаційного комплексу АР Крим [Електронний ресурс] / Е. Шамілева // Економіст. - 2011. - № 10. - С. 72-73. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2011_10_24
10. Ярмолка В.М. Вплив мотиваційного аспекту на управління якістю послуг туристичних фірм [Електронний ресурс] / В.М. Ярмолка // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - № 6. - С. 173-179. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_6_23
11. Багдасарова Д.Г. Управление материальной мотивацией инновационной деятельности предприятия туристической индустрии [Електронний ресурс] / Д.Г. Багдасарова // Вісник ДІТБ. - 2013. - № 17. - С. 101-104. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vditb_2013_17_19
12. Крапівіна Г.О. Проблеми оптимізації мотиваційного та інноваційного потенціалу персоналу діяльності туристичного типу [Електронний ресурс] / Г.О. Крапівіна, Д.Г. Багдасарова // Вісник економічної науки України. - 2014. - № 1. - С. 70-73. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Venu_2014_1_18

МИРОНЕНКО

Крістіна Сергіївна
krism@inbox.ru

аспірант, Одеський національний політехнічний університет

УДК 621 (477):330.33.012

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

ESTIMATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF REENGINEERING OF BUSINESS PROCESSES AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

У статті виділено шляхи підвищення економічної ефективності функціонування підприємства при проведенні реінжинірингу. Розглянуто розрахунок абсолютної ефективності впровадження інформаційної системи при проведенні реінжинірингу бізнес-процесів. Запропоновано спосіб визначення економічної ефективності від впровадження системи автоматизованого проектування, а також показники та критерії оцінки економічної ефективності впровадження інформаційної системи при реінжинірингу бізнес-процесів.

В статье выделены пути повышения экономической эффективности функционирования предприятия при проведении реинжиниринга. Рассмотрен расчет абсолютной эффективности внедрения информационной системы при проведении реинжиниринга бизнес-процессов. Предложены способ определения экономической эффективности от внедрения системы автоматизированного проектирования, а также показатели и критерии оценки экономической эффективности внедрения информационной системы при реинжиниринге бизнес-процессов.

In article ways of increase of economic efficiency of functioning of the enterprise during reengineering are allocated. Calculation of absolute efficiency of introduction of information system during reengineering of business processes is considered. A way of determination of economic efficiency from introduction of the computer-aided engineering system, and also indicators and criteria for evaluation of economic efficiency of introduction of information system when reengineering business processes are offered.

Ключові слова: реінжиніринг бізнес-процесів, економічна ефективність, критерії оцінки, інформаційна система, система автоматизованого проектування

Ключевые слова: реинжиниринг бизнес-процессов, экономическая эффективность, критерии оценки, информационная система, система автоматизированного проектирования

Keywords: reengineering of business processes, economic efficiency, evaluation criteria, information system, computer-aided engineering system

ВСТУП

У ринкових відносин перед суб'єктами господарювання постає дуже багато питань з приводу мобілізації внутрішнього економічного потенціалу для подолання фінансових проблем, а також ліквідації труднощів, пов'язаних з оптимізацією власного капіталу, скороченням персоналу, переходу на скорочений робочий день, нестачею власних обігових коштів, збільшенням кредиторської заборгованості, неможливістю своєчасно сплачувати заробітну плату працівникам. Відзначимо, що багато бізнес-процесів у виробничих системах українських підприємств є неефективними, що спонукає топ-менеджмент переглянути функціональні складові виробництва, вести пошук альтернативних варіантів виходу зі скрутного фінансового становища. Проте не

завжди саме удосконалення бізнес-процесів може дати суттєві позитивні результати. Все це, зрозуміло, визначається специфікою кожного випадку, але треба зауважити, що в цілому існує велика потреба підприємств у використанні реінжинірингових заходів, завдяки яким можна здійснити перепроєктування бізнес-процесів під потреби сучасного ринкового середовища з урахуванням впливу на нього кризових економічних явищ. Отже актуалізується питання оцінки ефективності реінжинірингових заходів на підприємстві.

МЕТА РОБОТИ

Мета роботи полягає у дослідженні ключових аспектів оцінки економічної ефективності реінжинірингу бізнес-процесів, а також шляхів

підвищення ефективності функціонування підприємства при його проведенні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є праці багатьох вітчизняних й зарубіжних науковців, матеріали періодичних видань. Також при проведенні дослідження використано методи, аналізу та синтезу, порівняння та узагальнення, системний підхід.

РЕЗУЛЬТАТИ

Частина питань, пов'язаних з реінжинірингом, на сьогодні все ще є не дослідженою. Так, мало публікацій присвячено проблемам математичного опису ефективності реінжинірингових бізнес-процесів. Окремі методики для оцінки ефективності реінжинірингу запропоновані у Абдікеевим Н., Данько Т., Ільдеменовим С., Кисельовим А. у посібнику: «Реінжиніринг бізнес-процесів» [1], проте вони не враховують експертні методи. Водночас, останні дають можливість дослідити якісні наслідки проведення реінжинірингу бізнес-процесів, з урахуванням стратегічної політики діяльності промислового підприємства. У зв'язку з цим, пропонується удосконалити процес оцінки ефективності заходів з реінжинірингових бізнес-процесів за допомогою впровадження експертних методів, а саме методу балів, який дозволить врахувати думку експертів при дослідженні сумарних збитків від проведення реінжинірингу бізнес-процесів та здійснити пошук їх мінімізації як критерію ефективності проведення реінжинірингу.

На підставі такого підходу можна визначити комплекс заходів з реінжинірингу бізнес-процесів, що забезпечує мінімізацію збитків від трансформаційних процесів на промисловому підприємстві.

Реалізація проектів з реінжинірингу бізнес-процесів повинна бути економічно виправданою. Переваги нових процесів мають сенс тільки тоді, коли витрати не перевищують вигоди. Тому баланс між технічною та економічною доцільністю є вирішальним в реінжинірингу процесів. Водночас, технічні переваги нових процесів не гарантують економічного ефекту. У літературу з реінжинірингу багато говориться про «докорінні» поліпшення в актуальних економічних показниках діяльності організації: вартості, якості, витратах послугах, темпах зростання. При цьому виникає питання, чи можна кількісно оцінити ефективність реінжинірингу бізнес-процесів, з огляду не лише на докорінні поліпшення, але й на витрати на проведення проекту. Відповідь на це питання, поряд з оцінкою ефективності впровадження систем автоматизованого проектування у реінжинірингу бізнес-процесів, є предметом широкого кола наукових розробок [3, 4].

На підставі проаналізованих літературних джерел реінжинірингу бізнес-процесів на виробництві доцільно виділити такі шляхи підвищення економічної ефективності функціонування підприємства при проведенні реінжинірингу бізнес-процесів:

1. Скорочення тривалості вхідних, формуючих та вихідних бізнес-процесів компанії, пов'язаних із

забезпеченням виробництва матеріалами, комплектуючими, виробами по кооперації, самим виробництвом та відвантаженням готової продукції машинобудівного підприємства замовнику.

2. Скорочення вартості бізнес-процесів після їх реінжинірингу завдяки модернізації основних фондів, зменшення витрат на ремонт устаткування, скорочення тривалості виробничого циклу, імплементації нової технології або оптимального розміщення виробничого обладнання у цехах машинобудівного підприємства як результат підвищення економічної ефективності функціонування суб'єкту господарювання.

3. Скорочення учасників бізнес-процесів, яке полягає у відмові від зайвих, дублюючих функцій працівниками при реалізації бізнес-процесів, а також скорочення трудових витрат у загальній структурі собівартості виробництва промислових виробів компанії.

4. Поліпшення якості обслуговування клієнтів та підвищення конкурентоспроможності організації та її бізнес-процесів.

5. Одночасне виконання різних робіт з використанням баз даних і мережі (послідовність виконання функцій) процесів, які можна змінити, застосовуючи зв'язок між комп'ютерами – робочими станціями в реальному масштабі часу, що особливо важливо при розробці нової продукції.

6. Перехід до розподіленої організації даних, яка забезпечує доступ до інформації з різних місць, отже, сприяє більш оперативному прийняттю оптимальних рішень власниками бізнес-процесів.

7. Винесення частини процесів за межі організації і надання клієнтам або постачальникам можливості доступу до інформаційних систем. Дана дія знижує витрати, пов'язані з інформаційним забезпеченням проведення реінжинірингу бізнес-процесів через впровадження аутсорсінгу інформаційних послуг.

8. Зменшення кількості контролюючих впливів, що прискорює процеси, зменшує їх вартість, але і поліпшує психологічний клімат у колективі, створює атмосферу довіри.

9. Використання експертних систем та інформаційно-автоматизованих систем підготовки проектних рішень для залучення співробітників середньої кваліфікації до виконання складних висококваліфікованих робіт. Даний захід впливає на підвищення ефективності перепроєктованих бізнес-процесів конструкторської та технологічної сфери виробництва, де потрібно залучати кадри високої кваліфікації.

10. Контроль за конкретними зразками процесів і виявлення «вузьких місць» для їхнього усунення. Зауважимо що даний контроль дозволяє знизити економічні втрати від технологічного браку при виробництві готових виробів промисловим підприємством і попередити штрафні санкції за несвоєчасне виконання договірних зобов'язань.

11. Підвищення стабільності функціонування організації за рахунок вибору оптимального варіанта процесу з множини версій складних процесів. Даний захід підвищує якість прийняття управлінських рішень при обранні як варіанту проведення

реінжинірингу бізнес-процесів, так і в цілому вектору стратегічного розвитку підприємства, доцільного у відповідних ринкових умовах господарювання [4, 5].

У рамках виділених шляхів витрати на імплементацію проекту з реінжинірингу бізнес-процесів складаються з витрат на його організацію (персонал, навчання персоналу, послуги консультантів, інструментальні засоби реалізації проекту і т.д.) і витрат на розробку інформаційних систем підтримки перепроєктованих процесів (персонал, навчання персоналу, розробка, впровадження і супровід) [6].

Зазначимо, що витрати на проведення проекту в основному можна оцінити кількісно (за їх вартістю). Що стосується оцінки підвищення ефективності функціонування організації, то об'єктивно тільки частину з її складових можна виразити кількісно (вартість процесів, їх тривалість, скорочення персоналу і деякі інші). Решта оцінюється лише приблизно (наприклад, експертним шляхом). Деякі складові оцінки відбиваються на загальному фінансовому стані організації, перспективах її розвитку, конкурентоспроможності та іміджі (які, у свою чергу, позначаються або позначаються через деякий час на фінансовому стані). Тому оцінити ефективність вкладення ресурсів у проект з реінжинірингу бізнес-процесів можливо, через фінансовий стан організації і динаміку зміни його показників. У зв'язку з цим, оцінка фінансового стану компанії є важливим інформаційним джерелом для аналізу ефективності реінжинірингу бізнес-процесів. Аналіз динаміки зміни агрегованої оцінки фінансового стану може допомогти представити найбільш повну картину результатів реінжинірингу бізнес-процесів, з урахуванням і вигід, і витрат [4].

Проведені дослідження переконують у тому, що використання методів експертної оцінки є необхідними при визначенні економічної ефективності реінжинірингу бізнес-процесів, а саме: при документуванні бізнес-процесів, їх перепроєктуванні і подальшій автоматизації у відповідних автоматизованих системах, таких як ARIStoolset, ERP, ERPII. У зв'язку з цим, економічну ефективність реінжинірингу бізнес-процесів пропонується розглядати за двома напрямками:

- дослідження економічної ефективності впровадження систем автоматизації та програмної розробки перепроєктованих бізнес-процесів, де пропонується розрахунок та критеріальна база оцінки економічної ефективності впровадження інформаційних систем при реінжинірингу бізнес-процесів промислового підприємства;

- за допомогою удосконаленого методичного підходу оцінки економічної ефективності реінжинірингових заходів при визначенні рівня економічного потенціалу суб'єкту господарювання на етапах формування, адаптації та розвитку економічного потенціалу.

Дослідимо перший напрямок оцінки економічної ефективності впровадження систем автоматизації та програмної розробки перепроєктованих бізнес-процесів.

У науковій літературі доцільність впровадження систем автоматизованого проектування у реінжинірингу можна оцінювати за допомогою двох груп показників:

- вірогідності одержання і обробки інформації;
- трудових і вартісних витрат на проектування та обробку інформації.

Показник вірогідності обробки інформації (D) розраховується за формулою:

$$D = 1 - P, \quad (1)$$

де D – величина вірогідності процесу обробки;

P – імовірність появи помилки, що розраховується за формулою:

$$P = \frac{N}{Q}, \quad (2)$$

де N – кількість помилкових дій, що допущено на множині Q;

Q – загальна кількість дій.

Крім показників вірогідності, для вибору найкращого технологічного процесу обробки економічної інформації застосовують оцінку, порівняння і вибір відповідно до співвідношення рівня продуктивності значення величин трудових і вартісних витрат на проектування та експлуатацію кожного варіанту процесу [7].

Оцінка економічного ефекту від впровадження систем при реінжинірингу потребує порівняння витрат за всіма основними статтями кошторису витрат на експлуатацію нової САПР (витрат на заробітну плату з нарахуваннями, матеріали, машинний час) з витратами за відповідними статтями базового варіанта. При цьому створення нової системи буде економічно доцільним лише у тому випадку, якщо всі капітальні витрати окупляться за рахунок одержуваної економії в найближчі 1–2 роки [2].

Оцінка результативності впровадження проектів проводиться за «середніми галузевими результатами». При цьому типовими «середніми» показниками вважаються такі:

- 15-25% – збільшення продуктивності;
- 10-20% – зменшення складських запасів;
- 20-50% – скорочення строків виконання замовлень

Під економічною ефективністю впровадження інформаційної системи при реінжинірингу бізнес-процесів вчений-економіст Воїнов І.В. розуміє порівняльну різницю результатів створення (реорганізації, адаптації, розвитку і т. д.) інформаційної системи на підприємстві і витрат на реалізацію цього проекту [9]. Виходячи з визначення економічної ефективності, дана трактовка розглянутого показника є некоректною, адже вона відображає лише сутність отримання економічного ефекту від впровадження інформаційної системи при реінжинірингу бізнес-процесів, а не відношення результату до витрат, яке і характеризує економічну ефективність заходів з підвищення економічного потенціалу перепроєктованих бізнес-процесів. Тому пропонується уточнення даної категорії таким чином. Під економічною ефективністю впровадження

інформаційної системи при реінжинірингу бізнес-процесів розуміється відношення порівняльної різниці результатів створення (реорганізації, адаптації, розвитку) інформаційної системи на підприємстві і витрат на реалізацію цього проекту до витрат на імплементацію проекту впровадження при реінжинірингу бізнес-процесів.

Серед дослідженого методичного інструментарію доцільно виділити кілька методик оцінки ефективності результатів впровадження інформаційних систем при реінжинірингу бізнес-процесів, де елемент суб'єктивізму експертної оцінки може бути істотно знижений. Серед них відзначимо такі:

- аналіз ключових показників ефективності та оцінка збалансованих показників результативності;
- функціонально-вартісний аналіз;
- аналіз окупності інвестицій;
- оцінка сукупної вартості володіння.

Сьогодні мало знайдеться вітчизняних компаній, здатних впровадити інтегровану систему оцінки своєї діяльності, засновану на застосуванні даних моделей. Варто визнати, що не тільки в Україні, але у розвинених промислових країнах, що мають істотно більший досвід у використанні інформаційних систем при реалізації реінжинірингу, зазначені методи оцінки фінансового результату дотепер широко не відомі [7].

Найбільш застосовуваним економічним інструментарієм проведення реінжинірингу бізнес-процесів, є аналіз окупності інвестицій. Максимальна вигода від впровадження будь-якої нової інформаційної системи при проведенні радикального перепроєктування бізнес-процесів полягає у більшій доступності кваліфікованого персоналу, що у свою чергу, сприяє:

- звільненню найцінніших співробітників від виконання неефективних завдань;
- підвищенню продуктивності праці розробників;
- прискоренню розробки критичних ділових додатків;
- загальному прогресу і зростанню віддачі від критичних ділових додатків.

Дослідимо види економічної ефективності, які можна оцінювати при впровадженні інформаційної системи моніторингу реінжинірингових заходів на промисловому підприємстві. Треба зазначити, що розрізняють абсолютну і відносну (порівняльну) економічну ефективність. Як зазначає вчений-економіст Водачек Л., у першому випадку проводиться аналіз уже обраного (або навіть реалізованого) варіанта впровадження інформаційної системи без обліку можливих альтернатив. У другому випадку альтернативні стратегії впровадження системи порівнюються між собою з позицій економічної ефективності. Можна розраховувати також питомі показники ефективності (на гривню вкладених витрат, на одного працівника і т.д.) [8]. Відповідно до проаналізованих автором дослідження методик оцінки економічної ефективності реінжинірингу бізнес-процесів, слід констатувати

відсутність єдиного підходу до вирішення цієї проблеми.

Розглянемо розрахунок абсолютної ефективності впровадження інформаційної системи при проведенні реінжинірингу бізнес-процесів. З позицій користувача (кінцевого споживача) інформаційної системи, абсолютна ефективність впровадження визначається як відношення різниці між отриманими результатами (або оцінкою цих результатів у майбутньому) і витратами на впровадження до відповідних витрат на впровадження інформаційної системи. Якщо до проведення оцінюваних робіт підприємство взагалі не було автоматизовано, досить порівняти результати діяльності без впровадження до реінжинірингових заходів – R_1 при відповідних нульових витратах ($S_1 = 0$) – з результатами після впровадження при проведенні реінжинірингу – R_2 при відповідних витратах S_2 . Спрощений показник ефективності (E) розраховується за формулою:

$$E = \frac{(R_2 - R_1 - S_2)}{S_2} \cdot 100\% \quad (3)$$

При цьому різниця ($R_2 - R_1$) характеризує отриманий ефект від основної діяльності підприємства після виконання проекту впровадження інформаційної системи при реінжинірингу бізнес-процесів.

Величина сукупних витрат на автоматизацію бізнес-процесів, при подальшому їх перепроєктуванні і формуванні нового бізнес-процесу, як правило, складається з:

- вартості застосовуваних комп'ютерів;
- вартості принтерів, мережного устаткування та інших пристроїв;
- вартості програмних продуктів або ліцензій на їх використання;
- витрат на установку, впровадження, адаптацію, вивчення і супровід програмних комплексів;
- оцінки втрат через зміну структури керування, реорганізацію кадрів і т.д.;
- усіх поточних витрат (на електроенергію, приміщення, зв'язок і т.д.).

У випадку, якщо на підприємстві вже існує впроваджена інформаційна система автоматизації бізнес-процесів, необхідно враховувати поточні витрати на її експлуатацію і співставити ефекти при базисному та фактичному варіантах впровадження системи. У зв'язку з цим пропонуємо визначати економічну ефективність від впровадження системи автоматизованого проектування при реінжинірингу бізнес-процесів таким чином:

$$E = \frac{(R_2 - R_1) - (S_2 - S_1)}{(S_2 - S_1)} \cdot 100\% \quad (4)$$

де $(R_2 - R_1)$, $(S_2 - S_1)$ – різниця результатів ($R_2 - R_1$) та $(S_2 - S_1)$ різниця витрат при новому і базовому варіантах інформаційної системи автоматизації бізнес-процесів підприємства, що підлягають перепроєктуванню.

E характеризує коефіцієнт ефективності $k_{\text{еф}}$, на базі якого пропонується критеріальну базу оцінки

економічної ефективності впровадження інформаційної системи.

Цілком зрозуміло, що якщо $E > 0$, то впровадження системи пройшло ефективно. Наскільки це ефективно насправді, показує відносний показник ефективності на гривню сукупних витрат, що відображає кількість гривень ефекту, які припадають на гривню здійснених витрат (з урахуванням фактора часу). Застосування відносного показника K_{ef} дає можливість визначити оптимальний варіант впровадження системи автоматизованого проектування при реінжинірингу бізнес-процесів при різних бюджетах проектів. Для проведення експертної оцінки заходів з автоматизації бізнес-процесів експертним групам потрібна відповідна критеріальна база при визначенні економічної ефективності проектів. У табл. 1 запропоновано показники та критерії економічної ефективності впровадження інформаційної системи при реінжинірингу бізнес-процесів.

Зазначимо, що діапазони показників економічної ефективності впровадження системи автоматизованого проектування при реінжинірингу бізнес-процесів отримані за результатами бенчмаркінгового дослідження проектів трансформації/реструктуризації українських промислових підприємств машинобудівної, легкої, переробної, вугільної, нафтогазової промисловості України на підставі розрахунку очікуваних результатів від впровадження цих проектів.

Виходячи з даної табл. 1 виділено чотири області значень питомого коефіцієнту ефективності впровадження системи автоматизованого проектування при реінжинірингу, які формують сильний, достатній, слабкий та недостатній рівень економічної ефективності автоматизації бізнес-процесів при проведенні подальшого їх перепроектування. Це дозволяє підвищити якість проведеної оцінки та встановити більш реальний рівень економічної ефективності заходів з впровадження інформаційних систем.

Таблиця 1

Показники та критерії оцінки економічної ефективності впровадження інформаційної системи при реінжинірингу бізнес-процесів

Показник	Значення	Висновок
Коефіцієнт ефективності (K_{ef})	$K_{ef} > 2,0$	Можна говорити про реальний успіх у бізнесі за рахунок підвищення керованості підприємства на базі нових інформаційних технологій, а, отже, проведення ефективного реінжинірингу бізнес-процесів.
	$1,0 < K_{ef} < 2,0$	Даний діапазон значень питомого коефіцієнта ефективності свідчить про достатню ефективність результатів проекту при проведенні реінжинірингу бізнес-процесів і усунення вузьких місць у бізнес-процесах
	$0 \leq K_{ef} < 1,0$	Даний діапазон значень коефіцієнта свідчить про слабку економічну ефективність і про можливі негативні тенденції у впровадженні ІС при проведенні реінжинірингу. При цьому доцільно говорити про вплив внутрішніх і зовнішніх факторів, які перешкоджають нормальному проведенню реінжинірингу бізнес-процесів, зокрема про помилковість поставлених цілей і завдань реінжинірингу бізнес-процесів, неефективне стратегічне планування, неповна відповідність впроваджуваних ІС реінжинірингу і технологічним процесам на підприємстві і т.д
	$K_{ef} < 0$	Проект реінжинірингу є збитковим через перевищення витрат на впровадження інформаційної системи над очікуваними результатами.

В підсумку зазначимо, що дану критеріальну базу можна використовувати також при визначенні економічних ефектів від синергетичних впливів на економічний потенціал промислового підприємства

ВИСНОВКИ

Розглянуто ключові аспекти оцінки економічної ефективності реінжинірингу бізнес-процесів на промисловому підприємстві. Виділено шляхи підвищення економічної ефективності функціонування підприємства при проведенні реінжинірингу. Розглянуто розрахунок абсолютної ефективності впровадження інформаційної системи при проведенні реінжинірингу бізнес-процесів. Запропоновано спосіб визначення економічної ефективності від впровадження системи автоматизованого проектування, а також показники та критерії оцінки економічної ефективності впровадження інформаційної системи при реінжинірингу бізнес-процесів.

Список використаних джерел

1. Абдикеев Н.М. Реинжиниринг бизнес-процессов / Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько, СВ. Ильдеменов, Киселев А.Д. – М.: Экспо, 2007. – 592с.
2. Медынский В.Г. Реинжиниринг инновационного предпринимательства / под ред. проф. В.А. Ирикова / В.Г. Медынский, СВ. Ильдеменов. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 414с.
3. Таранюк Л.М. Комплексна оцінка альтернативних програм реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств за видами економічного розвитку / Л.М. Таранюк // Механізм регулювання економіки. – 2013. – №4. – Т (50) – С.149 – 159.
4. Таранюк Л.М. Экономические основы реинжиниринга бизнес-процессов: монография; под наук. ред. Л.Н. Таранюк / Л.М. Таранюк. – Суми: ИПП «Мрия – 1», 2008. – 560 с.
5. Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств: монографія / за

заг. ред. Л.М. Таранюка-Суми: ВВП «Мрія-1», 2010. – 440 с.

6. Герасимов А.Е. Проблемы повышения эффективности инновационной деятельности / А.Е. Герасимов // Инновации. – 2001. – №10. – С. 46-48.

7. Таранюк Л.М. Оцінка економічної ефективності проведення реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві / Л.М. Таранюк // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2009. – № 2. – С.168-178.

8. Водачек Л. Стратегия управления инноваций на предприятии: монография / Л. Водачек, О. Водачкова. – М.: Экономика, 1989. – С. 205– 210.

9. Воинов И.В. Моделирование экономических систем и процессов. Опыт построения ARIS-моделей / И.В. Воинов, С.Г.Пудовкина, А.И. Телегин – Челябинск: ЮУрГУ, 2002. – 56с.

10. Мироненко К.С. Ключевые аспекты внедрения ERP-систем на инновационно-активных промышленных предприятиях / К.С. Мироненко, А.М. Коваленко, Е.В. Станиславик // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Одеса: ОНЕУ, 2014. – № 6 (214). – С. 83-94.

СОКОВНИНА

Діана Михайлівна
dsokovnina@meta.ua

УДК 339.138

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГУ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ
САДІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВTHE WAYS OF MARKETING IMPROVEMENT OF THE QUALITY OF
HORTICULTURAL ENTERPRISES PRODUCTION IN UKRAINE IN THE
CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSESк.е.н., доцент кафедри
маркетингу, Уманський
національний університет
садівництва

У статті проаналізовано сучасний стан садівничої галузі в Україні. Виявлено основні проблеми зниження ефективності виробництва плодів і ягід, до яких віднесено: інфраструктурні, організаційні та інституційні. Зосереджено увагу на необхідності розробки напрямів вдосконалення маркетингу якості продукції садівничих підприємств в умовах євроінтеграції. Обґрунтована необхідність формування системи збуту продукції через об'єднання садівничих підприємств, створення переробно-торговельних кооперативів.

В статье проанализировано современное состояние садоводческой отрасли в Украине. Выявлены основные проблемы снижения эффективности производства плодов и ягод, к которым отнесены: инфраструктурные, организационные и институциональные. Внимание сосредоточено на необходимости разработки направлений усовершенствования маркетинга качества продукции садоводческих предприятий в условиях евроинтеграции. Обоснована целесообразность формирования системы сбыта продукции через объединения садоводческих предприятий, создания торгово-перерабатывающих кооперативов.

The article analyses the modern condition of the horticultural branch in Ukraine. It reveals the main problems of reduce of the production effectiveness of fruit. These problems may be infrastructural, organizational and institutional. The article pays attention to the necessity of working out of the ways of quality marketing improvement of horticultural enterprises production in the context of European integration. The necessity of the production merchandising system formation with the help of horticultural enterprises association and the creation of processing and trading cooperative societies have been substantiated.

Ключові слова: маркетинг, якість продукції, садівничі підприємства, євроінтеграція

Ключевые слова: маркетинг, качество продукции, садоводческие предприятия, евроинтеграция

Keywords: marketing, quality products, horticultural enterprises, European integration

ВСТУП

Інтеграційні процеси на регіональному рівні є ознакою прогресивних змін у сільському господарстві та порівняно новим напрямом досліджень вітчизняної економічної науки. Доцільно погодитися із [1, с. 1], що європейські орієнтири відкривають нові можливості для розвитку сільського господарства, створюють додаткові порівняльні переваги на агропродовольчому ринку в умовах глобалізації економіки. Євроінтеграційні процеси визначають пріоритети та напрямки розвитку аграрного сектора економіки України.

Важливість задоволення потреб населення країни у якісній плодоягідній продукції, з одного боку, та наявний потенціал садівництва, з іншого, актуалізує

питання вдосконалення маркетингу якості продукції садівничих підприємств.

Дослідженню теоретичних та практичних засад організації виробництва й збуту продукції садівництва присвячені праці вчених-економістів, зокрема: П. Дуброви, О. Єрмакова, М. Кропивка, О. Шпицака, В. Юрчишина та інших.

Разом з тим, недостатньо вивченими на даний час залишаються питання розробки ефективних підходів до вдосконалення маркетингу якості продукції садівничих підприємств.

МЕТА РОБОТИ

Метою даної статті є обґрунтування напрямів вдосконалення маркетингу якості продукції садівничих підприємств.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною основою дослідження є історико-генетичний метод (дозволив простежити зв'язок між ефективністю діяльності садівничих підприємств та факторами зовнішнього середовища), теоретичного узагальнення (для визначення сутнісних характеристик маркетингу якості продукції садівничих підприємств).

РЕЗУЛЬТАТИ

Сучасний етап глобалізації світогосподарських відносин характеризується загостренням конкуренції, її ціновим та неціновим проявам. З цієї причини на перше місце в конкурентній боротьбі виходить якість, що є однією з найважливіших характеристик товару [2].

Рівень якості продукції і послуг, які надаються та відповідають вимогам споживача, є сьогодні основним орієнтиром в процесі успішного впровадження управлінських і технічних програм, спрямованих на реалізацію першочергових завдань підприємства, а це, в свою чергу, потребує ефективної розробки і вдосконалення відповідних маркетингових підходів до виробництва конкурентоспроможної продукції, що здатна задовольнити потреби споживачів не лише на нових, а й існуючих ринках [2].

Дослідження сучасного стану плодоягідного виробництва в Україні засвідчує, що при сприятливих ґрунтово-кліматичних умовах, ефективність виробництва плодів і ягід в останні роки залишається низькою, а переважна більшість плодоягідних насаджень взагалі втратила своє виробниче значення [3, с. 68].

Навіть в роки найбільш високих валових урожаїв продукції садівництва її виробництво, в розрахунку на душу населення, складало близько 80 кг, у той час в США цей показник дорівнював 100 кг, Австрії – 134 кг, а в Нідерландах – 149 кг. Протягом 2012-2014 років виробництво плодоягідної продукції в країні знизилося і в 2015 р. склало 50 кг на душу населення, що майже на 11 % менше, ніж у 1990 р. Низький рівень споживання плодів і ягід пояснюється не лише спадом їх виробництва, а й різким зниженням платоспроможного попиту на них. Разом з тим, за даними Українського науково-дослідного інституту харчування, раціональна норма споживання фруктів і ягід на душу населення повинна становити 92 кг [4].

Дослідження практики діяльності садівничих підприємств свідчить, що у більшості випадків господарські рішення приймаються без попереднього аналізу кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринкового середовища, цілеспрямованого вивчення потреб ринку в розрізі конкретних видів продукції та формування постійних зв'язків із споживачами. В Україні повільно йде оновлення районованого асортименту плодкових культур і не зосереджується увага на вирощуванні тих плодкових сортів, що користуються кращим попитом у споживачів [5, с. 132-133.].

Ці обставини зумовлюють необхідність розробки відповідних напрямів вдосконалення маркетингу

якості продукції садівничих підприємств в умовах євроінтеграційних процесів, що дозволить не лише збільшити прибуток виробників, а й задовольнити потреби покупців, враховуючи їх рівень платоспроможності.

У даному контексті, важливого значення набуває вирішення інфраструктурних, організаційних та інституційних проблем.

Інфраструктурні проблеми пов'язані, переважно, з відсутністю сучасних сховищ для зберігання, охолодження та переробки продукції садівничих підприємств та обмеженим доступом до ринкової інформації.

Тому, управління якістю і конкурентоспроможністю продукції садівництва в рамках маркетингової товарної політики, передусім, має здійснюватися через створення налагодженої системи зберігання та переробки. Більшість видів продукції садівництва швидко псується, недостатньо транспортабельні, а тому повинні швидко реалізовуватися, або ж направлятися на промислову переробку чи тривале зберігання. Звідси, необхідною є всебічна інтеграція сфер виробництва, промислової переробки, зберігання й реалізації плодів та ягід, що є об'єктивною передумовою ефективного функціонування галузі [4].

Саме тому, для більш раціонального використання потенціалу галузі садівництва необхідним є переоснащення матеріально-технічної бази зберігання сучасними сортувальними лініями, складами, холодильним обладнанням тощо.

Для ефективного функціонування ринку плодів і ягід в Україні слід також враховувати проблеми, що полягають у досить обмеженому асортименті плодоягідної продукції, відсутності розфасовки і упаковки, зручної для споживачів, наявності сезонних та регіональних коливань цін та обсягу продажу продуктів, відсутності реклами продукції вітчизняних товаровиробників та недостатньому захисті їх від імпортних товарів [9].

Доцільно погодитися із підходом [6] щодо необхідності організації спеціалізованої служби маркетингу.

Маркетинг, як метод і основа всієї управлінської діяльності, повинен виконувати окремі загальні управлінські функції та спеціальні (дослідження ринку плодів і ягід, планування товарного асортименту, аналіз і вибір каналів збуту, цін, стимулювання збуту тощо) [6, с. 27].

Важливим при цьому є дотримання основних принципів маркетингу, що мають важливе значення в садівництві: по-перше, програма виробництва продукції має базуватися на врахуванні вимог споживачів, ринковій ситуації та оцінці реальних можливостей підприємства; по-друге, організація збуту садівничої продукції повинна здійснюватися на конкретних ринках, у необхідних обсягах і в чітко визначений термін; по-третє, виробництво постійно повинне реагувати на зміни попиту покупців.

Використання функцій, принципів і методів маркетингу в різних садівничих і розсадницьких господарствах може відрізнятися. Але загальними для всіх є наступні напрями маркетингової діяльності:

комплексне дослідження ринку плодів і ягід у регіоні (країні) та аналіз виробничих можливостей господарства (площі плодоносних насаджень, середня урожайність, кадровий потенціал, наявність бази зберігання, транспортні можливості та ін.); планування товарного асортименту плодоягідної продукції (за групами та окремо по кожній плодової культурі); збут (аналіз каналів реалізації за минулі роки та визначення найбільш ефективних); формування попиту і стимулювання збуту, рекламна діяльність [7].

У цьому аспекті маркетингові дослідження повинні супроводжувати діяльність садівничого

підприємства і бути основою для прийняття відповідних управлінських рішень. При цьому дослідження просування продукції до споживача повинні включати аналіз різних каналів реалізації плодів і ягід та вивчення найбільш сприятливих та ефективних місць для торгівлі.

Доцільним, на нашу думку, є формування налагодженої системи збуту продукції через об'єднання садівничих підприємств, створення власних переробних і торговельних кооперативів з обов'язковим формуванням спеціалізованої служби з контролю якості (рис.1).

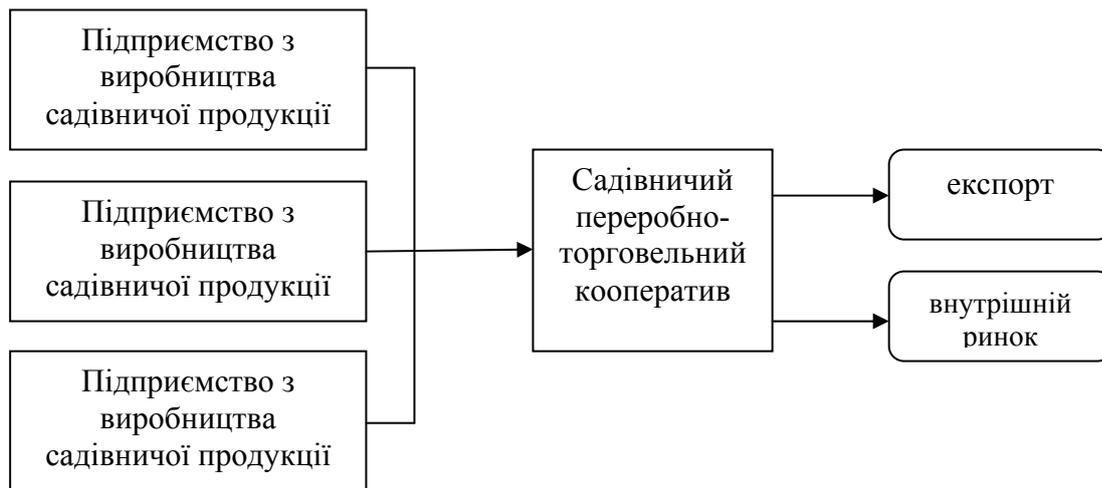


Рис. 1. Формування системи просування продукції садівничих підприємств [власна розробка автора]

Погоджуючись з науковими поглядами [9] вважаємо, що подальший розвиток плодоягідного ринку також може бути досягнутий шляхом добровільного об'єднання науково-дослідних організацій, розсадницьких, садівничих, переробних та торговельних підприємств, які забезпечують повний життєвий цикл своєї продукції, в асоціацію суб'єктів плодоягідного ринку, що має на меті: сприяння співпраці учасників групи з фінансово-кредитними установами, відстоювання інтересів виробників у державних організаціях, розвиток об'єктів інфраструктури ринку, інтеграцію не лише виробничої та переробної сфери, а й торговельної, здійснення експортних операцій з фруктами у свіжому та переробленому вигляді, формування інформаційної бази щодо стану внутрішнього і зовнішнього ринків плодоягідної продукції та забезпечення нею всіх учасників плодоягідного комплексу.

Впровадження удосконаленої системи руху плодоягідної продукції створить умови для врахування інтересів суміжних ланок даного підкомплексу, окремих підприємств навколо однієї мети та сприятиме швидкому просуванню продукції до споживача, задоволення його потреб. При цьому, з метою гармонізації стандартів України до вимог ЄС необхідним є розробки систему контролю відповідності продукції, що продається, вимогам європейських стандартів якості [9].

ВИСНОВКИ

Отже, враховуючи вищенаведене, доцільно зазначити, що підвищення ефективності функціонування вітчизняних підприємств садівничої галузі можна забезпечити за рахунок постійного розвитку та удосконалення маркетингу якості, відповідності виробництва вимогам екологічності, безпечності, швидкого та оперативного реагування на зміну попиту та уподобань споживачів. Це дозволить вітчизняним підприємствам підвищити конкурентоспроможність продукції, створити передумови для виходу на нові товарні ринки.

Список використаних джерел

1. Зінчук Т.О. Євроінтеграційна перспектива аграрного сектора економіки України: теорія, методологія, практика : авт. дис. докт. екон. наук: 08.00.03 / Зінчук Тетяна Олексіївна. – Київ, 2009. – 40 с.
2. Кузимчак І.А. Маркетинговий підхід до управління якістю продукції / І.А. Кузимчак // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2000. – № 391: Проблеми економіки та управління. – С. 272–275
3. Барабаш Л.О. Напрями інтенсифікації садівництва на інноваційній основі / Л.О. Барабаш // Збірник наукових праць ВНАУ. Сер.: Економічні науки. – 2010. – № 4. – С. 67–73.

4. Харенко А.О. Сучасний стан розвитку садівництва в Україні /А.О. Харенко, О.Л. Бурляй, А.П. Бурляй //Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – Умань, 2013. – Вип. 82. – С. 249–259
5. Тупчій О.С. Організація маркетингової діяльності в садівницьких підприємствах / О.С. Тупчій // Матеріали VI Міжнародної науково – практичної конференції «Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин», 17-18 травня 2012 р. – Умань: «Сочінський», 2012. – Ч. 2. – С. 132-133.
6. Рульєв В.А. Організація агромаркетингу в садівничому господарстві / В.А. Рульєв // Збірник наукових праць Луганського державного аграрного університету. – Луганськ : Елтон, 2002. – № 14 (26). – С. 11–90.
7. Мармуль Л.О. Формування організаційно–економічного механізму ринку продукції садівництва [Електронний ресурс] / Л.О. Мармуль, С.В. Волович. – Режим доступу: <http://www.stationline.org.ua/agro/43/4532-formuvannya-organizacijno-ekonomichnogo-mexanizmu-rinku-produkcijsadivnictva.html>
8. Коваленко О.С. Тенденції розвитку садівництва в Україні / О.С. Коваленко // Науковий вісник Львівського НУВМБ імені С.З. Гжицького / редкол.: В. М. Гунчак (гол. ред.) та ін. – Львів, 2011. – Т. 13, № 1 (47). – С. 306–319
9. Новак Н. П. Шляхи та напрями формування конкурентоспроможності садівницької продукції [Електронний ресурс]/Н.П. Новак. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/76432.doc.htm
10. Курмаєв П.Ю. Аналіз макроекономічних тенденцій розвитку сільського господарства України /П.Ю. Курмаєв //Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – Вип. 81. – Умань : УНУС, 2012. – С.241-246
11. Аніщенко Г.Ю. Конкурентоспроможність продукції садівництва і суть, показники та критерії оцінки / Г.Ю. Аніщенко // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету. – Умань, 2007. –Вип. 65, Ч.2: Економіка. – С. 18-31.