

ISSN 2409-9260

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ**

**НАУКОВИЙ
ВІСНИК
№ 3 (235)**

Одеса – 2016

Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2016. – № 2 (234). – 224 с. – Мови: укр., рос., англ.

Редакційна колегія

Редакційна колегія затверджена Вченою радою Одеського національного економічного університету. Протокол № 4 від 24 грудня 2013 р.

Головний редактор: Балджи Марина Дмитрівна – д.е.н., професор кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

Заступник головного редактора – Рябіка Володимир Леонідович

I. Економічні науки: Звєряков М.І. – д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, Ковальов А.І. – д.е.н., професор, Уперенко М.О. – д.е.н., професор, Осипов В.І. – д.е.н., професор, Максимова В.Ф. – д.е.н., професор, Харічков С.К. – д.е.н., професор, Карпов В.А. – к.е.н., доцент

II. Політичні науки: Кармазіна М.С. – д.політ.н., професор, Коваль І.М. – д.політ.н., професор, Мілова М.І. – д.політ.н., професор, Пахарев А.Д. – д.політ.н., професор, Пойченко А.М. – д.політ.н., професор, Попков В.В. – д.філософ.н., професор

III. Історичні науки: Демін О.Б. – д.істор.н., професор, Панчук М.І. – д.істор.н., професор, Солдатенко В.Ф. – д.істор.н., професор, Стюпін А.О. – д.істор.н., професор, Хмарський В.М. – д.істор.н., професор, Щербіна Н.Ф. – к.е.н., доцент

Свідцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації – серія КВ № 20991-10791ПР від 18 серпня 2014 р. (перереєстрація)

Збірник наукових праць «Науковий вісник» зареєстрований президією ВАК України від 26 січня 2011 р. № 1-05/1 як наукове видання з економічних наук, від 23 лютого 2011 р. №1-05/2 як наукове видання з політичних наук.

Включено до наукометричної бази даних Російський індекс наукового цитування (РІНЦ) згідно договору № 428-07/2014 від 18.07.2014 р. – http://elibrary.ru/title_about.asp?id=51349

Індексування і реферування: реферативна база даних «Україніка наукова», Український реферативний журнал «Джерело», Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського, Наукова електронна бібліотека eLIBRARY.ru, Google Scholar <http://scholar.google.com.ua/citations?user=PEf4fZIAAAAJ&hl=ru>, електронний архів Одеського національного економічного університету.

Засновник і видавець збірника наукових праць – Одеський національний економічний університет.

Адреса редакційної колегії: Україна, 65082, м. Одеса,
вул. Преображенська, 8, ОНЕУ
тел.: (0487) 32-77-95
E-mail: n.visnik.oneu@ukr.net

© Одеський національний економічний університет

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Андрєєва Наталя, Зіньковська Дар'я

Імплементация норм і стандартів ЄС в агропромислову сферу України в контексті підвищення її міжнародної конкурентоспроможності.....5

Артамонова Наталія, Максимов Максим

Розвиток агропромислового комплексу України в контексті євроінтеграційних перетворень.....23

Барабась Дмитро, Джафаров Джумиуд, Шпак Ігор

Освітні інновації та їх імплементація в Україні.....35

Карпінська Ганна

Поетапно-структурований підхід до діагностування, реструктуризації та модернізації підприємства.....55

Кравченко Віра, Лисяна Наталя

Система мотивації персоналу в управлінні за цілями як основа розвитку підприємства.....70

Кулінська Анжела

Оптимальні умови формування складових валютної безпеки національної економіки.....86

Кучечук Лариса

Механізм адаптації агропромислового комплексу України до умов глобальної продовольчої проблеми.....97

Левченко Владислав

Формування та оптимізація асортименту послуг.....115

Лопатко Ксенія

Сучасні підходи щодо оцінки кризи та прогнозування банкрутства підприємств.....126

Сіняєв Петро

Формування та адаптація системи стратегічного менеджменту на виробничому підприємстві в умовах переорієнтації діяльності на зовнішні ринки.....139

Траченко Людмила, Байорина Дарія

Експертне оцінювання якості надання перукарських послуг.....148

Черноиванова Анна

Особенности определения трудоемкости при нормирования
творческого и инновационного труда.....160

Шматковська Тетяна, Демедюк Людмила, Ворона Ольга

Деякі аспекти проблематики управління оборотними активами на
підприємстві.....174

Янковой Владимир, Вакула Алиса

Выбор математической формы функции при моделировании
зависимости выпуска продукции от производственных
факторов.....184

Ясінський Володимир

Реалізація стратегії і тактики антикризового управління на
промисловому підприємстві.....199

НАШІ АВТОРИ.....214

УДК 338.432+631.147

Андрєєва Наталя, Зіньковська Дар'я

**ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ НОРМ І СТАНДАРТІВ ЄС В
АГРОПРОМИСЛОВУ СФЕРУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ
ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ МІЖНАРОДНОЇ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Сучасна економічна дійсність характеризується посиленням соціально-економічних відносин між країнами. Це відображається в глобалізації світової економіки та посиленні інтеграційних процесів між країнами різних регіонів. Інтеграційні економічні об'єднання є рушійною силою для розвитку торгових міжнародних відносин, підвищення якості продукції, технічного оснащення виробників та як наслідок покращення якості життя мешканців країн-учасників та країн-партнерів. Найбільш впливовим у нашому регіоні об'єднанням є Європейський союз. Саме тому Україна прагне стати його партнером, а згодом і повноцінним членом. Проте для досягнення поставленої мети, а також для того щоб зайняти вигідну конкурентну позицію на ринку ЄС, продукція українських виробників має відповідати міжнародним та європейським нормам. З цією метою уряд розробив концепцію імплементації системи стандартів ЄС в економіку України, при цьому зосередивши увагу на агропромисловій сфері, як на одній з найбільш перспективних.

Проте для того, щоб досягти відповідності високому рівню вимог європейських споживачів, агропромисловій сфері української економіки необхідно пройти через комплексні економічні перетворення, а також запровадити зміни у галузі економіки, права, екології, науки та техніки. Підтримати та примножити досягнення у цих напрямках розвитку АПК може просування вітчизняних виробників на міжнародному ринку. Варто зазначити, що дуже важливим є вибір інструменту аналізу і просування продукції агропромислового підприємства, який враховував би особливості цієї галузі економіки. Одним із таких інструментів є маркетинговий аудит.

Ключові слова: імплементація, стандарти, агропромисловий комплекс, аграрна політика, сталий розвиток, маркетинг, маркетинговий аудит

Андреева Наталья, Зинковская Дарья

ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ НОРМ И СТАНДАРТОВ ЕС В АГРОПРОМЫШЛЕННУЮ СФЕРУ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ ЕЁ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Современная экономическая действительность характеризуется усилением социально-экономических отношений между странами. Это отражается в глобализации мировой экономики и усилении интеграционных процессов между странами различных регионов. Интеграционные экономические объединения является движущей силой для развития торговых международных отношений, повышения качества продукции, технического оснащения производителей и как следствие улучшение качества жизни жителей стран-участниц и стран-партнеров. Наиболее влиятельным в нашем регионе объединением является Европейский союз. Именно поэтому Украина стремится стать его партнером, а впоследствии и полноценным членом. Однако для достижения поставленной цели, а также для того, чтобы занять выгодную конкурентную позицию на рынке ЕС, продукция украинских производителей должна соответствовать международным и европейским нормам. С этой целью правительство разработало концепцию имплементации системы стандартов ЕС в экономику Украины, при этом сосредоточив внимание на агропромышленной сфере, как на одной из наиболее перспективных.

Однако для того, чтобы достичь соответствия высокому уровню требований европейских потребителей, агропромышленной сфере украинской экономики необходимо пройти через комплексные экономические преобразования, а также ввести изменения в области экономики, права, экологии, науки и техники. Поддержать и приумножить достижения в этих областях развития АПК может продвижение отечественных производителей на международном

рынке. Следует отметить, что очень важным является выбор инструмента анализа и продвижения агропромышленного предприятия, учитывающий особенности этой отрасли экономики. Одним из таких инструментов является маркетинговый аудит.

Ключевые слова: имплементация, стандарты, агропромышленный комплекс, аграрная политика, устойчивое развитие, маркетинг, маркетинговый аудит.

Andryeyeva Natalya, Zinkovska Daria

IMPLEMENTING THE EU NORMS AND STANDARDS IN THE AGRICULTURAL INDUSTRY UKRAINE IN THE INCREASE ITS INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

Current economic reality characterized by increasing social and economic relations between the countries. This is reflected in the globalization of the world economy and strengthening integration processes between countries of different regions. Integration economic union is the driving force for the development of international trade relations, improve product quality, technical equipment manufacturers and consequently improve the quality of life of the inhabitants of the participating countries and partner countries. The most influential associations in our region is the European Union. That is why Ukraine seeks to become a partner, and later a full member of it. However, Ukrainian producers must meet international and European standards to achieve this goal and to occupy a favorable competitive position in the EU market. The Government developed the concept of the implementation of the EU standards in Ukraine's economy and focus on agriculture as one of the most promising industries.

Ukrainian agro-industrial sector of the economy must go through comprehensive economic transformation and to introduce changes in law, environment, science and technology to achieve a high level of compliance with the requirements of European consumers. To support and increase achievement in these areas of agribusiness may promote domestic producers in the international market. However, it is important to select the tool of analysis and promotion of agro-industrial enterprises, which would consider the peculiarities of this sector of the economy. One such tool is a marketing audit.

Keywords: implementation, standards, agriculture, agricultural policy, sustainable development, marketing, marketing audit.

Постановка проблеми. Сучасний світ характеризується збільшенням ролі міжнародних соціально-економічних і політичних зв'язків між державами, що призводить до утворення інтеграційних об'єднань. Вони грають велику роль в економічному розвитку країн, а також у процесі світової торгівлі. Одним із найбільш впливових об'єднань є Європейський союз. Прагнення України стати повноцінним членом Європейського Союзу закріплено Указом Президента України від 12 січня 2015 року №5/2015 «Про стратегію сталого розвитку «Україна-2020» та Постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 року №385 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» [1]. В Програмі діяльності Кабінету Міністрів України йдеться про необхідність міжнародної інтеграції вітчизняної економіки.

Одним із пріоритетних напрямків у програмах розвитку уряду вважається агропромислова сфера. Міністерство аграрної політики відмічає, що конкурентні позиції вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках не є стабільними внаслідок незавершеності процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності харчових продуктів, значних коливань цін на світовому ринку, нестійкості торговельних відносин з країнами-імпортерами [2]. Програма, що розроблена для вирішення перерахованих вище проблем, містить перелік заходів із забезпечення продовольчої безпеки, розвитку земельних відносин; змін у фінансово-кредитній та податковій політиці, регуляторній політиці в аграрному секторі, удосконалення технічного регулювання; організації та регулювання ринків; підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції; впровадження системи раціонального використання природних ресурсів, залучених до господарського процесу в аграрному секторі. Особливого значення у цьому контексті набуває використання нових доробок у сфері маркетингу, який є сучасним механізмом дослідження світових ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем сталого розвитку агропромислової сфери відтворено у працях кола українських вчених, а саме Борисової В.А., Буркинського Б.В.,

Гейця В., Голяна В.А., Галушкіної Т.П., Грабак Н.Х. [3], Купінець Л.Є.[4], Немченко В.В., Мішеніна Є.В.[5], Нікітіної З.В.[6], Павлова О.І. [7], Хвесика М.А.[7], Прокопенко О.В., Синякевича І.М., Фурдичко О.І.[8, с.8], Царенко О.М. [9] та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.

Дослідженням проблеми імплементації європейських норм і стандартів в агропромислову сферу економіки України займалось багато вітчизняних авторів. Ними було розглянуто в основному питання сталого розвитку агропромислового комплексу, однак недостатню увагу приділялось ринковим економічним перетворенням. Мало висвітленим є питання просування продукції вітчизняних товаровиробників на світовий ринок, практично не розглядаються сучасні маркетингові інструменти, за допомогою яких планується виконання цього завдання.

Формування цілей статті. Головною метою даного дослідження є визначення стратегічних пріоритетів щодо підвищення конкурентоспроможності агропромислової сфери на підґрунті впровадження механізму маркетингового аудиту в контексті сталого розвитку України та імплементації норм, стандартів ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світі розвитку набули процеси глобалізації, інтеграції, інформатизації та екологізації. Вони обумовлюють посилення конкуренції між виробниками різних країн. Саме тому, однією з найважливіших проблем кожної держави є забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності своїх товарів і послуг на міжнародному ринку. Протягом останніх років Україна активно розвиває свою діяльність у напрямі поглиблення економічного співробітництва з Європейським Союзом (ЄС). Функціонування аграрного сектору ЄС та його реформування ще з 1960-х років ґрунтується на успішній реалізації цілей і завдань Спільної аграрної політики (САП) ЄС, що зумовило суттєві зміни його економічного стану й соціальної структури, посилення технологічної складової, збереження навколишнього середовища, підвищення якості продуктів харчування та конкурентоспроможності галузі на світовому ринку.

Дослідження основних векторів аграрної політики Європейського Союзу й можливостей їх застосування в Україні з урахуванням особливостей розвитку вітчизняного аграрного сектору

сприятимуть, на наш погляд, розв'язанню комплексу теоретичних і практичних проблем регулювання агропромислової сфери України. У вітчизняній політиці у агропромисловій сфері вже на даному етапі багато рішень ґрунтується на досвіді ЄС. Дуже важливо в цьому контексті, що аграрна політика України враховувала процеси змін, що відбуваються в міжнародному масштабі й особливо еволюційні та структурні зміни. Спільної аграрної політики (САП) ЄС після 2013 року з спрямуванням її на визначення і формування рамкових умов для розвитку вітчизняного агропромислового сектору, який матиме майбутнє та буде конкурентоспроможним. Першочерговим перспективним напрямом розвитку агропромислового сектору України стосовно європейського ринку має бути досягнення гармонізації діючих національних стандартів сільськогосподарської продукції з європейськими та світовими вимогами. Європейський ринок вимагатиме від сільгоспвиробників здійснення заходів, які забезпечать якість і безпечність продукції.

Зазначимо, що основним показником, який вказує на економічний успіх держави на міжнародному ринку є обсяг імпорту і експорту. Нами були проаналізовані дані щодо зовнішньої торгівлі України за аналогічні періоди з 2006 по 2015 роки (рис.1).

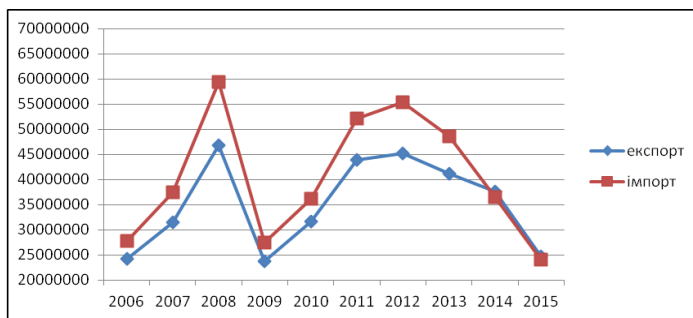


Рис. 1 Обсяг імпорту і експорту України за 2006-2015 р.р., тис. дол. США (розроблено авторами на основі [10])

З рисунку видно, що зовнішня торгівля України переживала як піднесення так і спади, пов'язані з економічними і політичними кризами в країні. Показники імпорту і експорту у 2015 році

встановилися на рівні 2006 року. Це можна пояснити тим, що вектор зовнішньої торгівлі України змістився із країн СНД до країн Європейського союзу. Така переорієнтація викликає і необхідність відповідати в першу чергу стандартам і вимогам ЄС задля забезпечення конкурентоспроможності продукції на цьому ринку.

Однією з найбільш перспективних галузей української економіки на сьогоднішній день є агропромисловий комплекс. Про це свідчить зміна частки продукції АПК в обсязі зовнішньої торгівлі (рис. 2 та рис. 3)

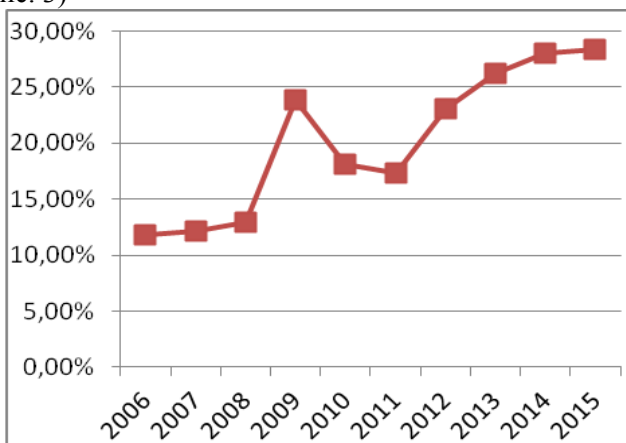


Рис. 2 Частка продукції АПК в експорті, %

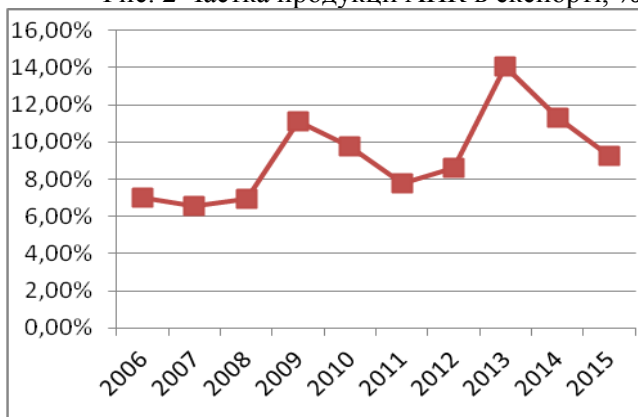


Рис. 3 Частка продукції АПК в імпорті, %
(розроблено авторами на основі [10])

З рисунків видно, що частка експорту продукції агропромислового комплексу за останні роки зросла майже до 30%, в той час як імпорт цієї групи товарів має тенденцію до зниження. Це говорить про те, що продукція галузі є перспективною як для внутрішнього, так і для зовнішнього ринку. Однак для забезпечення стабільного конкурентного положення на ринку країн Європейського союзу необхідно розвивати агропромислову сферу відповідно до стандартів і норм, прийнятих у цих державах. Саме з цією метою Міністерством аграрної політики та продовольства України була розроблена «Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки».

Стратегія та план дій окреслюють, яким чином реформи будуть розроблені та впроваджені в розрізі десяти головних стратегічних пріоритетів:

- діловий клімат і протидія корупції, створення стабільної правової системи, що відповідає міжнародним і європейським стандартам, зокрема шляхом виконання угоди про асоціацію між Україною та ЄС;

- земельна реформа;

- інституціональна реформа Міністерства аграрної політики та продовольства і пов'язаних державних агенцій та державних підприємств;

- продовольча безпека;

- оподаткування;

- розвиток агропродовольчих ланцюгів доданої вартості;

- сільський розвиток – відродження українського села;

- доступ до міжнародних ринків, управління імпортом, просування експорту та внутрішній ринок;

- аграрна наука, освіта, інновації та дорадчі послуги;

- захист довкілля та управління природними ресурсами [2].

В результаті аналізу стратегічних напрямків розвитку агропромислового комплексу України можна зробити висновок, що для забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку європейських країн необхідною є імплементація стандартів, норм і принципів господарювання, прийнятих Європейському союзу. Цей процес ми пропонуємо засновувати на принципах, запропонованих на рисунку 4.

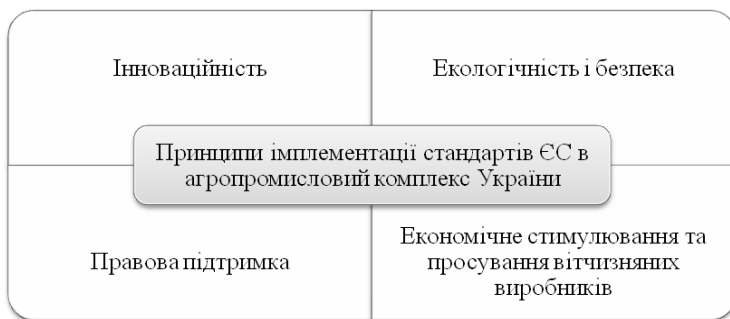


Рис. 4. Принципи імплементації стандартів ЄС в агропромисловий комплекс України

Інноваційність – передбачає функціонування підприємств АПК на основі наукових розробок, розвиток наукових підприємств, які займатимуться цими розробками, а також впровадження освітніх програм і курсів для аграріїв. Екологічність та безпека – продукція підприємств АПК має відповідати міжнародним екологічним та продовольчим стандартам, що забезпечить її безпеку для споживача та навколишнього середовища. Окрім того, виробництво продукції має засновуватися на аналогічних стандартах. Заохочується проходження виробниками сертифікації із залученням незалежних експертів. Правова підтримка – законодавче забезпечення оновлених стандартів, розробка нормативно-правових актів для сприяння розвитку малого і середнього бізнесу в агропромисловій сфері, земельна та інституціональна реформи. Економічне стимулювання та просування продукції вітчизняних виробників. Створення сприятливих економічних умов для розвитку агропромислової сфери, а саме податкові пільги, розвиток ланцюгів доданої вартості і т.д. Також необхідно полегшити вітчизняним виробникам процедуру виходу на міжнародний ринок, заохочувати їх до цього, сприяти просуванню продукції українських підприємств на зовнішньому і внутрішньому ринку.

Агропромисловий сектор України має достатньо передумов для успішного входження в євроінтеграційний простір: значний природно-ресурсний, науково-освітній та експортний потенціал, вагомий людський капітал, багатотисячлітні традиції ведення сільського господарства, поступово зростаючу інвестиційну привабливість.

Надзвичайно важливим є визначення ймовірності викликів, які несуть у собі процеси європейської інтеграції для вітчизняного аграрного сектору економіки. Насамперед слід врахувати наявність ряду внутрішніх обставин, що негативно впливають на рівень готовності вітчизняного аграрного сектору економіки для умов європейської інтеграції. Це, зокрема, недосконалість механізмів державного регулювання й непослідовність підтримки аграрного сектору, низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної агропродовольчої продукції, сукупні обсяги торговельно-економічних взаємовідносин України з країнами ЄС ґрунтується в основному на експорті мінеральних ресурсів і сільськогосподарської сировини.

Вітчизняні сільськогосподарські підприємства внаслідок низької платоспроможності мають обмежені можливості щодо закупівлі сучасного обладнання й устаткування, що зумовлює їхню технологічну відсталість. Вони спеціалізуються переважно на виробництві та експорті рентабельних олійних культур, таких як соняшник, ріпак, соя без дотримання науково обґрунтованої сівозміни, порушуючи при цьому культуру землеробства. Протягом останніх років у нашій країні не відбулося трансформаційних перетворень, що здійснювалися в країнах Центральної Східної Європи (ЦСЕ), які приєдналися до ЄС у складі останньої хвилі розширення. До загроз у межах продуктивних сил слід віднести надзвичайно високий ступінь фізичної (понад 70%) і моральної зношеності (понад 95%) основних фондів сільськогосподарських підприємств, значну виснаженість сільськогосподарських угідь, катастрофічно низький рівень трансферу технологій, відсутність у значній частині підприємств навіть простого відтворення основних фондів, суттєвий відплив за кордон кадрів найвищої кваліфікації.

Аналіз проблем сільськогосподарського природокористування в Україні в ринкових умовах господарювання свідчить про необхідність зміни застарілої економічної концепції на прогресивніше стале використання природно-ресурсного потенціалу агропромислової сфери, що передбачає отримання максимальних результатів агропромислової діяльності за мінімальних втрат і збитків для довкілля. Характер залежностей еколого-економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств за сукупністю параметрів сталого розвитку наведено у таблиці 1. На підґрунті

аналізу використання сільськогосподарських угідь можна зробити висновки, що процес їх експлуатації здійснюється на неналежному рівні, хоча існують резерви підвищення конкурентоспроможності завдяки застосуванню інноваційних технологій.

Таблиця 1

Економічні характеристики сталого розвитку
сільськогосподарських підприємств залежно від їх розміру [11, с.13]

Показник	Група за виручкою від реалізації продукції сільського господарства, тис. грн.					
	до 500	501-2000	2001 - 7000	7001-20000	більше 20000	усього
Кількість підприємств у групі, од.	1214	1864	2992	2057	929	9056
Площа сільгоспугідь на одне підприємство, га	377	646	1454	2661	7429	2030
Частка ріллі від площі сільгоспугідь, %	88,2	91,4	94,5	95,4	96,7	95,2
Частка кукурудзи, соянишнику і ріпаку від загальної площі, %	20,2	26,3	31,6	36,0	42,8	36,6
Частка продукції тваринництва, %	22,1	15,0	12,6	15,6	29,9	23,4
Навантаження худоби і птиці на сільгоспугідді, умовних голів на 100 га	9,4	22,3	11,7	21,5	29,0	21,8
Виручка в середньому на одне підприємство, тис. грн.	236	1161	4129	11577	56796	10091
Виручка на 1 га сільгоспугідь	627	1798	2840	4350	7645	4970
Прибуток на 1 га сільгоспугідь, тис. грн.	-54	193	509	929	1758	1068
Витрати на мінеральні добрива у розрахунку на 1 га ріллі, грн.	207	267	419	631	984	683
Частка витрат на міңдобрива від загальних витрат, %	8,6	7,2	11,6	12,8	12,8	12,3
Середня рентабельність (+), збитковість (-) у групі, %	- 7,9	12,1	21,9	27,1	29,8	27,4

Зазначена соціально-економічна ситуація зумовлює необхідність проведення ряду адаптаційних заходів щодо входження агропромислового сектору України в європейський інтеграційний простір, зокрема: оцінки власних фінансових можливостей розробки та реалізації адаптованого до САП ЄС організаційно-економічних механізмів екологізації розвитку галузей сільського господарства на

інноваційних засадах; проведення типізації сільських територій відповідно до стандартів ЄС; уточнення критеріїв депресивності сільських територій; подолання дефіциту інформації серед селян у галузі сільської політики.

Значні зусилля варто спрямувати на розширення сфери прикладної праці, а також диверсифікацію джерел доходів безпосередніх виробників сільськогосподарської продукції незалежно від того, займаються вони цим як наймані працівники сільськогосподарських підприємств, власники фермерських, особисто селянських господарств чи члени їх сімей.

Ключовим напрямом розвитку в Україні повинна стати концепція сталого агропромислового розвитку, відповідно до якої першочергового значення набуває проведення стратегічних пріоритетних напрямів розвитку агропромислового сектору на екологічно спрямованих інноваційних засадах; цілеспрямованої державної політики ефективної реалізації економічних, соціальних та екологічних інтересів суспільства; диференціації державної політики щодо великих, середніх і малих господарств; прямої підтримки дрібних товаровиробників та їх об'єднань (кооперативів). Для подолання неузгодженості в системах надання державної підтримки агро товаровиробникам між ЄС й Україною слід, по-перше, визначити критерії відповідності бюджетної підтримки одержанню необхідного економічного, соціального та екологічного ефекту; по-друге, охопити державними програмами підтримки якомога більшої кількості господарюючих суб'єктів, у т.ч. й ефективно господарюючих малих і середніх агро формувань, особистих селянських господарств при одночасному посиленні вимог до якості та безпеки сільськогосподарської продукції ; по-третє, спрямувати систему фінансування на підтримку заходів у рамках «зеленої скриньки» й їх реалізацію за допомогою еколого- і соціально орієнтованих програм.

Нині вже ухвалено Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» №1602 від 22 липня 2014 року, яким передбачено нову редакцію Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів». Новий закон набув чинності 20 вересня 2015 року. Він спрямований на забезпечення безпечності й якості харчових продуктів, інтересів споживачів, створення прозорих умов ведення господарської

діяльності, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції. Цим законом також передбачено створення єдиного контролюючого органу у сфері безпеки харчових продуктів, скасування дозвільних документів і процедур, які відсутні в ЄС, запровадження європейських принципів регулювання ГМО. Крім того, внесено зміни ще у 12 законодавчих актів, зокрема до Законів України: «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції», «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів», «Про захист прав споживачів» і деяких інших.

Слід зазначити, що якщо до просування продукції галузі рослинництва на зовнішні ринки й зокрема до Європи немає аж надто великих проблем, крім продукції плодоовочівництва, європейський ринок успішно освоює також галузь птахівництва, однак у молочному сегменті ситуація залишається складною. Великий обсяг виробництва молока припадає на особисті селянські господарства, які дотепер не дотримуються технології щодо його виробництва, що негативно позначається на його якості. Це зумовлює необхідність укрупнення особистих селянських господарств, створення ферм сімейного типу та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Треба провести ідентифікацію й реєстрацію тварин, які утримують і розводять у господарствах населення. Заходи щодо імплементації до норм ЄС (Згідно з умовами Угоди Україна – ЄС) належить зробити протягом 2015 – 2017 років, зважаючи на нинішні та майбутні потреби суспільства .

Досягнення європейських стандартів функціонування агропромислового сектору економіки України можливе лише за умов визначення базових пріоритетів, здатних забезпечувати синергетичний і кумулятивний ефекти в економічній та соціальній сферах, що спрямовуватиме процес європейської інтеграції відповідно до угоди між Україною й ЄС. Ними є: удосконалення державних механізмів забезпечення сільського населення благами як чинника зростання його добробуту; найповніша реалізація потенціалу сільськогосподарських формувань усіх організаційно-правових форм; гармонізація діючих національних стандартів сільськогосподарської продукції з європейськими та світовими вимогами; екологізація

аграрного виробництва запровадженням і використанням економічних методів господарювання; розвиток біоенергетики на основі вітчизняної сировинної бази; удосконалення системи державної підтримки розвитку органічного виробництва.

Особливу увагу, на нашу думку, необхідно приділити питанню просування вітчизняної продукції на міжнародні ринки. Використання маркетингових інструментів з цією метою може забезпечити збільшення кількості споживачів, а як наслідок і збільшення обсягів експорту. Проте при виборі ефективних заходів для просування, необхідно враховувати особливості цієї галузі, а саме:

- сезонність функціонування підприємств АПК;
- залежність виробництва від природних умов;
- продукти АПК – продукція першої необхідності, тому необхідно забезпечити їх виробництво у необхідній кількості;
- часто виробники цієї галузі працюють із іншими організаціями, а не на пряму із споживачами (відносини типу B2B);
- висока конкуренція через невелику диференціацію товарів;
- недостатня адаптація маркетингових інструментів для продукції АПК;
- невелика кількість фахівців, які займаються агромаркетингом [12].

Одним із інструментів маркетингу, який може підвищити конкурентоспроможність продукції підприємств агропромислового комплексу, а також удосконалити їх діяльність з урахуванням усіх особливостей цієї галузі є маркетинговий аудит.

Маркетинговий аудит – це систематичний процес комплексного аналізу та об'єктивної оцінки діяльності підприємства на основі фінансових і ринкових показників, а також показників відповідності соціальним і екологічним стандартам з метою визначення місця фірми на ринку, виявлення маркетингових можливостей і слабких сторін фірми з метою формування найбільш ефективної стратегії маркетингу для найбільш повного задоволення потреб споживачів, одержання максимального рівня прибутку і задоволення суспільних потреб.

Саме маркетинговий аудит може бути використаний як інструмент просування агропромислової продукції вітчизняних виробників на світових ринках, бо він найбільш цілісно розглядає

процес формування стратегії підприємства (від аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища фірми до планування конкретних заходів) і враховує всі особливості галузі (таблиця 2).

Таблиця 2

Урахування особливостей маркетингу в АПК за допомогою використання маркетингового аудиту

Особливість маркетингу в АПК	Урахування особливостей маркетингу в АПК за допомогою використання маркетингового аудиту
Сезонність функціонування підприємств АПК	Розробка стратегії впровадження синхромаркетингу, пошук можливостей диверсифікації для уникнення простоїв поза сезоном
Залежність виробництва від природних умов	Дослідження ринку інноваційних засобів мінімізації впливу природних умов на виробництво, розробка проекту впровадження і розрахунку можливих прибутків/втрат
Продукти АПК – продукція першої необхідності, тому необхідно забезпечити її виробництво у необхідній кількості	Дослідження ринку і розрахунок попиту з метою недопущення дефіциту товару на ринку, розрахунок оптимального обсягу випуску продукції
Часто виробники цієї галузі працюють із іншими організаціями, а не на пряму із споживачами (відносини типу B2B);	Розробка стратегії роботи з організаціями, налагодження постійних довготривалих взаємин із існуючими клієнтами і складання плану пошуку нових споживачів
Висока конкуренція через невелику диференціацію товарів;	Аналіз ринку конкурентів та виявлення конкурентних переваг, розробка стратегії, що засновуватиметься на виявлених перевагах
Недостатня адаптація маркетингових інструментів для продукції АПК	Детальне вивчення продукції та її особливостей, виявлення ставлення споживачів до цих особливостей, формування ефективного пакету заходів із усунення виявлених проблем
Невелика кількість фахівців, які займаються агромаркетингом.	Пошук фірм, які проводитимуть навчання персоналу особливостям агромаркетингу, пропозиції щодо вдосконалення внутрішнього маркетингу підприємства

З таблиці видно, що маркетинговий аудит може вирішити усі проблеми у формуванні маркетингової стратегії підприємства, пов'язані із особливостями агропромислової сфери. Це свідчить про те, що при просуванні продукції АПК на світовий ринок доцільно використовувати його як основний інструмент маркетингової політики виробників.

Висновки. Забезпечення конкурентоспроможності продукції агропромислового сектору України в умовах євроінтеграції потребує застосування комплексного підходу до проведення цілеспрямованої державної політики щодо ефективної реалізації економічних, соціальних й екологічних інтересів суспільства. Подібно до країн Центральної та Східної Європи, які першою хвилею ввійшли до складу ЄС, аграрні трансформації бажано здійснювати поступовим введенням апробованих у ЄС методів державного регулювання із «вбудуванням» національних особливостей та чітким поетапним визначенням розмірів і правил надання аграрних субсидій.

Одним із важливих питань для українських підприємств агропромислової сфери є просування своєї продукції на європейський рівень. Вибір ефективного маркетингового інструментарію для досягнення цієї мети є дуже важливим, адже має враховувати специфіку сфери виробництва і продукції. На нашу думку, маркетинговий аудит може задовольнити в повній мірі специфічним потребам у розробці і реалізації маркетингової політики на вітчизняних агропромислових підприємствах.

Література

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів від 6 серпня 2014 року № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%DO%BF>
2. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk>
3. Грабак Н.Х. Екологічні інновації в АПК України / Н.Х. Грабак // Видання ЧДУ імені П. Могили. Наукові праці. сер. Екологія. – 2012. – Вип. 167. – С. 15 – 18.
4. Купинец Л.Е. Экологизация продовольственного комплекса: теория, методология, механизмы / Л.Е. Купинец. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2010. – 712 с.
5. Мішенін Є.В. Соціально-економічні та фінансові проблеми сталого сільського розвитку: монографія / Є.В. Мішенін, Р.П. Косодій, В.М. Бутенко. – Суми: ТОВ «ТД «Папірус», 2011. – 334 с.
6. Никитина З.В. Организационно-экономический механизм экологизации сельскохозяйственного производства: (теория,

методология, практика): автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Никитина Зоя Вилениновна; [ФГО УВПО Великолук. гос. с.-х. акад., ГН У Московский НИИСХ "Немчиновка"]. — Москва, 2010. — 56 с.

7. Сталий розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів : монографія / Павлов О.І., Хвесик М.А., Юрчишин В.В. та інш.; за ред. О.І. Павлова. — Одеса: Астропринт, 2012. — 760 с.

8. Фурдичко О.І. Еколого-економічні особливості використання природних ресурсів в аграрному виробництві України / О.І. Фурдичко, О.С. Дем'янюк // Агроекологічний журнал — № 3. — 2013. — С. 7 - 12

9. Царенко О.М. Економічні проблеми виробництва екологічно чистої агропромислової продукції (теорія і практика) / О. М. Царенко. — К. : Аграрна наука, 1998. — 256 с.

10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

11. Власенко І.В. Еколого-економічні засади сільськогосподарського природокористування в контексті сталого розвитку України: дис. ... докт. економічних наук: 08.00.06 / І.В.Власенко. — Київ, 2015. — 40 с.

12. Подольникова Е. М. Маркетинг в аграрном секторе [Електронний ресурс] / Е. М. Подольникова // Вестник ФГОУ ВПО Брянская ГСХА. — 2008. — Режим доступу до ресурсу: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-marketinga-v-agrarnom-sektore>.

1. Pro zatverdzhennya Derzhavnoyi stratehiyi rehional'noho rozvytku na period do 2020 roku: Postanova Kabinetu Ministriv vid 6 serpnya 2014 roku # 385 [Elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%DO%BF>

2. Ofitsiynyy sayt Ministerstva ahraryoi polityky ta prodovol'stva Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu: <http://minagro.gov.ua/apk>

3. Hrabak N.Kh. Ekolohichni innovatsiyi v APK Ukrayiny / N.Kh. Hrabak // Vydannya ChDU imeni P. Mohyly. Naukovi pratsi. ser. Ekolohiya. — 2012. — Vyp. 167. — S. 15 — 18.

4. Kupynets L.E. Ekolohyzatsyya prodovol'stvennoho kompleksa: teoryya. metodolohyya, mekhanyzmy / L.E. Kupynets. – Odessa: YPRƏY NAN Ukrainy, 2010. – 712 s.

5. Mishenin Ye.V. Sotsial'no-ekonomichni ta finansovi problemy staloho sil's'koho rozvytku: monohrafiya / Ye.V. Mishenin, R.P. Kosodiy, V.M. Butenko. – Sumy: TOV «TD «Papirus», 2011. – 334 s.

6. Nyktyna Z.V. Orhanyzatsyonno-ekonomycheskyy mekhanyzm ekolohyzatsyy sel'skokhozyaystvennoho proyzvodstva: (teoryya, metodolohyya, praktyka): avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.05 / Nyktyna Zoya Vylenynovna; [FHO UVPO Velykoluk. hos. s.-kh. akad., HN U Moskovskyy NYYSKh "Nemchynovka"]. — Moskva, 2010. — 56 s.

7. Stalyy rozvytok ta bezpeka ahroprodovol'choyi sfery Ukrayiny v umovakh hlobalizatsiynykh vyklykiv : monohrafiya / Pavlov O.I., Khvesyk M.A., Yurchyshyn V.V. ta insh.; za red. O.I. Pavlova. – Odesa: Astroprynt, 2012. – 760 s.

8. Furdychko O.I. Ekoloho-ekonomichni osoblyvosti vykorystannya pryrodnykh resursiv v ahromomu vyrobnytstvi Ukrayiny / O.I. Furdychko, O.S. Dem"yanyuk // Ahroekolohichnyy zhurnal – # 3. – 2013. – S. 7 - 12

9. Tsarenko O.M. Ekonomichni problemy vyrobnytstva ekolohichno chystoyi ahropromyslovoyi produktsiyi (teoriya i praktyka) / O. M. Tsarenko. – K. : Ahrarna nauka, 1998. – 256 s.

10. Ofitsiynny sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

11. Vlasenko I.V. Ekoloho-ekonomichni zasady sil's'kohospodars'koho pryrodokorystuvannya v konteksti staloho rozvytku Ukrayiny: dys. ... dokt. ekonomichnykh nauk: 08.00.06 / Vlasenko I.V. — Kyiv, 2015. – 40 s.

12. Podol'nykova E. M. Marketynh v ahrrarnom sektore [Elektronnyy resurs] / E. M. Podol'nykova // Vestnyk FHOU VPO Bryanskaya HSKhA. – 2008. – Rezhym dostupu do resursu: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-marketinga-v-agrarnom-sektore>.

Рецензент: Степанов В. М д.е.н., професор, головний науковий співробітник ІПРЕД НАН України

15.12.2015

РОЗВИТОК АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

У статті визначено сучасний стан та основні тенденції функціонування агропромислового комплексу та досліджено чинники розвитку аграрного сектора економіки України. Проведено аналіз діяльності АПК за обсягами виробництва та реалізації основних видів продовольчої продукції у різних регіонах України в 2014 – 2015 маркетинговому році, а також аналіз шляхів та передумов залучення продукції АПК України на європейські ринки збуту. Зазначено основні проблеми формування європейської аграрної моделі. Досліджено доцільність залучення окремих груп продуктів з точки зору конкурентноспроможності в розрізі європейської інтеграції. Пропонується створення агрологістичного комплексу. Надається класифікація провайдерів агрологістичних послуг для забезпечення ефективної діяльності аграрного сектору економіки України. Дана оцінка можливостям створення агрологістичних кластерів на регіональному, національному та міжнародному рівнях.

Ключові слова: конкурентноспроможність, інтеграція, аграрна модель, механізм інвестиційного забезпечення, інфраструктура АПК, оператори агрологістичного ринку, диверсифікація потоків, агрологістичний кластер.

Артамонова Наталья, Максимов Максим

РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

В статье определены современное состояние и основные тенденции агропромышленного комплекса, исследованы факторы развития аграрного сектора экономики Украины. Проведен анализ деятельности АПК по объемам производства и реализации основных

видов продовольствия в разных регионах Украины в 2014 – 2015 маркетинговом году, а также предпосылок и путей увеличения поставок продукции АПК на европейские рынки сбыта. Определены основные проблемы формирования европейской аграрной модели. Исследована целесообразность поставок отдельных групп продуктов с точки зрения обеспечения конкурентоспособности в контексте европейской интеграции. Предлагается создание агрологистического комплекса. Представлена классификация провайдеров агрологистических услуг для обеспечения эффективной деятельности аграрного сектора экономики Украины. Дана оценка возможностям создания агрологистических кластеров на региональном, национальном и международном уровнях.

Ключевые слова: конкурентоспособность, интеграция, аграрная модель, механизм инвестиционного обеспечения, инфраструктура АПК, операторы агрологистического рынка, диверсификация потоков, агрологистический кластер.

Artamonova Nataliya, Maximov Maxim

DEVELOPMENT OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

In the article was determined the current condition and main trends of agriculture and investigated the development factors of agriculture industry of Ukraine. The analysis of activity of agro-industrial complex is conducted on production and realization of products of different regions volume in a 2014 – 2015 marketing year and also pre-conditions and ways of increase of supplying with products to European markets. The basic problems of forming of the European agrarian model. The research was done to indicate the ways and conditions for involvement of Ukrainian agricultural products to European markets for sale. The sense of attracting individual product groups was studied in terms of competitiveness in the context of European integration. Creation of agro-logistic complex is offered. Classification of providers of agro-logistic services is presented for providing of effective activity of agrarian sector of Ukraine. The estimation of possibility of creation agro-logistic clusters is given on regional, national and international levels.

Keywords: competitiveness, integration, agrarian model, operators of market, mechanism of the investment providing, diversification of streams, agro-logistic cluster.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс (АПК) є пріоритетною галуззю української економіки і, у найближчий період, стратегія виходу на ринок ЄС має суттєве значення для перспективного розвитку. Адже ЄС є величезним ринком збуту. При цьому інтеграція в такий ринок має як переваги, так і недоліки. Одним з найскладніших, в данному контексті, питань є адаптація відчизняного сектора економіки до умов та вимог Європейського союзу [1]. Тривалий час внутрішня українська галузь була відірвана від розвинутих європейських країн. Україна – сучасна аграрна держава. Експортувавши майже 34,8 млн тн. зерна в 2014-2015 маркетинговому році (МР), Україна опинилася у трійці найбільших світових експортерів зерна, попереду тільки США – 72,3 млн тн. та ЄС – 38,5 млн тн. За останнє десятиріччя експорт зерна з України виріс на 77 відсотків. Таким чином Україні вдалось обійти такі «житниці світу», як Канада, Аргентина та Бразилія. Незважаючи на всі політичні, економічні та навіть природні негаразди, станом на кінець серпня 2015 року, аграріям вдалось зібрати 36,7 тн. ранніх зернових і, таким чином, перевершити минулорічні показники майже на 2 млн тн.

Метою статті є проведення системного аналізу потенціалу інтеграції українських підприємств з європейськими ринками збуту та розробка можливих шляхів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За інформацією Міністерства аграрної політики та продовольства України, обмолочена площа під ранніми зерновими була збільшена з 9,5 млн. га в 2014 році до 10,1 млн. га - в 2015 році. Якщо розділяти по областях, найбільший врожай був зібраний в Одеській - 3 млн. тн., Дніпропетровській і Харківській – 2,8 млн. тн., Запорізькій – 2,6 млн тн., Миколаївській та Херсонській – 2,4 млн тн, Вінницькій – 2,3 млн тн. областях. В Донецькій, Кіровоградській, Полтавській, Київській, Черкаській, Хмельницькій, Тернопільській та Сумській областях було зібрано понад 1 млн. тн. зерна. Важливо зазначити, що врожайність ранніх зернових і зернобобових культур була збережена практично на

рівні показників рекордного минулого року - 36,2 ц / га (2014 - 26,5 ц / га). Найбільшу врожайність мали Хмельницька - 52,8 ц / га, Черкаська - 49,0 ц / га, Київська та Тернопільська - 46,5 ц / га, Вінницька - 45,6 ц / га області. Пшениці обмолочено на площі 6,8 млн га і намолочено 26,8 млн тонн зерна – що на 10% більше, ніж в 2014 році. [5]. Найвищі показники врожайності озимої пшениці продемонстрували традиційно Хмельницька область - 56,7 ц / га, Черкаська область - 52,3 ц / га, Тернопільщина - 49,9 ц / га і Київщина - 49,7 ц / га; ярової пшениці: Київщина - 46,4 ц / га, Хмельницька - 42,9 ц / га та Львівська - 40,5 ц / га. Ячменю було зібрано на площі 2,8 млн га і намолочено 8,5 млн тн. зерна. Жита обмолочено на площі 144 тис. га і намолочено 365 тис. тн. зерна. Овес прибраний на площі 203 тис. га - намолочено 482 тис. тн. зерна. Горох обмолочено на площі 169 тис. га, намолочено 392 тис. тн. зерна. Ріпак обмолочено на площі 674 тис. га, намолочено 1,7 млн тн. насіння. Урожай гречки та сої не є рекордним, але, за оцінками аграріїв, достатній для споживання в Україні. Таким чином, прогнозований валовий збір зерна очікується у розмірі 60 млн тн. Беручи до уваги перехідні залишки, загальна пропозиція українського зерна в 2015/2016 МР буде становити 70 млн тн.[6]. Розуміючи, що внутрішнє споживання зернових цього року становитиме майже 24 млн тн., можна зробити висновок, що Україна виробляє зернових в 2,5 рази більше, ніж споживає. Тому можна очікувати рекордний експорт зернових в 2015/2016 МР у розмірі більш ніж 36 млн тн.

Сьогоднішня ситуація в Україні зумовила орієнтацію експорту продукції АПК на західні ринки, в тому числі і у держави Європейського союзу. Подальший розвиток АПК залежить від можливостей та конкурентноспроможності української продукції. Даним питанням займається чимало українських та зарубіжних вчених. Зокрема, серед західних дослідників ці проблеми висвітлювали А. Курно, Е. Хекшер, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, П. Сраффі, Ф. Хайек, М. Портер, Г. Азоєв, І. Ансофф, А. Томпсон, А. Юданов, А. Стрікленд, Р. Фатхутдинов та ін. Серед вітчизняних вчених, такі питання вивчали та досліджували Б. Данилишин, О. Кваша, О. Кописко, О. Ліпанова, В. Міланич, Т. Осташко, О. Піменова, Л. Прокопєць, П. Саблук, Б. Супіханов, П. Чайковський, І. Чемерис, І. Яців та ін. Незважаючи на велику кількість досліджень, проблема є не достатньо розкритою у частині пошуку ефективних

механізмів інтеграції та забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств АПК у кризовий період розвитку.

В часи існування СРСР український АПК функціонував для забезпечення внутрішніх потреб союзних республік. При цьому не було орієнтації на експорт взагалі. Вся інфраструктура працювала на внутрішній ринок, стандартизація якості продукції АПК була внутрішньою. Проте, для успішного розвитку національної економіки та інтеграції у світову торгівельну спільноту, аграрний сектор України має достатньо передумов: багатий природно-ресурсний та експортний потенціал, вагомий людський капітал, поступово зростаючу інвестиційну привабливість, збережений уклад сільського життя та багатовікові традиції ведення сільського господарства. Такий потенціал потрапив до уваги основних світових операторів ринку сільського господарства. Таким чином, почалося інвестування в Україну, а разом з тим, і розвиток та переорієнтація вітчизняного АПК [2-4]. Сьогодні на ринку АПК України основними операторами виступають не тільки вітчизняні агрохолдинги, а й зарубіжні: американські та європейські структури. Станом на 1 червня 2015 року найбільшим експортером зернових, стала компанія "Нібулон". В 2014/2015 МР компанія поставила на зовнішні ринки понад 4,2 млн тн. зернових і олійних культур, з яких близько 79% (більше 3,3 млн тн.) припадає на кукурудзу і пшеницю. На другому місці знаходиться держоператор - "Державна продовольчо-зернова корпорація України" (ДПЗКУ). Замикає трійку лідерів група компаній "Кернел". В першу п'ятірку експортерів зерна також увійшли "Louis Dreyfus Commodities" і "Noble Resources" (рис.1).

Паралельно із зростанням об'ємів виробництва та експорту у розвитку АПК залишається низка дуже складних проблем, які при формуванні європейської аграрної моделі необхідно вирішити. До зазначених проблем належать: деформації структури виробництва; низька ефективність цієї галузі порівняно з іншими країнами; деформації цінних пропорцій; нераціональне використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення; критична зношеність основних виробничих фондів; невелика частка підприємств, сертифікованих згідно з міжнародними стандартами; недосконалість механізмів інвестиційного забезпечення; відсутність реформування соціальної сфери села.

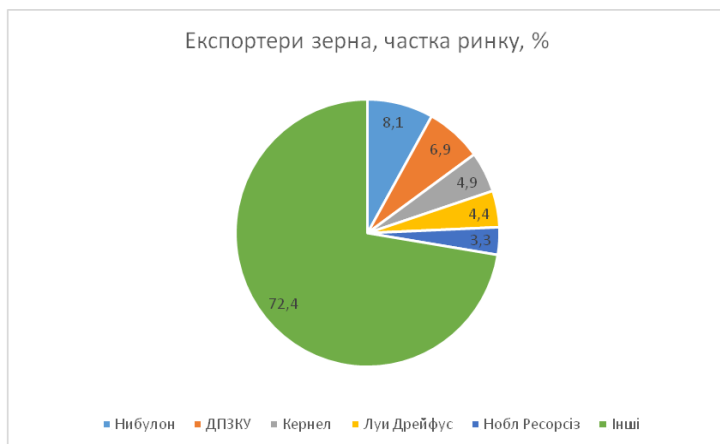


Рис. 1. Основні оператори – експортери зерна на ринку АПК України

Значною мірою перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності такі чинники, як: низький рівень розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи; нерозвиненість інфраструктури АПК; недостатня гармонізація українських стандартів якості з міжнародними; недостатність державного цільового фінансування науково-прикладних розробок. Серйозним кроком з позиції поглиблення торговельних відносин між Україною та ЄС має стати Угода про зону вільної торгівлі (ЗВТ), яка сприятиме наближенню вітчизняного аграрного сектора економіки до європейських стандартів, адаптації його до Спільної аграрної політики ЄС (САП ЄС) та розширенню присутності на українському агропродовольчому ринку нових країн-членів ЄС. З іншої сторони, чималу питому вагу вітчизняної аграрної продукції виробляють дрібні селянські домогосподарства. Проте, цілеспрямована робота щодо впровадження науково обґрунтованих технологій утримання худоби, збалансованої годівлі, ветеринарного обслуговування, селекції у підсобних господарствах не ведеться, що призводить до того, що їх продукція не відповідає вимогам якості та безпеки в рамках угод СОТ та вимог ЄС і є неконкурентоспроможною. Тому, приєднання України до зони вільної торгівлі з ЄС призведе до втрати вагомого джерела сукупного доходу сільських родин (за підрахунками експертів проблема торкнеться близько 3 млн. осіб).

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейська перспектива – це ефективний інструмент реформування соціально-економічних відносин в аграрному секторі. Процеси адаптації вітчизняного сільського господарства до умов ЄС бажано здійснювати з урахуванням національних складових. Для цього важливо не копіювати досягнення, здобуті іншими країнами, а знайти ті пріоритети, розвиток яких може гарантувати синергетичний та кумулятивний ефекти в економічній і соціальній сферах аграрної економіки. Провівши аналіз, розділемо продукцію АПК України за рівнем конкурентноспроможності на європейському ринку.

Конкурентноспроможні продукти – насіння соняшнику, насіння ріпаку та продукти їх переробки, соя та продукти її переробки, продовольче та фуражне зерно, спеції. Зернові та олійні культури, а також продукти їх переробки поставляються на європейський ринок з України у достатньо великих об'ємах. Розвиток даної групи товарів зумовлений збільшенням об'ємів, та отриманням більшої частки ринку. Ціна та якість даної групи товарів не тільки не поступаються, а й, навіть, перевищують держав-конкурентів. Продукти можливої конкурентноспроможності - м'ясо птиці, овочі, яйця, молоко та молочні продукти, свинина, мед, борошно, крупи. Дані продукти поставляються на сьогоднішній день, але в достатньо малих розмірах. Основне питання, яке потрібне вирішити, виходячи з даною лінійкою на ринок ЄС - стандартизація та уніфікація показників якості, сертифікація виробничих потужностей підприємств. Реалізація даних дій дасть поштовх до суттєвого збільшення поставок цієї продукції європейському споживачу. Продукти низької конкурентноспроможності – яловичина, цукор, фрукти. Продукти даної групи українського виробництва мають низьку конкурентноспроможність не тільки на ринку європейських держав, а й в цілому, у світі. Їх залучення в особливо великих розмірах не доцільно, оскільки вони виробляються для споживання всередині країни. Таким чином, можна виділити групи товарів з перспективою розвитку, при виконні ряду умов та оновлення агропромислового комплексу.

Головна мета розвитку сільського господарства в умовах Євроінтеграції полягає у створенні сучасного конкурентоздатного агропромислового комплексу, який характеризувався би такими

критеріями: ефективне застосування нових сільськогосподарських машин, матеріальних ресурсів та технологічних систем; випуск конкурентоспроможної продукції; здатність виробництва до широкого впровадження науково-технічних досягнень, домінування в агропромисловому комплексі наукоємних галузей; високий рівень розвитку інфраструктури аграрного ринку; раціональне використання земель, впровадження ресурсозберігаючих та відновлювальних технологій; високий рівень екологічної безпеки; досягнення ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств. Для забезпечення головної мети розвитку сільського господарства в умовах Євроінтеграції, можна виділити ключові питання та аспекти, які потрібно вирішити, для започаткування збуту української продукції АПК.

Одним з найважливіших є політичний аспект, а саме входження України до зони вільної торгівлі (ЗВТ). Існуючий статус обмежує об'єми торгівлі з ЄС. Вступ до ЗВТ скасує квоти, ліцензії, імпорتنі мита, що дасть змогу не тільки безперешкодно торгувати, а й мати більш привабливу ціну. Не менш важливим є економічний аспект. В данному контексті держава повинна стимулювати малий та середній бізнес АПК за рахунок зменшення податків, введення, так званих, «податкових канікул», розробки механізму повернення ПДВ при експорті продукції. Такі дії дадуть шанс малим та середнім підприємствам конкурувати з агрохолдингами, що, в свою чергу, тільки збільшуватиме торгівельний обіг.

Нова стандартизація якості продукції та уніфікація стандартів та норм з європейськими є необхідним аспектом для реалізації стратегії. На даний час вся продукція виробляється згідно Державних Стандартів України (ДСТУ) або технічних умов (ТУ). Європейська стандартизація відкриває ринок для тих продуктів, що мають високу якість, зокрема борошно, крупи, молочні продукти. Введення поняття «органіка» та відокремлення продуктів ГМО та не ГМО, дасть змогу виробнику отримати додаткову рентабельність. Технічне оновлення підприємств є однією з передумов торгівельної інтеграції. Технічне устаткування повинно бути сертифіковано відповідно до європейських та світових норм виробництва. В свою чергу, на виході це дасть змогу отримувати більш якісну продукцію. Залучення іноземного позикового капіталу дасть змогу кредитувати

підприємства по низьким відсотковим ставкам. Дешеві кредити – це те, що дасть змогу фермеру заробляти більше і, таким чином, збільшити темпи розвитку.

Іноваційні логістичні запровадження – етап реалізації стратегії. Сьогодні найбільше потік продукції потрапляє в країни ЄС морським шляхом. Меншу частку у вантажопотоку мають автомобільний та залізничний транспорт. Логістична концепція повинна зменшити транспортні витрати за рахунок відновлення судноплавства на річках Дніпро, Південний Буг, Дунай, які являють собою основні транспортні артерії. Тому доцільним вважається створення агрологістичних комплексів (АЛК), здатних сконцентрувати навколо себе значні фінансові, технологічні, інноваційні та трудові ресурси, що дозволить забезпечити економічне зростання і підвищення конкурентоспроможності АПК та галузей транспортно-логістичного сервісу.

Метою створення агрологістичних комплексів є: підвищення конкурентоспроможності агрологістичної галузі шляхом розвитку інноваційного потенціалу; підвищення зайнятості населення за рахунок збільшення кількості робочих місць; підвищення інвестиційної привабливості агрологістичної галузі; збільшення вкладу від агрологістичних послуг у валовий регіональний та національний продукт.

Першочерговими завданнями для АЛК мають бути:

а) розвиток і модернізація інфраструктури (автомобільних доріг і залізниць, річкових, морських і авіапортів, об'єктів придорожного сервісу - пунктів харчування, торгівлі, готелів, автостоянок, об'єктів реклами, складів і розподільних центрів);

б) створення сучасних агрологістичних терміналів;

в) стимулювання інноваційної діяльності та впровадження новітніх технологій в АЛК.

Також доцільним вважається створення агрологістичних кластерів що працюють у межах міста, району, області чи країни та охоплюють структури різних сфер діяльності, а саме: аграрної, промислової, сфери будівництва, послуг, стахування та інші. Залежно від ступеню інтегрованості з агробізнесом замовника, кількості реалізованих логістичних функцій, а також, рівня доступу до міжнародних та регіональних ринків збуту, операторів (провайдерів) агрологістичних послуг ділять на такі групи:

1. 1PL-провайдери (First Party Logistics Providers) – пропонують операції зі зберігання агропромислової продукції, транспортування, документального супроводу і митного оформлення вантажів;

2. 2PL-провайдери (Second Party Logistics Providers) – пропонують аутсорсинг окремих завдань, працюють на ринку класичних логістичних послуг (транспортні компанії, експедитори, склади загального користування, вантажні термінали, митні брокери, агенти, стивідорні і страхові компанії, фірми з надання інформаційно-консалтингових послуг у сфері агрологістики);

3. 3PL-провайдери і (Third Party Logistics Providers) – пропонують комплексний логістичний сервіс, тобто беруть під свій контроль декілька або всі логістичні функції, можуть використовувати субпідрядників; послуги надають окремо або комплексно;

4. 4PL- провайдери (Fourth Party Logistics Providers) – це логістичні інтегратори повного циклу, тобто компанії, які застосовують системний підхід до управління всіма агрологістичними бізнес-процесами замовника і координують дії компанії та її ключових контрагентів в ланцюгах поставок, з урахуванням довгострокових стратегічних цілей;

5. 5PL-провайдери (Fifth Party Logistics Providers) – вирішують завдання, що пов'язані із управлінням усіма компонентами ланцюга постачань продукції АПК за допомогою електронних засобів інформації.

Тобто, АЛК є інноваційно-спрямованою, територіально локалізованою структурою, що інтегрована з елементами мережевої організації та включає різні сфери агропромислового виробництва та транспортно-логістичного сервісу (ТЛС) , що входять у технологічний ланцюжок створення доданої вартості. Подальші дослідження передбачають реалізацію можливості створення агрологістичних кластерів на різних рівнях співробітництва, починаючи з Одеського регіону, де є умови їх функціонування, до виходу на національні та міжнародні позиції. Тобто, пропонується розглянути можливості створення як регіонального агрологістичного кластеру (РАЛК), можливо на базі діючих у регіоні підприємств (рис.1), так і національних і, навіть, транснаціональних агрологістичних кластерів (ТНАЛК). Таким чином, діючи за

стратегією інтеграції АПК, Україна має шанс стати та закріпитися ведучим постачальником продовольства та продуктів харчування в країні ЄС.

Висновок. Перспективи АПК України тісно пов'язані з посиленням його комплексного розвитку, основними напрямками якого є: якісне вирішення політичних питань інтеграції України в ЗВТ, структурна перебудова, модернізація аграрного виробництва, формування ринкової логістичної інфраструктури, створення передумов для залучення іноземного капіталу, посилення екологічного спрямування виробництва на органічну продукцію, перехід до європейських норм та стандартів якості і безпеки харчування. Стратегія розвитку аграрного сектора в контексті інтеграції України до світового економічного простору, в тому числі до Європейського Союзу, повинна базуватися на основі оптимізації та розширення структури експорту аграрної продукції з урахуванням вимог продовольчої безпеки регіонів, ефективного використання виробничого потенціалу аграрних підприємств, реалізації конкурентних переваг виробництва окремих видів продукції та стрімким збільшенням зовнішньоторговельного балансу.

Література

1. Красноручський О. О. Проблеми реалізації сучасної доктрини розвитку агропромислового комплексу / О. О. Красноручський // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації : зб. тез доповідей Шостої Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених. – Тернопіль: Екон. думка, 2009. – Ч. 1. – С. 225-226.
2. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України: Аналітична доповідь / І.В. Клименко, М.Г. Бугрій, І.В. Ус. – К. : НІСД, 2011. – 19 с.
3. Бородіна О. М. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції: монографія / О.М.Бородіна. – Ужгород: ІВА, 2006. – С. 109-119.
4. Голомша Н.Є. Конкурентоспроможність сільського господарства України: можливості та фактори зростання / Н.Є. Голомша // Інноваційна економіка. – Тернопіль, 2010. – № 4. – С. 67.

5. Сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minagro.gov.ua.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

1. Krasnoruts'kyi O. O. Problemy realizatsiyi suchasnoyi doktryny rozvytku ahropromyslovoho kompleksu / O. O. Krasnoruts'kyi // Ekonomichnyy i sotsial'nyy rozvytok Ukrainy v KhKhI stolitti: natsional'na identychnist' ta tendentsiyi hlobalizatsiyi : zb. tez dopovidey Shostoyi Mizhnar. nauk.-prakt. konf. molodykh vchenykh. – Ternopil': Ekon. dumka, 2009. – Ch. 1. – S. 225-226.

2. Spil'na aharna polityka Yevropeys'koho Soyuzu: mozhlyvosti ta vykyky dlya Ukrainy: Analitychna dopovid' / I.V. Klymenko, M.H. Buhriy, I.V. Us. – K. : NISD, 2011. – 19 s.

3. Borodina O. M. Ahrarnyy sektor Ukrainy na shlyakhu do yevrointehratsiyi: monohrafiya / O.M.Borodina. – Uzhhorod: IVA, 2006. – S. 109-119.

4. Holomsha N.Ye. Konkurentospromozhnist' sil's'koho hospodarstva Ukrainy: mozhlyvosti ta faktory zrostannya / N.Ye. Holomsha // Innovatsiyna ekonomika. – Ternopil', 2010. – # 4. – S. 67.

5. Sayt Ministerstva ahrarnoyi polityky ta prodovol'stva Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: www.minagro.gov.ua.

6. Ofitsiyyny sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: www.ukrstat.gov.ua.

Рецензент: Коваленко О.М. д.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності ОНПУ

15.12.2015

ОСВІТНІ ІННОВАЦІЇ ТА ЇХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ В УКРАЇНІ

Протягом останніх десятиріч глобалізаційні процеси викликають загострення конкуренції в освітній галузі. Тому багато ВНЗ намагаються посилити власні конкурентні позиції шляхом упровадження до навчального процесу інновацій. В роботі проведений аналіз основних підходів до визначення поняття «освітня інновація» з виокремленням авторського визначення, яке, на відміну від існуючих, враховує період часу і територію впровадження такої інновації. Розглянуто поширені у вищій освіті України інноваційні методи навчання, виділено властиві вітчизняній освітній галузі недоліки їх застосування. Узагальнення найцікавіших досягнень світової спільноти у сфері вищої освіти доповнено аналізом перспективних шляхів використання їх елементів у системі освіти України. Виокремлення актуальних для сучасної міжнародної практики освітніх інновацій супроводжувалось прикладами та характеристикою специфічних рис, що вирізняють найновіші навчальні концепції та підходи від загальновідомих інструментів активізації освітнього процесу. Проаналізовано можливості та проблеми впровадження цих інновацій до діяльності ВНЗ України.

Ключові слова: інновації у вищій освіті, методи активізації навчання, он-лайн навчання, адаптивне навчання.

Барабась Дмитрий, Джафаров Джумишуд, Шпак Игорь

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ И ИХ ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ В УКРАИНЕ

На протяжении последних десятилетий процессы глобализации вызывают обострение конкуренции в сфере образования. Поэтому многие вузы пытаются усилить свои конкурентные позиции путем внедрения в учебный процесс инноваций. В работе проанализированы основные подходы к определению понятия «образовательная инновация» с выделением

авторского, который, в отличие от существующих, учитывает период времени и территорию внедрения такой инновации. Рассмотрены распространенные в высшем образовании Украины инновационные методы обучения, выделены присущие отечественному образованию недостатки их применения. Обобщение достижений мирового сообщества в сфере высшего образования дополнено анализом перспективных путей их использования в системе образования Украины. Выделение актуальных для современной международной практики образовательных инноваций сопровождалось примерами и характеристикой специфических черт, которые отличают новые учебные концепции и подходы от общеизвестных инструментов активизации образовательного процесса. Проанализированы возможности и проблемы внедрения этих инноваций в деятельность вузов Украины.

Ключевые слова: инновации в высшем образовании, методы активизации обучения, он-лайн обучение, адаптивное обучение.

Barabas Dmytro, Dzhafarov Dzhumshud, Shpak Igor

EDUCATIONAL INNOVATIONS AND THEIR IMPLEMENTATION IN UKRAINE

In recent decades, globalization exacerbates competition in educational field. A lot of universities try to strengthen their competitive position through the introduction of innovations into the learning process. In this paper we define the concept of educational innovations, describe the main types, consider popular in Ukrainian higher education innovative teaching methods, highlight their disadvantages, identify the most relevant foreign educational innovations and analyze the opportunities and challenges of the implementation of higher education's innovations in Ukraine.

Keywords: innovation in higher education, activating teaching methods, online training.

Постановка проблеми. Із поглибленням конкурентної боротьби на ринку праці стає все більш вагомим значення освіти, яка на сьогоднішній день є пріоритетним чинником розвитку соціально-

економічного, духовного та політичного життя країни. Оскільки мова йде про глобальну конкурентоспроможність країни, вирішальним чинником є знання та навички людей, що проживають на її території.

Протягом останніх століття відбувається зростання обсягів інформації та вимог до знань спеціалістів, а тому постійно висуваються нові вимоги до освіти та освітньої системи. Виникає необхідність у безперервній інноваційній діяльності, яка спрямована на вдосконалення системи освіти відповідно до найсучасніших вимог суспільного прогресу, адже освіта є головним двигуном розвитку економіки будь якої країни.

Для того, щоб українські фахівці та Україна в цілому могли конкурувати на рівні світової економіки, вкрай необхідним є активне впровадження інновацій у освітній системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість публікацій вітчизняних вчених на тему інновацій у освітній системі України вказує на актуальність даної теми. Ще більша кількість іноземних наукових праць присвячена питанням удосконалення освітньої діяльності. Дослідженням питань впливу інноваційної діяльності на стан вищої освіти, як основи створення знань та забезпечення конкурентоспроможності країни, займалися такі вітчизняні науковці: О.В. Мельникова, І. Д. Бех, Л. І. Даниленко, І. М. Дичківська, та інші. Питаннями створення інноваційної стратегії системи освіти України займалися: В. Г. Кремень, А. І. Олійник, В. П. Андрущенко тощо. Узагальнення вітчизняного та світового досвіду інноваційного спрямування вищої освіти висвітлено у працях: Л. П. Вовк, О. В. Попової, М. В. Кларіна, О. В. Глузмана та ін. На теренах вітчизняного інформаційного простору присутні праці і з інших напрямків інноваційної діяльності в системі освіти, проте в більшості з них відбувається узагальнення вже раніше викладеного матеріалу.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Багато вітчизняних вчених зазначають, що в системі вищої освіти України існує велика кількість інновацій. Проте, варто критично осмислити ці інновації, а також їх практичне втілення у ВНЗ України, порівнявши з актуальними світовими тенденціями оновлення змісту та інструментарію вищої освіти.

Мета статті – проаналізувати стан та особливості інновацій у вищій освіті України та обґрунтувати найбільш перспективні

інноваційні концепції, що сприятимуть підвищенню рівня її конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Для розуміння поняття інновації слід розглянути та проаналізувати ті визначення, які надають наукові теоретики та практики. Багато авторів акцентують увагу на складності даного поняття, оскільки інновації складаються з певного роду ідеї та процесу, а тому їх варто розглядати комплексно. Одні науковці розглядають освітні інновації як процес створення та поширення нових ідей, засобів, педагогічних та управлінських технологій, інші вважають, що це цілеспрямований процес змін у навчанні відповідно до нових вимог сьогодення.

Вакуленко В.М. розглядає інновацію в освіті як реалізоване нововведення – у змісті, методах, прийомах і формах навчальної діяльності та виховання особистості (методиках, технологіях), у змісті і формах організації управління освітньою системою, а також в організаційній структурі закладів освіти, у засобах навчання та виховання і в підходах до соціальних послуг в освіті, що суттєво підвищує якість, ефективність та результативність навчально-виховного процесу [1].

Мельникова О.В. зазначає, що інновації у вищій освіті можна трактувати як новостворені або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція та послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно підвищують якість, ефективність та результативність навчально-виховного процесу [2, с. 17].

Інші проаналізовані нами визначення мають дещо схоже значення до вищезазначених. Всі визначення терміну інновації у вищій освіті, на нашу думку, не розкривають істинного значення цього поняття, а лише говорять про різноманітні зміни в системі освіти. Доречніше вважати, що будь яка інновація має певний термін своєї дії, а також місце її запровадження в дію. Якщо орієнтуватися на вищезазначені визначення, то і звичайну кулькову ручку можна назвати інновацією, але це ж насправді не так.

Доцільніше дати таке визначення: інноваціями в освіті є впровадження нових (в даний період часу і для даної території) методів, форм і підходів до передачі знань, формування вмінь і навичок у студентів.

Із даного визначення випливає, що будь яка інновація в освіті має свій часовий період існування. Тобто вона виникає, впроваджується, деякий час існує, і поступається новій інновації, яка повторює ці самі стадії свого існування.

Метою інновацій в освітній системі є удосконалення процесу навчання, полегшення сприйняття інформації, підвищення конкурентоспроможності випускників вишів на ринку праці, підвищення конкурентоспроможності самих ВНЗ в порівнянні з іншими вузами, тощо.

Протягом останніх років в системі вищої освіти України відбуваються різноманітні зміни, спрямовані на її вдосконалення та збільшення конкурентоспроможності студентів та вузів. Таке вдосконалення полягає у доповненні традиційних методів навчання інноваційними. Відбувається введення різноманітних методів активізації навчання. Під активними методами навчання розуміють способи активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів, які спонукають їх до активної розумової і практичної діяльності в процесі оволодіння матеріалом, коли активний не лише викладач, але й студенти [3, с. 30].

Характерними ознаками активного навчання є [4, с. 2]:

- високий ступінь залучення студентів до навчального процесу;
- активізація мислення студентів та творче застосування знань під час вирішення практичних завдань;
- самостійне розроблення рішень, підвищений ступінь зацікавленості;
- підвищення рівня мотивації та залучення студентів до вирішення проблем, що обговорюються;
- інтерактивний характер навчання: постійна взаємодія суб'єктів навчальної діяльності, вільний обмін думками щодо розв'язання тієї чи іншої проблеми.

Використання активних методів допомагає зробити процес навчання не тільки цікавішим для студентів, а й результативнішим. Суттєво підвищується рівень пізнання студента, формується здатність до прийняття творчих нестандартних рішень проблем, розвивається критичне мислення, тощо. Після проведених у США в 1980-х роках досліджень стосовно ефективності різних методів навчання

загальновідомо, що студенти засвоюють приблизно 5 % навчального матеріалу, прослуханого на лекції; 10 % прочитаного матеріалу; 50 % навчального матеріалу, поданого на лекції з використанням різних засобів унаочнення; 70 % того, що студенти обговорюють в дискусійних групах; 80 % навчального матеріалу, який одразу ж закріплюється власними практичними діями; і 90-95 % того, чому студенти навчають інших [5, с. 25].

Звідси зрозуміло, що найвищої результативності процес навчання може сягнути за умови використання таких методів, які забезпечують активне включення учнів в обговорення, виконання практичних дій і навіть навчання інших.

Існують різні підходи до класифікації активних методів навчання, основними ознаками класифікації є:

- характер навчально-пізнавальної та ігрової діяльності;
- ступінь активізації студентів;
- спосіб організації ігрової взаємодії;
- місце проведення занять, їх цільове призначення;
- імітаційна модель, що використовується, тощо [6].

Однією з найбільш поширених класифікацій методів активного навчання є їх поділ на дві групи [3, с. 32-38]:

1. Імітаційні методи, які базуються на імітації професійної діяльності. Вони в свою чергу поділяються на:

1.1. Ігрові методи:

- ігрові процедури і прийоми; різні форми активізації лекцій і інших традиційних форм навчання; ігрові педагогічні прийоми. Наприклад, ті, що реалізують принцип проблемної лекції з використанням методу аналізу конкретних ситуацій у вигляді ілюстрації, здійснюваної викладачем, лекція із запланованими помилками, лекція удвох, проблемна лекція, творче завдання, лекція прес-конференція, лекція-дискусія, лекція-бесіда (принцип діалогового спілкування) тощо;
- ігрові ситуації, прикладом яких можна вважати дискусійні заняття, що проводяться у вигляді незапланованих виступів, коли заздалегідь невідомо хто і в якому статусі (доповідача, критика, провокатора) братиме участь в обговоренні.;
- дидактична або навчальна гра – в її основі використовується ігрова ситуація, але діяльність учасників

формалізована, тобто є правила, жорстка система оцінювання, передбачений порядок дій, регламент тощо;

- ділові ігри – методи, що реалізують всю сукупність елементів, а, отже, і весь комплекс принципів активізації, характерних для методів активного навчання;

1.2. Неігрові методи: аналіз виробничих ситуацій, аналіз конфліктів, аналіз проблемних ситуацій, аукціон ідей, імітаційні вправи, диспути, мозкова атака, опорні сигнали, взаємоопитування, аналіз конкретних ситуацій, тощо.

2. Неімітаційні методи – стажування на робочому місці, програмоване навчання, проблемна лекція, випускна робота. Класифікація неімітаційних методів:

- За призначенням виділяють методи за: мотивацією пізнавальної діяльності; повідомленням навчальної інформації; формуванням і вдосконаленням професійних умінь і навичок; освоєнням передового досвіду, контролем результатів навчання.
- За типом діяльності учасників при пошуку вирішення завдань виділяють методи, побудовані на: ранжируванні за різними ознаками предметів або дій; оптимізації процесів і структур; проектуванні й конструюванні об'єктів; виборі тактики дій в управлінні; спілкуванні й конфліктних ситуаціях; та інші.
- За кількістю учасників виділяють: індивідуальні, групові, колективні методи, методи, що передбачають роботу учасників в діадах і тріадах.
- За місцем проведення розрізняють методи: аудиторні, позааудиторні, виїзні, екскурсійні.
- За принципом використання обчислювальної техніки: ручні (без використання техніки); комп'ютерні – ігри на ЕОМ; ігри з комп'ютерним забезпеченням.

Інші класифікаційні методики або повторюють дану, або просто виділяють окремі методи активізації навчання як більш поширені чи важливіші для активізації діяльності студента:

- Лекція-бесіда.
- Міні-лекція.
- Проблемна лекція.

- Лекція-візуалізація.
- Лекція із запланованими помилками.
- Метод мозкового штурму.
- Метод проєктів.
- Кейс метод.
- Аналіз конкретної ситуації.
- Малі групи
- Дискусія
- Метод випадків (incident method)
- Тренінги
- Інсценізації (role playing)
- Дидактичні ігри тощо.

Мабуть кожен науковець погодиться, що ці методи навчання є досить ефективними, і мають свої переваги. Єдиним їх спільним недоліком є те, що вони досить давно були розробленими, і вже довгий період часу запроваджуються в систему освіти, а тому називати їх інноваціями подекуди буде некоректним. Крім вищевказаних методів, в освіті України також запроваджуються такі новітні освітні системи як:

- Он-лайн-освіта. Деякі вітчизняні ВНЗ створюють навчальні курси, які студенти мають можливість переглядати в режимі он-лайн. Дані курси реалізуються на базі різноманітних платформ, на яких викладачі університетів можуть публікувати свої лекції, а студенти – переглядати їх.
- Змішане навчання. Дана система навчання передбачає поєднання традиційного навчання, за якого студент має відвідувати вуз, та дистанційного. Тобто паралельно із звичайним навчанням у ВНЗ студент може використовувати он-лайн-лекції, проходити тестування, здавати академічну заборгованість тощо. Головним завданням змішаного навчання є доповнення традиційної організації освітнього процесу дистанційно виконуваною самостійною роботою та груповою роботою в он-лайн режимі.

Тут існує протиріччя: вищевказані інноваційні системи представлені переважно у найкращих університетах України, в яких

навчається доволі вузьке коло студентів, що можуть використовувати їх. Тобто про масовість застосування цих систем в освіті України говорити зарано.

Звичайно, що використання у системі освіти України перерахованих вище активних методів навчання є позитивним кроком у підвищенні її конкурентоспроможності. Але про рівень їх практичної ефективності даних майже немає. Вітчизняна наукова еліта зазвичай взагалі не замислюється над значенням терміну інновація в освіті. В багатьох наукових роботах на цю тему можна побачити висловлювання їх авторів про «високопродуктивне» використання активних методів навчання в освіті, і т.п. Але насправді мало хто зазначає, що інновації мають свій термін дії та місце застосування. А тому майже всі ті методи активного навчання є просто стандартом освітньої сучасності, і не являють собою жодних освітніх інновацій, оскільки не вирізняють українські університети у глобальному освітньому просторі.

Слід виділити проблеми впровадження інновацій у вітчизняну систему, оскільки крім того, що інновація має свій термін дії та місце реалізації, обов'язковою умовою є її реальне впровадження. Якщо поринути у звичайний навчальний день середньостатистичного студента, рідко коли є можливість спостерігати за активним використанням вищеперерахованих, так званих, «інноваційних» методів навчання. У більшості випадків студент грає роль пасивного слухача на лекціях, а на практичних заняттях студент лише отримує бали. Відповідно, результатом навчання для більшості студентів в Україні являється банальне отримання атестату про освіту, а не реальних знань, які він (вона) зможе використати у майбутній професійній діяльності.

В даній роботі ми зазначили дві проблеми (термін дії та місце реалізації), через які поширені методи активізації навчання найчастіше не можна назвати інноваційними. Припустимо, що ці методи станом на сьогодні є інноваціями на території України, тобто вони дотримуються вимог терміну дії та місця реалізації. В цьому випадку виникає інша перепона. Масовість впроваджені методів активізації навчання в систему освіти є досить низькою. Тобто ми визначили третю проблему, яка не дає можливість назвати методи активізації навчання інноваційними.

Близько половини від усього обсягу лекційних та практичних занять у ВНЗ України проходить без застосування будь яких інноваційних розробок в освіті (навіть застарілих). Ще близько 40% занять відбувається із використанням інноваційних методів навчання (в т.ч. застарілих), але у суттєво змінений в гіршу сторону формі, відповідно студент швидко втрачає зацікавленість брати активну участь у процесі навчання.

Наприклад, навіть у провідних ВНЗ України студентам часто доводиться виконувати однотипні кейси на практичних заняттях без подальшого аналізу допущених помилок та їх обговорення. Студент банально здає виконану роботу та не отримує жодних коментарів від викладача, і пізніше він лише побачить оцінку за виконану роботу.

Інші близько 10 % занять, що залишилися, проводяться як дійсно цікаві та змістовні заняття з використанням реальних інновацій, на яких студенти проявляють активну зацікавленість і, найголовніше, отримують реальні знання й навички, а не просто навчаються заради балів. Наслідком низької кількості реальних освітніх інновацій в Україні є невідповідність вимогам сучасного суспільства та низький рівень конкурентоспроможності українських вузів порівняно з іноземними. Ці слова підтверджуються різноманітними дослідженнями міжнародних компаній, які відображаються у рейтингах університетів світу, в яких українські ВНЗ займають далеко не перші місця.

Однією з найголовніших проблем системи вищої освіти в Україні є те, що вона не забезпечує економіку країни у повній мірі кваліфікованою робочою силою. Натомість у системах вищої освіти західного зразку, наприклад університетах Ліги Плюща (асоціація восьми найстаріших американських університетів), ця мета досягнута. Тепер вони ставлять перед собою іншу, більш складну задачу. Сучасному суспільству потрібні люди, які аналізують глобальні тренди, вміють бачити в них взаємозв'язки, будувати стратегію суб'єктів суспільства (країни, корпорації, середніх та малих фірм, особистості) та вчасно помічати негативні тенденції. Саме на основі цієї концепції у 2012 році колишнім президентом Гарвардського університету Ларрі Саммерсом та підприємцем ІТ сфери Деном Нельсоном була створена Minerva Schools at KGI у Сан-Франциско, США. Найголовніша особливість цієї школи у тому, що студенти

впродовж навчання, незалежно від спеціальності, вчать 129 алгоритмів мислення та концептуальних основ аналізу подій, які трапляються у оточуючому світі. І ці алгоритми не є «інструментом» для освоєння інших наук. Це і є предмет навчання. Такий широкий спектр знань дозволяє випускнику розуміти головні концептуальні основи соціальних, політичних та економічних процесів та бути всебічно розвинутими, що у свою чергу суттєво підвищує його конкурентоспроможність. В Україні, звісно, такий досвід варто взяти до уваги. Але пріоритетним у нашій системі вищої освіти є вирішення проблеми, з якою вже впоралися багато західних країн, – це створення освітньої системи, яка б готувала висококласних професіоналів, що можуть використовувати отримані знання безпосередньо в практичній діяльності. Під час досягнення цієї мети ми можемо взяти до уваги той факт, що крім того, що студенти мають отримувати фахові знання, дуже важливим є також навчити їх мислити, аналізувати світ та бачити взаємозв'язки у ньому.

Іншою інновацією у сфері вищої освіти стали так звані «Flipped classroom» (з англ. – перевернуті заняття) [7]. Чому вони називаються перевернутими? Тому що вони повністю та докорінно змінюють саме розуміння того, як студенти мають навчатися. По-перше, за такою системою навчання усі лекції, пояснювальні матеріали, додаткова інформація – усе це надається студенту он-лайн. Студент не займається вище зазначеними видами навчання безпосередньо в університеті. Але Flipped classroom це не дистанційне навчання, і навіть не навчання через он-лайн курси. Студент відвідує університет, навчається у викладачів. Але, замість звичних лекцій, студенти в університеті роблять «домашню роботу». Тобто усі завдання, проблемні питання, дискусії – все це проводиться у стінах університету, разом із іншими студентами. В результаті запровадження такої системи навчання ми маємо: студенти самостійно за довільним графіком в режимі он-лайн знайомляться із теоретичним матеріалом. Тобто лекції стають домашнім завданням студентів. Саме у цьому виражається «перевернутість» цього підходу. На практичне ж заняття студент приходить вже опрацювавши теоретичний матеріал та розуміючи тему. А в університеті з'являється можливість обговорити вивчений матеріал у групах, вирішувати певні проблемні завдання, кейси, вести дискусії. Сьогоднішня організація

лекції вже неефективна, зважаючи на досягнення інформаційних технологій. Саме тому Джефрі Гарретт сказав, що сьогодні такий вид навчального процесу, як лекція – це вимираючий вид [8]. Впровадження такої інновації в Україні, звісно, вимагає суттєвої зміни системи освіти: потрібне освоєння викладачами техніки викладання матеріалів у мережу, запису лекцій тощо. Також ця система вимагає від викладачів дуже серйозної підготовки до практичних занять. Це не можуть бути банальні «питання-відповіді», або просто самостійні роботи. Навпаки, викладач має активізувати студентів, зробити так, щоб вони працювали у команді, вирішували нетривіальні завдання, намагалися досягнути практичну сторону отриманих теоретичних знань. Тому «Flipped classroom» залишаються вектором розвитку для системи освіти в Україні, хоча й їх запровадження сьогодні має багато перешкод.

Наступною інновацією, яку ми розглянемо у даній роботі, є так звані E-textbooks, або електронні підручники. Сьогоднішня система видавництва підручників має доволі низьку ефективність. Брак коштів на видавництво, швидка зміна навчальних планів призводить до того, що система вищої освіти часто не здатна надавати студентам сучасні підручники, в яких би освітлювалися найновітніші та найактуальніші підходи з різних дисциплін. Також до вад звичайних, паперових підручників можна віднести доволі швидке псування, старіння, потреба через певний час перевидавати книгу, вносити до неї корективи. Саме через існування таких вад, а також через розвиток комп'ютерної техніки, викладачі в усьому світі почали використовувати альтернативу паперових підручників, а саме – електронні версії підручників. Звичайно в Україні вже існують багато підручників у цифровому форматі – pdf, docx, djvu та інші. Але E-books – це не просто копія посібника, придатна для перегляду на комп'ютері. Це інтерактивні підручники, які створюються викладачами. Вони розміщуються на внутрішніх ресурсах університету, тільки студенти, які навчаються у даному ВНЗ, мають до них доступ. Викладач, формуючи свій підручник, може вільно додавати у нього відео-лекції, відео з Інтернету, наприклад з YouTube або з інших відеохостингів, презентації, аудіо файли тощо. Тобто підручник перестає бути тільки текстом та рисунками. Також існує суттєва економія часу, який проходить від початку написання

підручника до моменту, коли студенти починаються вивчати по ньому матеріал. Економія з'являється також і у грошовому вимірі – Е-підручник не вимагає друку та може бути створений навіть непрофесіоналом. Також у такому посібнику доволі легко створити систему feedback, за якої б студенти могли коментувати будь-який фрагмент підручника у соціальних мережах (наприклад, вбудовані модулі коментування Vkontakte та Facebook). Також через систему зворотного зв'язку студенти можуть виділяти фрагменти посібника, інформація яких їм незрозуміла. Потім викладач акумулює усю цю інформацію і може оперативного вносити корективи: якусь інформацію додавати, іншу змінювати або видаляти. Тим самим ми отримуємо постійно оновлюваний посібник, який містить найостаннішу інформацію та вимагає значно менше ресурсів для його створення. Яскравим прикладом професійних E-textbooks є серія прикладних програм американської фірми Osga Health, яка разом із Гарвардською Медичною школою розробили 12 посібників з медицини, які можуть використовувати як студенти, так і навіть практикуючі лікарі [9]. Для України створення таких підручників – це великий крок на шляху розвитку освітньої системи. Проблема з бюджетуванням видавництва посібників, швидка зміна нормативної бази, постійне оновлення інформаційного середовища, розвиток техніки призводить до того, що друковані підручники дуже швидко втрачають свою актуальність і вже не здатні надавати студентам релевантні знання. Тому E-Books – це інноваційна альтернатива, яка значно скоротить витрати на донесення інформації до студента, а також значно підвищить її актуальність, наочність та рівень засвоєння студентами.

Дуже актуальною сьогодні є тема масових відкритих он-лайн курсів або МООС (Massive open online courses). Це навчальний Інтернет-курс з можливістю безкоштовної участі і відкритої реєстрації, публічно-висвітленим навчальним планом і відкритими результатами [10]. В якості доповнень до традиційних матеріалів навчального курсу, таких як відео, тексти і домашні завдання, масові відкриті он-лайн-курси дозволяють використовувати інтерактивні форуми користувачів, які допомагають створювати і підтримувати спільноти студентів, викладачів і асистентів. Також такі курси розробляють найкращі викладачі з усього світу, що руйнує географічні кордони отримання якісної освіти та є особливо

актуальними для регіонів, які мають низький рівень розвитку освітньої системи. Найяскравішими прикладами ефективної роботи таких курсів є такі компанії, як Coursera, EdX, Udacity. Усі ці платформи є американськими. В Україні з 2014 існує власна платформа МООС, яка називається Prometheus. Користувачі цієї платформи можуть навчатися за декількома напрямками: економіка, політологія, програмування, інженерія і технології і т.д. Україна ще тільки стає на шлях освоєння МООС технологій, але вже є перші результати і вони позитивні. Prometheus дозволяє вчитися у найкращих викладачів нашої країни кожному. Це значно покращує систему самостійного навчання студентів та доповнює традиційну систему освіти. Перспективним напрямом розвитку цієї ідеї є створення так званих «Змішаних курсів». Запровадження такої системи дозволить студенту певного ВНЗ прослуховувати дисципліну не тільки у викладача, який працює у даному ВИШі, але й будь-якого іншого викладача країни, що пропонує свої лекції на Prometheus, або якійсь іншій МООС платформі. Потім студент буде отримувати сертифікат, який би засвідчував, що студент пройшов даний курс лекцій у певного викладача. Звісно, ця система вимагає змін у законодавстві, але перспектива впровадження таких технологій є позитивною. Інше питання, що он-лайн курси або МООС стають вчорашнім словом у освіті. Найближчим часом їм на зміну мають прийти системи адаптивного навчання, здатні пристосовуватися до індивідуальних особливостей студента: залишкового рівня знань, прогалин, найбільш прийнятного темпу навчання, особистісних вподобань і мотивацій тощо. Частина подібного функціоналу вже реалізована на таких порталах з вивчення іноземних мов, як lingualeo.com або duolingo.com.

Наступною інновацією є створення спеціалізованих комп'ютерних ігор та практичних симуляцій, які дозволяють студентам пройти віртуальну практику, або вивчати певний матеріал у режимі гри [11]. Британська компанія Quasquarelli Symonds, яка спеціалізується на впровадженні нових рішень у сфері освіти, провела конкурс «Oscars of innovation in higher education» [8]. Оскар за інновацію у сфері вищої освіти отримали: команда PaGamO з Національного Університету Тайваню за створення гри для навчання, також команда PhET Interactive Simulations з Університету Колорадо,

США за створення комплексної екосистеми симуляції [12]. Якщо роздивлятися PaGamO, то це соціальна стратегія у реальному часі, в якій студенти грають один з одним, змагаються за обмежені ресурси, атакують один одного, об'єднуються у союзи, спілкуються тощо. У весь процес гри інтегрується певна бібліотека інформації, яку студент вчить впродовж ігрового процесу. Для того, щоб отримувати певні ресурси, або збільшувати власні володіння, студент має завжди правильно відповідати на питання цієї бібліотеки. Тобто щоб мати перевагу над іншими гравцями, студент має активно вчити матеріал, який інтегровано в гру, та правильно відповідати на питання програми. Таким чином нівелюється межа між грою та навчанням. Однією з головних особливостей цієї програми є те, що змінюючи бібліотеку інформації, можливо навчати студентів абсолютно різних спеціальностей. Гра адаптивна, і може пристосовуватися до абсолютно різних типів інформації. Такий метод навчання вже викликав багато позитивних відгуків, і систему PaGamO вже використовують університети Ліги Плюща, а також компанії рейтингу Fortune 500 для активного навчання своїх працівників та менеджерів. Важливо роздивитися і досягнення проекту PhET Interactive Simulations. Ця команда створила екосистему симуляції, яка є віртуальною лабораторією. Студенти можуть проводити у цій системі різного роду та ступеню складності експерименти з таких наук як біологія, фізика, математик, природничі науки. Ця програма надає шанс університетам, які не можуть забезпечити відповідними ресурсами свої лабораторії, навчити своїх студентів практичному та наочному використанні набутих знань. Програма перекладена на 78 мов та використовується більше ніж 75 млн. разів щорічно [13]. В Україні використання таких програм тільки починається. Яскравим прикладом симуляції реальної професійної діяльності для студентів є програма бізнес-симуляції ViAL+ - одна з перших, розроблених в Україні, повномасштабна система-симулятор, призначена для студентів ВНЗ, економістів і менеджерів підприємств, приватних підприємців України [14]. Але таких програм замало. Саме таке практичне використання отриманих теоретичних знань дійсно готує студентів до майбутньої професійної діяльності. Тому важливим є створення власних або використання зарубіжних систем симуляції або гри, та їх подальше просування у вищій освіті. Важливо зауважити, що створення подібних симуляторів

не завжди вимагає великих інвестицій. У Київському національному економічному університеті імені Вадима Гетьмана існують економічні симулятори, ядро яких функціонує на базі програми Microsoft Office: Excel. Вони без графічного інтерфейсу, але ці симулятори допомагають студентам вести віртуальну бізнес-діяльність та набувати практичного досвіду, одночасно не вимагаючи залучення професійних програмістів та дизайнерів.

Варто також окреслити інновацію у сфері освіти, яка спрямована не на поліпшення рівня та умов навчання студентів, а на підвищення якості обміну інформації між викладачами. У Вашингтоні у 2011 році була створена система learnzillion, метою якої, з початку, була активізація соціальної взаємодії вчителів та викладачів всієї країни для співпраці та обміну досвідом. І це не єдина у своєму роді система. Такі платформи дозволяють викладачам порівняти рівень інших фахівців із власним, роздивитися новітні досягнення та прийоми викладання. Це, у свою чергу, веде до підвищення кваліфікації викладачів і також покращує систему освіти в цілому. Для України такі інновації дуже важливі. Багато викладачів сьогодні не знають про новітні підходи до викладання, не вміють користуватися сучасною технікою, що суттєво гальмує розвиток якості освіти. Якщо будуть створені платформи, які будуть збирати викладачів разом, то це буде мотивом для саморозвитку, навчання новим методикам та сучасним прийомам. Подальший розвиток конкуренції серед викладачів покращить якість освіти загалом.

На заході активно розвивається така концепція, як «Big Date» [15]. В її основі – постійне накопичення інформації у електронній базі даних університету, що працює наступним чином: усі роботи студентів – реферати, огляди, наукові аналізи, презентації тощо – зберігається у університетському репозитарії. Кожний файл закріплений за певним студентом-автором. Таким чином чітко контролюється авторське право. Доступ до репозитарію мають усі студенти університету. Студенту буде набагато легше знайти необхідну інформацію, викладач зможе набагато легше виявити, чи є робота плагіатом, чи ні, а також в університеті створюється інтегрована база даних, яка підвищує науковий потенціал вищого навчального закладу. В Україні така система може існувати, для цього існують усі необхідні умови. З технічної сторони потрібний потужний

сервер та програмне забезпечення із зрозумілим інтерфейсом. Сьогодні у вищій освіті домінує проблема плагіату. Українські студенти створюють власні репозитарії даних, які використовуються, як правило, для копіювання вже створених робіт. За такою системою суттєво порушуються авторські права та має місце недобросовісне відношення до роботи. Ці студентські репозитарії є «Тіньовим ринком» інформації. Підхід «Big Date» дозволить вивести цю сферу діяльності студентів із «тіні»: університети самі будуть надавати студентам вже готові роботи для того, щоб зробити пошук інформації більш ефективним, але перевірка плагіату буде автоматизована і жорстка.

У лідируючих світових ВНЗ все більше розвивається галузь мобільних додатків. Такі університети, як Barnard College, California State University, Georgetown University, Harvard University, створили вже спеціалізовані програми, які студенти можуть використовувати будь-де, будь-коли через свої смартфони, планшети або ноутбуки [16]. Ці додатки вміщують у себе усі необхідні дані, файли та інформацію, з якою студенту потрібно працювати щоденно: оцінки, розклад занять, додаткові події, зв'язок із викладачами, новини університету, електронні підручники (про які ми вже вели розмову вище). Наприклад, в університеті Villanova School Of Business ці додатки ще й допомагають студенту розпланувати свою наукову діяльність в університеті протягом всього періоду навчання: в яких конференціях, олімпіадах та конкурсах і коли брати участь, з яким професором співпрацювати, якою науковою темою займатися [17]. Така інновація у вищому навчанні особливо актуальна сьогодні в Україні. Кількість студентів, що використовують смартфони та планшети, стрімко збільшується. З 2010 року кількість користувачів смартфонів в Україні зросла у 5 разів [18]. Власники цих пристроїв щоденно проводять за ними багато часу. Тому інтеграція навчання до цих гаджетів значно покращила б процес навчання для студентів. Також така методика сприяла б поліпшенню зворотного зв'язку між студентами та викладачами через систему оперативного зв'язку – форуми, інтегровану електронну пошту, месенджери тощо.

Висновки. Комплексне запровадження охарактеризованого вище портфелю актуальних для світового освітнього простору інновацій дозволить вивести на якісно новий рівень освітній процес у

нашій країні. Оскільки процес упровадження інновацій – це складна послідовність взаємозалежних дій, він має бути реалізований поетапно. Із запропонованого авторами статті визначення інновації випливає те, що про інноваційність певного методу можна говорити тільки з уточненням часу та місця його впровадження. Тому для України сьогодні частина методів активізації навчання є інноваціями. Через це, саме їх належне запровадження і поширення є етапом на шляху оновлення системи освіти. Вже після опанування цього рівня можливий перехід до охарактеризованих у статті інновацій. Перспективними напрямками подальших розвідок із розглянутих питань є як розробка галузевої стратегії опанування передових освітніх інновацій, так і опрацювання методичних підходів щодо їх впровадження в діяльність вітчизняних ВНЗ.

Література

1. Вакуленко В.М. Види інновацій в освіті та їх класифікація / В. М. Вакуленко // Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України. – 2010. – Вип. 4. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnadps_2010_4_4.pdf
2. Мельникова О.В. Інновації у вищій освіті як чинник формування національної економіки знань / О.В. Мельникова // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди «Економіка», 2014. – Вип. 14. – С. 16-27.
3. Смолкин А.М. Методы активного обучения / А.М. Смолкин. – М.: Высшая школа, 1991. – 176 с.
4. Куликова О. Активні методи навчання в підготовці фахівців книгознавчого профілю / О. Куликова // Вісник Книжкової палати, 2014. – № 2. – С. 3-6.
5. Чуб Е. В. Компетентностный подход в образовании / Е.В. Чуб // Инновации в образовании. – 2008. – № 3. – С. 21-26.
6. Кругликов В.Н. Активное обучение в техническом вузе (теоретико-методологический аспект). / В.Н. Кругликов. – СПб., 2000. – 424 с.
7. Things You Should Know About Flipped Classrooms [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://net.educause.edu/ir/library/pdf/ELI7081.pdf>

8. The 'Oscars of Innovation in Higher Education' [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/glimpse-future-oscars-innovation-higher-education/>

9. Orca Health [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://orcahealth.com/>

10. The MOOC Model for Digital Practice / Alexander McAuley, Bonnie Stewart, George Siemens and Dave Cormier, 2010, 63 p. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.elearnspace.org/Articles/MOOC_Final.pdf

11. Барабась Д. Віртуальна практика: особливості та переваги / Д.Барабась // Інновації в бізнес-освіті: матеріали І міжн. наук.-практ. Інтернет-конф., Київ, 27 березня 2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://conference.spkneu.org/2015/03/virtual-na-praktika-osoblivosti-ta-perevagi>

12. PaGamO [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://pagamo.com.tw>

13. Spring 2015 Newsletter from PhET [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://phet.colorado.edu/newsletters/2015-spring/newsletter.html>

14. Опис бізнес-симуляції ViAL+ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kint.com.ua/ua/descriptionvial/blog>

15. Top 10 strategic technologies impacting education – Gartner [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.information-age.com/it-management/strategy-and-innovation/123459094/top-10-strategic-technologies-impacting-education-gartner>

16. The 10 Best University Mobile Apps of 2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.modolabs.com/blog-post/the-10-best-university-mobile-apps-of-2014/>

17. Villanova Mobile Apps [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www1.villanova.edu/villanova/unit/MobileComputing/VillanovaMobileApps.html>

18. ESET Mobile Security [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://eset.ua/ua/products/for_home/ems_home

1. Vakulenko V.M. Vydy innovatsiy v osviti ta yikh klasyfikatsiya / V. M. Vakulenko // Visnyk Natsional'noyi akademiyi Derzhavnyi

prykordonnoyi sluzhby Ukrainy. – 2010. – Vyp. 4. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnadps_2010_4_4.pdf

2. Mel'nykova O.V. Innovatsiyi u vyshchiy osviti yak chynnyk formuvannya natsional'noyi ekonomiky znan' / O.V. Mel'nykova // Zbirnyk naukovykh prats' Kharkivs'koho natsional'noho pedahohichnoho universytetu imeni H.S. Skovorody «Ekonomika», 2014. – Vyp. 14. – S. 16-27.

3. Smolkyn A.M. Metody aktyvnoho obuchenyya / A.M. Smolkyn. – M.: Vysshaya shkola, 1991. – 176 s.

4. Kulykova O. Aktyvni metody navchannya v pidhotovtsi fakhivtsiv knyhoznavchoho profilu / O. Kulykova // Visnyk Knyzhkovoyi palaty, 2014. – # 2. – S. 3-6.

5. Chub E. V. Kompetentnostnyy podkhod v obrazovanny / E.V. Chub // Ynnovatsyy v obrazovanny. – 2008. – # 3. – S. 21-26.

6. Kruhlykov V.N. Aktyvnoe obuchenye v tekhnicheskoy vuzе (teoretyko-metodolohycheskyy aspekt). / V.N. Kruhlykov. – SPb., 2000. – 424 s.

11. Barabas' D. Virtual'na praktyka: osoblyvosti ta perevahy / D.Barabas' // Innovatsiyi v biznes-osviti: materialy I mizhn. nauk.-prakt. Internet-konf., Kyiv, 27 bereznya 2015 r. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://conference.spkneu.org/2015/03/virtual-na-praktika-osoblivosti-ta-perevagi>

14. Opys biznes-symulyatsiyi ViAL+ [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://kint.com.ua/ua/descriptionvial/blog>

Рецензент: Антонюк Л.Л., д.е.н., професор, директор Інституту вищої освіти КНЕУ, заступник завідувача кафедри міжнародної економіки КНЕУ

30.11.2015

ПОЕТАПНО-СТРУКТУРОВАНІЙ ПІДХІД ДО ДІАГНОСТУВАННЯ, РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ТА МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджені основні підходи, щодо визначення категорій реструктуризація, модернізація та технічне переоснащення підприємства. Проаналізовані основні теоретико-методичні підходи щодо процесу реструктуризації підприємств. Уточнено зміст понять реструктуризація, модернізація та технічне переоснащення підприємства. Визначено роль та місце технічного переоснащення і модернізації у концепції реструктуризації підприємства. Запропоновано поетапно-структурований підхід до діагностування, реструктуризації та модернізації підприємства

Ключові слова: реструктуризація, модернізація, технічне переоснащення, діагностування, життєвий цикл, стратегія

Карпинская Анна

ПОЭТАПНО-СТРУКТУРИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ДИАГНОСТИКЕ, РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы основные подходы, по определению категорий реструктуризация, модернизация и техническое переоснащение предприятия. Проанализированы основные теоретико-методические подходы к процессу реструктуризации предприятий. Уточнено содержание понятий реструктуризация, модернизация и техническое переоснащение предприятия. Определены роль и место технического переоснащения и модернизации в концепции реструктуризации предприятия. Предложен поэтапно-структурированный подход к диагностированию, реструктуризации и модернизации предприятия.

Ключевые слова: реструктуризация, модернизация, техническое переоснащение, диагностирование, жизненный цикл, стратегия

PHASED-STRUCTURED APPROACH TO DIAGNOSING, RESTRUCTURING AND MODERNIZATION OF ENTERPRISES

In the article the main approaches to determine the categories of restructuring, modernization and technical re-equipment of enterprises. The basic theoretical and methodological approaches to restructuring of enterprises. Clarified the meaning of the restructuring, modernization and technical re-equipment of enterprises, and a technical re-equipment and modernization of the concept of restructuring the company. A phased-structured approach to diagnosing, restructuring and modernization

Keywords: restructuring, modernization and technical re-equipment, diagnostics, life cycle, strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Радикальні зміни, що відбуваються в економічному та політичному житті України потребують прискореного забезпечення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. З урахуванням наявного відставання переважної більшості українських промислових підприємств від закордонних фірм, а також виходячи з об'єктивної закономірності еволюції (розвитку) соціально-економічних систем потреба в реструктуризації та модернізації вітчизняних підприємств не зникає, а навпаки набуває актуальної значущості.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. З огляду на значний теоретико-методологічний і практичний внесок вітчизняних і закордонних учених: О. І. Амоші, М.Д. Аістової, Б.М. Андрушківа, Є.А. Бельтюкова, Б.В. Буркинського, А.І. Бутенка, Г.В. Бутковської, М. Ванденборта, Л. Водачека, В.М. Гейця, В.М. Гриньової, С.Б. Довбні, А.І. Ковальова, К. Кордана, Ф.З. Мардаровського, Й.М. Петровича, Л.П. Страхової, Т. Фолмена та інших авторів у розробку концепцій реструктуризації та модернізації підприємств, слід зазначити, що залишається невирішеною низка теоретичних і методичних питань, які вимагають подальшого наукового обґрунтування, перш за все, у напрямку визначення сутності дефініцій реструктуризація та модернізація підприємства та розробки

структурованого підходу до діагностування реструктуризації та модернізації підприємств з урахуванням етапів їх життєвого циклу. Так зокрема, в економічній літературі існують багато тлумачень поняття реструктуризація. К. Кордан, Т. Фолмэн і М. Ванденборт розглядають реструктуризацію як проактивно здійснюваний розрив з існуючим «статус-кво», а не просто «затягування пояса» у компанії. У результаті проведеної реструктуризації компанія повинна не просто працювати краще, а робити більш сучасні продукти [1 с.75]. Л. Водачек пропонує під реструктуризацією розуміти комплексні і взаємозалежні зміни структур, що забезпечують функціонування підприємства в цілому [2 с.84]. А. Євсєєв до реструктуризації відносить будь-які зміни у виробництві, структурі капіталу або власності, що не є частиною повсякденного ділового циклу компанії [3 с.110]. М. Д. Аїстова визначає реструктуризацію підприємства як радикальну зміну структури господарської організації (активів, власності, фінансів, управління, кадрів та ін.) [4 с.34]. У роботі А.І. Ковальова «Управління реструктуризацією підприємства» під реструктуризацією розуміється сукупність організаційно-правових, фінансово-економічних і виробничо-технічних заходів, що підвищують ефективність господарювання суб'єкта підприємницької діяльності відповідно до вимог внутрішнього і зовнішнього середовища і виробленою стратегією його розвитку [5 с.12]. Що стосується категорії «модернізація підприємства» аналіз наукових робіт із цієї проблеми свідчить про те, що існують розбіжності й відмінності в розумінні сутності «модернізація підприємства», зокрема зазначене поняття ототожнюється з такими дефініціями, як «реструктуризація», та «технічне переоснащення». Це обумовлено тим, що в економічній науці існують два основних підходи до визначення цієї категорії, зокрема деякі науковці вважають, що «модернізація» пов'язана виключно з технологічними змінами та зачіпає тільки виробничу підсистему підприємства. Так, наприклад, Й.М. Петрович розглядає модернізацію як «стан сталого і ефективного розвитку, який ґрунтується на впровадженні у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, спрямованих на оновлення матеріально-технічної бази усіх секторів національного господарства та їх підприємств з метою домогтися виготовлення продукції з інноваційним наповненням та конкурентоспроможною на зовнішньому

і внутрішньому ринках» [6, с.249]. В.Г. Андрійчук вважає, що модернізація підприємства – це «заміна фізично і морально застарілих техніки й обладнання, впровадження комплексної механізації та автоматизації виробництва, що забезпечують підвищення продуктивності праці, вищу конкурентоспроможність продукції і прибутковість виробництва» [7, с.380]. Таке трактування існує поряд з такою категорією як «технічне переоснащення» під яким розуміють комплекс заходів з підвищення техніко-організаційного рівня виробництва, його механізації й автоматизації, з модернізації та заміни застарілого і фізично зношеного обладнання новим, більш продуктивним [8]. Інший підхід ґрунтується на тому, що модернізація крім виробничої, зачіпає економічну підсистему і підсистему управління. В цьому сенсі під модернізацією розуміється комплекс заходів, орієнтованих на вдосконалення, поліпшення, оновлення технологічних, економічних і організаційних процесів у відповідності з новітніми досягненнями науки і техніки, вимогами, нормами і технічними умовами [9, с. 143]. З цієї точки зору дане визначення схоже за змістом Л.П. Страхової і Г.В. Бутковської, які під реструктуризацією розуміють проведення комплексу заходів організаційного, технічного, фінансового характеру, що дозволяють підприємству відновити свою конкурентоспроможність [10 с.74]. Отже, підводячи підсумок різних точок зору науковців на сутність процесів реструктуризації та модернізації підприємства зазначимо, відсутність єдиного погляду на сутність цих категорій, що потребує додаткових розробок і обґрунтування.

Постановка завдання. Метою статті є визначення категорій «реструктуризація» та «модернізація» підприємства та розробка структурованого підходу до діагностування реструктуризації та модернізації підприємств з урахуванням об'єктивної закономірності розвитку соціально-економічних систем, зокрема життєвого циклу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У перекладі з англійського «реструктуризація» (restructuring) - це перебудова структури чого-небудь. Латинське слово структура (structura) означає порядок, розташування, будову. Тому, якщо підприємство розглядати як певним чином організовану (упорядковану) систему, що функціонує відповідно до об'єктивної закономірності еволюції

(життєвому циклу) підприємства, то реструктуризації підприємства можна дати наступне визначення - це цілеспрямований комплекс змін у виробничій, управлінській, фінансовій, кадровій, маркетинговій та інших структурах підприємства, спрямований на управління його життєвим циклом. Реструктуризація підприємства покликана вирішувати наявні постачальницькі, виробничі, економічні, техніко-технологічні, маркетингові, соціальні та організаційні проблеми на підприємстві та забезпечувати його економічне зростання і конкурентоспроможність задля збереження наявного етапу розвитку, або переходу на більш «якісно вищий» етап свого життєвого циклу. Що стосується модернізації підприємства вона є однією зі складових його реструктуризації без здійснення якої неможливий перехід на більш вищий етап його розвитку. В свою чергу модернізація підприємства включає технічне переоснащення – комплексу заходів по якісному перетворенню саме виробничої підсистеми (рис.1).



Рис. 1 Сутність категорій «реструктуризація», «модернізація» та «технічне переоснащення» підприємства.

Аналіз літературних джерел з питань сутності процесу здійснення реструктуризації дозволяє виділити наступні підходи: вартісний, портфельні, ділової досконалості, прагматичний, базовий. Результати аналізу зазначених підходів свідчать, про те, що вони відображають лише окремі аспекти реструктуризації підприємства, зокрема вартісна модель - економічний аспект (економічна оцінка підприємства до і після реструктуризації); портфельні - маркетинговий аспект (ринкове положення підприємства до і після реструктуризації); модель ділової досконалості – управлінський аспект (загальне управління якістю); прагматичний підхід - організаційний аспект; базовий - відображає послідовність дій і не дає уявлення про напрями перетворень.

Наведені вище підходи не суперечать один одному, а лише в меншій чи більшій мірі відображають внутрішні механізми реструктуризації. Слід також зауважити, що важливим чинником успіху реструктуризації конкретного підприємства є індивідуалізація механізму її здійснення.

У зв'язку з цим, у роботі запропонований поетапно-структурований підхід до економічного діагностування реструктуризації та модернізації підприємства, що передбачає здійснення комплексу дій щодо діагностування підприємства, визначення етапу його життєвого циклу, виду і напрямку реструктуризації підприємства, коректування базової стратегії підприємства, вибору варіанту реструктуризації та відповідних перетворень підприємства відповідно до нової стратегії (рис.2).

Етап 1. Діагностування зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Діагностування підприємства є початковим процесом у процедурі розробки концепції й плану заходів реструктуризації, тому що забезпечує базу для прийняття рішень. На нашу думку, доцільно проводити дослідження із двох напрямків: діагностика внутрішнього й зовнішнього середовища організації з виявленням основних причин кризи, ключових проблем і можливостей.

Діагностику зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства можна підрозділити на експрес діагностику, функціональну й комплексну діагностику. Експрес діагностика проводиться для одержання невеликої кількості ключової інформації,

що дає точну й об'єктивну картину поточного положення зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства.

Етап 1. Діагностування зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства				
Експрес діагностика	Функціональна діагностика		Комплексна діагностика	
Етап 2. Визначення етапу життєвого циклу підприємства				
зростання	стабільності	стагнації	скорочення	занепаду
Етап 4. Визначення напрямку реструктуризації				
розширення	стабілізація		скорочення	
Етап 3. Визначення виду реструктуризації				
випереджальна	адаптивна	фінансово-оздоровча	санаційна	
креативна модернізація	імітаційна модернізація		технічне переоснащення	
Етап 5. Визначення (корегування) базової стратегії підприємства				
інтегрованого зростання	диверсифікованого зростання	концентрованого зростання	скорочення	
Етап 6. Визначення варіанту реструктуризації				
Етап 7. Розробка «пакету» документів з реструктуризації підприємства				
Етап 8. Реалізація програми реструктуризації				

Рис. 2. Поетапно-структурований підхід до діагностування, реструктуризації та модернізації підприємства

Експрес діагностика зовнішнього середовища - це оцінка ключових показників, що характеризують основні тенденції й закономірності розвитку зовнішнього середовища підприємства. Даний вид діагностування проводиться для одержання невеликої кількості інформації, що дає точну й об'єктивну картину поточного положення навколишнього середовища підприємства: динаміка виробництва продукції в галузі, динаміка експорту, імпорту й споживання.

Експрес діагностика внутрішнього середовища підприємства забезпечує мінімальні витрати часу й коштів, і дозволяє первинно визначити етап життєвого циклу підприємства на основі таких ключових показників як чистий дохід від реалізації, вартість активів і власного капіталу, чистий прибуток підприємства. При необхідності дані показники можуть вивчатися детальніше при здійсненні функціональної діагностики підприємства.

У випадку, якщо динаміка ключових показників життєвого циклу підприємства позитивна і підприємство перебуває на етапі росту або стабілізації наступна діагностика підприємства не проводиться, в іншому випадку здійснюється функціональна діагностика підприємства. Слід зазначити, що в умовах обмежених ресурсів (часу, фінансових коштів) більш ефективно починати з обстеження внутрішнього середовища (самого підприємства), а потім, у рамках проблем, які визначилися, ознайомитися з його зовнішнім оточенням. Подібний підхід дозволяє значно зменшити обсяг аналізованої інформації. Порядок проведення діагностики підприємства принципового значення не має, оскільки даний процес допускає застосування ітераційного шляху: діагностика ряду сторін внутрішнього середовища викликає необхідність звертання до зовнішнього середовища, а після вивчення деяких аспектів зовнішнього середовища необхідно звернутися до внутрішнього. Запропонований перелік показників дозволить із мінімальними витратами часу й коштів визначити стан зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства.

Функціональна діагностика зовнішнього середовища включає: діагностику стану постачальників, діагностику споживчого ринку, діагностику конкуренції в галузі. Виходячи з результатів діагностики зовнішнього середовища підприємства визначаються можливості і

загрози, з якими можуть зіштовхнутися керівники при здійсненні реструктуризації підприємства. Функціональну діагностику внутрішнього середовища підприємства здійснюють за такими складовими господарської діяльності як ліквідність підприємства, фінансова стійкість (платоспроможність), ділова активність, рентабельність. За кожною групою складових господарської діяльності підприємства фіксується відповідний інструментарій проведення діагностування.

Комплексна діагностика підприємства, здійснюється при загрозі втрати підприємством платоспроможності чи у випадку подання кредиторами або фіскальними органами у відповідні державні органи заяви про порушення справи про банкрутство. Призначається повна аудиторська перевірка і приймається рішення про визнання або невизнання підприємства банкрутом, розробляються план санації й відповідний бізнес-план реструктуризації.

Етап 2. Визначення етапу життєвого циклу підприємства. Об'єктивна закономірність еволюції підприємства полягає в переході підприємства від однієї стадії життєвого циклу до інших стадій протягом всієї своєї життєдіяльності. Визначення стадії життєвого циклу підприємства є, на нашу думку, одним із завдань діагностування підприємства. Ідентифікація стану підприємства, виходячи зі стадії його життєвого циклу, є обґрунтуванням доцільності або не доцільності його реструктуризації.

Невдале рішення в сфері вибору напрямку реструктуризаційних перетворень підприємства може мати довгострокові наслідки у вигляді настання нової стадії життєвого циклу підприємства. Тому, визначення напрямку перетворень, виходячи з об'єктивних закономірностей еволюції підприємства та виду реструктуризації, має велике значення для ефективного проведення реструктуризації підприємства.

Залежно від діагнозу (етапу життєвого циклу) підприємства здійснюється вибір певного виду реструктуризації підприємства.

Етапи 3,4. Визначення виду і напрямку реструктуризації підприємства. Підприємствам, що перебувають на етапах росту і стабілізації пропонується проведення випереджальної реструктуризації, спрямованої на розширення (зростання) бізнесу. Проведення випереджальної реструктуризації підприємствами, що

перебувають на стадії стабілізації життєвого циклу підприємства, дозволить здійснити перехід підприємства на наступний більш високий етап. Саме на цих етапах життєвого циклу підприємству доцільно здійснювати креативну модернізацію підприємства на основі власних розробок та інновацій.

Адаптаційна реструктуризація спрямована на стабілізацію бізнесу і передбачає зміцнення існуючих позицій на ринку, організацію випуску конкурентоспроможної продукції. Проведення адаптаційної реструктуризації дозволить підприємствам на етапі стагнації адаптуватися до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі і сповільнити перехід підприємства на більш низький етап життєвого циклу. На даному етапі доцільною є адаптивна (імітаційна) модернізація підприємства – впровадження позичених нововведень, інновацій, придбання авторських прав, патентів, ліцензій, обладнання та ін, проведення технічного переоснащення підприємства.

Для підприємств, що перебувають на стадії скорочення, рекомендується проведення фінансово-оздоровчої реструктуризації, спрямованої на стабілізацію бізнесу. Основні дії при даному виді реструктуризації - погашення боргів, зменшення (ліквідація) дебіторської заборгованості, зменшення запасів, відмова від нерентабельних видів продукції або зменшення обсягів її випуску, «активний» маркетинг з метою пошуку перспективної ринкової ніші, пошук стратегічних інвестицій.

Для підприємств, що перебувають на стадії занепаду, пропонується проведення санаційної реструктуризації, спрямованої на скорочення бізнесу. Даний вид реструктуризації передбачає виділення структурних одиниць, що мають можливість розвиватися надалі, відокремлення частини активів майнового комплексу підприємства боржника і створення на цій базі нового господарюючого суб'єкта.

Етап 5. Визначення (коректування) базової стратегії підприємства. Стратегічне управління, як свідчить практика, є найбільш слабкою ланкою в господарському механізмі управління вітчизняними підприємствами. Моделювати стратегічне управління підприємством у цей час намагаються багато хто, але, на жаль, після обраного бачення ринкового статусу підприємства, формулювання місії, постановки цілей і визначення шляхів їх досягнення ігнорують діагностування зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства,

проведення стратегічного аналізу і коректування стратегії підприємства. Ігнорування цих найбільш важливих і трудомістких етапів стратегічного управління приводить до необхідності здійснювати реструктуризацію підприємства, відповідно вид і спрямованість реструктуризації спричиняє необхідність коректування (визначення) базової стратегії підприємства.

Так, якщо реструктуризація підприємства спрямована на розширення бізнесу, можливі три варіанти базової стратегії: стратегія інтегрованого росту; диверсифікованого росту, або їхній сполучений варіант. Якщо реструктуризація підприємства спрямована на стабілізацію бізнесу - стратегія концентрованого зростання. Якщо спрямованість реструктуризації - скорочення бізнесу, то базовою стратегією в цьому випадку є відповідно стратегія скорочення. Запропоновані види стратегій є еталонними базовими стратегіями підприємства [11,12].

Етап 6. Вибір варіанта реструктуризації підприємства. Певний вид базової стратегії передбачає вибір певного варіанта реструктуризації підприємства, залежно від внутрішніх резервів і можливостей підприємства. Зокрема, вертикальна інтеграція - процес придбання або одержання контролю підприємством всього технологічного ланцюжка випуску продукції на етапах до й після виробничого процесу. Суть вертикальної інтеграції полягає в створенні необхідних для виробничого процесу товарів і послуг усередині підприємства (замість їхнього придбання на ринку у інших підприємств. Вертикальна інтеграція реалізується у двох основних напрямках: пряма та зворотна. У випадку зворотної інтеграції підприємство отримує або встановлює контроль над джерелом сировини, тобто приєднує функції, що раніше виконували постачальники. Горизонтальна інтеграція - процес об'єднання підприємств працюючих в одній сфері діяльності. Головна мета горизонтальної інтеграції - посилення позицій підприємства в галузі шляхом поглинання конкурентів або встановлення контролю над ними.

Стратегія диверсифікованого росту передбачає такі перетворення стратегій бізнесу як родинна диверсифікованість, центрована диверсифікованість, горизонтальна диверсифікованість. При стратегії родинної диверсифікованості підприємство повинне

орієнтуватися на виробництво технологічно не зв'язаних продуктів, які б використовували вже наявні можливості підприємства. Стратегія центрованої диверсифікованості базується на пошуку і використанні додаткових можливостей для виробництва нових продуктів і послуг. При цьому існуюче виробництво залишається в центрі бізнесу, а нове виникає виходячи з можливостей, які знаходяться у освоєному ринку, використовуваній технології або ж в інших сильних сторонах функціонування підприємства. Стратегія горизонтальної диверсифікованості припускає пошук можливостей росту на існуючому ринку за рахунок нової продукції, що вимагає нової технології, відмінної від використовуваної. Новий продукт повинен бути орієнтований на споживача основного продукту, по своїх якостях він повинен бути супутнім вже виробленому продукту

У рамках стратегії концентрованого росту можливі такі перетворення підприємства як: освоєння нового або розвиток освоєного ринку, розвиток продукту. Дані стратегії пов'язані зі зміною продукту та (або) ринку і не зачіпають зміни положення підприємства усередині галузі і технологію. При реалізації даних стратегій підприємство повинне поліпшити свій продукт або почати робити новий, не міняючи при цьому галузь. Що стосується ринку, то підприємство веде пошук можливостей поліпшення свого положення на існуючому ринку або ж переходу на новий ринок.

Стратегія скорочення припускає часткове скорочення, продаж частини підприємства (деінвестування) або повну ліквідацію підприємства. Стратегія часткового скорочення полягає в пошуку можливостей зменшення витрат і проведення відповідних заходів щодо скорочення витрат. Реалізація даної стратегії зв'язана зі зниженням виробничих витрат, підвищенням продуктивності, скороченням наймання і навіть звільненням персоналу, припиненням виробництва нерентабельної продукції і закриттям нерентабельних потужностей. Стратегія продажу частини підприємства (деінвестування) передбачає продаж частини активів підприємства, задачу в оренду майна підприємства. Стратегія ліквідації являє собою граничний випадок скорочення і здійснюється тоді, коли підприємство не може здійснювати подальший бізнес. Запропоновані варіанти перетворень є загальноприйнятими в рамках еталонних базових стратегій [11,12]. На практиці підприємство може одночасно

реалізовувати кілька стратегій, тобто здійснювати комбіновану стратегію. Слід зауважити, що важливим чинником успіху реструктуризації конкретного підприємства є індивідуалізація варіанту її здійснення.

Етап 7. Розробка «пакету» документів щодо реструктуризації підприємства. На даному етапі формується перелік заходів щодо здійснення відповідних видів перетворення підприємства, проводиться розрахунок очікуваної економічної ефективності обраних заходів, складається бюджет реструктуризації підприємства, призначаються виконавці й співвиконавці, розподіляється відповідальність за реалізацію кожного заходу, виділяються необхідні ресурси й призначаються строки виконання.

Етап 8. Реалізація програми реструктуризації. Після розробки «пакета» документів по реструктуризації підприємства здійснюється реалізація даного процесу. У ході здійснення реструктуризації до і після її завершення рекомендується проведення діагностування підприємства (повернення до першого етапу), що буде сприяти гарантованому зниженню невиправданих витрат підприємства та відображати реальну картину управління життєвим циклом підприємства.

Висновки. Низький рівень конкурентоспроможності українських підприємств обумовлюють актуальність проблеми реструктуризації та модернізації української промисловості. Проведене дослідження концептуальних засад реструктуризації, модернізації та технічного переоснащення підприємств дозволило зробити висновки, що серед науковців мають місце розбіжності та ототожнення у визначенні сутності цих понять. Це надало змогу сформувати власне авторське бачення на цю проблематику та запропонувати поетапно-структурований підхід до діагностування, реструктуризації та модернізації підприємств з урахуванням етапів їх життєвого циклу.

Література

1. Кордон К., Фолмен Т., Ванденборт М. Пять важных подходов к осуществлению реструктуризации / К. Кордон, Т. Фолмен, М. Ванденборт // Маркетинг – 1999. – № 3. – С.75-82.

2. Водачек Л. Реструктуризация – вызов чешским предприятиям / Л. Водачек // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – №1. – С. 84-89.

3. Евсеев А. Стратегия реструктуризации предприятий в условиях кризисной ситуации / А. Евсеев // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – №3. – С. 109-113.

4. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятийб вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / Аистова М.Д. – М.: Альбина Паблишер, 2002. – 287 с.

5. Ковалев А.И. Управление реструктуризацией предприятия / Ковалев А.И. – К.: АВРИО, 2006. – 367 с.

6. Петрович Й.М. Модернізація промислових підприємств як передумова їх ефективного розвитку/ Й.М. Петрович // Національний університет «Львівська політехніка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua>.

7. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник / В.Г.Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.

8. Ботьботенко І.В. Організація заходів технічного переоснащення виробництва в сучасних умовах / І.В. Ботьботенко [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://eprints.ksame.kharkov.ua/2860/>.

9. Макарова И. В. Потенциал модернизации машиностроительного комплекса региона : монография. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. – 289 с.

10. Страхова Л., Бутковская Г. Акционирование химических предприятий в современных условиях / Л. Страхова, Г. Бутковская // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №1. – С. 73-92

11. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / : Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. – М.: Банки и биржи, 1998. – 669 с.

12. Виханский О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – [3-изд.]. – М.: Гардарика, 2002. – 528 с.

1. Kordon K., Folmen T., Vandenbort M. Pyat' vazhnykh podkhodov k osushchestvleniyu restrukturyzatsyy / K. Kordon, T. Folmen, M. Vandenbort // *Marketynh* – 1999. – # 3. – S.75-82.
2. Vodachek L. Restrukuryzatsyya – vyzov cheshskym predpriyatyyam / L. Vodachek // *Problemy teoryy y praktyky upravlenyya*. – 1999. – #1. – S. 84-89.
3. Evseev A. Stratehyia restrukturyzatsyy predpriyatyy v uslovyakh kryzysnoy sytuatsyy / A. Evseev // *Problemy teoryy y praktyky upravlenyya*. – 1999. – #3. – S. 109-113.
4. Aystova M. D. Restrukuryzatsyya predpriyatyy6 voprosy upravlenyya. Stratehy, koordynatsyya strukturnykh parametrov, snyzhenye soprotivlenyya preobrazovaniyam / Aystova M.D. – M.: Al'byna Pablysher, 2002. – 287 s.
5. Kovalev A.Y. Upravlenye restrukturyzatsyyey predpriyatyya / Kovalev A.Y. – K.: AVRYO, 2006. – 367 s.
6. Petrovych Y.M. Modernizatsiya promyslovykh pidpryyemstv yak peredumova yikh efektyvnoho rozvytku/ Y.M. Petrovych // *Natsional'nyy universytet «L'vivska politekhnika» [Elektronnyy resurs]*. – Rezhym dostupu : <http://ena.lp.edu.ua>.
7. Andriychuk V.H. Ekonomika ahrarykh pidpryyemstv: Pidruchnyk / V.H.Andriychuk. – K.: KNEU, 2002. – 624 s.
8. Bol'botenko I.V. Orhanizatsiya zakhodiv tekhnichnoho pereosnashchennya vyrobnytstva v suchasnykh umovakh / I.V. Bol'botenko [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu : <http://eprints.ksame.kharkov.ua/2860/>.
9. Makarova Y. V. Potentsyal modernyzatsyy mashynostroytel'noho kompleksa rehyona : monohrafiya. – Ekaterynburh: Ynstytut ekonomyky UrO RAN, 2010. – 289 s.
10. Strakhova L., Butkovskaya H. Aktsyonyrovanye khymycheskykh predpriyatyy v sovremennykh uslovyakh / L. Strakhova, H. Butkovskaya // *Menedzhment v Rossyy y za rubezhom*. – 1999. – #1. – S. 73-92
11. Tompson A.A. Stratehycheskyy menedzhment. Yskusstvo razrabotky y realizatsyy stratehyi / : Tompson A.A., Stryklend A. Dzh. –

М.: Banky y byrzhyy, 1998. – 669 s.

12. Vykhanskyy O. S. Menedzhment : uchebnyk / O. S. Vykhanskyy, A. Y. Naumov. – [3-eyzd.]. – М.: Hardaryka, 2002. – 528 s.

Рецензент: Бутенко А.І., професор, доктор економічних наук, завідуючий відділу розвитку підприємництва, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

28.12.2015

УДК 331.101.3

Кравченко Віра, Лисяна Наталя

СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В УПРАВЛІННІ ЗА ЦІЛЯМИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто діючу систему мотивації персоналу підприємства, а саме: проведено дослідження щодо стану задоволеності організацією матеріальним та нематеріальним стимулювання. Визначено основні демотивуючі фактори, які впливають на трудову діяльність працівників ТОВ «Цемент». Доведено, що головним демотивуючим чинником є недостатній рівень матеріальної винагороди. На основі проведеного анкетування з питань трудових цінностей працівників ТОВ «Цемент» було визначено вплив різних чинників на мотивацію трудової діяльності робітників, спеціалістів та керівників функціональних підрозділів підприємства, що дозволило обґрунтувати рівень вмотивованості працівників.

За результатами опитування було визначено основні показники мотиваційних чинників високопродуктивної праці працівників ТОВ «Цемент». Для робітників це матеріальна винагорода, безпечні умови праці, чіткі цілі та зрозумілі завдання. Для керівників та спеціалістів це можливість кар'єрного росту, надійність місця роботи, та також матеріальна винагорода.

Запропоновано практику використання ключових показники ефективності як інструменту удосконалення мотивації персоналу в управлінні за цілями. Розкрито зміст процесу розробки та

впровадження ключових показників ефективності як інструменту удосконалення трудової мотивації. Впровадження даної системи кардинально змінить весь процес трудової взаємодії, а отже, розвитку підприємства.

Ключові слова: система мотивації персоналу, управління за цілями, ключові показники ефективності, матеріальні та нематеріальні мотиви і стимули, ефективність діяльності підприємства.

Кравченко Вера, Лысяная Наталья

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В УПРАВЛЕНИИ ПО ЦЕЛЯМ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследована действующая система мотивации персонала предприятия, а именно: проведено исследование состояния удовлетворенности организацией материальным и нематериальным стимулированием. Определены основные демотивирующие факторы, которые влияют на трудовую деятельность работников ООО «Цемент». Доказано, что главным демотивирующим фактором является недостаточный уровень материального вознаграждения. На основе проведенного анкетирования по вопросам трудовых ценностей работников ООО «Цемент» было определено влияние разных факторов на мотивацию трудовой деятельности рабочих, специалистов и руководителей функциональных подразделений предприятия, что позволило обосновать уровень мотивированности работников.

По результатам опроса были определены основные показатели мотивационных факторов высокопроизводительной работы персонала ООО «Цемент». Для рабочих это материальное вознаграждение, безопасные условия работы, четкие цели и понятные задачи. Для руководителей и специалистов это возможность карьерного роста, надежность места работы, и также материальное вознаграждение.

Предложено практику использования ключевых показателей эффективности как инструмента усовершенствования мотивации персонала в управлении по целям. Раскрыто содержание процесса разработки и внедрения ключевых показателей эффективности как

инструмента усовершенствования мотивации трудовой деятельности. Внедрения данной системы кардинально изменит весь процесс трудового взаимодействия и, следовательно, развития предприятия.

Ключевые слова: система мотивации персонала, управление по целям, ключевые показатели эффективности, материальные и нематериальные мотивы и стимулы, эффективность деятельности предприятия.

Kravchenko Vira, Lysiana Natalia

THE SYSTEM EMPLOYEE'S MOTIVATION IN THE CONCEPT OF MANAGEMENT BY OBJECTIVES AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

The operating system of motivation of personnel of enterprise is considered in the article, namely: a study of the state of satisfaction organization is undertaken by material and non-material stimulation. Basic демотивирующие factors that influence on labour activity of workers of LTD. "Cement" was certain on motivation of labour activity of workers, specialists and leaders of functional subdivisions of enterprise, that allowed to ground the level of motivated of workers.

On results questioning the basic indexes of motivational factors of high-performance work of personnel of LTD. "Cement" were certain. For workers there is this material reward, safe terms of work, clear aims and clear tasks. For leaders and specialists it is possibility of career advancement, reliability of job, and also material reward.

Practice of the use of key indexes of efficiency offers as an instrument of improvement of motivation of personnel in a management on aims. Maintenance of development and introduction of key indexes of efficiency process is exposed as an instrument of improvement of motivation of labour activity. Introductions of this system cardinally will be changed by all process of labour cooperation and, consequently, development of enterprise.

Keywords: system of employee's motivation, management by objectives, key performance indicators, tangible and intangible reasons and incentives, the efficiency of the company's activity.

Постановка проблеми. На сьогодні найбільш актуальною складовою стратегії управління та основою розвитку підприємства є мотивація персоналу, яка спонукає працівників до досягнення цілей, що стоять перед ними та організацією, є найважливішим резервом підвищення ефективності виробництва, оптимізації людського потенціалу підприємства та фактором результативності роботи.

На жаль, в Україні, що володіє значним кадровим та інтелектуальним потенціалом, підприємства недостатньо використовують інструменти, пов'язані з підвищенням трудової мотивації персоналу. В сучасних ринкових умовах господарювання, які характеризуються невизначеністю, динамічністю, ризикованістю, підвищенням інтенсивності конкурентної боротьби, традиційні методи управління персоналом вже не відповідають вимогам сьогодення. Отже, постають питання, пошуку та розробки сучасних інструментів мотивації персоналу та створення умов підвищенні ефективності трудової діяльності працюючих та розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика мотивації праці розглянута в багатьох наукових роботах таких відомих вчених, як: Г. Іванченко, Д. Поліщук, А. Колот [1-5]. Формування концепції управління за цілями знаходять відображення в працях М. Вишнякова, А. Ключкова, О. Кулагина, А. Музиченко-Козловського, М. Панова, А. Самойленко [6-10]. Відмічаючи значний внесок в розвиток теорії та практики мотивації персоналу, ці питання недостатньо розглянуті з позицій стратегічного управління організацією.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Сьогодні персонал розглядається як основний ресурс компанії, який в першу чергу визначає успіх всієї організації. У той же час проблема мотивації персоналу недостатньо розглянута з позицій стратегічного підходу, тоді як практика менеджменту висуває нові умови розвитку підприємств. Вважаємо, що управління персоналом та розвиток концепції управління за цілями, як взаємодія та взаємовплив в системі трудової мотивації персоналу, мають суттєве значення як для персоналу, так і для розвитку підприємства.

Мета статті. Основною метою дослідження є розроблення рекомендацій щодо удосконалення системи мотивації персоналу як основи розвитку підприємства шляхом її інтеграції в концепцію управління за цілями.

Основний матеріал дослідження. Тільки ефективна система оцінки роботи персоналу управління може стати основою для прийняття важливих рішень по кадрових питаннях, таких як зміна рівня оплати праці, застосування преміювання та інших методів стимулювання праці, службово-професійне просування працівників тощо. Як зазначають І. Кузнецова та В. Кравченко, сучасна система управління персоналом вимагає прискореного розвитку персоналу і кадрових систем, що спрямовані на виявлення внутрішніх невикористаних можливостей ініціювати і здійснювати інноваційні зміни та розвиток підприємства, що значною мірою залежить від виваженості управління персоналом і вмотивованості його на розвиток, пробуджувати в них мотиви до творчої праці [5, с.103].

Проте, на багатьох підприємствах України застосовуються лише окремі елементи системи мотивації, так чи інакше поєднані в деяку систему. Така система не носить комплексного характеру, оскільки часто-густо ці елементи не поєднані один з одним, використовуються окремо. Ще одним недоліком такої системи мотивації є те, що вона носить поточний, короткочасний характер, не націлена на майбутнє. У більшості вітчизняних компаній керівництво не приділяє стратегічної уваги розробці системи мотивації.

Фахівці з питань управління за цілями зазначають, що найбільш усталеною версією концепції управління за цілями (МВО) є управління за цілями через систему ключових індикаторів виконання (КРІ) або ключових показників ефективності (КПЕ). Насамперед, КРІ є інструментом мотивації, і, звичайно, спрямовані на досягнення цілей підприємства: гіпотетично, виконання всіх показників на 100% має забезпечити досягнення цілей підприємства на 100%. Разом з тим слід зазначити, що пошук і визначення найбільш ключових показників ефективності тих чи інших процесів є одним з найскладніших завдань концепції управління за цілями (МВО). Складність мотиваційного впливу конкретними КРІ полягає в розробці таких критеріїв результату роботи, які будуть, з одного боку, здійсненні для працівника, і з іншого – відповідати потребам підприємства [5-10].

Система мотивації, яка базується на системі ключових показників ефективності компанії, отримала достатнє поширення на підприємствах Західної Європи та США, але є відносно новою для країн пострадянського простору. Лише фахівці з 23% опитаних

російських компаній підтвердили використання методології управління і мотивації по КРІ. В Україні, на жаль, такі дослідження навіть не проводилися.

КРІ стали дуже широко застосовуватись для оцінки ефективності процесів, але далеко не всі по-справжньому розуміють, що насправді можна вимірювати даними показниками і як це правильно потрібно робити. Ключков А.К. наголошує, щоб розроблені КРІ були спрямовані на мотивацію персоналу відповідно до організаційної стратегії, необхідно, насамперед, переконатися в наявності передумов для впровадження такої системи, а саме:

- існуюча система оплати недостатньо стимулює працівників: вони могли б працювати краще і ефективніше, але у них для цього немає бажання і стимулів;
- перед компанією стоять нові завдання, для вирішення яких необхідно підвищити зацікавленість співробітників в кінцевому результаті;
- при виконанні функцій співробітники орієнтовані тільки на виконання поточних операцій і прагнуть уникнути відповідальності за досягнення стратегічних цілей.

Основними аргументами на користь застосування системи КРІ в системі мотивації персоналу є: стовідсоткова орієнтація на результат; керованість; справедливість; зрозумілість; незмінність [6, с. 10].

Для розробки та обґрунтування дій щодо вдосконалення системи мотивації персоналу ТОВ «Цемент» було проаналізовано рівень існуючої системи мотивації на підприємстві. З метою визначення напрямків удосконалення мотивації персоналу ТОВ «Цемент» зі згоди адміністрації було проведено анкетування працівників рівень щодо визначення значущості чинників впливу на вибір місця роботи, а саме: рівень заробітної плати; імідж компанії; умови праці, можливість кар'єрного росту та структура соціального пакету. За даними опитування щодо виявлення чинників, які вплинули на вибір місця роботи, були отримані наступні результати (табл.1).

Дані опитування свідчать, що основною проблемою щодо вибору місця роботи, а отже перспектив залучення викваліфікованих працівників та молоді є рівень оплати праці. Така ситуація є відображенням стану економіки та рівня оплати праці персоналу багатьох виробничих підприємств.

Таблиця 1

Основними чинники, які вплинули на прийняття рішення щодо
місяця роботи

№ з.п.	Фактори впливу	Відповілі «так» (% від опитаних)
1	Рівень заробітної плати	28
2	Імідж компанії	25
3	Умови праці	19
4	Можливість кар'єрного росту	15
5	Структура соціального пакету	10

Наступним етапом даного дослідження щодо формування цілеспрямованих заходів з удосконалення мотивації є аналіз існуючої системи мотивації ТОВ «Цемент», метою якого є виявлення її недоліків. Отже, для більш детального дослідження системи мотивації було проведено опитування щодо визначення найбільш значущих мотивуючих факторів персоналу ТОВ «Цемент», а саме: оцінка та визначення результатів роботи; розуміння цілей та лояльність; умови праці; задоволення від досягнення цілей; можливість кар'єрного росту; важливість навчання; участь у процесі розробки управлінських рішень.

Результати опитування щодо виявлення найбільш значущих мотивуючих чинників персоналу ТОВ «Цемент» наведені в (табл. 2).

Таблиця 2

Значущість мотивуючих чинники для робітників ТОВ
«Цемент»

№ з.п.	Фактори впливу	Відповілі «так» (% від опитаних)
1	Оцінка та визначення результатів роботи	88
2	Розуміння цілей та лояльність	67
3	Можливість навчання	55
4	Можливість кар'єрного росту	40
5	Участь у процесі розробки управлінських рішень	29

Для поглиблення значущості мотивації було визначено відношення працюючих щодо впливу на результативність працівників основних демотивуючих чинників, серед які: низький рівень

відповідальності; неможливість самореалізації; відсутність визначення; недостатня інформованість про справи підприємства; відсутність преміювання; некомпетентність керівників; незадовільний клімат в колективі; несправедлива критика.

Дані опитування щодо визначення впливу основних демотивуючих чинників на результативність праці наведені (табл.3).

Таблиця 3

Основні демотивуючі чинники працівників ТОВ «Цемент»

№ з.п.	Фактори впливу	Відповіді «так» (% від опитаних)
1	Низький рівень матеріальної винагороди	68
2	Недостатня інформованість про справи на підприємстві	50
3	Неможливість самореалізації	40
4	Незадовільний клімат в колективі	25
5	Несправедлива критика	20

Як видно з таблиці 3, головним демотивуючим чинником в роботі для співробітників ТОВ «Цемент» є недостатній рівень матеріальної винагороди. Слід зазначити, що у чоловічої половини працівників підприємства інтерес до роботи залежить від грошей більше, ніж у опитаних жінок: при незадоволеності зарплатою 68% чоловіків втрачають інтерес до роботи і замислюються про її зміні. Серед жінок же це роблять приблизно 63%. При цьому найбільше проблеми з грошима демотивують фахівців, керівників середньої ланки та робітників (66-70%).

Також, слід зазначити, що незадоволені амбіції є вагомим приводом змінити роботу для 32,4% опитаних. Отже, визначені слабкі сторони в організації мотивації можуть стати причиною зміни роботи для 40% опитаних жінок і 32% чоловіків.

Вважаємо, що найбільш поширена помилка, яку здійснюють багато керівників, - нав'язування підлеглим своїх мотиваційних пріоритетів (відповідних їх власним потребам). Керівники ігнорують те, що жодна із розроблених і апробованих на практиці систем матеріальної мотивації не може однаково мотивувати працівників усіх категорій.

На основі даних, проведеного анкетування з питань трудових цінностей працівників ТОВ «Цемент» був визначений вплив різних

чинників на мотивацію праці робітників, спеціалістів та керівників функціональних підрозділів підприємства, що дозволило обґрунтувати рівень вмотивованості працівників в роботі.

За результатами опитування нами було визначено основні показники мотиваційних чинників високопродуктивної праці працівників ТОВ «Цемент» (табл. 4).

За результатами аналізу таблиці 4, витікають наступні висновки, що до найважливіших мотивуючих чинників трудової діяльності, які б задовольняли робітників, більшість з них віднесли заробітну плату (8 балів), чіткі та зрозумілі цілі та завдання (7 б.) та безпечні умови праці (6 б.). Первинними мотивуючими чинниками для спеціалістів є: заробітна плата (8 б.), надійність місця роботи (7 б.) та можливість кар'єрного зростання (6 б.). Керівники, визначились, що найважливішими чинниками, що впливають на їхню мотивацію до праці є: можливість кар'єрного зростання (8 б.), надійність місця роботи (7 б.) та можливість прояву творчих та креативних здібностей (7 б.) заробітна плата (8 б.).

Таблиця 4

Відмінності в структурі мотиваторів у керівників, спеціалістів та робітників ТОВ «Цемент»

Мотивуючий фактор	Пріоритетність факторів для представників різних категорій, бали		
	Керівники	Спеціалісти	Робітники
Заробітна плата	6	8	8
Можливість кар'єрного зростання	8	6	2
Комфортні та безпечні умови праці	4	3	6
Оцінка та визнання виконаної роботи	5	4	5
Навчання за рахунок компанії	1	1	4
Чіткі та зрозумілі цілі та завдання	3	5	7
Надійність місяця роботи	7	7	3
Можливість прояву творчих та креативних здібностей	2	2	1

З метою визначення пріоритетності мотивуючих факторів, було надано порівняльну характеристику мотиваційних факторів для представників різних категорій персоналу.

Таким чином, за результатами проведеного аналізу, було з'ясовано, що у представників різних категорій персоналу важливими

є різні мотиваційні диспозиції. Для робітників це матеріальна винагорода, безпечні умови праці, чіткі цілі та зрозумілі завдання. Для керівників та спеціалістів це можливість кар'єрного росту, надійність місця роботи, та також матеріальна винагорода. У підсумку робимо висновок, що для кожного рівня управління потрібен свій підхід.

Важливим етапом є оцінка задоволеності працівників роботою та мотивуючими чинниками, які існують на сьогоднішній день на ТОВ «Цемент». Для того щоб оцінити ступінь задоволеності працівників підприємства різними мотивуючими чинниками був проведений тест-опитування, який застосовується при вивченні чинників, які впливають на мотивацію, і дозволяє виявити параметри які щодо задоволення або не задоволення співробітників організації. Результати опитування персоналу за тестом «Задоволеність роботою» наведено (табл. 5).

Таблиця 5

Результати тесту «Задоволеність роботою»

Ступінь задоволеності	Кількість, %		
	Робітники	Спеціалісти та службовці	Керівники
Цілком задоволені роботою (45-55 б.)	0	0	0
Задоволені роботою (33-44 б.)	8,75	30	28,12
Не цілком задоволені роботою (21-32 б.)	29,14	21,33	71,88
Не задоволені роботою (15-20 б.)	62,11	48,67	0

Виходячи з результатів аналізу ступеня задоволеності роботою, у керівників середній бал задоволеності становить 26,4 (не цілком задоволені), у фахівців і службовців - 19,3 (не задоволені), у робітників - 16,2 (не задоволені). Також надано порівняльний аналіз ступеня задоволеності роботою на ТОВ «Цемент» різних категорій персоналу.

Щодо ступіню задоволеності роботою у фахівців особливу незадоволеність викликають наступні чинники, а саме: можливості просування (2,76 балів в середньому), заробітна плата (3,2), задоволеність підприємством (3,33). У цілому, фахівці і службовці,

позитивно оцінюють: злагодженість дій працівників, можливість використовувати досвід і здібностей, умови та охорону праці. Серед керівників за критеріями «задоволений» та «цілком задоволений» зазначені мотиваційні чинники: задоволеність підприємством і службовим просуванням (4,4 балів), задоволеність умови та охорону праці (4,23 бали). До критеріїв «не цілком задоволений - не задоволений» потрапляють такі чинники мотивації як задоволеність зарплатою (2,76 балів) та задоволеність роботою (3,2).

У цілому результати аналізу системи мотивації працівників свідчать про незадоволеність рівнем матеріальної мотивації на ТОВ «Цемент». Оскільки можливості ТОВ «Цемент» у підвищенні заробітної плати обмежені, то на підприємстві повинні розроблятися спеціальні компенсатори, які б підтримували вмотивованість працівників на високому рівні. Таким чином, керівництву ТОВ «Цемент» необхідно приділяти особливу увагу атмосфері в колективі, доводити до працівників цілі, яких вони повинні досягати, ставити конкретні та зрозумілі завдання (оскільки більше половини працівників не задоволені існуючою системою доведення цілей та постановки завдань), розробити систему оцінки та визнання результатів кожного працівника, розширити можливості працівників щодо самовдосконалення (навчання, тренінги, семінари).

За результатами аналізу організації системи мотивації персоналу ТОВ «Цемент» було виявлено її слабкі сторони, а саме:

- відсутній зв'язок матеріального заохочення працівника з його внеском у кінцевий результат;
- використання однакових інструментів мотивації для представників різних категорій персоналу;
- відсутнє розуміння об'єктивної необхідності досягнення єдності особистих інтересів і інтересів підприємства;
- низький рівень лояльності, приналежності та залученості персоналу в справу підприємства (особливо це стосується категорії робітників).

Зрозуміло, що головними цілями удосконалення системи мотивації персоналу ТОВ «Цемент» є підвищення зацікавленості персоналу до високопродуктивної праці та розвиток системи матеріального й нематеріального стимулювання персоналу. Інтеграція системи мотивації персоналу в концепцію управління за цілями

полягатиме у розробці механізмів узгодження цілей суб'єктів управління, каскадування цілей та їх відображення через ключові показники ефективності, доведення цілей до персоналу, моделювання системи мотивації праці з урахуванням результативності персоналу.

Щоб відслідковувати стан мотивації працівників, слід використати мотиваційний потенціал, який характеризує готовність працівника до максимальної трудової віддачі, розвитку конкурентоспроможності, реалізації в роботі набутих знань, здібностей, умінь, навичок і відображає ступінь задоволеності мотиваційних потреб працівника. Чим вище значення мотиваційного потенціалу, тим більша задоволеність мотиваційних потреб працюючих. Чим більша задоволеність мотиваційних потреб працюючих, тим ефективнішою для підприємства може бути робота таких працівників. Звичайно, в питаннях мотивації повинен бути індивідуальний підхід до кожного працівника, але мотиваційний потенціал підприємства характеризує в цілому роботу керівництва в питаннях управління персоналом [10, с. 10].

Висновки. Виходячи з викладеного вище, пропонуємо наступну практику використання ключових показники ефективності як інструменту удосконалення мотивації персоналу:

По-перше, сьогодні, в час швидких змін, високої конкурентної боротьби будь-яка організація повинна бути високо адаптивною, готовою змінюватись у відповідності до змін зовнішнього оточення. Можливість такої адаптивності і дає стратегічний підхід до вирішення проблем. Організації, які не мають стратегічного бачення питань мотивації управлінців, які підходять до них з точки зору короткочасного вирішення, приречені до невдачі. Механізм трудової мотивації управлінського персоналу підприємства розглядається в двох аспектах: по-перше, як внутрішній устрій процесу спонукання працівника до праці, що припускає вивчення й узагальнення індивідуальних, внутрішньоособистісних особливостей окремих працівників з метою визначення загальних напрямків у трудовій мотивації управлінського персоналу з урахуванням специфіки його праці; по-друге, як сукупність і послідовність стану елементарних стадій мотивації праці персоналу підприємства – етапів впливу, структуру потреб і силу мотивів. Цей вплив сприяє росту інтенсивності трудових зусиль працівника, збільшенню зацікавленості

у своїй роботі, і доданню їй (роботі) чіткої орієнтації на досягнення фіксованих цілей. Обидва аспекти не суперечать один одному і припускають взаємозв'язок по основних параметрах даного дослідження: визначення основних етапів функціонування механізму трудової мотивації персоналу підприємства; побудова послідовності цих етапів; виявлення зв'язків, що виникають у механізмі мотивації між етапами; складання переліку факторів, що впливають на посилення (ослаблення) мотивації, і визначення характеру цього впливу; побудова моделі, що відбиває функціонування механізму трудової мотивації стосовно до персоналу підприємств, що досліджуємо.

Основні етапи функціонування механізму трудової мотивації персоналу промислових підприємств включають рівнобіжний розвиток двох напрямків: 1) потреби працівника – мотиви – мотивація – індивідуальна праця – індивідуальний результат праці – результат задоволення потреб (ступінь); 2) цілі і задачі організації – набір благ, необхідний для спонукання працівників до ефективної праці – організована трудова діяльність колективу – результат колективної діяльності – досягнення цілей організації (ступінь). Послідовність цих етапів полягає в тому, що до моменту так званої «зустрічі» мотивів працівників і стимулів праці етапи, що випереджають її, розвиваються паралельно і, у деяких випадках, навіть незалежно один від одного. Але після цієї «зустрічі», у випадку, якщо виникає взаємодія, розвиток етапів відбувається одночасно – індивідуальні трудові зусилля працівників поєднуються в колективні. І надалі відбувається інтеграція приватних результатів праці кожного працівника в єдиний загальний результат. Але вже на етапі оцінки цих результатів знову відбувається роздвоєння – результат праці розглядається кожним працівником на предмет задоволення його потреб і розглядається всім колективом на предмет відповідності поставленим цілям діяльності і їхніх досягнень. Інтерпретація підсумкової інформації на останньому етапі – теж різна: при тому ж самому загальному результаті праці ступінь задоволення потреб працівника і ступінь досягнення цілей діяльності організації може бути (і звичайно буває) різною.

Зв'язки, що виникають у механізмі мотивації між етапами, в основному мають однобічний, поступальний характер, тобто рух від етапу до етапу не припускає повернення від наступного до

попереднього. Виняток складає останній етап – інтерпретація результатів праці на предмет задоволення потреб працівників і на предмет досягнення цілей організації. На цьому етапі відбувається циклічне повернення у вихідний етап, порівняння результату з заданими параметрами – цілями організації і потребами працівника – і їхнє коректування для наступного витка «мотиваційної спіралі». Цикл розвитку кожного витка спіралі адекватний до величини звітного періоду (місяць, квартал, рік) чи до заданого терміну виконання визначених робіт (у проектних групах).

Перелік факторів, що впливають на посилення (ослаблення) мотивації, має в механізмі мотивації особливе місце, тому що їхній вплив можна тільки спрогнозувати, причому зі значною часткою імовірності. Як показало дослідження, проведене на промислових підприємствах Одеси, на мотивацію управлінської праці і результати праці впливають схожі групи факторів. Серед них основне значення мають: економічні фактори діяльності підприємства, система спонукання до праці працівників підприємства (включаючи організаційне стимулювання, умови й організацію праці, моральний клімат у колективі і т.п.), особистісні (індивідуальні) характеристики працівників і ін.

По-друге, процес розробки та впровадження ключових показників ефективності як інструменту удосконалення трудової мотивації включає в себе наступні аспекти:

- в першу чергу повинні бути сформульовані цілі підприємства, цілі підрозділів, і лише потім – KPI для керівників і співробітників;
- кількість показників повинно бути не більше 5-ти; від виконання KPI залежить преміальна частина заробітної плати;
- співвідношення змінної (за результатами KPI) і постійної частин ФОП залежить від ступеня мотивації працівника на досягнення мети;
- цільові показники для компанії і KPI співробітників повинні бути збалансовані на кожний період та переглядатись з певною періодичністю.

По-третє, підкреслюючи значущість та ефективність використання KPI, необхідно звернути увагу на те, що процес

розробки та впровадження системи мотивації в управлінні за цілями на основі КРІ досить трудомісткий, складний і вимагає значних інвестицій і тимчасових витрат як з боку підприємства, так і працівників. Впровадження даної системи кардинально змінить весь процес трудової взаємодії на підприємстві. Для забезпечення економічної стійкості підприємства керівництву необхідно використовувати матеріальні та нематеріальні мотиви і стимули з метою активізації трудової діяльності різних категорій працівників. Такі дії сприятимуть підвищенню продуктивності праці, збільшенню прибутків підприємств, внаслідок цього покращуватиметься фінансове та матеріальне становище підприємства та працівників.

Література

1. Іванченко Г.В. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах / Г.В. Іванченко // Економіст. – 2010. – №3. – С. 21-23.
2. Колот А.М. Соціально-трудова сфера в умовах глобальних викликів: тенденції, проблеми, можливості стійкого розвитку / А.М. Колот // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип.: у 3 т. Соціально-трудові відносини: теорія і практика. – К.: КНЕУ, т. 1, 2010 – 549 с.
3. Кравченко В.О. Кошелупов І. Ф. Соціально – економічна модель механізму мотивації праці управлінців підприємств / В. О. Кравченко, І. Ф.. Кошелупов. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – С. 124–131.
4. Поліщук Д.І Мотивація як чинник підвищення продуктивності на підприємстві / Я.Д. Качмарик, Д.І. Поліщук // Науковий вісник НЛТУ України – 2011. – № 21.8. – С.209-213.
5. Кузнецова І.О., Розвиток персоналу в контенті інноваційних змін підприємства / І. О. Кузнецова, В.О. Кравченко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». - № 4 (49), частина І, 2011. – С. 101-104.
6. Ключков А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов / А.К. Ключков – М.: Эксмо, 2010. – 160 с.
7. Вишнякова М. В. Как внедрить в компании систему КРІ / М.В. Вишнякова // Люди и лидерство. Управление персоналом. – 2012. – №2. - С. 22-28.

8. Музиченко-Козловський А. В. Управління за цілями як інноваційна модель розвитку підприємства / Музиченко-Козловський А.В. // Формування ринкової економіки України. – 2011. – С. 109-113.

9. Панов М. М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ / М.М. Панов. – М.: Инфра-М, 2013. – 255 с.

10. Самойленко А.А. Особливості застосування КРІ в системі мотивації персоналу на підприємстві [Електронний ресурс] / А.А. Самойленко // Ефективна економіка. – Електрон. журн. - 2014. - № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3030>.

1. Ivanchenko H.V. Osoblyvosti vykorystannya nematerial'nykh stymuliv na vitchyznyanykh pidpryyemstvakh / H.V. Ivanchenko // Ekonomist. – 2010. – №3. – С. 21-23.

2. Kolot A.M. Sotsial'no-trudova sfera v umovakh hlobal'nykh vyklykiv: tendentsiyi, problemy, mozhlyvosti stiykoho rozvytku. Formuvannya rynkovoyi ekonomiky: zb. nauk. prats'. – Spets. vyp.: u 3 t. Sotsial'no-trudovi vidnosyny: teoriya i praktyka. – K.: KNEU, t. 1, 2010 – 549 s.

3. Kravchenko V.O. Sotsial'no-ekonomichna model mexanizmu motyvatsiyi personalu na pidpryyemstvi [/ V. O. Kravchenko, I. Ф., Koshelupov. – Odesa: ODEU, 2008. – С. 124–131.

4. Polishchuk D.I Motyvatsiya yak chynnyk pidvyshchennya produktyvnosti na pidpryyemstvi / Ya.D. Kachmaryk, D.I. Polishchuk // Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny – 2011. – № 21.8. – С.209-213.

5. Kuznetsova I.O., Rozvytok personalu v kontenti innovatsiynykh zmin pidpryyemstva / I. O. Kuznetsova,. V.O. Kravchenko // Naukovyy visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriya «Ekonomichni nauky». - № 4 (49), chastyna I, 2011. – С. 101-104.

6. Klochkov A.K. KPI y motyvatsyya personala. Polnyy sbornyk praktycheskykh ynstrumentov / A.K. Klochkov – М.: Эксмо, 2010. – 160 s.

7. Vyshnyakova M. V. Kak vnedryt' v kompanyy systemu KRI / M V. Vyshnyakova // Lyudy y lyderstvo. Upravlenye personalom. – 2012. – № 2. - С. 22-28.

8. Muzychenko-Kozlovskyy A. V. Upravlinnya za tsilyamy yak innovatsiyna model' rozvytku pidpryyemstva / Muzychenko-Kozlovskyy A.V. // Formuvannya rynkovoyi ekonomiky Ukrainy. – 2011. – S. 109-113.

9. Panov M. M. Otsenka deyatel'nosty y systema upravlenyya kompanyye na osnove KPI / M.M. Panov. – M.: Ynfra-M, 2013. – 255 s.

10. Samoylenko A.A. Osoblyvosti zastosuvannya KPI v systemi motyvatsiyi personalu na pidpryyemstvi [Elektronnyy resurs] / A.A. Samoylenko // Efektyvna ekonomika. – Elektron. zhurn. - 2014. - № 5. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3030>.

***Рецензент:** Балджи М.Д. д.е.н., професор, зав. каф. економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету*

28.12.2015

УДК 336.743

Кулінська Анжела

ОПТИМАЛЬНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ СКЛАДОВИХ ВАЛЮТНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Метою статті є дослідження механізму формування безпечного рівня валютної системи національної економіки, що полягає в діяльності держави і уповноважених нею органів, спрямованої на регламентацію міжнародних розрахунків і порядку здійснення операцій з валютними цінностями.

У процесі дослідження оптимальних умов формування складових валютної безпеки національної економіки використано: методи теоретичного узагальнення та порівняння, аналізу та синтезу, діалектики. На підставі проведеного дослідження визначено, що в умовах світової фінансової кризи роль валютної безпеки значно підвищується, але високий рівень «доларизації» національної економіки спричиняє залежність вітчизняної економіки національного господарства від численної кількості чинників. Вперше сформовано

перелік завдань, що мають бути покладені в основу стабілізації та зміцнення безпечного рівня національної валютної політики. В передумовах розширення ринкових відносин роль даної складової економічної сфери господарювання незмірно посилюється, збільшуються масштаби та об'єми валютних операцій, росте кількість суб'єктів валютних відносин. Стійкість національної валюти і її конвертованість – це неодмінний атрибут фінансової безпеки будь-якої країни, суб'єктів господарювання і окремих громадян.

Ключові слова: валютні операції, валютна система, валютна політика, валютна безпека, грошова одиниця, платіжний баланс, грошові зобов'язання.

Кулинская Анжела

ОПТИМАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СОСТАВЛЯЮЩИХ ВАЛЮТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Целью статьи является исследование механизма формирования безопасного уровня валютной системы национальной экономики, который заключается в деятельности государства и уполномоченных им органов, направленный на регламентацию международных расчетов и порядка осуществления операций с валютными ценностями. В процессе исследования оптимальных условий формирования составляющих валютной безопасности национальной экономики использованы: методы теоретического обобщения и сравнения, анализа и синтеза, диалектики. На основании проведенного исследования определено, что в условиях мирового кризиса роль валютной безопасности значительно повышается, но высокий уровень «долларизации» национальной экономики вызывает зависимость отечественной экономики национального хозяйства от многочисленного количества факторов. Впервые сформирован перечень задач, которые должны быть положены в основу стабилизации и укрепления безопасного уровня национальной валютной политики. В условиях расширения рыночных отношений роль данной составляющей экономической сферы хозяйствования неизмеримо

усиливается, увеличиваются масштабы и объемы валютных операций, растет количество субъектов валютных отношений. Устойчивость национальной валюты и ее конвертируемость – это неперенный атрибут финансовой безопасности любой страны, субъектов хозяйствования и отдельных граждан.

Ключевые слова: валютные операции, валютная система, валютная политика, валютная безопасность, денежная единица, платежный баланс, денежные обязательства.

Kulinska Anzhela

OPTIMAL CONDITIONS FOR THE FORMATION OF COMPONENTS MONETARY SECURITY OF THE NATIONAL ECONOMY

The purpose of this paper is to study the mechanism of the formation of a safe level of the currency system of the national economy, which is in the activities of the state and authorized bodies, directed on regulation of international settlement and the order of operations with currency values. During the study optimal conditions for forming the components of the monetary security of the national economy are used: methods of theoretical generalization and comparison, analysis and synthesis, dialectics. On the basis of the conducted research determined that in the conditions of world financial crisis the role of monetary security is considerably increased, but a high level of «dollarization» of the national economy causes a dependence of the national economy the national economy from the large number of factors. First a list of tasks that should be the basis for the stabilization and strengthening of the safe level of national monetary policy. With the expansion of market relations the role of this component of the economic sphere of management is immeasurably enhanced, increasing the scale and scope of currency transactions, increasing the number of subjects of currency relations. The stability of the national currency and its convertibility is an indispensable attribute of financial security of any country, businesses and individuals.

Keywords: currency transactions, monetary system, monetary policy, monetary safety, currency, balance of payments, monetary obligations.

Постановка проблеми. Найбільш складною функціональною складовою економічної системи є валютна політика. В передумовах розширення ринкових відносин роль даної складової економічної сфери господарювання незмірно посилюється, збільшуються масштаби і об'єми валютних операцій, росте кількість суб'єктів валютних відносин. Стійкість національної валюти і її конвертованість – це неодмінний атрибут фінансової безпеки будь-якої країни, суб'єктів господарювання і окремих громадян. Але високий рівень «доларизації» національної економіки спричиняє значну залежність вітчизняної економіки національного господарства від численної кількості чинників.

Аналіз досліджень і публікацій. Окремим питанням валютної безпеки присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених, зокрема В. Батрименка [1, с. 131-137], М. Єрмошенка [2, с. 124-132], С. Міщенко [3;4], В. Пилипчука [5, с. 200-209], А. Сухорукова [6], С. Пиріжкової [6] та ін. Але деякі питання впливу валютної політики на фінансову безпеку національного господарства недостатньо досліджені. Саме тому у статті поставлено завдання проаналізувати сутність поняття «валютна безпека», дослідити загрози валютній безпеці, розглянути шляхи підвищення рівня валютної і, як наслідок, фінансової безпеки держави, надати рекомендації щодо підвищення рівня валютної безпеки національної економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Говорити про стале українське валютне законодавство як сукупність нормативно-правових норм, що регулюють порядок здійснення угод з валютними цінностями всередині країни, між організаціями і громадянами однієї країни та організаціями і громадянами іншої, а також порядок ввезення, вивезення, переказу та пересилання із-за кордону національної, іноземної валюти або інших валютних цінностей, поки не доводиться. Ця обставина не дозволяє констатувати наявність в країні чіткої національної валютної системи як логічно завершеної сукупності таких її взаємозалежних елементів як валюти, правил та норм їх використання або взаємного

обміну, застосування платіжних засобів, а також грошово-кредитних відносин, які регулюють випуск та обіг валютних коштів.

Метою дослідження є механізм формування безпечного рівня валютної системи національної економіки, що полягає в діяльності держави та уповноважених нею органів, спрямованої на регламентацію міжнародних розрахунків і порядку здійснення операцій з валютними цінностями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з умов успішного функціонування економічної системи країни є стабільність і визнання (конвертованість) валюти. Для досягнення цього необхідно мати досконалу нормативно-правову базу, чіткі валютні тактику та стратегію, розвинутий фінансовий ринок, розвинуті механізми реалізації валютних операцій. Тому, на думку таких вчених як М. Єрмошенка та С. Міщенко, національна валютна безпека має формуватися на основі наступних елементів (рис. 1). Основним механізмом формування безпечного рівня валютної системи національної економіки є валютне регулювання, що полягає в діяльності держави та уповноважених нею органів, спрямованої на регламентацію розрахунків та порядку здійснення операцій з валютними цінностями.

Валютна регламентація поширюється на наступні складові валютної системи як процес курсоутворення, виконання платіжної функції іноземною валютою на внутрішніх ринках країни, діяльність комерційних банків та інших структур на валютному ринку, здійснення міжнародних платежів за поточними операціями платіжного балансу, ввезення та вивезення валютних цінностей через державний кордон, формування та використання золотовалютних резервів. Через введення і посилення, скасування і послаблення обмежень органи валютного регулювання мають можливість скеровувати валютні потоки в найвигідніших для економіки напрямках. Валютні обмеження є досить потужним, ефективним та оперативним інструментом валютної політики. Водночас даний інструмент має переважно адміністративний характер і суперечить лібералізації валютних відносин [1, с. 131-137].



Рис. 1. Структура валютної безпеки України

Крім валютних обмежень, практика валютного регулювання виробила ще ряд методів (інструментів), які забезпечують переважно економічний вплив на формування безпечного рівня валютної політики, зокрема: курсова політика, облікова політика, валютна інтервенція, регулювання сальдо платіжного балансу, формування і використання золотовалютних резервів. Курсова політика полягає в цілеспрямованому проведенні комплексу заходів із метою корекції курсу національної валюти. Якщо така корекція спрямована на зниження обмінного курсу, то курсова політика називається політикою девальвації.

Девальвація сприяє підвищенню конкурентоспроможності національного виробництва, посиленню торговельних позицій країни на світовому ринку та стимулюванню експорту. Разом із тим політика девальвації може негативно впливати на позиції імпортерів, бо їм доведеться купувати іноземну валюту за вищим курсом. Це може спровокувати зростання цін на імпортні товари. Тому при

запровадженні політики девальвації потрібно добре зважити як позитивні, так й негативні наслідки.

Якщо країна багато імпортує виробничих ресурсів, то втрати імпортерів можуть повністю переkritи виграш експортерів і розпочнеться інфляційне зростання цін. Послаблення національної валюти може бути вигідне українським експортно-орієнтованим компаніям національного господарства з таких секторів як металургія, машинобудування, хімія або сільське господарство. Окрім того, експортна виручка забезпечує підприємства твердою валютою, в якій вони мають потребу для обслуговування зовнішніх зобов'язань, знижуючи свою схильність кредитним ризикам.

Якщо ціллю курсової політики визнається підвищення обмінного курсу, то вона називається політикою ревальвації. Ця політика стимулює розвиток імпорту, оскільки імпортери для платежів за кордоном купуватимуть іноземну валюту за нижчим курсом. Буде збільшуватися пропозиція на ринках, що позитивно впливатиме на стабільність цін. Скорочуватимуться витрати на підприємствах з великим споживанням імпортованих енергії, сировини і комплектуючих. Разом з тим підприємства-експортери за політики ревальвації зазнаватимуть втрат. Якщо вони не є великими «споживачами імпорту», то можуть послабити свої конкурентні позиції на світовому ринку. Тому політику ревальвації необхідно застосовувати теж надто обережно та виважено [6].

Окрім курсової політики на розвиток валютної безпеки національного господарства безпосередньо впливає облікова політика Національного банку України. Облікова політика полягає у цілеспрямованому підвищенні і зниженні облікової ставки. Якщо процентні ставки збільшуються, то зменшується маса національних грошей в обороті, знижується вплив вільних капіталів за кордон, зростає приплив іноземної валюти з-за кордону. Все це сприяє зростанню курсу національної валюти, зміцненню її позицій на валютному ринку. При зниженні облікової ставки весь процес впливу відбувається у зворотному напрямі.

Облікова ставка Національного банку – один з монетарних інструментів, за допомогою якого банк установлює для суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених й розміщених коштів на відповідний період та є основною процентною

ставкою, яка залежить від процесів, що відбуваються в макроекономічній та бюджетній сферах або на грошово-кредитному ринку.

Отже, проаналізувавши вплив такого інструменту валютної системи як облікова політика Національного банку України на забезпечення і розвиток валютної складової фінансової безпеки національної економіки, не можна забувати про інший метод регулювання валютної політики України, який також впливає на формування безпечного рівня валютної сфери господарства як девізна політика. Це інструмент валютної політики, що впливає на обмінний курс валюти через купівлю-продаж державними органами іноземної валюти (девіз).

Девізна політика проводиться у формі валютних інтервенцій. Щоб зупинити падіння курсу національної валюти та зростання курсу іноземної валюти, банк має збільшити продаж іноземної валюти на ринку, піднявши цим її пропозицію до наявного попиту. І навпаки, щоб зупинити підвищення курсу національної валюти й падіння курсу іноземної, він повинен зменшити продаж чи збільшити купівлю останньої. Застосовуючи то один, то другий з цих інструментів, банк може тривалий час підтримувати валютний ринок і курс у стані рівноваги. Для цього він повинен мати достатній обсяг валютних резервів. Валютні інтервенції дуже широко застосовуються у світовій практиці валютного регулювання.

Проте слід мати на увазі, що валютні інтервенції впливають не тільки на кон'юнктуру валютного ринку і динаміку валютного курсу, а й на кон'юнктуру ринку грошей і товарних ринків. Адже продаж іноземної валюти за національну призводить до зменшення маси грошей в обороті, що спричинює скорочення платоспроможного попиту [3, с. 36-45]. Щоб уникнути негативного впливу наслідків валютної інтервенції на реальний сектор економіки, одночасно з операціями валютної інтервенції проводять стерилізуючі операції на відкритому ринку: у разі продажу іноземної валюти на таку ж суму на відкритому ринку купують цінні папери, а при купівлі іноземної валюти продають цінні папери.

У статті визначено, що одним із головних джерел успішної реалізації валютних інтервенцій є золотовалютні резерви України. Зберігачем державного золотого запасу, а також дорогоцінних

металів, каменів або інших коштовностей є Національний банк України. Необхідний для країни обсяг валютних резервів для формування безпечного рівня валютної політики прийнято розраховувати виходячи з суми назрілих виплат за зовнішніми позиками та кредитами, а також прогнозованого від'ємного платіжного балансу експортно-імпортних операцій.

У ринково розвинутих країнах валютні резерви, тобто вільно конвертована валюта, що концентрується державою для визначених цілей, зазвичай розміщені в найбільш надійних фінансових установах та інвестуються на вигідних для власника (держави) умовах в іноземні фінансові активи. Важливо підкреслити, що практично в усіх цивілізованих країнах золотовалютні резерви є власністю держави та суспільства. Жоден центральний банк не може заявляти абсолютні права на повне і безконтрольне управління, а тим паче володіння цим найбільш ліквідним різновидом національного багатства [4, с. 100].

Отже, в процесі дослідження особливостей функціонування складових валютної безпеки національного господарства визначено, що на рівень безпеки валютної системи національної економіки безпосередньо впливають численні фактори, що різняться за строком дії і характером впливу, зокрема:

- внутрішня втеча іноземної валюти (ситуація, за якої вклади до запитання конвертуються у готівку та залишають вітчизняну банківську систему);
- масове правомірне вивезення нерезидентами або неправомірне вивезення резидентами валютних цінностей за межі країни;
- порушення інструкцій Національного банку України по роботі з валютними коштами та проведення незаконних валютних операцій;
- порушення у переведенні безготівкових коштів в іноземній валюті у готівку та недостатній рівень офіційних валютних резервів;
- розвиток кризових явищ на світовому валютному ринку та можливість запровадження валютної блокади.

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок. Отже, у статті проаналізовано особливості інструментів та методів формування валютної системи як основи функціонування та реалізації валютної політики країни, необхідної для створення та забезпечення відповідного рівня валютної безпеки

національного господарства. В процесі дослідження зазначено, що для стабілізації та подальшого розвитку валютної сфери національної економіки необхідно врахувати такі моменти, які обов'язково вплинуть на стан валютної складової фінансової безпеки України, а саме:

- не можна допустити різких коливань валютного курсу, оскільки в країні негативне сальдо як поточного рахунку платіжного балансу, так й торгового балансу та у разі ревальвації курсу гривні ці дисбаланси можуть посилитися;

- треба розширити систему страхування валютних ризиків шляхом скорочення об'ємів коротких позицій в іноземній валюті, відбору і відведення валютних ризиків (в цілях їх мінімізації) за допомогою укладення ф'ючерсних та опційних контрактів;

- потрібно провести стерилізацію надмірної грошової маси і перетворити її в інвестиційний ресурс, а також скоротити незаконний відтік капіталу або притягнути валюту в Україну.

Література

1. Батрименко В.В. Сучасні механізми трансформації грошово-банківської сфери України як необхідна умова виходу із фінансово-економічної кризи / В.В. Батрименко // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 11-12. – С. 131-137.

2. Єрмошенко М.М. Визначення загрози національним інтересам держави у фінансово-кредитній сфері / М.М. Єрмошенко // Економіка України. – 2013. – № 1. – С. 124-132.

3. Міщенко С.В. Критерії і показники оцінки стабільності функціонування фінансового сектору / С.В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2012. – № 6. – С. 36-45.

4. Міщенко С. Вдосконалення інституційної структури нагляду за фінансовим сектором / С. Міщенко // Банківська справа. – 2013. – № 4. – С. 101-106.

5. Пилипчук В.М. Ключові проблеми економічного розвитку України / В.М. Пилипчук // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 3-4. – С. 200-209.

6. Сухоруков А.І. Сучасні проблеми фінансової безпеки країни: [монографія] / А.І. Сухоруков, С.Т. Пиріжкова. – К.: НІПМБ, 2012. – 340 с.

1. Batrymenko, V.V. (2014), Modern mechanisms of transformation of the monetary and banking spheres of Ukraine as a necessary condition for overcoming the financial-economic crisis [Suchasni mekhanizmy transformatsiyi hroshovo-bankivskoyi sfery Ukrainy yak neobkhidna umova vykhodu iz finansovo-ekonomichnoyi kryzy], Ekonomichnyi chasopys-XXI, No. 11-12, pp. 131-137 (ukr)
2. Yermoshenko, M.M. (2013), The definition of threat to national interests in financial and credit region [Vyznachennya zahrozy natsionalnym interesam derzhavy u finansovo-kredytniy sferi], Ekonomika Ukrainy, No. 1, pp. 124-132 (ukr)
3. Mishchenko, S.V. (2012), Criteria and indicators for assessing the stability of the financial sector [Kriteriyi i pokaznyky otsinky stabilnosti funktsionuvannya finansovoho sektoru], Visnyk NBU, No 6, pp. 36-45. (ukr)
4. Michshenko, S. (2013), Improving the institutional framework of financial sector surveillance [Vdoskonalennya instytutsiynoyi struktury nahlyadu za finansovym sektorom], Bankivska sprava, No. 4, pp. 101-106 (ukr)
5. Pylypchuk, V.M. (2012), Key problems of economic development of Ukraine [Klyuchovi problemy ekonomichnoho rozvytku Ukrainy], Ekonomichnyi chasopys-XXI, No. 3-4, pp. 200-209 (ukr)
6. Sukhorukov, A.I., Pyrizhkova, S.T. (2012), Modern problems of financial security [Suchasni problemy finansovoyi bezpeky krayiny], NIPMB, Kyiv, 340 p. (ukr)

***Рецензент:** Фролова Л.В., д.е.н., професор, перший проректор
Донецького національного університету економіки і торгівлі ім.
Михайло Туган-Барановського*

15.12.2015

МЕХАНІЗМ АДАПТАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ДО УМОВ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОБЛЕМИ

У сучасних глобалізаційних умовах проблеми, що стосуються всього людства, значно загострились, серед них і глобальна продовольча проблема. Україна має значний потенціал для пристосування до умов ескалації нестачі продовольства та виходу в лідери за експортом продуктів харчування у світі. У статті розроблено механізм адаптації АПК України до умов глобальної продовольчої проблеми. Запропоновано п'ять складових механізму: законодавчу, субсидіарно-інвестиційну, виробничу, соціальну та екологічну. В рамках кожної складової автор пропонує конкретні заходи, що вдосконалять вітчизняний агропромисловий комплекс. Реалізація заходів в рамках запропонованого механізму спрямована на стабілізацію продовольчої безпеки країни, поліпшення рівня життя сільського населення, а також на збільшення експорту продовольства та розширення ринків його збуту.

Ключові слова: глобальна продовольча проблема, агропромисловий комплекс України, механізм адаптації, продовольство, продовольча безпека, сільськогосподарські субсидії.

Кучечук Лариса

МЕХАНИЗМ АДАПТАЦИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ К УСЛОВИЯМ ГЛОБАЛЬНОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОБЛЕМЫ

В современных глобализационных условиях проблемы, затрагивающие всё человечество, значительно обострились, среди них и глобальная продовольственная проблема. Украина имеет значительный потенциал для приспособления к условиям эскалации проблемы нехватки продовольствия и выхода в лидеры по экспорту продуктов питания в мире. В статье разработан механизм адаптации

АПК Украины к условиям глобальной продовольственной проблемы. Предложено пять составляющих механизма: законодательную, субсидиарно-инвестиционную, производственную, социальную и экологическую. В рамках каждой составляющей автор предлагает конкретные меры по усовершенствованию украинского агропромышленного комплекса. Реализация мероприятий в рамках предложенного механизма направлена на стабилизацию продовольственной безопасности страны, улучшение уровня жизни сельского населения, а также на увеличение экспорта продовольствия и расширения рынков его сбыта.

Ключевые слова: глобальная продовольственная проблема, агропромышленный комплекс Украины, механизм адаптации, продовольствие, продовольственная безопасность, сельскохозяйственные субсидии.

Kuchechuk Larisa

ADAPTATION MECHANISM OF UKRAINIAN AGROINDUSTRIAL COMPLEX TO THE CONDITIONS OF GLOBAL FOOD PROBLEM

Under modern conditions of globalization challenges affecting all humanity significantly deteriorated, among them is global food problem. Ukraine has significant potential for adaptation to the conditions of escalating problem of food shortages and taking the lead in export of food products in the world. The article develops an adaptation mechanism of ukrainian agroindustrial complex to the conditions of global food problem. It proposes five components of the mechanism: legislative, subsidiarity and investment, production, social and environmental. Within each part the author proposes concrete measures to improve Ukrainian agro-industrial complex. The implementation of activities under the proposed mechanism should lead to a stabilization of the country's food security, improvement of rural standards of living, an increase in food exports and expansion of sales markets.

Keywords: global food problem, agro-industrial complex of Ukraine, the mechanism of adaptation, food, food security, agricultural subsidies.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс (АПК) має велике значення в економіці України як у контексті зовнішньої торгівлі, так і у сенсі забезпечення харчових потреб свого населення, особливо на тлі глобальної продовольчої проблеми. Наявність багатих природних ресурсів, людського капіталу дає Україні можливість для повноправного входження на світовий агропродовольчий ринок. Але на ряду з перевагами існує низка проблем, які стримують розвиток вітчизняного АПК і зменшують його конкурентоспроможність на світовому ринку. Саме тому існує потреба в розробці науково обґрунтованого механізму адаптації агропромислового комплексу України в умовах глобальної продовольчої проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні дослідження глобальної продовольчої проблеми та агропродовольчого комплексу проводили такі вчені: О. Г. Білорус, В. І. Власов, Є. В. Вороновська, О. І. Гойчук, Н. Р. Джурик, Н. А. Казакова, В. В. Ковальов, П. Т. Саблук, С. М. Халатур, М. Й. Хорунжий, О. М. Яценко та ін. Але у той же час аналіз літературних джерел засвідчив, що в рамках досліджень вищеперерахованих вчених не розглядалися питання розробки механізму адаптації АПК України до умов загострення глобальної продовольчої проблеми

Метою дослідження є розробка механізму адаптації агропромислового комплексу України до сучасних умов загострення глобальної продовольчої проблеми.

Виклад основного матеріалу. Під механізмом адаптації агропромислового комплексу України, ми розуміємо, процес структурних змін у функціонуванні як приватних, так і державних підприємств, які виробляють сільськогосподарську продукцію; підприємств, що забезпечують аграрний сектор засобами виробництва; харчової промисловості та підтримуючої інфраструктури поруч з вдосконаленням законодавчої бази, підвищенням рівня державного регулювання та планування розвитку продовольчої сфери країни задля пристосування до сучасних умов ескалації глобальної продовольчої проблеми.

На нашу думку, механізм адаптації агропромислового комплексу України до умов глобальної продовольчої проблеми повинен містити в собі наступні складові:

- законодавча;

- субсидіарно-інвестиційна;
- виробнича;
- соціальна;
- екологічна.

У межах кожної з вищезгаданих складових необхідно запропонувати конкретні заходи, спрямовані на підвищення темпів розвитку всього агропромислового комплексу України та його повноправного входження на світовий ринок. Розглянемо кожну складову механізму окремо.

Для раціонального розвитку агропромислового комплексу України, у першу чергу, треба гармонізувати та вдосконалити законодавчу базу, що регулює його діяльність.

Розвиток агропромислового комплексу України регулюють наступні законодавчі акти: Конституція України, Закони «Про власність», «Про підприємництво», «Про господарські товариства», «Про банкрутство», «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про пріоритетність розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві України», «Про селянське (фермерське) господарство», «Земельний кодекс України», «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів», «Про кооперацію», «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» та ін. Але деякі з вищезгаданих законодавчих акти містять проблемні аспекти, що потребують вдосконалення.

Земельне законодавство України включає велику кількість законів, а саме: «Земельний кодекс», «Про охорону земель», «Про землеустрій», «Про державний земельний кадастр», «Про оренду землі», «Про оцінку земель» та інші. Через значну кількість актів земельне законодавство стало об'ємним, колізійним, нерідко правові норми, що регулюють одні й ті ж земельні відносини, дублюються в різних нормативно-правових актах. Типовими недоліками земельного законодавства є протиріччя між новоприйнятими і чинними нормативно-правовими актами, між законами і підзаконними актами. Інколи має місце невідповідність нормативних положень одного й того ж правового акта, спотворення в них основоположних, вихідних засад і принципів земельного законодавства [1, с. 98]. Тобто земельне

законодавство потребує систематизації, доповнення та гармонізації його основних засад.

Зараз вітчизняна сільськогосподарська кооперація знаходиться на етапі зародження. Хоча Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» був прийнятий ще в 1997 році [2], а на його основі у 2009 році була прийнята Державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р., але ця програма була призупинена у 2011 році, що стало негативним фактором для розвитку сільськогосподарської кооперації [3]. Також існують і серйозні фінансові перешкоди, які держава висуває обслуговуючим кооперативам і які фактично нівелюють її незначну допомогу. Так у новому Податковому кодексі закладена норма: якщо фермер продає продукцію на ринку, то не платить податки від реалізації. Але якщо фермери об'єдналися в сільськогосподарський обслуговуючий кооператив з метою цивілізованого збуту продукції, то його члени повинні виплачувати різного роду податки в 35% від обороту [3]. Жодна галузь виробництва не має такого високого податку, який значною мірою стримує розвиток кооперації в сільському господарстві. Тобто цей законодавчий акт, а також система оподаткування потребують значного доопрацювання, бо саме кооперативи є основою успішного розвитку всього АПК.

Ще однією проблемою у законодавстві України у сфері АПК є питання про впровадження стандартів у сферу якості сільськогосподарської продукції та продуктів харчування. Так за даними Міністерства аграрної політики та продовольства Україні станом на кінець 2013 року імплементовано 52% міжнародних стандартів Міжнародної організації зі стандартизації (ISO) у сфері сільського господарства, та у харчовій промисловості – 59%, окрім цього, гармонізовано 64% стандартів Європейської Комісії у сільському господарстві та 40% – у харчовій промисловості [4].

Для подальшої гармонізації законодавства у сфері стандартизації якості продуктів харчування згідно світових норм необхідно прийняти законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань безпечності харчових продуктів», на основі якого стане можливим підвищення якості та

перспективне збільшення експорту продовольства в розвинені країни світу [5].

Закон України «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів» також потребує значного доопрацювання [6]. На даний час законодавством вимагається обов'язкова реєстрація зернових культур, що містять ГМО. Проте механізм дій у разі виявлення незареєстрованої продукції в Україні не розроблений. Хоча в Україні жодна ГМ культура незареєстрована та не може використовуватися на її території, такі культури нелегально імпортуються, що загрожує продовольчій безпеці населення. Саме тому необхідне внесення змін до вищезгаданого Закону щодо заходів при виявленні незареєстрованих ГМО культур і підвищення контролю за імпортованим насінням і готовою продукцією.

У 2013 році був прийнятий закон «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [7]. Цей Закон є дуже важливим для перспективного розвитку органічного сільського господарства, що популяризується по всьому світові. Але за Європейськими стандартами цей Закон необхідно доповнити законодавчими та підзаконними нормативно-правовими актами, що регулюють порядок здійснення державного нагляду (контролю), маркування органічної продукції, сертифікація органічного виробництва та інші [8]. Також необхідно законодавчо закріпити державні програми підтримки органічного виробництва.

Тобто удосконалена законодавча база України повинна стати основою реформування та адаптації всього АПК до умов світового продовольчого ринку. Введення світових стандартів якості як сировини, так і готової продукції, створення сприятливих умов для розвитку кооперативів, контроль та сертифікація органічного виробництва, гармонізація земельного законодавства, регулювання системи оподаткування повинні стати запорукою збільшення експорту продовольства, особливо, з високою доданою вартістю.

Наступною складовою механізму адаптації агропромислового комплексу повинна стати субсидіарно-інвестиційна. Зі вступом України до СОТ субсидування АПК повинно розроблятися за умовами підписаної угоди. Так Україна не має зобов'язань перед СОТ зі скорочення внутрішньої підтримки, що надається через «жовті»

програми. Є лише зобов'язання не перевищувати домовлений річний сукупний вимір підтримки (СВП). Щорічний СВП, який акумулює в собі окремі «жовті» програми підтримки, не повинен перевищувати для України 3 млрд. 43 млн. грн., при цьому, можливості надання підтримки не обмежуються цим показником. Додатково Україна може кожен рік витрачати на заходи «жовтого» кошика до 5% від річної вартості виробництва валової продукції сільського господарства та до 5% від річної вартості з кожного окремого продукту [9]. Але дозволених заходів у межах «жовтого» кошика для повноцінного реформування та підтримки АПК, на нашу думку, недостатньо, і обов'язково потрібно використовувати програми «зеленого» кошика, які за правилами СОТ не обмежуються. Уряд України повинен спрямувати державну підтримку у межах «зеленого» кошика за такими напрямками: формування сучасної інфраструктури; поширення досвіду та знань серед сільськогосподарських виробників; якісна підготовка кадрів для всіх складових АПК; впровадження стандартизації рівня якості продукції, яка виробляється; охорона навколишнього середовища та маркетингові заходи з просування вітчизняної продукції [10, с. 166].

Але слід зазначити, на даному етапі необхідне реформування та пристосування механізму надання субсидій до принципів СОТ. У перспективі за умов надання повноцінної підтримки в межах як «жовтого», так і «зеленого» кошиків АПК України зможе адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища.

Але за сучасних умов державної підтримки АПК, яку потрібно доповнювати інвестиціями, в тому числі, іноземними, недостатньо. Зараз існує низка проблем, що значно знижують інвестиційну привабливість вітчизняного АПК, а саме: політична нестабільність, недосконала податкова система, інфляційні процеси, низький рівень розвитку інфраструктури та інші. Саме тому у межах як загальноекономічної політики, так і продовольчої необхідне проведення заходів спрямованих на формування привабливого інвестиційного середовища. У першу чергу, вітчизняному уряду необхідно розробити та впровадити інвестиційну політику, бо зараз регулювання здійснюється лише на основі Законів «Про інвестиційну діяльність» і «Про режим іноземного інвестування». На нашу думку, інвестиційна політика у сфері АПК повинна включати до себе заходи

з вдосконалення податкової системи (надання податкових пільг суб'єктам, що спрямовують інвестиції на технічне та технологічне оновлення підприємств); гармонізація існуючого законодавства з метою захисту прав інвесторів; підвищення конкурентоспроможності всієї галузі шляхом впровадження новітніх інноваційних технологій; розробка конкретних інвестиційних проектів; стимулювання наукових досліджень у сфері механізації сільського господарства та харчової промисловості; сприяння розвитку фінансово-кредитної системи (надання кредитів на пільгових умовах); покращення інформаційного забезпечення для інформування потенційних інвесторів.

За умов здійснення фінансування розвитку АПК України за рахунок державного субсидування та залучення інвестицій зможе відбутися технічне та технологічне оновлення всього комплексу, підвищення рівня якості продукції, що випускається, а отже і її конкурентоспроможності на світовому ринку, збільшення експортних поставок і зменшення залежності від імпорту продовольства.

Не менш важливою складовою механізму адаптації вітчизняного агропромислового комплексу до умов глобальної продовольчої проблеми поруч з іншими є виробнича. На нашу думку, ця складова повинна включати впровадження новітніх технологій на всіх етапах виробництва, зберігання, транспортування та реалізації. Особливу увагу у межах цього блоку механізму необхідно приділити дрібним і середнім господарствам та підприємствам. Найбільш перспективним для вищезгаданих підприємств і господарств може стати їх кооперація.

Як показує зарубіжний досвід саме кооперація сприяє стабільному розвитку сільського господарства. У Європі подібний механізм об'єднання фермерів уже давно зарекомендував себе як ефективний шлях до залучення інвестицій і підвищення рентабельності сільського господарства. Кооперативний вид діяльності широко розповсюджений в АПК розвинених країн.

У США, наприклад, через збутову кооперацію реалізується близько 30% сільськогосподарської продукції, у тому числі 77% молока, 38% зерна і сої [11, с. 353]. У Франції частка кооперативів у переробці зернових культур становить 70%, у виробництві молочних продуктів – 47%, у виноробстві – 59%, у виробництві кормів – 35%, овочевих консервів – 30% [12, с. 36]. У Нідерландах вони здійснюють

переробку і збут 80-85% молока, фруктів, овочів, приблизно 60% зерна і цукрових буряків, понад 25% м'яса птиці та свинини [11, с. 354].

Особливо високий рівень розвитку сільськогосподарської кооперації в Японії та Скандинавських країнах. Вона охоплює практично всіх сільськогосподарських товаровиробників. У Японії питома вага кооперативів у збуті зерна 95-100% (в тому числі рису – 100%), картоплі, овочів, фруктів, молока – 93-95%, свинини, яєць і м'яса птиці – 85-90%, а в постачанні засобів сільськогосподарського виробництва і постачанні сільського населення товарами народного споживання – відповідно 77 і 70% [13].

І хоча сільськогосподарська кооперація не гарантує фермерам відсутність банкрутств, водночас вона відповідає інтересам фермерства, створює досить ефективний господарський механізм щодо налагодження міжгалузевих зв'язків у межах АПК. В Україні, як відмічалось вище в законодавчій складовій, кооперація у сфері АПК досі розвинена на низькому рівні.

Зараз існує значна перешкода для продажу аграрної продукції дрібними виробниками у великих торгових підприємствах через нездатність формування якісних товарних партій продукції. Наприклад, у 2011 році в Україні було вирощено 22-24 млн. тонн картоплі [14]. Але в багатьох супермаркетах реалізовували імпорتنу картоплю. Причиною цього є те, що дрібні фермери не можуть сформувати однорідні за якістю та за сортом партії картоплі для постачання у вітчизняні торгові мережі та на експорт. Така ж ситуація існує і з плодоовочевою продукцією [3].

Також сьогодні у світі більшість сільськогосподарської продукції продається запакованою. Кожен селянин не може встановити у себе обладнання для фасування та пакування продукції, виходом для нього є кооперація. Сучасне аграрне виробництво може бути прибутковим тільки з передпродажною підготовкою та каналами збуту. Тому найперспективнішим шляхом розвитку є саме об'єднання селян у кооперативи [3].

Найбільш перспективними кооперативами є багатофункціональні, які виробляють, переробляють і займаються збутом своєї продукції. Створення кооперативів у сфері АПК України може призвести до позитивних змін:

- зменшення собівартості одиниці продукції за рахунок економії на масштабі;
- підвищення якості продукції, що виробляється;
- освоєння нових ринків збуту через великі торгові підприємства та можливість експорту виробленої продукції;
- збільшення доступності технічного забезпечення та обслуговування;
- зменшення ризиків;
- підвищення доступності кредитування з метою оновлення або розширення виробництва;
- розширення доступу до необхідної ринкової інформації.

Кооперативи є перспективним напрямом для сільського господарства України, бо зможуть забезпечити вихід сільськогосподарської продукції дрібних фермерів на організований ринок і збільшити прибуток їхніх членів, а це, відповідно, дасть можливість вирішити цілу низку соціально-економічних проблем у сільській місцевості.

Поруч з іншими складовими механізму адаптації АПК України не менш важливою є соціальна, тому що людський капітал – це основна запорука стабільного розвитку.

Однією з найбільших проблем розвитку сільської місцевості є масовий міграційний відтік молоді до міст. Із сіл виїжджає найбільш працездатне населення, без якого неможливо ефективно розвивати сільськогосподарське виробництво. Однією з причин такого відтоку людського капіталу є відсутність або слаборозвиненість соціальної інфраструктури. Соціальна інфраструктура може створюватися за рахунок успішних підприємств, що знаходяться в сільській місцевості, а також за рахунок державних інвестицій. Тобто якщо виробництво в сільській місцевості розвинене недостатньо, то і капіталовкладень у соціальну інфраструктуру також будуть знаходитися на низькому рівні, а, з іншого боку, без наявності необхідних навчальних, медичних, торговельних, культурних установ неможливий повноцінна трудова діяльність у сфері аграрного виробництва. Тобто без соціальної інфраструктури неможливий ефективний розвиток АПК України.

На нашу думку, за умов успішної реалізації перших трьох складових механізму адаптації АПК України стане можливим

реконструкція та розгалуження соціальної інфраструктури за такими напрямками:

- Освітні установи: створення або реконструкція закладів шкільної та дошкільної освіти у межах одного населеного пункту або декількох за умов близького розташування та транспортної доступності; забезпечення освітніх установ навчальною літературою та необхідним обладнанням; програма шкільних сніданків, заснована на медично обґрунтованих раціонах харчування дітей і підлітків задля боротьби з «прихованим» голодом.

- Медичні установи: створення або реконструкція лікарень, поліклінік та інших медичних установ, що зможуть забезпечувати невідкладну медичну допомогу всьому населенню сільської місцевості; забезпечення медичних установ обладнанням, матеріалами та медикаментами першої необхідності; безкоштовне надання медичних послуг;

- Культурні установи: створення сучасних бібліотек з доступом до мережі Інтернет; збереження історико-культурних, туристичних ресурсів, розвиток «зеленого» туризму; забезпечення функціонування гуртків і клубів для розвитку творчого потенціалу дітей і молоді; створення розважальних закладів;

- Торговельні установи: розгалуження системи торговельних закладів з широким асортиментом товарів; стимулювання розширення мережі закладів громадського харчування в сільській місцевості;

- Побутове обслуговування: забезпечення усіх господарств газо- та водопостачанням; налагодження функціонування служб надання побутових послуг населенню в сільській місцевості;

- Транспортне обслуговування: налагодження транспортної доступності всіх населених пунктів, відновлення та ремонт доріг; збільшення числа маршрутів громадського транспорту та збільшення кількості його щоденних рейсів.

За умов створення вищезазначених складових соціальної інфраструктури стане можливим зупинити відтік населення до міст, збільшити повноцінне відновлення працездатності сільського населення, створити сприятливі умови розвитку матеріального виробництва.

У зв'язку з екстенсивним розвитком сільського господарства в останні десятиліття перед вітчизняним АПК постала екологічна

проблема, яка потребує вирішення найближчим часом. Особливу увагу слід приділити стану ґрунтів і кількості мінеральних добрив, що використовуються для підвищення врожайності. Так на нашу думку, найбільш перспективними напрямками підтримання екологічної рівноваги сільського господарства є точне землеробство, органічне аграрне виробництво та ґрунтозахисне і ресурсозберігаюче землеробство.

Точне землеробство – це сукупність використання сучасної техніки (техніка GPS, інформаційні та геостатистичні дані, сенсори) у виробничому процесі сільськогосподарського виробництва [15].

Переваги точного землеробства:

- Використання засобів виробництва приносить більше прибутку. Кількість внесеного добрива залежить від потреби рослин у добриві. Виробник економить там, де достатньо поживних елементів у ґрунті і підвищує дозу там, де є потреба в них, збільшуючи тим самим збір врожаю і свій дохід.

- Рослинництво не погіршує стан довкілля. Витримуються екологічні норми та обмеження без обумовлених втрат якості і прибутку [15].

За умов надання інвестицій та допомоги з боку держави, а також створення сільськогосподарських кооперативів використання точного землеробства стане можливим і в Україні. Для реалізації цього напряму обов'язково потрібен тісний взаємозв'язок наукових установ, що досліджують аграрне виробництво безпосередньо з працівниками сільського господарства.

Ще однією формою екологічного ведення рослинництва є органічне сільське господарство. Воно є формою ведення сільського господарства, у межах якої відбувається свідомо мінімізація використання синтетичних добрив, пестицидів, регуляторів росту рослин, кормових добавок, генетично модифікованих організмів. Навпаки, для збільшення врожайності, забезпечення культурних рослин елементами мінерального живлення, боротьби з шкідниками та бур'янами, активніше застосовується ефект сівозмін, органічних добрив, різних методів обробки ґрунту і т.п. [7]

Так, наприклад, ведення сівозмін економічно ефективно та екологічно безпечно за рядом факторів:

1) Чергування культур з різним рівнем водоспоживання – як раціональне використання вологи (сільськогосподарські культури мають неоднаковий рівень водоспоживання, а також використовують воду з різних шарів ґрунту, мають різний запас вологи).

2) Завдяки сівозмінам поліпшуються структура й родючість ґрунтів, бо культурні рослини використовують однакові поживні речовини, але в різній кількості, різному співвідношенні;

3) Сівозміни контролюють фітосанітарні умови. Окремі види бур'янів протягом сотень і тисяч років утворюють агрофітоценози тільки з окремими видами культурних рослин: озимі, зимуючі ярі. Те ж саме можна сказати про шкідників і хвороби. Отже, ротація культур порушує життєвий цикл бур'янів, окремих шкідників і хвороб, які прижилися навколо одного виду. Це не дає можливості їм розмножуватися до небезпечного рівня [16, с. 57].

При органічному сільському господарстві підтримання ґрунтової родючості та повернення до ґрунту винесених з урожаєм елементів живлення досягається здебільшого завдяки використанню органічних добрив.

Ще одним екологічнозберігаючим методом ведення сільського господарства є ґрунтозахисне і ресурсозберігаюче землеробство, що є системою землеробства, при якій компоненти і заходи з агротехніки, захист рослин, забезпечення поживними речовинами, водними та енергетичними ресурсами базуються на стійкому екологічному фундаменті, що складається з трьох взаємопов'язаних принципів: мінімального пошкодження структури ґрунту (прямий посів з нульовою обробкою ґрунту); збереження ґрунтового покриву (мульчування з використанням стерні і покривних культур); використання сівозміну [17, с. 6].

Тобто всі вищерозглянуті способи екологічнозберегаючих способів ведення сільського господарства можуть стати запорукою збереження існуючих земельних ресурсів.

Запропонувавши всі заходи у межах складових механізму адаптації агропромислового комплексу України до умов глобальної продовольчої проблеми, надамо їх разом із зовнішніми чинниками, що впливають на його розвиток і перспективні результати реалізації механізму на рисунку 1. Запропонований механізм включає в себе зовнішні чинники, що мають вплив на агропромисловий комплекс України, врахування яких необхідне для повноцінного входу на світовий ринок продовольства. Механізм адаптації вітчизняного

агропромислового комплексу спрямований на стабілізацію продовольчої безпеки країни, поліпшення рівня життя сільського населення, збільшення експорту продовольчої продукції та розширення ринків її збуту.

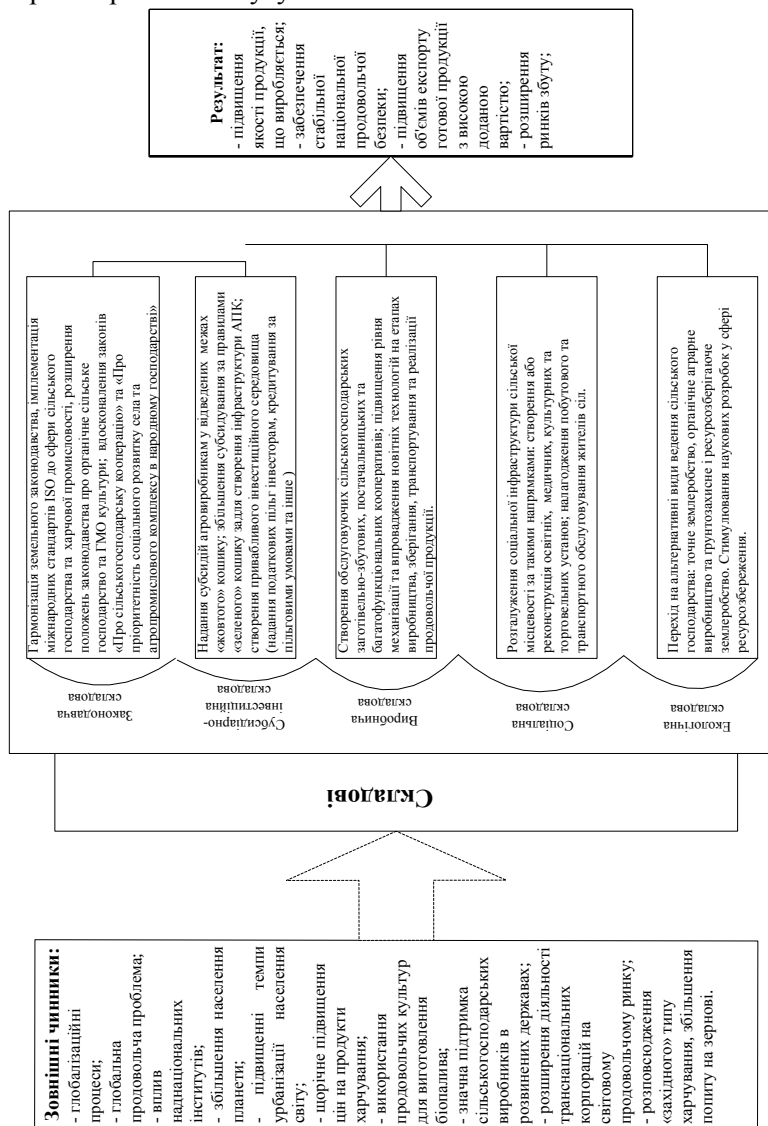


Рис. 1. Механізм адаптації агропромислового комплексу України до умов глобальної продовольчої проблеми

Висновки. У результаті проведеного дослідження нами запропоновано механізм адаптації АПК України, який містить наступні складові: законодавчу (вдосконалення та гармонізація існуючого законодавства); субсидіарно-інвестиційну (надання субсидій виробникам сільськогосподарської продукції та продуктів харчування з боку держави в межах угоди з СОТ, створення сприятливого інвестиційного середовища задля залучення як внутрішніх, так і іноземних капіталовкладень); виробничу (стимулювання створення сільськогосподарських кооперативів, впровадження новітніх технологій на всіх етапах виробництва та реалізації продукції); соціальну (розгалуження соціальної інфраструктури); екологічна (впровадження точного землеробства, органічного аграрного виробництва та ґрунтозахисного і ресурсозберігаючого землеробства). Реалізація механізму адаптації агропромислового комплексу України повинна призвести до стабілізації продовольчої безпеки країни, поліпшення рівня життя сільського населення, а також до збільшення експорту продовольчої продукції та розширення ринків її збуту.

Література

1. Сидор В. Д. Динаміка розвитку земельного законодавства України / В. Д. Сидор // Вісник Запорізького національного університету. – 2011 – № 1. – С. 91-98.
2. Закон «Про сільськогосподарську кооперацію» від 17.07.1997 № 469/97-ВР : текст із змін. станом на 19.01.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/469/97-вр>
3. Вернигора М. В. Украине нет единого подхода к сельскохозяйственной кооперации / М. В. Вернигора // Известия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://izvestiya.in.ua/interviu/nikolai-gricenکو-v-ykraine-net-edinogo-podhoda-k-selskohozyaistvennoi-kooperacii.html>
4. Більше половини міжнародних стандартів у сфері АПК вже прийняті в Україні / Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/ru/node/10322>

5. Законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань безпечності харчових продуктів». № 3102 від 20.08.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=48052

6. Закон «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів» від 31.05.2007 № 1103-V: текст із змін. станом на 18.11.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1103-16>

7. Закон «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» від 03.09.2013 № 425-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/425-18>

8. Пропозиції до Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/BG0R700O.html

9. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.me.gov.ua

10. Халатур С. М. Оцінка ефективності функціонування сектору АПК України в контексті міжнародної інтеграції / С. М. Халатур // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. Екологія, рослинництво, землеробство. – 2010. – №1. – С. 165-168.

11. Бутук А. И. Экономическая теория / А. И. Бутук. – К. : Викар, 2003. – 668 с.

12. Папцов А. Г. Сельскохозяйственная кооперация в странах с развитой рыночной экономикой / А. Г. Папцов. – М. : ФГНУ «Росинформагротех», 2009. – 116 с.

13. Кооперация в развитых странах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://institutiones.com/agroindustrial/198-2008-06-17-10-17-15.html>

14. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

15. Офіційний сайт Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/>

16. Паштецкий А. В. Эффективность сівозмін і технологій обробітку ґрунту / А.В. Паштецкий // Економіка АПК. – 2009. – №7. – С. 56-61.

17. Почвозащитное и ресурсосберегающее земледелие в центральной Азии: современное состояние, программы государственной и институциональной поддержки, а также стратегия для его внедрения / Субрегиональный офис ФАО по Центральной Азии (ФАО-СЕК), 2012. – 87 с.

1. Sydor V. D. Dynamika rozvytku zemel'noho zakonodavstva Ukrainy / V. D. Sydor // Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu. – 2011 – # 1. – S. 91-98.

2. Zakon «Pro sil's'kohospodars'ku kooperatsiyu» vid 17.07.1997 # 469/97-VR : tekst iz zmin. stanom na 19.01.2013 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/469/97-vr>

3. Vernyhora M. V. Ukraine net edynoho podkhoda k sel'skokhozyaystvennoy kooperatsyy / M. V. Vernyhora // Yzvestyya [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://izvestiya.in.ua/interviu/nikolai-grichenko-v-ukraine-net-edinogo-podhoda-k-selskohozyaistvennoi-kooperacii.html>

4. Bil'she polovyny mizhnarodnykh standartiv u sferi APK vzhe pryynyati v Ukraini / Ofitsiyyny sayt Ministerstva aharnoyi polityky ta prodovol'stva Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://minagro.gov.ua/ru/node/10322>

5. Zakonoproekt «Pro vnesennya zmin do deyakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy z pytan' bezpechnosti kharchovykh produktiv». # 3102 vid 20.08.2013 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=48052

6. Zakon «Pro derzhavnu systemu biobezpeky pry stvorenni, vyprobuvanni, transportuvanni ta vykorystanni henetychno modyfikovanykh orhanizmiv» vid 31.05.2007 # 1103-V: tekst iz zmin. stanom na 18.11.2012 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1103-16>

7. Zakon «Pro vyrobnytstvo ta obih orhanichnoyi sil's'kohospodars'koyi produktsiyi ta syrovyny» vid 03.09.2013 # 425-VII [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/425-18>

8. Propozytsiyyi do Zakonu Ukrayiny «Pro vyrobnytstvo ta obih orhanichnoyi sil's'kohospodars'koyi produktsiyyi ta syrovyny» [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/BG0R700O.html

9. Ofitsiynyy sayt Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : www.me.gov.ua

10. Khalatur S. M. Otsinka efektyvnosti funktsionuvannya sektoru APK Ukrayiny v konteksti mizhnarodnoyi intehratsiyyi / S. M. Khalatur // Visnyk Dnipropetrovs'koho derzhavnoho ahrarnoho universytetu. Ekolohiya, roslynnytstvo, zemlerobstvo. – 2010. – #1. – S. 165-168.

11. Butuk A. Y. Ekonomicheskaya teoriya / A. Y. Butuk. – K. : Vykar, 2003. – 668 s.

12. Paptsov A. H. Sel'skokhozyaystvennaya kooperatsyya v stranakh s razvytoy rynochnoy ekonomyy / A. H. Paptsov. – M. : FHNU «Rosynformahrotekh», 2009. – 116 s.

13. Kooperatsyya v razvytykh stranakh [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://institutiones.com/agroindustrial/198-2008-06-17-10-17-15.html>

14. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

15. Ofitsiynyy sayt Prodovol'choyi i sil's'kohospodars'koyi orhanizatsiyyi OON (FAO) [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.fao.org/>

16. Pashtets'kyy A. V. Efektyvnist' sivozmin i tekhnolohiy obrobitku gruntu / A.V. Pashtets'kyy // Ekonomika APK. – 2009. – #7. – S. 56-61.

17. Pochvozashchytnoe y resursoberehayushchee zemledelye v tsentral'noy Azyy: covremennoe sostoyanye, prohrammy hosudarstvennoy y ynstytutsyonal'noy podderzhky, a takzhe stratehyya dlya eho vnedrenyya / Subrehyonal'nyy ofys FAO po Tsentral'noy Azyy (FAO-SEK), 2012. – 87 s.

Рецензент: Яценко О. М., д.е.н., професор кафедри міжнародної торгівлі ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

28.12.2015

ФОРМУВАННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ АСОРТИМЕНТУ ПОСЛУГ

У цій статті мова піде про те, яким критеріям повинна відповідати оптимальна структура асортименту, які обмеження необхідно враховувати при оптимізації асортименту, яка технологія проведення аналізу асортименту і як в компанії організувати роботу по оптимізації асортименту. Ринковий успіх є основним критерієм оцінки діяльності підприємств, а їх ринкові можливості зумовлюються правильно розробленими, оптимізованими і послідовно здійснюваною політикою послуг. Саме на основі вивчення ринку і перспектив його розвитку підприємство отримує початкову інформацію для вирішення питань, пов'язаних з формуванням асортименту, його управлінням і вдосконаленням. У статті приведені загальні характеристики поняття «послуга» і «асортимент послуг». Розроблений алгоритм формування асортименту для підприємств, які роблять послуги. Визначені етапи алгоритму і чинники маркетингового середовища, які впливають на них.

Ключові слова: оптимізація, асортимент послуг, політика послуг, життєвий цикл, аналіз, управління.

*Левченко Владислав***ФОРМИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ АССОРТИМЕНТА УСЛУГ**

В данной статье речь пойдет том, каким критериям должна отвечать оптимальная структура ассортимента, какие ограничения необходимо учитывать при оптимизации ассортимента, какова технология проведения анализа ассортимента и как в компании организовать работу по оптимизации ассортимента. Рыночный успех является основным критерием оценки деятельности предприятий, а их рыночные возможности предопределяются правильно разработанными, оптимизованными и последовательно осуществляемой политикой услуг. Именно на основе изучения рынка и перспектив его

развития предприятие получает начальную информацию для решения вопросов, связанных с формированием ассортимента, его управлением и совершенствованием. В статье приведены общие характеристики понятия «услуга» и «ассортимент услуг». Разработан алгоритм формирования ассортимента для предприятий, которые оказывают услуги. Определены этапы алгоритма и факторы маркетинговой среды, которые влияют на них.

Ключевые слова: оптимизация, ассортимент услуг, политика услуг, жизненный цикл, анализ, управление.

Levchenko Vladislav

GENERATION AND OPTIMIZATION RANGE OF SERVICES

In this article speech will go volume, what criteria the optimal structure of assortment must answer, what limitations must be taken into account during optimization of assortment, technology of realization of analysis of assortment is which and how in a company to organize work on optimization of assortment. Market success is the basic criterion of estimation of activity of enterprises, and their market possibilities are predetermined by correctly worked out, оптимізоманим and consistently carried out to the politician of services. Exactly on the basis of study of market and prospects of his development an enterprise gets initial information for the decision of questions, related to forming of assortment, his management and perfection. To the article general descriptions of concept are driven «favour» and «assortment of services». The algorithm of forming of assortment is worked out for enterprises which render services. The stages of algorithm and factors of marketing environment, which influence on them, are certain.

Keywords: optimizaciya, assortment of services, politician of services, life cycle, analysis, management.

Постановка проблеми. Успішне існування вітчизняних підприємств в ринкових умовах визначається не тільки організацією внутрішньої роботи, а також його вмінням організувати свою роботу в зовнішньому середовищі, максимально використовуючи можливі зміни кон'юнктури ринку, та гнучко управляючи асортиментом

виготовляємої продукції. Навіть оптимальний асортимент не залишається таким постійно, він потребує удосконалення в зв'язку із змінами у макро- і мікросередовищі підприємства. Управління асортиментом націлене на гнучке реагування вимогам ринку, забезпечення прибуткової діяльності підприємства. Вирішення цих завдань здійснюється шляхом включення нової продукції в асортимент та виключення із асортименту застарілої або нерентабельної продукції, а також модифікації існуючої.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оптимізації управління асортиментом продукції присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як М. Портер, Т. Левітт, Ж.-Ж. Ламбен, М. Коленсо, І.Н. Герчікова, А.В. Скрипкін, А.С. Варламов, Р.А. Фатхутдінов, А.Н. Романов, О.Н. Беленов, Т.М. Бугайова, Л.К. Сіротіна, М.Н. Тітова, Л.А. Шульгіна, М.Г. Долінська, І.А. Соловійов. Але, більша частина наукових досліджень стосується управління асортиментом у торгівлі, та недостатньо дослідженими залишаються питання оптимізації асортименту продукції виробничих підприємств, що і обумовлює мету дослідження.

Мета статті – дослідження принципів та методів планування та управління асортиментом послуг підприємства, тобто оптимізації асортименту, як одного з чинників підвищення конкурентоспроможності виробників.

Виклад основного матеріалу досліджень. Послуги є результатом різних видів людської діяльності, їх можна визначити як нематеріальну діяльність, дії або вигоди, які організація виробник може запропонувати споживачу за гроші або інші цінності. У науковій літературі поки що немає єдиної думки стосовно терміну «послуга». Існують такі підходи, що визначають послугу як дію або роботу, пропонувані однією стороною інші. Т.Хілл визначає послугу як зміну стану особи чи товару, що належить до будь – якої економічної одиниці, яка відбувається у результаті діяльності іншої економічної одиниці за попередньої згоди першої. Економічна корисність робить послугу предметом торгівлі.

Планування і керування асортиментом послуг – невід’ємна частина маркетингу. Навіть добре продумані плани збуту і реклама не зможуть нейтралізувати наслідки помилок, допущених раніше при плануванні асортименту [1, с. 495]. Основна мета оптимізації

асортименту тісно пов'язана із забезпеченням прибутку підприємства на всіх етапах еволюції, а також з підвищенням загальної ефективності його діяльності. Управління асортиментом повинне забезпечувати міцні позиції підприємства в теперішній момент та постійну відповідність пропонованого товару на ринку майбутнім тенденціям попиту та пропозиції на ньому [2, с. 126].

Слід зазначити, що для всебічного дослідження оптимальності асортименту, необхідно розглядати його в двох напрямках: з точки зору споживача, та з точки зору виробника. Споживач може вважати асортимент оптимальним, якщо продукція підприємства: забезпечує корисний ефект від використання; повністю відповідає його вимогам; забезпечує задоволення потреб. Виробник зможе визначити асортимент своєї продукції оптимальним за таких умов: забезпечення оптимальних витрат ресурсів; забезпечення підвищення ефективності виробництва; економічна доцільність випуску продукції тощо. Враховуючи зазначене вище, можна зробити висновок, що оптимальний асортимент, як для споживача, так і для виробника повинен задовольняти мінливі потреби споживача з максимально корисним ефектом та забезпечувати при цьому економічну доцільність виробництва продукції.

Існують різні підходи та різні точки зору алгоритму формування асортименту. Наприклад, такі вчені як Є. Дихтль і Х. Хершген пропонують формувати асортимент з урахуванням економічних цілей підприємства, на основі критеріїв максимізації прибутку, збільшення обсягу збуту і інших. Зав'ялова П. С. у своїх роботах з формування асортименту розглядаються необхідні складові системи формування асортименту: визначення поточних і перспективних потреб покупців, особливості купівельної поведінки, оцінка існуючих товарів-аналогів, що випускаються конкурентами, критична оцінка випущених підприємством товарів з позиції покупця, вирішення питань про розширення або звуження асортименту, розгляд пропозицій про створення нових товарів і вдосконалення існуючих, і так далі [2, с. 45].

Таким чином, проаналізувавши роботи вчених ми пропонуємо наступний алгоритм формування товарного асортименту послуг для підприємств, що надають послуги (рис.1).

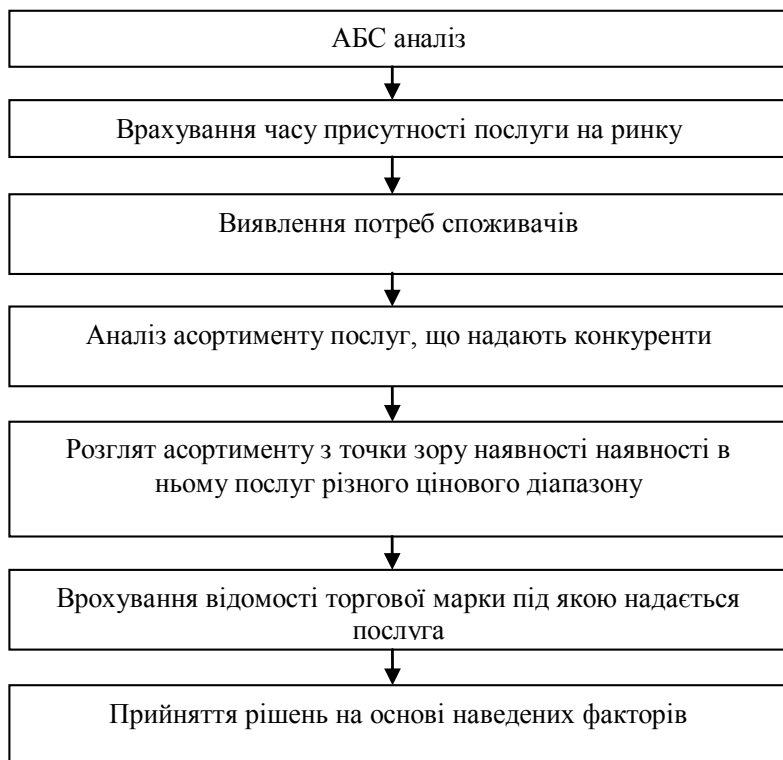


Рис. 1. Алгоритм формування товарного асортименту послуг

З допомогою АВС – аналізу класифікуються ресурси підприємства за ступенем їх важливості. Вивчаючи продажі підприємства можна поділити їх на три групи: група А (10% окремих видів послуг приносять 60% прибутку), група В (20% послуг, що приносять 30% загального прибутку) і група С (70% всієї номенклатури, що приносять лише 10% прибутку для підприємства). Таким чином, підприємствам необхідно контролювати наявність в товарному асортименту позицій, що відносять до групи А. По відношенню до класу В контроль може бути поточним, а до класу С – періодичним.

Таким чином, проблема оптимізації асортименту в умовах сучасного ринку стає, насамперед, об'єктом перспективного (стратегічного) управління підприємством. Лише після цього вона

може розглядатися з погляду вдосконалення процесів виробництва і збуту товарів, а так само забезпечення їх поточної прибутковості, як найважливіших елементів управління відносно ефективного використання поточних можливостей фірми.

Аналізуючи вищевикладене, ми дійшли висновку: відповідність товарного асортименту стратегічним цілям, визначає стійку довгострокову конкурентну перевагу фірми.

Ефективність рішень по формуванню асортименту прямо визначає ступінь досягнення перерахованих вище цілей, що ставляться перед бізнесом. Тому оптимальність структури асортименту, її вдалість, повинна оцінюватися, насамперед, з погляду досягнення цілей бізнесу, а так само реалізації його місії. Думка економіста Варламова О. С. в оцінці зв'язку цілей бізнесу й ефективної асортиментної політики зводиться до того, що «забезпечення відповідності асортименту стратегічним цілям бізнесу є завданням товарної стратегії підприємства» [3, с. 96]. На нашу думку, маркетинговий стратегічний підхід оптимізації управління асортиментом у купі становить чотири рівні, а саме: 1) стратегічне управління асортиментом продукції підприємства; 2) розробка асортиментної стратегії; 3) розробка тактичних установок у плануванні асортименту продукції підприємства; 4) оперативне формування асортименту продукції підприємства.

Розробка товарної стратегії, насамперед, передбачає прийняття рішень щодо визначення сфери діяльності фірми. За твердженням американського економіста М. Коленсо: «Будь-який менеджер, плануючи стратегію організації, вже на першій стадії її формування – визначення основних напрямків діяльності, підсвідомо оперує поняттями більш-менш конкретних товарів». Цю ідею, із прямим відбиттям у розробці товарної стратегії, реалізують у своїх роботах Ж.-Ж. Ламбен і Р.А. Фатхутдінов. Виходячи із цього, можна стверджувати, що формування товарної стратегії починається одночасно з початком розробки плану стратегії бізнесу, а її здійснення відбувається в контексті стратегічного менеджменту.

Проблемі взаємозв'язку стратегічних і тактичних установок, стосовно до управління організацією в цілому, присвячена одна з робіт провідного американського теоретика стратегічного управління, професора Гарвардської школи бізнесу М. Портера (M.E. Porter, What

is strategy?) [7, с. 13]. У даній роботі Портер розглядає проблему створення конкурентної переваги фірми, основою якої він вважає окремі бізнес-операції (скажімо, виробничого або комерційного характеру).

Стосовно проблеми формування асортименту, загальна конкурентна перевага фірми може розглядатися як складена з конкурентної переваги по її окремих асортиментних позиціях. Тому сумарна перевага, або, навпаки, відставання може бути презентовано як результат усієї сукупності операцій для всього товарного асортименту. Для забезпечення ефективності управління асортиментом, оцінка товарної стратегії повинна проводитися системно й безупинно, а також охоплювати всі рівні управління.

Важливо відзначити, що в рамках розробки товарної стратегії підприємства, здійснюється розробка його асортиментної структури. А. Романов стверджує [8, с. 540], що асортиментна політика виражається у вигляді понять у системі показників, що характеризують можливості оптимального розвитку товарного асортименту. До таких показників, насамперед, відносяться:

- 1) призначення товарів, їх основні властивості;
- 2) зразковий перелік і різноманітність видів і різновидів товарів;
- 3) рівень і частота відновлення асортименту, відповідні до очікуваних змін ринкової кон'юнктури;
- 4) рівень цін на товари;
- 5) рівень якості й сервіс.

Асортиментна політика послуг – це розробка напрямів оптимізації продуктового ряду і визначення асортименту послуг, яким потрібно надати перевагу для успішної роботи на ринку і які забезпечать ефективність діяльності підприємства, що надають послуги [9, с. 68].

Мета асортиментної політики – зорієнтувати підприємство на випуск товарів, найбільш відповідних структурі й різноманітності попиту конкретних покупців.

У загальному вигляді методи управління асортиментом продукції можна поділити на стратегічні та тактичні [9, с. 70]. В свою чергу стратегічні методи включають в себе: методи аналізу ринкової ситуації (SWOT-аналіз, концепція кривої попиту, концепція життєвого

циклу товару, модель п'яти сил конкуренції Портера); методи формування асортиментної стратегії (матриця «продукт-ринок» И. Ансоффа, матриця М. Портера, матриця Д. Абеля, матриця О.В. Клавдієвой, матриця Ковальова); методи оптимізації асортиментної стратегії (матриця BCG, матриця A.D. Little, матриця GE/McKinsey, матриця Hofer/Schendel, матриця Shell/DPM).

Тактичні методи поділяються на: методи визначення попиту (експертні та статистичні методи дослідження вимог споживачів); методи економічного аналізу асортименту (ABC-аналіз, XYZ-аналіз, матриця «Маркон», метод Дібба-Сімкіна); методи розробки плану продаж (лінійне та нелінійне програмування, динамічне програмування, методи стохастичної оптимізації).

Важливо відзначити, що сучасна асортиментна політика підприємства визначає оптимальне співвідношення набору виробів, різних по стадіях життєвого циклу товару, що одночасно перебувають на ринку.

Життєвий цикл товару – це модель реакції ринку в часі. Залежні змінні – збут, покриття витрат, прибуток і інші показники. У якості єдиної незалежної змінної залучається час.

Оптимізація номенклатури виробів, що одночасно продаються на ринку, але, що різняться за рівнем новизни, дозволяє гарантувати фірмі відносно стабільні умови забезпечення обсягів реалізації, покриття видатків і рівня прибутків. Концепція життєвого циклу товару була опублікована Теодором Левіттом в 1965 р. Згідно з автором теорії: «Життєвий цикл продукту – це концепція, яка намагається описати збут продукту, прибуток, споживачів, конкурентів і стратегію маркетингу з моменту вступу товару на ринок і до його зняття з ринку». У своїй роботі, Л.К. Сіротіна підкреслює: «Модель життєвого циклу корисна при плануванні асортиментної програми для запобігання несприятливої застарілої її структури» [11, с. 67].

У маркетинговій літературі не існує єдиної рекомендації, яку кількість видів продукції та її модифікації підприємство повинне одночасно виробляти й продавати на ринку, точно так само, як немає єдиних оптимальних наборів товарів підприємства залежно від стадій життєвого циклу, що одночасно обертаються на ринку. Однак, відомо, що при цьому важливим є співвідношення груп товарів, що перебувають на різних стадіях життєвого циклу (таблиця).

На практиці, як правило, основна (А) і підтримуюча (Б) групи товарів становлять 70–85 % усіх товарів підприємства, що обертаються на ринку, забезпечуючи найбільшу частку прибутку. Фірма повинна дуже гнучко реагувати на перехід товару від однієї стадії життєвого циклу до іншої.

На думку М.Г. Долинської та І.А. Соловйова [12, с. 112]:

- на стадії впровадження на ринок – випускають звичайно самі ходові товари, що користуються підвищеним попитом у покупців;
- на стадії зростання – розширюють асортимент та параметричний ряд виробів, що випускаються;
- на стадії зрілості – вводять на ринок повний набір виробів усього параметричного ряду;
- на стадії спаду – залишають тільки одну-дві найбільш ходові моделі виробів, які забезпечують запасними частинами.

Т

Таблиця 1

Структура товарних груп у розділі стадій життєвого циклу послуг

Товарна група	Стадія життєвого циклу	Роль товару в оптимізаційній діяльності
1.Основна (А)	У стадії зростання	Приносять підприємству основний прибуток
2.Підтримуюча (Б)	У стадії зрілості	Стабілізують виторг від продажів
3.Стратегічна (В)	У стадії впровадження	Забезпечують майбутній прибуток підприємства
4.Тактична (Г)	У стадії зрілості	Стимулюють продажі основних товарних груп
5.Розроблювальна (Д)	У стадії підготовки	Нові послуги, які готуються до виходу на ринок
6.Майбутня (Е)	У стадії спаду	Викликають необхідність розробки й виведення на ринок

Отже, суть проблеми формування асортименту полягає в плануванні фактично всіх видів діяльності, спрямованих на відбір продуктів для майбутнього виробництва й реалізації на ринку, на приведення характеристик цих продуктів у відповідність із вимогами споживачів. Саме «мистецтво» планування асортименту дозволить втілити реальні й потенційні можливості підприємства в певну комбінацію продуктів, що не тільки задовольняють потреби покупців на високому рівні, але й дозволяють отримати достатній прибуток виробнику.

Висновки. Виходячи з вищевикладеного, ми з'ясували, що хоча асортиментна політика для кожного підприємства є унікальною, вона будується на загальних принципах комплексного підходу, і переслідує довгострокові стратегічні цілі. При комплексному підході маємо на увазі, що при управлінні асортиментною політикою, компанія повинна орієнтуватися як на зовнішні (переваги споживачів, конкуренція, ринкова кон'юнктура та ін.), так і на внутрішні (рентабельність товару, стадії життєвого циклу товару та ін.) фактори.

Захоплені гонкою за поліпшенням фінансових показників господарських процесів, більшість керівників підприємств не усвідомлюють необхідності стратегічних реформ, до яких належить асортиментна стратегія продукції. Вони постійно перебувають перед спокусою досягнення, насамперед, видимих, «помітних» поліпшень і вдосконалень. Наприклад, розширювати товарний асортимент, копіювати популярні на даний момент послуги конкурентів, поглинати інші виробництва, долаючи тим самим, обмеження зростання, але одночасно спотворюючи унікальну стратегію, і, в остаточному підсумку, підриваючи конкурентоспроможне положення своєї фірми на ринку. Із цього приводу М. Портер зазначає, що фірма нерідко виявляється здатною до більш швидкого зростання й високої прибутковості «...кращим чином освоюючи потреби й різноманітність там, де вона має специфічність, а не веде важкий бій за потенційно прибуткові сфери, у яких вона не досить специфічна».

Література

1. Балабанова Л. В. Маркетинг підприємства : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Балабанова Л. В., Холод В. В., Балабанова І. В.; М-во освіти і науки України, Донець. нац. ун-т економіки і торгівлі

ім. М. Туган-Баранівського, Шк. Маркетингового менеджменту. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 599 с.

2. Багиев, Г. Л. Основы современного маркетингу : Учеб.-нагляд. пособие / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, И.А. Аренкова та ін. – СПб. : Вид-во С.-Петербур. держ. ун-та економіки і фінансів, 2002. – 280 с.

3. Барышев, А. Ф. Маркетинг: підручник / А. Ф. Барышев. – 2-е видавництво, стер. – М.: Academia, 2002. – 207.

4. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс ; пер. с англ. – М., 2003. – 1183 с.

5. Близнец, С. В. Маркетинг в Украине: проблемы становления и развития: монография / С.В. Близнец.– К.: Политехника, 2003.–384 с.

6. Гаркавенко, С.С. Маркетинг: учебник / С. С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2002. – 712 с.

7. Захаров, С.В. Маркетинг: учебник / С.В.Захаров, Б.Ю. Сербиновский, В.И. Павленко. – 2-ое изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 361 с.

8. Кардаш, В.Я. Маркетинговая товарная политика: учебник / В.Я Кардаш. – К.: КНЕУ, 2010. – 240 с.

9. Кнышова Е. Н. Маркетинг: учеб. пособие / Е. Н. Кнышева. – М.: Форум, 2004. – 282 с.

10. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – 12-ое изд. – СПб.: Питер, 2008. – 816 с.

1. Balabanova L. V. Marketynh pidpryyemstva : [navch. posib. dlya stud. vyshch. navch. zakl.] / Balabanova L. V., Kholod V. V., Balabanova I. V.; М-vo osvity i nauky Ukrayiny, Donets'. nats. un-t ekonomiky i torhivli im. М. Tuhan- Baranivs'koho, Shk. Marketynhovoho menedzhmentu. – Donets'k: DonNUET, 2010. – 599 s.

2. Bahyev, H. L. Osnovy suchasnoho marketynhu : Ucheb.-nahlyad. posibnyk / H. L. Bahyev, V. M. Tarasevych, Y.A. Arenkova ta in. – SPb. : Vyd-vo S.-Peterb. derzh. un-ta ekonomiky i finansiv, 2002.– 280 s.

3. Baryshev, A. F. Marketynh: pidruchnyk / A. F. Baryshev. – 2-e vydavnytstvo, ster. – M.: Academia, 2002. – 207.

4. Berman B. Roznychnaya torhovlya: stratehycheskyy podkhod / B. Berman, Dzh. Эванс ; пер. s anhl. – М., 2003. – 1183 s.

5. Blyznets, S. V. Marketynh v Ukrayne: problemy stanovlenyya y razvytyya : monohrafiya / S.V. Blyznets. – K.:Polytekhnika, 2003.– 384 s.

6. Harkavenko, S.S. Marketynh: uchebnyk / S. S. Harkavenko. – K.: Libra, 2002. – 712 s.
7. Zakharov, S.V. Marketynh: uchebnyk / S.V.Zakharov, B.Yu. Serbynovskyy, V.Y. Pavlenko. – 2-oe yzd., dop. y pererab. – Rostov n/D: Fenys, 2009. – 361 s.
8. Kardash, V.Ya. Marketynhovaya tovarnaya polytyka: uchebnyk / V.Ya Kardash. – K.: KNEU, 2010. – 240 s.
9. Кнышова Е. Н. Marketynh: ucheb. posobyе / Е. Н. Кнышева. – М.: Forum, 2004. – 282 s.
10. Kotler F. Marketynh menedzhment / F. Kotler, K. L. Keller. – 12-oe yzd. – SPb.: Pyter, 2008. – 816 s.

***Рецизент:** Балджи М.Д. д.е.н., професор, зав. каф. економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету*

28.12.2015

УДК 338.124.4

Лопатко Ксенія

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ КРИЗИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуто основні сучасні підходи щодо оцінки кризи та прогнозування банкрутства. Більш детально охарактеризовано найбільш відомі методики та їх складові, зокрема методику оцінки фінансового стану, штучні інтелектуальні системи, експертні методи та економіко-математичне моделювання в прогнозуванні банкрутства підприємств. Визначено специфіку побудови дискримінантних функцій та їх значення стосовно оцінки кризи та прогнозування банкрутства. Охарактеризовано загальновідомі зарубіжні методики та визначено фактори, які перешкоджають їх ефективному застосуванню до практики вітчизняних підприємств. Наведено стислу характеристику найбільш відомих вітчизняних моделей прогнозування банкрутства, виділено та

систематизовано специфіку їх застосування, основні переваги та недоліки, а також чинники, що перешкоджають їх застосуванню на підприємствах в сучасних умовах розвитку економіки України.

Ключові слова: діагностика кризового стану, оцінка кризи, прогнозування банкрутства, методи прогнозування банкрутства.

Лопатко Ксенія

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КРИЗИСА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены основные современные подходы к оценке кризиса и прогнозирования банкротства. Более подробно охарактеризованы наиболее известные методики и их составляющие, в частности методику оценки финансового состояния, искусственные интеллектуальные системы, экспертные методы и экономико-математическое моделирование в прогнозировании банкротства предприятий. Определена специфика построения дискриминантных функций и их значение по оценке кризиса и прогнозирования банкротства. Охарактеризованы общеизвестные зарубежные методики и определены факторы, которые препятствуют их эффективному применению к практике отечественных предприятий. Приведены краткую характеристику наиболее известных отечественных моделей прогнозирования банкротства, выделено и систематизированы специфику их применения, основные преимущества и недостатки, а также факторы, препятствующие их применению на предприятиях в современных условиях развития экономики Украины.

Ключевые слова: диагностика кризисного состояния, оценка кризиса, прогнозирования банкротства, методы прогнозирования банкротства.

Lopatko Ksenia

MODERN APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE CRISIS AND FORECASTING ENTERPRICE BANKRUPTCY

The article describes the main current approaches to the assessment of the crisis and bankruptcy prediction. More details characterized the most

famous techniques and their components, in particular the methodology for assessing the financial condition of the artificial intelligence systems, expert methods and economic-mathematical modeling in predicting bankruptcy. Characterized by well-known foreign methods and the factors that hinder their effective application in practice of domestic enterprises. Provide a brief description of the most famous national bankruptcy prediction models, highlighted and systematized the specifics of their application, advantages and disadvantages, as well as obstacles to their use in enterprises in modern conditions of development of economy of Ukraine.

Keywords: diagnostics crisis, crisis assessment, prediction of bankruptcy, bankruptcy prediction methods.

Постановка проблеми. Сучасна економічна ситуація в Україні сприяє погіршенню фінансового стану вітчизняних підприємств та загостренню проблеми виникнення кризових явищ та навіть банкрутства підприємств. Процес становлення ринкової економіки, нестабільна економіка та законодавча база, недостатність інвестиційних ресурсів призводить до того, що велика кількість підприємств сьогодні опиняються в кризовому стані з значною ймовірністю банкрутства. В таких умовах дуже важливо не тільки своєчасно проводити заходи щодо виявлення ознак кризового стану підприємства, оцінки загрози його банкрутства або подолання кризи, а й правильно обрати серед великої кількості існуючих методик таку, яка дасть змогу отримати найбільш адекватні та об'єктивні результати.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням оцінки кризи та прогнозування банкрутства приділяли увагу велика кількість західних - П.Ф. Друкера, К. Боумана, Є. Бріггема, М. Хаммера, Дж. Чампі, та вітчизняних вчених-економістів - І.А. Бланка, А.М. Ковальова, В.В. Вітлінського [1], Ф. Бутинця, Л.О. Лігоненко [3], А.Д. Шеремета, К.Д. Мазенкова, О.О. Терещенко [3], А.В. Череп та ін.

Мета. Основною метою статті є систематизація існуючих підходів щодо оцінки кризи та прогнозування банкрутства підприємств, виділення основних їх недоліків та переваг стосовно застосування в практиці вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Оцінка кризи та прогнозування банкрутства є одним з етапів проведення діагностики кризового стану

підприємства. Питаннями класифікації методик оцінки кризи та прогнозування банкрутства займалися різні вчені й на сьогодні можна зустріти різні підходи щодо класифікація методів оцінки кризи та прогнозування банкрутства. Серед усієї різноманітності розглянемо найпоширенішою чотири групи:

- методи оцінки фінансового стану;
- експертні методи;
- штучні інтелектуальні системи;
- економіко-математичні методи.

Перша група методів базується на розрахунку різноманітних фінансових коефіцієнтів з використанням фінансової звітності. Одні з цих коефіцієнтів призначені для оцінки фінансового стану підприємства в даний момент часу, що дозволяють оцінити рівень поточної загрози банкрутства (наприклад, коефіцієнт абсолютної платоспроможності), а інші – дозволяють оцінити ймовірність банкрутства підприємства в найближчому майбутньому. Також є фінансові коефіцієнти, за допомогою яких оцінюється потенційна можливість підприємства нейтралізувати загрози банкрутства - коефіцієнт рентабельності капіталу та коефіцієнт оборотності активів. До них методик можна віднести методику скорингового аналізу Д. Дюрана; систему показників Бівера; розрахунок коефіцієнта фінансування важколіквідних активів та інші.

На вітчизняних підприємствах зазвичай використовують розрахунок певної системи фінансових коефіцієнтів та їх порівняння з чітко визначеними нормативними значеннями - коефіцієнт покриття (поточної ліквідності), коефіцієнт відновлення або втрати платоспроможності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами. Використання цих коефіцієнтів дає лише узагальнену інформацію стосовно стану підприємства і не враховує велику кількість побічних факторів, які в момент розрахунку впливають або можуть впливати на фінансовий стан.

До другої групи належать експертні методи. В перекладі з латинської мови «експерт» означає «досвідчений», тобто експертний метод полягає в обробці певної інформації, отриманої від одного або декількох експертів. При цьому передбачається, що вони володіють глибокими знаннями про досліджувану проблему, мають досвід й певну так звану «практичну мудрість».

Експертні методи в порівнянні з іншими методиками характеризуються простотою у використанні та можливістю їх застосування при відсутності великої інформаційної бази (без якої неможливо провести діагностику кризового стану підприємства при, наприклад, економіко-математичному моделюванні). Недоліком цих методів є суб'єктивність висновків обраних експертів, що викликає на сьогодні велике коло дискусій стосовно правильного їх вибору. Деякі вчені стверджують, що головним для експерта є рівень його професіоналізму; інші – оригінальність мислення та інтуїція; окремі роблять акцент на парадоксальності та неочікуваності його здогадок; частина дослідників пропонує розраховувати показник надійності експерта, коли оцінюється кількість випадків, коли гіпотези експерта виявилися вірними тощо.

Штучні інтелектуальні системи в галузі діагностики кризового стану та прогнозування банкрутства поділяють на дві групи: діагностичні експертні системи та системи нейронно-мережових обчислень [6]. Перша група передбачає виявлення причин, що спричинили незадовільний стан підприємства, та дозволяють моделювати механізм мислення людини щодо рішення завдань у відповідній предметній області. Прогнозування банкрутств з використанням нейромережової моделі має таку важливу властивість – використовуючи нейронні мережі можна знайти розв'язок, не знаючи правил, а лише маючи декілька прикладів. Нейронні мережі використовують підхід до рішення задач, більш близький до людського, ніж традиційні обчислення. Однак слід відмітити, що обидві групи експертних методів є відносно новими і ще недостатньо вивчені, тому зараз дуже важко зробити висновок стосовно якості та достовірності результатів, отриманих при використанні зазначених методик.

Серед чотирьох груп методів найпоширенішою є економіко-математичні методи оцінки кризи та прогнозування банкрутства підприємства. До неї слід віднести такі методики, як дискримінантний аналіз, кластерний аналіз, імітаційне моделювання та древо класифікації.

Кластерний аналіз дозволяє згрупувати підприємства, фінансовий стан яких аналізується, на основі подання результатів у вигляді фінансових коефіцієнтів – крапок відповідного геометричного

простору, з наступним виділенням груп як «згустків» цих крапок (кластерів). Метод дерев класифікації набув свого розповсюдження в зарубіжній практиці й на вітчизняних підприємствах майже не використовується.

В економіко-математичному моделюванні окремо виділяють імітаційне моделювання. Воно передбачає заміну системи, яка вивчається, певним імітатором и проведення з ним досліджень з метою отримання інформації про цю систему. Імітаційне моделювання може бути використано на практиці діяльності вітчизняних підприємств й дозволяє оцінити схильність підприємства до банкрутства в майбутньому.

На практиці більшості зарубіжних підприємств все ж таки найбільшого поширення набув дискримінантний аналіз. За допомогою математично-статистичних методів будується функція та розраховується інтегральний показник. Вже на основі цього показника визначається ймовірність банкрутства суб'єкта господарювання.

Завдання дискримінантного – визначення оптимальної моделі, використовуючи яку можна з високим ступенем ймовірності здійснити класифікацію аналізованих підприємств за рівнем їх фінансового стану.

Дискримінантний аналіз передбачає вибір певних показників (коефіцієнтів), для яких визначається питома вага в дискримінантній функції. Вагомість цих показників може бути різною й залежить від галузі діяльності підприємства, загального економічного та політичного стану країни, рівня інфляції та інших факторів.

Специфікою дискримінантних моделей є те, що неможливо побудувати єдину універсальну модель, яка би підходила для аналізу будь-якого підприємства. Зазвичай моделі будується для певної групи підприємств (наприклад, певної галузі або країни).

Багатофакторні дискримінантні моделі можуть бути побудовані з використанням мультиплікативного (наприклад, моделі Е. Альтмана, Р. Лиса) та покрокового (моделі Л.В. Спрінгейта, Дж. Фулмера) дискримінантного аналізу, а також статистичного методу аналізу багатовимірною дискримінанту (модель Р. Таффлера). Розраховані з їх допомогою інтегральні показники використовуються в якості індикаторів системи раннього попередження кризи та банкрутства як останнього етапу його розвитку. В більшості випадків інтегральні показники оцінюють кредитоспроможність підприємства.

Винятком є моделі Р. Таффлера і Дж. Фулмера, за допомогою яких проводиться оцінка платоспроможності підприємства.

В зарубіжній практиці найпоширенішими є такі дві моделі – Е. Альтмана та Спрінгейта. Перша двофакторна модель Е. Альтмана є найпростішою в застосуванні й передбачає розрахунок спеціального коефіцієнта Z і має такий формалізований вигляд:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 K_{\Pi} + 0,0579 K_{\text{К}}.$$

За двофакторною моделлю ймовірність банкрутства будь-якого суб'єкта господарювання є дуже малою за будь-якого від'ємного значення коефіцієнта Z і великою — за $Z > 1$.

Більш обґрунтованою та більш поширеною є п'ятифакторна модель Альтмана. Для її побудови автор досліджував 66 підприємств, половина з яких згодом збанкрутувала, а друга половина працювала успішно, і 22 фінансових коефіцієнти, які могли бути корисні для прогнозування банкрутства. Серед них він обрав п'ять найвагоміших й побудував таку модель:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5,$$

- де X_1 – оборотний капітал / сума активів;
- X_2 – нерозподілений прибуток / сума активів;
- X_3 – операційний прибуток / сума активів;
- X_4 – ринкова вартість акцій / заборгованість;
- X_5 – виручка / сума активів.

В зарубіжній практиці ця модель активно застосовується через свою простоту розрахунку та точність результати, однак для вітчизняних підприємств її застосування є необ'єктивним та не дає можливість отримати достовірні результати. Аналіз останніх досліджень дає змогу виділити такі основні причини щодо неможливості застосування моделі Е. Альтмана для вітчизняних підприємств [5]:

- часова відповідність, яка передбачає застосування моделі в тому періоді часу, в якому вона безпосередньо розроблена або з незначним лагом запізнення;

- відповідність об'єкта оцінювання, яка передбачає застосування моделі для оцінки вірогідності банкрутства підприємств, що відповідають параметрам вибірки, зробленої для створення моделі. Модель Альтмана може бути застосована лише для підприємств, акції яких котируються на біржі. Також вона була розроблена для підприємств США та Західної Європи;

- відповідність методики визначення параметрів моделі, яка потребує точного дотримання методичних прийомів оцінки показників, що були використані Е.Альтманом.

У 1978 році Гордон Спрінгейт, використовуючи за основу модель Е. Альтмана, вивів нову дискримінантну модель прогнозування банкрутства. Для побудови моделі він спочатку відібрав 19 показників, серед яких залишив лише чотири:

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D,$$

де А – робочий капітал / загальна вартість активів;

В – прибуток до сплати податків та процентів/ загальна вартість активів;

С – прибуток до сплати податків / короткострокові зобов'язання;

Д – обсяг продажу / загальна вартість активів.

Спрінгейт досяг 92,5% точності прогнозування неплатоспроможності на наступний рік. Не дивлячись на значну точність моделі, її застосуванню на вітчизняних підприємствах заважає, в першу чергу, необхідність корекції на національну валюту, що порушує безперервність та залишає певні відхилення в розрахунках.

Розгляд цих двох моделей дає змогу зробити висновок, що застосування зарубіжних моделей для України на сьогодні є недоцільним. Ця проблема викликає актуальність побудови власних моделей прогнозування банкрутства, які враховували б специфіку діяльності вітчизняних підприємств та розвитку економіки країни.

Сьогодні оприлюднені перші спроби побудови українських інтегральних статистичних моделей. Професором Київського національного економічного університету В.В. Вітлінським на

прикладі вибірки позичальників Промінвестбанку для короткострокових кредитів (до 1 року) побудовано галузеві статистичні моделі, в яких використані коефіцієнти покриття і фінансової залежності [1]. Фахівцями Харківського державного економічного університету О.Ю.Проскурою та іншими (під керівництвом Т.О. Резнікової) обґрунтовані інтегральні критерії для українських підприємств різних організаційно-правових форм [4]. Однак, ці моделі в більшій мірі розглядають як експериментальні.

Намагаючись позбавитися недоліків зарубіжних моделей, вченими Іркутської державної економічної академією, - О. П. Зайцевою, Р. С. Сайфуліним і Г. Г. Кадиковим, була розроблена нова методика діагностики банкрутства.

Значний внесок у розвиток даного напрямки фінансового аналізу вніс О.О. Терещенко. Побудовані їм дискримінантні моделі діагностики банкрутства враховують специфіку таких галузей, як сільське господарство, харчова промисловість, видобувна промисловість, будівництво, оптова та роздрібна торгівля, транспорт та ін. Більш детальну характеристику та систематизацію вітчизняних моделей наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Моделі оцінки ймовірності банкрутства підприємств

Коефіцієнти, які застосовуються в моделі	Граничне значення	Переваги та недоліки
1	2	3
1. Метод рейтингової експрес-оцінки фінансового стану підприємства Р.С. Сайфуліна і Г.Г. Кадикова: $R = 2K_O + 0,1K_{ТЛ} + 0,08K_{ОАК} + 0,45K_M + K_{РСК}$		
K_O - коефіцієнт забезпеченості власними коштами $K_{ТЛ}$ - коефіцієнт поточної ліквідності $K_{ОАК}$ - коефіцієнт оборотності авансованого капіталу K_M - коефіцієнт менеджменту (рентабельність продажів) $K_{РСК}$ - рентабельність власного капіталу	Якщо $R > 1$, то підприємство знаходиться в задовільному стані, якщо $R < 1$ - у незадовільному	Зручна для коригування відносно локалізації підприємства та враховує специфіку вітчизняної економіки. Проте в моделі увага надмірно акцентується на забезпеченості власними коштами. При їх низькій питомій вазі ніякі реальні показники ділової активності, поточної ліквідності, прибутковості не зможуть забезпечити рейтингове число більше одиниці.
2. Модель R-рахунку (модель Іркутської школи): $R = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4$		

1	2	3
K_1 = оборотний капітал / підсумок активу балансу K_2 = чистий прибуток (збиток) / власний капітал K_3 = виручка від реалізації / підсумок активу балансу K_4 = чистий прибуток (збиток) / собівартість реалізованої продукції	Якщо $R < 0$, то вірогідність банкрутства максимальна і дорівнює 90-100%; якщо $0 < R < 0,18$ - вірогідність висока, дорівнює 60-80%; якщо $0,18 < R < 0,32$ - вірогідність середня, дорівнює 35-50%; якщо $0,32 < R < 0,42$ - вірогідність низька, дорівнює 15-20%; якщо $R > 0,42$ - вірогідність мінімальна, до 10%.	До явно виражених недоліків моделі Іркутської державної економічної академії слід віднести те, що дуже незначна зміна обсягу власних оборотних коштів кардинально змінює значимість R –рахунку, тоді як зміна інших параметрів моделі несуттєво впливає на рівень інтегрального показника.
3. Модель О. Терещенко (або універсальна дискримінанта функція): $Z = 1,5X_1 + 0,08 X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6$		
X_1 = Cash-Flow (чистий грошовий потік) / довгострокові та поточні зобов'язання X_2 = підсумок активу балансу / довгострокові та поточні зобов'язання X_3 = чистий прибуток (збиток) / підсумок активу балансу X_4 = чистий прибуток (збиток) / виручка від реалізації продукції X_5 = виробничі запаси / виручка від реалізації продукції X_6 = виручка від реалізації продукції / підсумок активу балансу	$Z > 2$ - підприємство фінансово стійке; $1 < Z < 2$ - порушено фінансову рівновагу, але підприємству не загрожує банкрутство за умови переходу на антикризове управління; $0 < Z < 1$ - загрожує банкрутство, якщо не будуть реалізовуватися санаційні заходи; $Z < 0$ - є наполовину банкрутом	Перевагами моделі є простота розрахунку та пристосованість до особливостей функціонування вітчизняних підприємств. Недоліками моделі є відсутність поглибленої класифікації стійкості фінансового стану та широкий інтервал невизначеності
4. Модель Г.В. Савицької: $Z = 0,111X_1 + 13,239X_2 + 1,676X_3 + 0,515X_4 + 3,80X_5$		
X_1 = власний оборотний капітал / оборотні активи X_2 = оборотний капітал / основний капітал X_3 = виручка (нетто) від продажу / середня вартість капіталу X_4 = прибуток до оподаткування / середня	Якщо $Z > 8$, то ризик банкрутства відсутній; $Z < 8$ - ризик банкрутства присутній; від 8 до 5 - невеликий; від 5 до 3 - середній; нижче 3 - великий; нижче 1 - повна	Надмірна увага приділяється співвідношенню оборотних і необоротних активів. Даний фактор бере на себе найбільше навантаження. Тому навіть незначна його зміна впливає на рівень інтегрального показника, в той час як забезпеченість власним оборотним капіталом і рівень

Продовж. табл. 1

1	2	3
вартість капіталу X_4 = прибуток до оподаткування / середня вартість активів X_5 = власний капітал / підсумок активу балансу	неспроможність	рентабельності активів вносять невеликий вклад у формування величини інтегрального показника
5. Модель О. П. Зайцевої: $K_{\text{КОМПЛ}} = 0,25 K_{\text{УП}} + 0,1K_3 + 0,2K_C + 0,25K_{\text{УР}} + 0,1K_{\text{ФР}} + 0,1K_{\text{ЗАГ}}$		
$K_{\text{УП}}$ = чистий збиток / власний капітал K_3 = кредиторська заборгованість / дебіторська заборгованість K_C = короткострокові зобов'язання / кошти + поточні фінансові вкладення $K_{\text{УР}}$ = чистий збиток / виручка (нетто) від продажу $K_{\text{ФР}}$ = довгострокові та поточні зобов'язання / власний капітал $K_{\text{ЗАГ}}$ = підсумок активу балансу / виручка (нетто) від продажу	Якщо фактичний $K_{\text{КОМПЛ}} >$ нормативний $K_{\text{КОМПЛ}}$, то ймовірність банкрутства велика; якщо фактичний $K_{\text{КОМПЛ}}$ < нормативний $K_{\text{КОМПЛ}}$, то ймовірність незначна	Дозволяє досить швидко провести експрес-аналіз фінансового стану виробничих підприємств і досить точно оцінити ступінь ймовірності їх банкрутства Однак модель містить фактори, що дублюють один одного (а саме коефіцієнт збитковості та коефіцієнт збитковості реалізації продукції).

Після характеристики особливостей застосування вітчизняних моделей можна зробити висновок, що для України найбільшого поширення набули модель Терещенко та R-модель, оскільки саме вони характеризуються простотою розрахунків та найбільш адаптовані до вітчизняної економіки.

Висновки. Аналіз існуючих підходів щодо оцінки кризи та прогнозування банкрутства дає змогу зробити висновок, що на сьогодні найбільш активного розповсюдження набуло економіко-математичне моделювання, а саме дискримінантні моделі. Однак не існує методики, що може дати об'єктивні результати стосовно стану вітчизняних підприємств. Як зарубіжні, так й вітчизняні моделі мають свої недоліки.

Так, двохфакторна та п'ятифакторна моделі Альтмана, модель Таффлера і Тісшоу можуть бути використані лише для підприємств, акції яких котируються на біржі. Модель Ліса створювалася з урахуванням специфіки західного розвитку економіки, а саме для

підприємств Англії. Модель Фулмера поряд з тим, що враховує специфіку західних підприємств, ще й потребує корекцію на національну валюту, що ускладнює та зменшує достовірність й точність отриманих результатів й погіршує безперервність. Деякі моделі не можливо об'єктивно використовувати через їх часову невідповідність. Після розробки моделі відбулися суттєві зміни в макро- та мікросередовищі функціонування підприємств, механізми їх державного регулювання, податковому законодавстві, інших чинниках, що обумовлюють появу кризових явищ. Все це не може не вплинути на значення дискримінантних коефіцієнтів та перелік параметрів розробленої моделі. Модель Давидової-Белікова не враховує галузеві особливості функціонування підприємств.

Моделі російських та зарубіжних вчених є більш адаптованими до нашої економіки, однак також не можуть дати стовідсотково точний та достовірний результат.

Тобто, жодна з моделей не можна вважати універсальною як для зарубіжних підприємств, так й для вітчизняних реалій.

Більшість моделей потребує коригування та перерахунку у зв'язку з такими факторами:

- загальне нестабільна економічна та політична ситуація в країні;
- нерозвиненість фондового ринку України;
- неврахування існуючими моделями специфіки галузі діяльності підприємств;
- можливість застосування лише до підприємств, акції яких котируються на біржі (Україна має невелику кількість таких підприємств);
- недосконалість та невідповідність форм звітності вітчизняних підприємств.

Перспективи подальших досліджень. Подальші дослідження мають бути спрямовані на адаптацію існуючих моделей до вітчизняної економіки, побудови власних моделей, які б давали достовірні результати, поширення використання й інших підходів до оцінки кризи та прогнозування банкрутства підприємств. Особливо слід приділити увагу побудові власних моделей оцінки кризи та прогнозування банкрутства вітчизняних підприємств, враховуючи специфіку їх діяльності та галузеві особливості.

Література

1. Вітлінський В.В, Пернарівський О. Інтелектуалізована кількісна оцінка кредитоспроможності позичальника / В.В. Вітлінський // Фінанси України. – 1998. – №6. – С. 5-13.
2. Крупчатников О.С. Прогнозування банкрутства як складова антикризового фінансового управління/ Крупчатников О.С.// Економічний простір. – 2011. – №23/2. – С.103-109.
3. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / Л.О. Лігоненко. – Київ: КНТЕУ, 2004. – 580 с.
4. Літвін Н. М. Антикризове управління підприємствами в країнах з перехідною економікою / Н.М. Літвін. – Київ – 2004. – 19 с.
5. Осовська Г.В., Осовський О.А. Менеджмент організацій: навч. посіб. – К.: Кондор, 2005. – 860 с.
6. Прохорова В.В. Прогнозування банкрутства як складова антикризового фінансового управління / В.В. Прохорова // Економічний простір. – 2009. – №2(23). – С. 103-109.
7. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. / О.О.Терещенко.–Київ: КНЕУ, 2004. – 412 с.
8. Фучеджи В. І. Характеристика методів та моделей діагностики кризового стану підприємства / В. І. Фучеджи // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2010. – №11(691). – С. 240-245.

1. Vitlins'kyy V.V, Pernarivs'kyi O. Intelektualizovana kil'kisna otsinka kredytopromozhnosti pozychal'nyka / V.V. Vitlins'kyi // Finansy Ukrainy. – 1998. – #6. – S. 5-13.
2. Krupchatnikov O.S. Prohnozuvannya bankrut·stva yak skladova antykrizovoho finansovoho upravlinnya/ Krupchatnikov O.S.// Ekonomichnyy prostir. – 2011. – #23/2. – S.103-109.
3. Lihonenko L.O. Antykrizove upravlinnya pidpryyemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychnyy instrumentariy: monohrafiya / L.O. Lihonenko. – Kyiv: KNTEU, 2004. – 580 s.
4. Litvin N. M. Antykrizove upravlinnya pidpryyemstvamy v krayinakh z perekhidnoyu ekonomikoyu / N.M. Litvin. – Kyiv – 2004. – 19 s.

5. Osovs'ka H.V., Osovs'kyi O.A. Menedzhment orhanizatsiy: navch. posib. – K.: Kondor, 2005. – 860 s.

6. Prokhorova V.V. Prohnozuvannya bankrut-stva yak skladova antykryzovoho finansovoho upravlinnya / V.V. Prokhorova // Ekonomichnyy prostir. – 2009. – #2(23). – S. 103-109.

7. Tereshchenko O.O. Finansova sanatsiya ta bankrut-stvo pidpryyemstv: navch. posib. / O.O.Tereshchenko. – Kyiv: KNEU, 2004. – 412 s.

8. Fuchedzhy V. I. Kharakterystyka metodiv ta modeley diahnostyky kryzovoho stanu pidpryyemstva / V. I. Fuchedzhy // Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politehnika". – 2010. – #11(691). – S. 240-245.

***Рецензент:** Гончаренко О.М., д.е.н., доцент, зав. каф. фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету*

4.01.2016

УДК 338.24

Сіняев Петро

ФОРМУВАННЯ ТА АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ПЕРЕОРІЄНТАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

В статті розглядається процес адаптації стратегічного менеджменту на виробничому підприємстві в умовах переорієнтації його діяльності на зовнішні ринки. Наведено поняття стратегічного менеджменту та адаптації. Розглядаються елементи організаційно-економічного механізму адаптації в системі стратегічного управління виробничого підприємства і його функції. Запропоновані методи, правила та процедури для вдосконалення системи стратегічного управління на основі механізмів адаптації.

Ключові слова: система стратегічного менеджменту, стратегічні зміни, переорієнтація діяльності підприємства, механізми адаптації, організаційно-економічний механізм.

**ФОРМИРОВАНИЕ И АДАПТАЦИЯ СИСТЕМЫ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА
ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ
ПЕРЕОРИЕНТАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ**

В данной статье рассматривается процесс адаптации стратегического менеджмента на производственном предприятии в условиях переориентации его деятельности на внешние рынки. Даны понятия стратегического менеджмента и адаптации. Рассматриваются элементы организационно-экономического механизма адаптации в системе стратегического управления производственного предприятия и его функции. Предлагаются методы, правила и процедуры для совершенствования системы стратегического управления на основе механизмов адаптации.

Ключевые слова: система стратегического менеджмента, стратегические перемены, переориентация деятельности предприятия, механизмы адаптации, организационно-экономический механизм.

Sinyaev Peter

**FORMATION AND ADAPTATION OF THE SYSTEM OF
STRATEGIC MANAGEMENT AT THE INDUSTRIAL
ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF REORIENTATION OF
ACTIVITIES ON FOREIGN MARKETS**

This article discusses the process of adaptation of strategic management at the industrial enterprise in the conditions of refocusing its activities on foreign markets. Given the concept of strategic management and adaptation. We consider the elements of the organizational-economic mechanism of adaptation in the strategic management of industrial enterprise and its functions. The methods, rules and procedures to improve the strategic management system based on the mechanisms of adaptation.

Keywords: strategic management, strategic changes, the reorientation of the company, mechanisms of adaptation, organizational and economic mechanism.

Постановка проблеми. Формування та адаптація стратегічного менеджменту до виведення продукції на зовнішні ринки

є необхідною умовою успіху сучасного підприємства в умовах жорсткої міжнародної конкуренції. із асортименту застарілої або нерентабельної продукції, а також модифікації існуючої.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання адаптації підприємства до зовнішнього середовища присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених таких як: Р. Акофф, П. Іващенко, К. Багріновській, А. Медведев, П. Друкер, Д. Деревіцький, Г. Клейнер, Ю. Лукашин, Р. Рузавін, З. Румянцева, В. Сраговіч, Ф. Емерлі, С. Кравченко, В. Ячменьова та інші.

В даний час через нестабільність зовнішнього середовища, управлінські служби підприємства повинні бути здатним прогнозувати розвиток тій чи іншій ситуації, щоб встигнути пристосуватися до змін. Це вимагає застосування методів стратегічного менеджменту, які отримали найбільше поширення в зарубіжній практиці управління і роботах таких дослідників, як: І. Ансофф, М. Портер, Р.Чейз, Ж. Ламбен, Ф. Котлер, Е. Дихтль, Х. Хершген, Н. Еквілайн, Р. Якобі, Г. Мінцберг, Д. Куїнн, В. Стівенсон, М. Макдональд, П. Друкер.

Однак, незважаючи на велику кількість робіт, присвячених дослідженням в галузі стратегічного менеджменту, ще досить багато питань потребують теоретичного вирішення та подальшого вдосконалення. Це стосується насамперед проблеми вибору ефективної стратегії адаптації та підходів до її реалізації в умовах зростання впливу чисельних факторів зовнішнього середовища.

Мета статті – розгляд поняття стратегічний менеджмент, «адаптація», аналіз та удосконалення існуючих механізмів адаптації підприємства до змін в зовнішньому середовищі.

Виклад основного матеріалу досліджень. Стратегічний менеджмент є сферою управління діяльності підприємства і вирішує завдання реалізації його перспективних цілей шляхом проведення певних змін в організації. Стратегічне управління - це процес, за допомогою якого забезпечується взаємодія підприємства з її оточенням. Діяльність зі стратегічного управління тісно пов'язана з постановкою цілей і завдань підприємства. Стратегічний менеджмент забезпечує чітке стратегічне бачення і надає сенс місії організації.

І.Ансофф стверджує, що стратегічний менеджмент являє собою систематичний підхід до управління стратегічними змінами, що

включає: позиціонування компанії за допомогою планування її стратегії і можливостей; стратегічне реагування в режимі реального часу за допомогою управління проблемами; систематичне подолання опору в процесі реалізації стратегії [1, с. 29].

В умовах насичення продукцією внутрішнього ринку і загострення конкурентної боротьби за споживача, деякі виробничі підприємства стикаються з питаннями переорієнтації своєї діяльності на зовнішні ринки.

Рішення, які приймає керівництво підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності, носять стратегічний і оперативний характер.

Адаптація виробничого підприємства до діяльності не зовнішньому ринку пов'язана з вирішенням нових завдань управління підприємством. Реалізація цих завдань вимагає перегляду системи стратегічного менеджменту та організації господарської діяльності підприємства. Необхідність зміни в реалізації основних сфер діяльності підприємства пов'язана з високою конкуренцією на зарубіжних ринках. Впровадження механізмів стратегічного управління підприємством, орієнтованих на зовнішній ринок, має передбачати можливість їх використання в довгостроковому періоді для адаптації підприємства до змін зовнішніх умов, що визначаються ринком, конкуренцією і розвитком економіки в цілому.

Основні прояви конкуренції на зовнішніх ринках вимагають серйозних змін у діяльності підприємств, орієнтованих на зовнішній ринок.

Для вдалого функціонування виробничого підприємства в умовах зовнішнього ринку від управлінських структур потрібні адекватні зміни в діяльності організації, спрямовані на захист від зовнішніх загроз і досягнення поставлених стратегічних цілей.

Успішна робота підприємства в нових умовах господарювання, залежить від того, наскільки підприємство адаптовано до нових умов. Успіх адаптації визначається проведенням змін усередині підприємства для максимального його пристосування до роботи в умовах, що склалися зовнішнього оточення, тобто в нових економічних, правових і соціальних умовах.

Управління підприємством, засноване на механізмах адаптації до стратегічних змін - це новий напрямок в теорії та

практиці менеджменту, яка не має поки повної наукової основи. Причина невдач деяких виробничих підприємств в області вдосконалення системи управління та розробки механізмів адаптації полягає в відсутності методології адаптивного менеджменту.

Адаптація - це пристосування самоорганізується системи до мінливих умов середовища. Адаптація в управлінській науці – це накопичення і використання інформації для досягнення оптимального стану або поведінки системи (у нашому випадку - виробничого підприємства) при початковій невизначеності в мінливих зовнішнього середовища. Адаптивною можна вважати систему менеджменту, яка здатна пристосовуватися до змінення внутрішніх і зовнішніх умов.

Адаптивне управління в цілому можна розглядати як процес прийняття управлінського рішення і подальшої реалізації цілеспрямованого керуючого впливу, забезпечує адекватне реагування всіх структур підприємства на зміну параметрів його зовнішнього та внутрішнього середовища.

Механізм адаптації стратегічного менеджменту до умов переорієнтації виробництва на зовнішні ринки – це організаційно-економічна форма здійснення управління на підприємстві та сприяння його проведення та регулювання цієї діяльності.

Організаційно-економічний механізм в системі стратегічного менеджменту включає в себе підсистеми зовнішнього середовища (моніторинг, прогнозування, взаємодія підприємства із зовнішнім середовищем) і підсистеми внутрішньої середовища підприємства: підсистеми моніторингу станів, аналізу, прогнозування і моделювання стану підприємства, планування і координації робіт, розвитку персоналу, мотивації і оплати праці, а також підсистеми інформаційного, правового та фінансового забезпечення, розвитку системи управління підприємства.

Без організації процесу адаптації управління неможливе планування і ефективна реалізація стратегій і заходів, спрямованих на переорієнтацію діяльності підприємства. Завдання методологічного забезпечення управлінської діяльності не може виконувати одну з вже існуючих підрозділів. Розробляти відповідні стратегії, методику та інструментарій аналізу і синтезу адаптивного управління промислового підприємства повинна служба адаптивного управління. Ця служба повинна тісно взаємодіяти з існуючою системою

управління підприємством. Вона повинна функціонувати в режимі підготовки і виконання управлінських рішень, створювати інформаційну базу для стратегічних рішень щодо переорієнтації виробництва і виходу підприємства на закордонні ринки.

Адаптація системи стратегічного менеджменту підприємства може мати такі напрямки:

- вдосконалення організації (організаційне проектування і реінжиніринг);
- стимулювання і мотивації персоналу, формування і зміна штату підприємства;
- розвиток організаційної культури, адекватної перетворенням.

Служба адаптаційного менеджменту повинна тісно взаємодіяти з керівництвом підприємства, а також функціональними підрозділами (економічної, технічної та кадрової службами).

Виробничому підприємству необхідно мати три активні складові в системі управління:

- 1) цілеспрямований, плановий, організований розвиток підприємства;
- 2) механізм аналізу стану і перспектив розвитку;
- 3) адаптивний механізм пристосування до зміни внутрішнього і зовнішнього середовища.

Дані положення виражаються:

- в наявності системи стратегічних цілей розвитку підприємства під зовнішні середовища;
- в систематичному аналізі стану і перспектив розвитку;
- в моделюванні стану підприємства у навколишньому середовищі на основі критеріїв розвитку.

Необхідна відзначити, що організація процесів адаптації системи стратегічного менеджменту на підприємстві до нових умов і змінам виробничого процесу передбачає наступні етапи:

- встановлення цілей і завдань, визначення робіт, необхідних для переорієнтації підприємства в середовищі впливу;
- вибір показників і критеріїв досягнення стратегічних цілей підприємства;
- розподіл функціональних обов'язків і встановлення відповідальності;
- планування намічених робіт;

- визначення методів проведення робіт і обробки результатів;
- контроль і оцінку якості виконання робіт;
- стимулювання ефективності і якості робіт.

При розробці організаційно-економічного механізму адаптації і вдосконаленні системи стратегічного менеджменту виробничого підприємства рекомендуються такі загальні підходи, правила і процедури.

1. Мотивація і стимулювання праці фахівців, які беруть участь у процесах адаптації управління і вдосконалення підприємства для виходу продукції на зарубіжні ринки. Оплата праці персоналу, чинного в рамках стратегічних цілей, повинна задовольняти фінансовим можливостям підприємства. У зв'язку з цим має сенс встановити наступні форми нормативів оплати праці персоналу:

а) фіксовану оплату за пропозиції та проекти, впровадження яких не було передбачено;

б) систему диференційованих коефіцієнтів, визначальних оплату як частину отриманого додаткового прибутку.

2. Необхідність формування інформаційної підсистеми адаптивного управління обумовлена наступними причинами:

- адаптивне управління застосовує не тільки стандартний набір показників і методів, але і власні показники, моделі і методи, які дозволяють відстежувати і оцінювати стан підприємства, що дозволяє заздалегідь попереджати керівництво про можливі проблемні ситуації;

- адаптивне управління створює власні бази даних і знання, які не використовуються іншими службами;

- адаптивне управління розробляє і використовує власні специфічні інформаційні технології;

- досвід у розробці технології адаптивного управління необхідний для підвищення конкурентоздатності підприємства і продукції на зовнішніх ринках і використовується для створення ноу-хау.

3. З метою безпеки підприємства необхідно встановити персональну відповідальність за конфіденційність інформації, дотримання режимів, правил та інших заходів безпеки. Для доступу до конфіденційної інформації необхідний контроль надання повноважень.

4. Особливим і досить важливим елементом організаційно-економічного механізму адаптивного менеджменту на виробничому

підприємстві є етичні норми, тому вони повинні бути обов'язковою частиною організаційної культури.

Висновки. Таким чином, в процесі дослідження встановлено, що: адаптація системи стратегічного менеджменту підприємства – це безперервний процес сукупності активних заходів. Виживання промислового підприємства в умовах ринкової економіки, завоювання їм конкурентної переваги на зовнішньому ринку можливі лише за умови його організаційно-технічної перебудови. Ця перебудова являє собою безперервний процес адаптації підприємства до постійно мінливих умов ринку, нестабільних податках і методів державного регулювання зовнішньо - економічної діяльності, до політичної ситуації в країні.

Досягнення мети обраної стратегії здійснюється більш ефективно, якщо діяльність підрозділів, між якими розподілена робота по виконанню поставленого завдання, скоординована. Переорієнтація виробництва вимагає адаптації підприємства до змін відповідної реорганізації процесів, спрямованих на перегляд завдань для досягнення успіху.

Реалізація стратегії виходу підприємства на закордонні ринки припускає перегляд організації його господарської діяльності. Необхідні зміни в сфері діяльності підприємства обумовлені високою конкуренцією на зовнішніх ринках. Впровадження механізмів управління підприємством, орієнтованих на ринкові умови господарювання, має передбачати можливість їх використання в довгостроковому періоді для адаптації підприємства до змін умов зовнішнього середовища, що визначаються ринком, конкуренцією і розвитком економіки країни в цілому.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – Пер. с англ. / И. Ансофф. – М.: Экономика, 2005. – 306 с.
2. Будник М.М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання / М. Будник. – Харків, 2002. – 199 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_sciences&id=27
3. Пономаренко, В.С. Стратегічне управління розвитку

підприємства: навч. посіб. / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Трідід. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 640 с.

4. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О.В. Раєвнева. – Харків: Вид. "ИНЖЕК", 2006. – 496 с.

5. Фоміченко, І.П. Формування стратегії розвитку великого промислового підприємства / І. П. Фоміченко, О. О. Кіндраті-нко // Науковий вісник ДДМА. – 2009. – № 2 (5Е). – С.293-297. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/vddma/2009_2/article%5C09FIPLIE.pdf. - 03.08.2011 р.

6. Харченко В.А. Концептуальні засади формування системи стратегічного управління розвитком підприємства / В.А. Харченко // Схід. – 2014. – №5. – С. 52-56.

7. Чиженькова Е.В. Формирование экономического механизма адаптации хозяйствующего субъекта к рыночной среде. – М., 2006. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.0ck.ru/menedzhment_i_trudovye_otnosheniya/problemuyadaptacii_predpriyatiya_k.html

8. Ячменьова В.М. Сутність понять «адаптація» та «адаптивність» / В.М. Ячменьова // Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». – 2010.–№684.–С.346-353.

1. Ansoff Y. Stratehycheskoe upravlenye. – Per. s anhl. / Y. Ansoff. – М.: Эkonomyka, 2005. – 306 s.

2. Budnyk M.M. Adaptatsiya promyslovykh pidpryyemstv do rynkovykh umov hospodaryuvannya / M. Budnyk.–Kharkiv, 2002. – 199 s.[Elektronnyy resurs] – Rezhy m dostupu:http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_sciences&id=27

3. Ponomarenko, V.S. Stratehichne upravlinnya rozvytku pidpryyemstva: navch. posib. / V.S. Ponomarenko, O.I. Pushkar, O.M. Tridid. – Kharkiv: Vyd. KhDEU, 2002. – 640 s.

4. Rayevnyeva O.V. Upravlinnya rozvytkom pidpryyemstva: metodolohiya, mekhanizmy, modeli: monohrafiya / O.V. Rayevnyeva. – Kharkiv: Vyd. "INZhEK", 2006. – 496 s.

5. Fomichenko, I.P. Formuvannya stratehiyi rozvytku velykoho promyslovoho pidpryyemstva / I. P. Fomichenko, O. O. Kindrati-nko //

Naukovyy visnyk DDMA. – 2009. – # 2 (5E). – S.293-297. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/vddma/2009_2/article%5C09FIPLIE.pdf. - 03.08.2011 r.

6. Kharchenko V.A. Kontseptual'ni zasady formuvannya systemy stratehichnoho upravlinnya rozvytkom pidpryyemstva / V.A. Kharchenko // Skhid. – 2014. – #5. – S. 52-56.

7. Chyzhen'kova E.V. Formyrovanye ekonomicheskogo mekhanizma adaptatsyy khozyaystvuyushcheho sub'yekta k rynochnoy srede. – M., 2006. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://www.0ck.ru/menedzhment_i_trudovye_otnosheniya/problemy_adaptatsii_predpriyatiya_k.html

8. Yachmen'ova V.M. Sutnist' ponyat' «adaptatsiya» ta «adaptivnist'» / V.M. Yachmen'ova // Visnyk Natsional'noho universytetu «L'vivs'ka Politekhnikha». – 2010. – #684. – S.346-353.

***Рецензент:** Балджи М.Д. д.е.н., професор, зав. каф. економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету*

28.12.2015

УДК 687.53:65.018

Траченко Людмила, Байоринас Дарія

ЕКСПЕРТНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ НАДАННЯ ПЕРУКАРСЬКИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто основні методи щодо експертного оцінювання якості надання перукарських послуг. Визначено систему критеріїв оцінювання якості надання перукарських послуг за допомогою методики SERVQUAL.

Для визначення найбільш важливих критеріїв оцінювання якості надання перукарських послуг з точки зору споживачів, було проведено опитування респондентів (відвідувачів) перукарні. Це дало змогу розрахувати важливість кожного критерію. У результаті визначено, що найважливішими критеріями оцінювання якості

надання перукарських послуг з точки зору споживачів є: кваліфікація і компетентність персоналу, етичність робітників, умови обслуговування, ставлення персоналу після надання послуги, якість підприємства і його основні можливості з надання послуг. Отримані результати експертного оцінювання якості є суттєвою інформацією для прийняття управлінських рішень керівництвом перукарні щодо поліпшення якості послуг.

Ключові слова: перукарські послуги, критерії якості, показники, система критеріїв, методи оцінки якості, експертне оцінювання, стандарт.

Траченко Людмила, Байоринас Дарья

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПАРИКМАХЕРСКИХ УСЛУГ

В статье рассмотрены основные методы относительно экспертного оценивания качества предоставления парикмахерских услуг. Определена система критериев оценивания качества предоставления парикмахерских услуг с помощью методики SERVQUAL.

Для определения наиболее важных критериев оценивания качества предоставления парикмахерских услуг с точки зрения потребителей, был проведен опрос респондентов (посетителей) парикмахерской. Это дало возможность рассчитать важность каждого критерия. В результате определено, что важнейшими критериями оценивания качества предоставления парикмахерских услуг с точки зрения потребителей являются: квалификация и компетентность персонала, этичность рабочих, условия обслуживания, отношение персонала после предоставления услуги, качество предприятия и его основные возможности по предоставлению услуг. Полученные результаты экспертного оценивания качества являются существенной информацией для принятия управленческих решений руководством парикмахерской относительно улучшению качества услуг.

Ключевые слова: парикмахерские услуги, критерии качества, показатели, система критериев, методы оценки качества, экспертная оценка, стандарт.

EXPERT EVALUATION OF QUALITY OF GRANT OF HAIRDRESSER SERVICES

In the article the basic methods on expert evaluation of the quality of hairdressing services. The system of criteria of evaluation of quality of grant of hairdresser services is certain by means of methodology of SERVQUAL.

For determination of the most essential criteria of evaluation of quality of grant of hairdresser services from the point of view of consumers, questioning of respondents (visitors) of barbershop was conducted. It gave an opportunity to expect importance of every criterion. It is certain as a result, that the major criteria of evaluation of quality of grant of hairdresser services from the point of view of consumers it is been: qualification and competence of personnel, ethicness of workers, condition of service, relation of personnel after providing service, quality of enterprise and his basic possibilities after the giving of services. The got results of expert evaluation of quality are substantial information for the acceptance of administrative decisions managing a barbershop relatively to the improvement of quality of services.

Keywords: hairdresser services, criteria of quality, indexes, system of criteria, methods of estimation of quality, expert evaluation, standard.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринок перукарських послуг в Україні продовжує інтенсивно розвиватися. У найближчі два-три роки, ринок краси буде повністю сформований. Розвиток мереж салонів краси різних класів дозволяє клієнтам купувати все більше товарів і послуг за нижчими цінами в більшій їх кількості.

Перукарські послуги - одні з наймасовіших за рівнем споживання, які користуються постійним попитом клієнтів. Але, незважаючи на помітну конкуренцію, що склалася у цій сфері послуг, навіть відвідавши заклад з досить високими розцінками та вишуканим інтер'єром, далеко не завжди залишається позитивне враження від рівня обслуговування та якості отриманого результату. Це не забезпечує конкурентоспроможність підприємства, що надає

перукарські послуги та задоволеність споживачів [3].

У зв'язку з цим виникає потреба в проведенні експертного оцінювання якості надання перукарських послуг з метою поліпшення та забезпечення задоволеності споживачів [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що у більшості робіт, присвячених питанням перукарських послуг, увага надається теоретичним і методичним аспектам вивчення якості обслуговування, що обмежує можливість практичного застосування і зумовлює необхідність пошуку нових наукових підходів, що дозволяють всебічно оцінити якість обслуговування підприємств сфери перукарських послуг. Питання щодо оцінювання їх якості та проведення експертизи досліджені недостатньо. Різні аспекти цієї проблеми досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені як , Дж. Бейтсона, Т. Гладишева, К. Гронруза, А. Зайтамла, В. Ковальова, К. Лавлока, А. Парашурамана, К. Ріхтера, А. Шеремета, Т.І. Парамонову. Проблеми якості перукарських послуг потребують більш детального вивчення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.

Експертна практика перукарських послуг потребує вирішення проблеми якості надання перукарських послуг. При сучасному рівні конкуренції, салони краси, які не приділяють належної уваги використуванню матеріалів, функціонують не досить довго на ринку краси.

Для успішної професійної діяльності салонів краси потрібно запровадити обов'язкову сертифікацію, з подальшим інспекційним контролем з боку держави, який здійснюють у вигляді як планових, так і позапланових перевірок. У процесі сертифікації враховують різноманітні аспекти діяльності підприємства: відповідність приміщення вимогам НД, наявність рівномірного природного освітлення, асортимент та якість надання послуг, кваліфікація персоналу, рівень оснащення, відповідність використовуваного обладнання вимогам дозвільних документів, використання зареєстрованих медичних технологій, наявність сертифікатів відповідності на парфумерно-косметичну продукцію, відсутність задокументованих скарг та нарікань на роботу закладу тощо [2].

Таким чином, виникає необхідність проведення актуальних досліджень в напрямку експертного оцінювання якості перукарських

послуг, оскільки ці результати досліджень покажуть на скільки споживачі задоволені якістю надання перукарських послуг.

Метою даної статті є визначення системи критеріїв якості надання перукарських послуг та проведення експертного оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перукарня - це підприємство, що займається наданням послуг для населення по догляду за волоссям (стрижка, завивка, створення зачіски, забарвлення, мелірування та інші види робіт з барвниками, гоління і стрижка борід і вусів, та ін.), в обладнаному спеціально для цього приміщенні [1].

Всі перукарські послуги, які надаються на території України суб'єктами підприємницької діяльності (юридичними особами, незалежно від форм власності та фізичними особами), повинні відповідати національному стандарту ДСТУ 4094-2002 «Послуги перукарень. Загальні вимоги».

Якість послуги - це найважливіший показник конкурентоспроможності підприємства. Для того щоб вийти на конкурентний ринок і вижити в конкурентній боротьбі, організаціям перукарських послуг необхідно постійно знаходитися в процесі досягнення високого, якісно нового рівня обслуговування.

Для вимірювання якості обслуговування використовуються різні моделі та методики, пропонувані зарубіжними дослідниками (GAP, DTR, Mystery Shopping, «SERVQUAL»), а також існують і системи і стандарти, що визначають якісне обслуговування (TQM, Шість сигм, ISO, стандарти).

Total quality management (TQM) - метод безперервного підвищення якості всіх організаційних процесів. Загальне управління якістю бере свій початок в 1920 р в Японії і США.

Головна ідея TQM полягає в тому, що підприємство має працювати не тільки над якістю продукції, а й над якістю організації роботи на підприємстві, включаючи роботу персоналу.

Метод «Шість сигм» зародився в 1985 р в США, основоположником даного методу є Білл Сміт. Метод «Шість сигм» ставить на перше місце споживача і допомагає знаходити найкращі рішення, спираючись на факти і дані.

«Шість сигм» (Six Sigma) - це систематизована сукупність

інструментів, що дозволяють: виявляти потенційні дефекти, які можуть виникнути при застосуванні продукції або обслуговуванні; визначати причини їх появи; виробляти дії щодо усунення цих причин. Очікуваний результат цієї методики - отримання прибутку в результаті визначення та усунення конкретних дефектів і причин їх появи.

Регулювання якості обслуговування на міжнародному рівні здійснюється міжнародною організацією зі стандартизації ISO. Міжнародна організація зі стандартизації створена в 1946 р.

Стандартом, що дозволяє підтвердити якість різних аспектів роботи організації, є група стандартів ISO 9000 - серія міжнародних стандартів управління якістю та підтвердження якості, які прийняті більш, ніж 90 країнами світу.

Стандарти ISO 9000 застосовуються до будь-яких організацій незалежно від їх розміру та сфери діяльності. Законодавство про якість можна розділити на наступні його складові частини: законодавство про стандартизацію, метрологію та сертифікацію, законодавство про відповідальність організацій та їх працівників за неналежну якість обслуговування. Центральне місце в ньому займає законодавство про стандартизацію, сертифікацію продукції та послуг. Законодавство про стандартизацію регулює відносини у сфері розроблення, затвердження, впровадження і дотримання стандартів. Законодавство про сертифікацію регулює відносини, пов'язані з діяльністю з підтвердження відповідності продукції встановленим вимогам до якості.

GAP-модель використовує запропонований Гронрузом розрив «очікування споживачів - сприйняття отриманої послуги». У підставі даної моделі лежить набір розривів. У відповідності з моделлю якість обслуговування з погляду споживача залежить від величини і напряму розриву між очікуваннями споживача про послугу і сприйняттям послуги після її отримання.

У країнах Заходу, особливо в останні роки, визнана найбільш ефективною методика Mystery Shopping. Її технологія вперше апробована в 1970-х рр. в США. Співробітники проходять спеціальну програму підготовки, потім вони відвідують організації побутових послуг як звичайні споживачі.

У 1996 р. в світ виходить інструмент для вимірювання якості

обслуговування - розробка та валідація шкали (DTR). Даний інструмент припускає використання таких методів оцінки якості: феноменологічне інтерв'ю - оцінка ціннісної структури споживачів шляхом вивчення їх ставлення до різних ціннісно-смыслових категорій; глибинне інтерв'ю; спостереження за споживачами.

При оцінці якості побутових послуг набула поширення методика розрахунку індексу задоволеності споживачів (CSI). Цей індекс, що розраховується на основі методу особистих інтерв'ю, використовується в якості одного з параметрів довгострокового прогнозу прибутковості і ринкової цінності організацій і дозволяє виявити причини і фактори задоволеності споживачів та їх лояльності.

У 1988 р. появилася методика SERVQUAL - це комплексна шкала для вимірювання споживчого сприйняття якості сервісу [5]. Методика SERVQUAL базується на п'яти критеріях, розроблених А. Parasuraman, В. А. Zeithalm і L. L. Berry. В основу методики SERVQUAL покладено п'ять критеріїв, що визначають якість обслуговування:

1. Надійність – здатність виконати послугу точно і в повному обсязі. Однак на підприємстві повинні бути чітко визначені параметри точності.

2. Чуйність – бажання допомогти споживачеві і швидкість обслуговування. В даному випадку максимально важливу роль відіграє персонал організації.

3. Переконливість персоналу – компетентність, відповідальність, впевненість і ввічливість обслуговуючого персоналу. Персонал організації повинен знати найбільш цінні властивості основних послуг організації, а також найбільш вигідні їх характеристики.

4. Співчуття – вираз турботи, індивідуальний підхід до споживачів.

5. Матеріальність – можливість побачити устаткування, персонал, наявність інформаційних матеріалів.

За методикою SERVQUAL визначають рівень задоволеності споживачів послугами, існуючими на ринку. Завдання методики SERVQUAL – виміряти ступінь розриву між очікуваннями покупців і їх сприйняттям. Отримана інформація використовується як один з індикаторів успішності функціонування організації поряд з

економічними, фінансовими показниками. Алгоритм методики - «очікування-сприйняття» (Expectation – Perception, PE) [5].

Для визначення найбільш важливих критеріїв оцінювання якості надання перукарських послуг з точки зору споживачів, нами було проведено опитування 40 респондентів (відвідувачів) перукарні «Шенонсо». У результаті визначено, що найважливішими є: кваліфікація і компетентність персоналу, етичність робітників, умови обслуговування, ставлення персоналу після надання послуги, якість підприємства і його основні можливості з надання послуг (рис.1).



Рис. 1. Важливість критеріїв якості перукарських надання послуг з точки зору споживачів

Критерій «кваліфікація і компетентність персоналу» характеризують наступні показники: дотримання трудової дисципліни, наявність професійної підготовки та кваліфікації, наявність навичок презентації, знання нормативних, технічних документів за спеціалізацією.

До критерію «етичність робітників» відносять такі показники: уміння створити і зберегти доброзичливу атмосферу, навички роботи з претензіями, з важкими клієнтами, прояв індивідуального підходу до потреб своїх клієнтів, привітність, прагнення допомогти клієнту, уважність і люб'язність у відносинах з клієнтами.

Основними показниками критерію «умови обслуговування»

визначено: оснащеність сучасною оргтехнікою та обладнанням, відповідність інтер'єру приміщень корпоративному стилю, дотримання персоналом дрес-коду, наявність інформаційно-презентаційного матеріалу.

Критерій «ставлення персоналу після надання послуги». Основними показниками цього критерію є: уміння отримувати зворотній зв'язок від клієнта, уміння працівників утримати клієнта при виникненні конфліктної ситуації, зацікавленість працівника в клієнті після оплати, орієнтація на побажання клієнта.

Не менш важливим критерієм, визначено «якість підприємства і його основні можливості з надання послуг». До показників цього критерію віднесено: надання якісних послуг, наявність репутації в професійній сфері, точність і своєчасність надання послуг, наявність в правилах обслуговування певних пріоритетних категорій споживачів (діти, інваліди, старі), можливість отримання додаткових послуг.

В анкеті експертного оцінювання якості надання перукарських послуг відображені ці п'ять критеріїв. Критерії «етичність співробітників» і «якість підприємств і його основні можливості з надання послуг» визначені п'ятьма показниками кожен, критерій «кваліфікація і компетентність персоналу», «умови обслуговування», «ставлення персоналу після надання послуги» - чотирма кожен, тобто всього 22 показника. За кожним показником визначаються значення за 5-бальною шкалою Лайкерта для очікуваної і отриманої послуги.

Першим етапом дослідження є опитування споживачів послуг за складеними анкетами. Споживачів просять висловити свої специфічні сприйняття за п'ятьма ознаками якості обслуговування на конкретному підприємстві, використовуючи анкету №1 (табл. 1).

Рівень задоволеності споживача залежить від того, наскільки характеристики та властивості послуги відповідають його уявленню про споживчу цінність. Таким чином, якщо переваги послуги нижче очікувань, то споживач залишиться незадоволеним. Якщо надання послуги виправдовує очікування, споживач задоволений. Якщо переваги перевершують очікування, то споживач в захваті. Задоволений клієнт приходить за послугами знову і знову, тому необхідно максимально повно реалізувати очікування клієнта.

Таблиця 1

**Анкета для експертного оцінювання якості надання
перукарських послуг**

Критерій	Показники	Бали				
КК1	Дотримання трудової дисципліни	5	4	3	2	1
КК2	Наявність професійної підготовки та кваліфікації	5	4	3	2	1
КК3	Наявність навичок презентації	5	4	3	2	1
КК4	Знання нормативних, технічних документів за спеціалізацією	5	4	3	2	1
ЕР1	Уміння створити і зберегти доброзичливу атмосферу	5	4	3	2	1
ЕР2	Навички роботи з претензіями, з важкими клієнтами	5	4	3	2	1
ЕР3	Прояв індивідуального підходу до потреб своїх клієнтів	5	4	3	2	1
ЕР4	Привітність, прагнення допомогти клієнту	5	4	3	2	1
ЕР5	Уважність і люб'язність у відносинах з клієнтами	5	4	3	2	1
УО1	Оснащеність сучасною оргтехнікою та обладнанням	5	4	3	2	1
УО2	Відповідність інтер'єру приміщень корпоративному стилю	5	4	3	2	1
УО3	Дотримання персоналом дрес-коду	5	4	3	2	1
УО4	Наявність інформаційно-презентаційного матеріалу	5	4	3	2	1
СП1	Уміння отримувати зворотній зв'язок від клієнта	5	4	3	2	1
СП2	Уміння працівників утримати клієнта при виникненні конфліктної ситуації	5	4	3	2	1
СП3	Зацікавленість працівника в клієнті після оплати	5	4	3	2	1
СП4	Орієнтація на побажання клієнта	5	4	3	2	1
ЯП1	Надання якісних послуг	5	4	3	2	1
ЯП2	Наявність репутації в професійній сфері	5	4	3	2	1
ЯП3	Точність і своєчасність надання послуг	5	4	3	2	1
ЯП4	Наявність в правилах обслуговування певних пріоритетних категорій споживачів (діти, інваліди, старі)	5	4	3	2	1
ЯП5	Можливість отримання додаткових послуг	5	4	3	2	1

КК – критерій «кваліфікація і компетентність персоналу»;

ЕР – критерій «етичність робітників»;

УО – критерій «умови обслуговування»;

СП – критерій «ставлення персоналу після надання послуги»;

ЯП – критерій «якість підприємства і його основні можливості з надання послуг».

Потім споживачеві пропонується анкета № 2, де їх просять висловити свої загальні очікування щодо тих же п'яти критеріїв якості обслуговування. Далі розраховується середня оцінка за кожним критерієм як для сприйняття, так і для очікування.

За допомогою методу середніх значень по 22 показникам групуються в загальний індикатор якості обслуговування на обстежуваному підприємстві. Інтерпретувати результати дослідження за допомогою методики SERVQUAL можна наступним чином: підприємство працює успішно і надає якісні послуги в тому випадку, коли значення індикаторів якості позитивні і нульові.

Результат вважається задовільним, якщо негативні індикатори якості максимально наближені до нульового значення. Негативні індикатори якості, що віддаляються від нульового значення, вказують на неякісне надання послуг і незадоволеність споживачів.

Проведені в статті дослідження дозволили розробити систему критеріїв оцінювання якості надання перукарських послуг.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Виходячи з проведеного дослідження, проаналізовано основні методи оцінювання якості надання послуг, розроблено анкету для проведення експертного оцінювання. Визначено систему критеріїв оцінювання якості надання перукарських послуг за допомогою методики SERVQUAL. Цей метод простий у застосуванні, не потребує особливих ресурсів та часу для реалізації.

Для перевірки роботи системи критеріїв оцінювання якості надання перукарських послуг було проведено дослідження, в якому приймали участь 40 респондентів, що дало змогу розрахувати важливість кожного критерію з точки зору споживача, а саме: кваліфікація і компетентність персоналу – 3,3 б, етичність робітників – 3,76 б, умови обслуговування – 3,55 б, ставлення персоналу після надання послуги – 3,8 б, кількість підприємств і його основні можливості з надання послуг – 3,56 б. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є вдосконалення процесу оцінювання якості надання перукарських послуг та проведення експертизи.

Література

1. Послуги перукарень. Загальні вимоги: ДСТУ 4094-2002. – К.: Держстандарт України, 2002. – 9 с.

2. Сюткин Г.Н. Сертификация безопасности и качества услуг: учеб. Пособ / Балаева О.Н , Семенов М.Ю. – М.: МГУ С, 2001. – 160 с.

3. Шадрин А. Качество, конкурентоспособность, менталитет, сертификация. Стандарты и качество / А. Шадрин. – № 6. – 2002. – С. 68–73.

4. Балаева О.Н. Управление организациями сферы услуг: учеб. пособ. / О.Н. Балаева, М.Д. Предводителяева. – М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 210 с.

5. Парасураман А., Зайтамл В., Бери Л. SERVQUAL: множественного-балльной шкале для измерения потребительского восприятия качества услуг / А. Парасураман, В. Зайтамл, Л. Бери // Розничная торговля. – V. – 1988. – 287 с.

1. Posluhy perukaren'. Zahal'ni vymohy: DSTU 4094-2002. – К.: Derzhstandart Ukrayiny, 2002. – 9 s.

2. Syutkyn H.N. Sertyfykatsyya bezopasnosty y kachestva usluh: ucheb. Posob / Balaeva O.N , Semenov M.Yu. – М.: MHU S, 2001.–160 s.

3. Shadryn A. Kachestvo, konkurentosposobnost', mentalytet, sertyfykatsyya. Standarty y kachestvo / A. Shadryn. – # 6. –2002.–S.68-73.

4. Balaeva O.N. Upravlenye orhanyzatsyyamy sfery usluh: ucheb. posob. / O.N. Balaeva, M.D. Predvodyteleva. – М.: Yzd. dom Hos. un-ta Vysshey shkoly ekonomyky, 2010. – 210 s.

5. Parasuraman A., Zaytaml V., Bery L. SERVQUAL: mnozhestvennoho-ball'noy shkale dlya yzmerenyya potrebytel'skoho vospriyatyya kachestva usluh / A. Parasuraman, V. Zaytaml, L. Bery // Roznychnaya torhovlya. – V. – 1988. – 287 s.

***Рецензент:** Кулініч О.А., д.ф.-м.н., професор Одеського національного економічного університету*

30.12.2015

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТРУДОЕМКОСТИ ПРИ НОРМИРОВАНИИ ТВОРЧЕСКОГО И ИННОВАЦИОННОГО ТРУДА

В статье изложены результаты исследования проблемы определения трудоемкости при нормировании творческого и инновационного труда. Обобщены методы определения трудоемкости творческого и инновационного труда. Проанализирована дефиниция «инновационный труд». Определены методы трудоемкости в зависимости от видов инновационного и творческого труда. Выделены особенности определения трудоемкости при нормировании инновационного труда в зависимости от вида работ. Установлены особенности расчета трудоемкости в зависимости от методов нормирования инновационного труда. Обоснован дифференцированный подход к выбору соответствующего метода определения трудоемкости при нормировании инновационного труда. В результате проведенного сравнительного анализа существующих методов нормирования инновационного труда обоснован выбор наиболее оптимальных методов определения трудоемкости. Обоснован методологический подход к определению трудоемкости при нормировании инновационного труда с дифференциацией по видам работ. Сформулированы концептуальные положения методологического подхода к определению трудоемкости при нормировании инновационного труда с дифференциацией по видам работ.

Ключевые слова: творческий труд, трудоемкость, методы нормирования, инновационный труд, виды работ.

Черноіванова Ганна

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ТРУДОМІСТКОСТІ ПРИ НОРМУВАННЯ ТВОРЧОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ПРАЦІ

У статті приведено результати дослідження проблеми визначення трудомісткості при нормуванні творчої та інноваційної

праці. Узагальнено методи визначення трудомісткості творчої та інноваційної праці. Проаналізована дефініція «інноваційна праця». Визначено методи трудомісткості залежно від видів інноваційної та творчої праці. Виділено особливості визначення трудомісткості при нормуванні інноваційної праці залежно від виду робіт. Установлено особливості розрахунків трудомісткості залежно від методів нормування інноваційної праці. Обґрунтовано диференційований підхід до вибору відповідного методу визначення трудомісткості при нормуванні інноваційної праці. У результаті проведеного порівняльного аналізу існуючих методів нормування інноваційної праці обґрунтовано вибір найбільш оптимальних методів визначення трудомісткості. Обґрунтовано методологічний підхід до визначення трудомісткості при нормуванні інноваційної праці з диференціацією за видами робіт. Сформульовано концептуальні положення методологічного підходу до визначення трудомісткості при нормуванні інноваційної праці з диференціацією за видами робіт.

Ключові слова: творча праця, трудомісткість, методи нормування, інноваційна праця, види робіт.

Chernoivanova Anna

SPECIFIC FEATURES OF DETERMINING LABOR INTENSITY FOR CREATIVE AND INNOVATIVE LABOR RATE SETTING

The paper presents the results of studying the problem of determining labor intensity for creative and innovative labor rate setting. The methods of creative and innovative labor intensity determination have been summarized. The definition of “the innovative labor” has been analyzed. The methods of labor intensity determination have been defined depending on the innovative and creative labor types. Specific features of labor intensity determination for creative labor rate setting depending on the work type have been distinguished. Specificities of labor intensity calculation depending on the methods innovative labor rate setting have been established. The differential approach to selection of a respective method of the labor intensity determination when setting the innovative labor rates has been justified. Based on the conducted comparative analysis of the existing methods of the innovative labor rate setting, the choice of

the optimum labor intensity determination methods has been justified. The methodological approach to labor intensity determination in the innovative labor rate setting with differentiation by work types has been justified. The conceptual provisions of the methodological approach to labor intensity determination in the innovative labor rate setting with differentiation by work types have been formulated.

Keywords: creative labor, labor intensity, labor rate setting methods, innovative labor, work types.

Постановка проблемы. В настоящее время возрастает актуальность нормирования труда в условиях повышения эффективности использования управленческого труда. Базовым элементом в структуре затрат на создание и реализацию инновационной продукции является ее трудоемкость. Поэтому от правильного определения и обоснования трудоемкости инновационных работ зависит уровень рентабельности инновационной продукции.

Сложность определения трудоемкости при нормировании труда заключается в специфике инновационного труда, а также невозможности применения в современных условиях некоторых методов нормирования труда, существовавших в плановой экономике.

Анализ последних исследований и публикаций. В современных условиях хозяйствования проблемой совершенствования методов трудоемкости при нормировании творческого и инновационного труда занимаются много ученых. Значительный вклад в развитие теоретических аспектов организации нормирования трудоемкости творческого и инновационного труда внесли такие отечественные ученые, как Сисун Г.Г., Джоши А.И., Горбатюк К.В., Багрова И.В., Ядранский Д.Н., С.Г. Дзюба, И.Ю.Гайдай, Еременко В.А., Г.А. Коваленко, В.С. Рыжиков, Балабанова Л.М., О.В. Сардак и другие. Из зарубежных исследователей необходимо выделить таких экономистов как Бакли Дж.Дж., Беклешова В.К., Завлина П.Н., Яковлев Ю.В., Деркач Г.М., Рубанов А.Ю., Левченко С.М. [1,4,5,6,2,12,15].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Однако в этих работах недостаточно исследованы методы

определения трудоемкости творческого и инновационного труда в зависимости от видов инновационных трудовых операций.

Цели статьи. Поэтому цель исследования – обоснования методологического подхода к определению трудоемкости при нормировании инновационного труда с дифференциацией по видам работ.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

установлены особенности определения трудоемкости при нормировании инновационного труда в зависимости от видов работ инновационного труда;

обобщены методы определения трудоемкости при нормировании инновационного труда в зависимости от видов инновационных трудовых операций;

обоснованы особенности расчета трудоемкости в зависимости от метода нормирования инновационного труда.

Основной материал статьи. На основе анализа экономической литературы по вопросам особенностей определения трудоемкости при нормировании труда управленческого персонала [1-13,15-17] был проведено обобщение существующих методов определения трудоемкости инновационных работ, что дало возможность сформулировать такие концептуальные положения предлагаемого методологического подхода.

Положение 1. Определение трудоемкости при нормировании инновационного труда должно учитывать особенности самого инновационного труда и соответствовать дифференциации по видам работ.

Как считают авторы [10, с. 5] инновационный труд представляет собой один из видов умственного труда. По их мнению его следуют отнести к «группе творческих видов умственного труда». К.Ф. Пузыня инновационный труд считает «познавательным, творческим, формальным, техническим и управляющим трудом» [3, с. 20]. Ряд авторов считают, что инновационный труд это «органическое единство теоретической и экспериментальной деятельности, объединяющей работников различных категорий» [3, с. 20]. Другие ученые трактуют данную категорию, как психоэмоциональную

энергию [14, с. 1]. Таким образом, приведенные понятия «инновационный труд» довольно общие и разнородные, потому можно сделать вывод, что в настоящее время нет единого толкования дефиницию «инновационный труд».

Прежде чем перейти к рассмотрению методов определения трудоемкости творческого и инновационного труда, необходимо рассмотреть особенности их нормирования. В целом, как свидетельствует анализ трудов Сисуна Г.Г., Джоши А.И., Беклешова В.К., Завлина П.Н. Щербакова А.И., Юделевича М.А. [3,7,12] особенности нормирования трудоемкости инновационного труда для каждого вида работ свои. Анализ работ авторов [3,10] позволил выделить следующие особенности в определении трудоемкости инновационных работ, которые обобщены и представлены в таблице 1.

Таблица 1

Особенности определения трудоемкости в зависимости от видов инновационных трудовых операций (разработана автором на основе [3,10,11,13])

№ п/п	Виды работ	Особенности
1	2	3
1	НИОКР	1. работы включают как повторяющиеся, однотипные операции, так и индивидуальные 2. к началу работ сложно составить точный «технологический процесс» 3. сложность и новизна проводимых работ приводит к неточному определению затрат труда 4. необходим высокий уровень квалификации исполнителей 5. необходимость системного подхода 6. нормированию подлежат практически все работы, кроме только исследовательского характера, связанных с теории вопроса 7. неоднородность решаемых задач 8. ограниченные возможности передачи информации 9. трудность в разработке трудовых нормативов 10. сложность в определении объема исследований и разработок
2	НИР	1. данные работы состоят из множества взаимосвязанных этапов, работ и элементов 2. степень развития автоматизированных систем научных исследований 3. наличие научного задела по данным видам работ 4. нормирование трудоемкости НИР требует определенной подготовительной работы: создание статистической базы, содержащей необходимую первичную информацию 5. на начальных этапах их проведения не всегда известны все направления предстоящей работы. 6. сложность процесса и новизна результата исследования 7. необходимость в срочности выполнения работы 8. необходим доступ к информации

1	2	3
3	Теоретические и поисковые НИР (ФИ)	Результат данных работ часто неопределен, поэтому нормирование трудоемкости затруднено
4	Прикладные НИР	На начальных этапах их проведения не всегда известны все направления предстоящей работы
5	Конструкторские работы	1.усложняет деятельность конструктора требование к качеству проектируемых изделий 2.творческий характер труда который неодинаково проявляется на различных стадиях разработки новой техники. 3.конструктивные особенности изделия 4.насыщенность чертежей информацией 5.организационно-технические условия выполнения работ 4.степень точности необходимых трудозатрат для конструкторских разработок зависит от опыта научных руководителей и главных конструкторов
6	ОКР	1.существование необходимой информации 2.сложность получения полной и достоверной исходной информации 3.необходима самостоятельность проведения работ 4.требуются специалисты соответствующего профиля
7	Машинописные работы, стенографические работы, по делопроизводственному обслуживанию	При создании базовых нормативов - отсутствие формализации и процедурной регламентации решения управленческих задач.

Положение 2. Для каждого типа работ инновационного труда характерны свои методы определения трудоемкости. Согласно проведенного анализа работ отечественных и зарубежных ученых [1,3,10,11,13], был обоснован дифференцированный подход к выбору соответствующего метода определения трудоемкости при нормировании инновационного труда. Для работ требующих высокого уровня новизны и уникальности применяется, как правило, экспертный метод (для НИОКР с высокой степенью новизны). При этом авторы [13] для задач эвристического, сложно логического характера, задачи прогнозирования, перспективного планирования предлагают в случае отсутствия нормативов времени для определения трудоемкости использовать один из методов экспертной оценки – метод Дельфи. Данный метод отличается от других методов экспертной оценки более полным сбором данных и обменом информацией между экспертами, «полным отказом от коллективных обсуждений оценок трудоемкости». Для ОКР, НИР, технология выполнения которых повторяется и хорошо отлажена, и которые

отличаются невысоким уровнем новизны используются расчетно-аналитический метод определения трудоемкости. Для несложных ОКР, с минимальным уровнем новизны, а также для нормирования однотипных операций применяются типовые нормы времени. Для прикладных НИР, а также при разработке нового проекта используется суммарный метод. При этом Завлин П.Н. считает, что для прикладных НИР следует применять один из суммарных методов – опытно-статистический метод с использованием норматива трудозатрат на группу – аналог. В НИИ и КБ, а также для управленческих задач определяется нормативная трудоемкость, которая в первом случае корректирует трудоемкость в зависимости от конечного результата.

Обобщение результатов анализа применяемых методов определения трудоемкости в зависимости от видов инновационных трудовых операций на основе работ современных ученых [3, 10, 11, 13] представлены в таблице 2.

Таблица 2

Методы определения трудоемкости в зависимости от видов
инновационных трудовых операций
(разработана автором на основе [1,3,10,11,13])

№ п/п	Виды работ	Методы определения трудоемкости
1	2	3
1	Разработка нового проекта	Трудоемкость определяется по существующему ранее аналогу. В случае если новый проект отличается от предыдущего уровнем новизны и уникальностью, то трудоемкость увеличивается путем корректировки предварительных значений
2	НИОКР	1.Экспертный метод с помощью коллективной экспертной оценки. При обработке полученных сведений используются средства вычислительной техники и специального математического аппарата. Вид нормативов трудоемкости: 1.Укрупненные нормативы – не учитывают конкретного содержания работ и квалификации исполнителей, отражают обобщий объем затрат 2.Дифференцированные нормативы – устанавливают величину затрат труда на выполнение конкретной работы или операции.
3	Фундаментальные и поисковые НИР, требующие высокий уровень новизны и уникальности	при определении трудоемкости с большим объемом научного и научно-технического творчества применяется экспертный метод

1	2	3
4	Прикладные НИР и ОКР, отличающиеся невысоким уровнем новизны, неопределенностью процесса и результата	Расчетно-аналитический метод
5	НИР и ОКР, технология выполнения которых повторяется и хорошо отлажена	Расчетно-аналитический метод
6	Прикладные НИР	1. Методы типовых этапов и дифференцированной выработки 2. Суммарный метод опытно-статистический метод с соответствующей (многослойной) классификацией научных исследований и обработкой данных на ЭВМ. Норматив трудозатрат на группу-аналог является основой для определения планируемых трудозатрат на НИР. опытно-статистический метод несмотря на индивидуальный характер, большинства составляющих их элементов повторяется в любой работе в том или другом сочетании. Статистический метод при определении трудоемкости работ, выполнение которых сопряжено с большим объемом научного или научно-технического творчества
7	ОКР	1. По количеству листов чертежей 2. Расчетно-аналитический метод (отбор в математическую модель трудоемкости ОКР совокупных показателей для характеристики всех объективно действующих факторов производится на основе количественной оценки тесноты их связи между собой. Для этой цели определяются парные и частные коэффициенты корреляции.)
8	ОКР в ряде отраслевых НТО	Сначала определяется структурный состав изделия, затем составляется оперативно-календарный план темы в хронологической последовательности, затем по запланированным этапам работ определяется трудоемкость
9	Несложные ОКР (разработки, связанные с модернизацией изделий (степень новизны минимальна)	если установлен более или менее точный перечень видов работ, подлежащих выполнению, то трудоемкость определяется на основе методики типовых этапов и видов работ
10	НИИ и КБ	1. Используются гибкие значения нормативной трудоемкости, которые предусматривают уточнения трудоемкости в зависимости от конечного результата путем корректировки 2. аналитически – расчетный (установление обоснованных значений трудоемкости)
11	Управленческие задачи	Определяется нормативная трудоемкость для всех задач имеющих заранее установленный алгоритм
12	нормирование труда технических исполнителей делопроизвод-ственному	Единые и типовые нормы времени

1	2	3
	(машинописные, стенографические работы, по обслуживанию и др.	
13	Техническая подготовка производства и выполнение экономических функций	Трудоемкость определяется через нормы управляемости путем расчета числа подчиненных работников
14	для нормирования однотипных работ (разработка детализовочных чертежей, и созданием технологических документов общего назначения, копировка и размножение технической документации)	типовые нормы времени
15	Задачи эвристического и сложно логического, задачи прогнозирования, перспективного планирования	– если на данных этапах не имеется нормативов времени – необходим метод определения нормативной трудоемкости управленческих задач – метод экспертной оценки (метод Дельфи – полный отказ от коллективных обсуждений оценок трудоемкости, многоуровневая процедура опроса экспертов, в обеспечении экспертов информацией, обмен информации между экспертами после каждого тура).
16	Операции, которые выполняют обычные инженера-конструкторы, инженера - технологи, инженера-экономисты исследовательских, проектно-конструкторских подразделений	нормируются через установление норм времени, трудоемкости отдельных типовых операций с учетом новейших разработок, соответствующих научно-техническим достижениям в данной области.
17	Конструкторские и экспериментальные работы, по доводке изделий в серийном производстве	Не по заранее разработанным нормативам, а на основе статистических данных о затратах труда на доработки, которые имели место в прошлом.

Положение 3. Каждому методу нормирования инновационного труда присущи свои особенности определения трудоемкости. Как свидетельствует анализ трудов Головачева А.С., Завлина П.Н., Беклешова В.К., Багровой И.В. и др. авторов при аналитическом методе трудоемкость определяется: 1) как функция; 2) экспертными исследованиями с помощью ранговой корреляции; 3) с использованием параметрических моделей; 4) методом поэлементного нормирования. При суммарном методе трудоемкость определяется без деления на элементы 1) на основе статистических данных по ранее выполненным работам (при необходимости с помощью корректирующих коэффициентов); 2) на основе личного

опыта исполнителя. В результате проведенного сравнительного анализа существующих методов нормирования инновационного труда обоснован выбор наиболее оптимальных методов определения трудоемкости.

Результаты проведенного анализа работ по определению трудоемкости в зависимости от метода нормирования инновационного труда [3,10,11] обобщены и представлены в табл.3.

Таблица 3

Определение трудоемкости в зависимости от метода
нормирования инновационного труда (разработана автором на основе
[3,10,11])

Метод нормирования труда	Определение трудоемкости
Аналитический метод	определяется как функция параметров разрабатываемого изделия и содержания выполняемых работ. Экспертные исследования с использованием ранговой корреляции факторов трудоемкости (аналитически-исследовательский)
Аналитически-расчетный метод	1.Применение параметрических моделей определения трудоемкости в зависимости от количества характеристик изделия и удельных нормативов на единицу работы 2. метод поэлементного нормирования. 3.установление определенных корреляционных зависимостей между трудоемкостью работ и основными техническими параметрами разрабатываемых изделий.
Суммарный метод (статистические методы)	Определяется путем обработки статистической информации, накопленной по аналогичным работам, выполняемым в прошлом
Суммарный (опытно-статистический метод)	Определяется трудоемкость работ по статистическим данным о затратах труда в прошлом, путем сравнения нормируемого объекта с аналогичным.
Экспертный метод	Определение трудоемкости предстоящих работ основывается на оценках, данных экспертами.
Суммарный метод (метод аналогов)	1.Основан на сравнении трудоемкости предстоящих работ с ранее выполненными аналогичными . Базой служит отчетно-статистические данные. Сначала намечают структурную схему и определяется нормативная трудоемкость разработки сборных единиц. 2.трудоемкость определяется без деления на элементы. Используются три способа определения норм трудоемкости: 1.на основе личного опыта разработчика (типа экспертной оценки). 2.по статистическим (отчетным) данным о затратах труда в прошлом, путем сравнения нормируемого объекта с аналогичным, норматив на который установлен раньше Определяется трудоемкость ОКР в целом или отдельных этапов работы на стадии разработки технического предложения или технического задания.

При аналитическом методе в экспертных исследованиях используется ранговая корреляция факторов трудоемкости и адаптивное моделирование на основе комбинации теории распознавания образов и математической статистики. [10, с. 37]. Следует также отметить, что при поэлементном нормировании, как подчеркивает Головачев А.С. [11, с.], нормативная трудоемкость определяется на основе нормативов времени на отдельные элементы трудового процесса и рационального алгоритма выполнения конкретной работы. При суммарном методе (при статистических и опытно-статистических методах) нормирования труда трудоемкость определяется путем обработки статистической информации о затратах труда по аналогичным работам, трудоемкость которых установлена в прошлом и в случае необходимости использование корректирующих коэффициентов.

Следует также отметить, что трудоемкость ОКР, как подчеркивает Завлин П.Н., определяется на стадии разработки технического задания. При суммарном методе разработка нормативов трудоемкости требует значительной подготовительной работы: проведение классификации объектов нормирования, определение типовых видов работ, получение большого объема исходной информации [3].

Выводы. По результатам проведенного исследования разработан методологический подход к определению трудоемкости при нормировании инновационного труда, с дифференциацией по видам работ. Данный подход состоит из таких аспектов: установление особенностей определения трудоемкости при инновационного труда в зависимости от видов работ; обоснование дифференцированного подхода к выбору соответствующего метода определения трудоемкости при нормировании труда; обоснование выбора наиболее оптимальных методов определения трудоемкости при нормировании инновационного труда. Направлением дальнейших исследований в этой предметной области может стать методика нормирования инновационного труда.

Литература

1. Багрова І. В. Нормування праці: Навчальний посібник. / І.В. Багрова – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 212 с.

2. Балабанова Л. В. Організація праці менеджера: Підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 480 с.
3. Беклешов В.К., Завлин П.Н. Нормирование в научно-технических организациях / В.К. Беклешов, П.Н. Завлин. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
4. Горбатюк К. В. Математичні моделі в нормуванні праці на базі теорії нечітких множин: монографія / К. В. Горбатюк. – Хмельницький: ХНУ, 2013. – 158 с.
5. Дзюба С. Г., Гайдай І. Ю. Нормування праці в вітчизняній і міжнародній економіці. / С. Г. Дзюба, І. Ю. Гайдай. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд, 2005. – 172 с.
6. Єрмоєнко В. О., Коваленко Г. О., Рижигов В. С. . Основи нормування праці: Навчальний посібник. / В. О. Єрмоєнко, Г. О. Коваленко, В. С. Рижигов. – Краматорськ: ДДМА, 2004. – 252 с.
7. Завлин П.Н., Щербаков А.И., Юделевич М.А. Труд в сфере науки. 2-е изд., перераб. и доп. / П.Н. Завлин, А.И. Щербаков , М.А. Юделевич. – М.: Экономика, 1973. – 295 с.
8. Мельникова И. Е. Оптимизация процесса управления и усовершенствования нормирования труда руководителей / И. Е. Мельникова // Вісник Криворізького національного університету : Збірник наукових праць. Випуск 33. – Кривий Ріг: ДВНЗ «Криворізький національний університет», 2012. – С.283 – 286.
9. Методика розробки норм часу на науково-досвідні роботи для установ продуктивності АПК / В. В. Вітвіцький , В. М. Ніколаєнко, П. Н. Глонь та ін.. – К.: НДІ «Укراгропромпродуктивність», 2007. – 135 с.
10. Нормирование труда специалистов НИИ и КБ: межотраслевые методические рекомендации. – Москва: Экономика, 1990. – 142 с.
11. Организация, нормирование и оплата труда: Учеб. пособие / А. С. Головачев, Н. С. Березина, Н.Ч. Боку и др.; под общ. ред.. А. С. Головачева. – М.: Новое знание, 2004. – 496 с.
12. Сисун Г.Г., Джоші О.І. Нормування праці: Навчально-методичний посібник. / Г.Г. Сисун Г.Г., О.І. Джоші, – Рівне: НУВГП, 2011. – 173 с.
13. Совершенствование нормирования труда рабочих и специалистов в условиях научно – технического прогресса:

межвузовский сборник научных трудов. – Барнаул: алтайский государственный университет, 1989 – 170 с.

14. Стремоусова Е.Г. Сущность категории инновационный труд / Научный электронный архив URL: <http://econf.rae.ru/article/7994>.

15. Ядранський Д.М. Теоретико-методичні засади формування єдиної системи нормування праці в Україні: монографія / Д. М. Ядранський. – Дніпропетровськ: Моноліт, 2007. – 228 с.

16. Buckley J.J. Fuzzy Markov Chains: Uncertain Probabilities/ J.J. Buckley, E. Eslami // Mathware and Soft Computing – 2002. – №9. – P.33-41.

17. Mohseni M. Two Step Methods for Numerical Solution of Fuzzy Differential Equation / M. Mohseni, M. Sh. Dahaghin // Advances in Fuzzy Mathematics. – 2006. - №1.

1. Bahrova I. V. Normuvannya pratsi: Navchal'nyy posibnyk. / I.V. Bahrova – Kyiv: Tsentр navchal'noyi literatury, 2003. – 212 s.

2. Balabanova L. V. Orhanizatsiya pratsi menedzhera: Pidруchnyk / L. V. Balabanova, O. V. Sardak. – Donetsk : DonNUET, 2008. – 480 s.

3. Bekleshov V.K., Zavlin P.N. Normirovanie v nauchno-tehnicheskikh organizatsiyah / – V.K. Bekleshov, P.N. Zavlin. – M.: Ekonomika, 1989. – 240 s.

4. Horbatiuk K. V. Matematychni modeli v normuvanni pratsi na bazi teoriiy nechitkykh mnozhyn: monohrafiya / K. V. Horbatiuk. – Khmel'nyts'kyy: KhNU, 2013. – 158 s.

5. Dzyuba S. H., Hayday I. Yu. Normuvannya pratsi v vitchyznyaniy i mizhnarodniy ekonomitsi. / S. H. Dzyuba, I. Yu. Hayday. – Donetsk: TOV «Yuho-Vostok, Ltd, 2005. – 172 s.

6. Yer'omenko V. O., Kovalenko H. O., Ryzhykov V. S. . Osnovy normuvannya pratsi: Navchal'nyy posibnyk. / V. O. Yer'omenko, H. O. Kovalenko, V. S. Ryzhykov. – Kramators'k: DDMA, 2004. – 252 s.

7. Zavlin P.N., Scherbakov A.I., Yudelevich M.A. Trud v sfere nauki. 2-e izd., pererab. i dop. / P.N. Zavlin, A.I. Scherbakov , M.A. Yudelevich. – M.: Ekonomika, 1973. – 295 s.ekst dlya perevoda

8. Mel'nykova Y. E. Optymyzatsyya protsessa upravlenyya y usovershenstvovanyya normyrovanyya truda rukovodyteley / N. E. Mel'nykova // Visnyk Kryvoriz'koho natsional'noho universytetu : Zbirnyk

naukovykh prats'. Vypusk 33. – Kryvyi Rih: DVNZ «Kryvoriz'kyy natsional'nyy universytet», 2012. – S.283 – 286.

9. Metodyka rozrobky norm chasu na naukovo-dosvidni roboty dlya ustanov produktyvnosti APK / V. V. Vitvits'kyy, V. M. Nikolayenko, P. N. Hlon' ta in.. – K.: NDI «Ukrhropromproduktyvnist'», 2007.– 135 s.

10. Normirovanie truda spetsialistov NII i KB: mezhotraslevyie metodicheskie rekomendatsii. – Moskva: Ekonomika, 1990. – 142 s.

11. Organizatsiya, normirovanie i oplata truda: Ucheb. posobie / A. S. Golovachev, N. S. Berezina, N.Ch. Boku i dr.; pod obsch. red.. A. S. Golovacheva. – M.: Novoe znanie, 2004. – 496 s.

12. Sysun H.H., Dzhoshi O.I. Normuvannya pratsi: Navchal'no-metodychnyy posibnyk. / H.H. Sysun H.H., O.I. Dzhoshi, – Rivne: NUVHP, 2011. – 173 s.

13. Sovershenstvovanie normirovaniya truda rabochih i spetsialistov v usloviyah nauchno – tehnikeskogo progressa: mezhvuzovskiy sbornik nauchnykh trudov. – Barnaul: altayskiy gosudarstvennyi universitet, 1989 – 170 s.

14. Stremousova E.G. Suschnost kategorii innovatsionnykh trud / Nauchnyiye elektronnyiye arhiv URL: <http://econf.rae.ru/article/7994>.

15. Yadrans'kyy D. M. Teoretyko - metodychni zasady formuvannya yedynoyi systemy normuvannya pratsi v Ukrayini: monohrafiya /D. M. Yadrans'kyy.– Dnypropetrovs'k: Monolit, 2007.–228 s.

16. Buckley J.J. Fuzzy Markov Chains: Uncertain Probabilities/ J.J. Buckley, E. Eslami // Mathware and Soft Computing. – 2002. – №9. – P.33-41.

17. Mohseni M. Two Step Methods for Numerical Solution of Fuzzy Differential Equation / M. Mohseni, M. Sh. Dahaghin // Advances in Fuzzy Mathematics. – 2006. - №1.

Рецензент: Лепейко Т.І., д.е.н., професор, зав.каф. менеджменту і бізнесу, ХНЕУ ім. С.Мененця

6.01.2016

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМАТИКИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В статті розкрито особливості управління оборотними активами на підприємстві. Визначена головна мета та завдання управління оборотними активами підприємства. В роботі увага приділена управлінню оборотними активами загалом та детально розглянуто рекомендації щодо управління такими елементами оборотних активів як: дебіторська заборгованість, торгівельні і виробничі запаси, грошові кошти. Наведено покрокову інструкцію, що сприятиме забезпеченню успішного управління оборотними активами, дозволить підприємству на належному рівні утримувати платоспроможність та рентабельність, а також підвищить загальний фінансовий стан підприємства. У статті наведено та надано характеристику методів щодо управління оборотними активами, зокрема: методу коефіцієнтів, нормування, методу ABC оптимізації. Визначено переваги, які вдасться досягти підприємству в разі забезпечення ефективного управління власними оборотними активами.

Ключові слова: оборотні активи; активи; управління; запаси; дебіторська заборгованість; фінансовий портфель; операційна діяльність.

Шматковская Татьяна, Демедюк Людмила, Ворона Ольга

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМАТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В данной статье раскрыты особенности управления оборотными активами на предприятии. Определена главная цель и задачи управления оборотными активами на предприятии. В работе внимание уделено управлению оборотными активами в целом и подробно расписано рекомендации по управлению такими элементами оборотных активов как: дебиторская задолженность, торговые и производственные запасы, денежные средства. В данной

работе приведена пошаговая инструкция, которая поможет проводить управление оборотными активами успешно, позволит предприятию на должном уровне содержать платежеспособность и рентабельность и повысит общее финансовое состояние предприятия. В данной статье приведены методы по управлению оборотными активами такие как: метод коэффициентов, нормирования, метод ABC оптимизация. Приведены преимущества, которые получит предприятие при эффективном управлении своими оборотными активами.

Ключевые слова: оборотные активы; активы; управление; запасы; дебиторская задолженность; финансовый портфель; операционная деятельность.

Shmatkovska Tetjana, Demedyuk Ludmila, Vorona Olga

SOME ASPECTS OF PROBLEMS OF MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS AT THE ENTERPRISE

This article features disclosed management of turnaround assets in the enterprise. The basic purpose and objectives of management of turnaround assets in the enterprise. In this paper, attention is paid to management of current assets in general and details the recommendations for management of those elements of current assets as trade receivables, trade and inventories, cash. This paper shows the step by step instruction to help control spending current assets successfully, will allow the company to keep proper cocks solvency and profitability and improve the overall financial condition of the company. This article describes methods for managing current assets such as coefficient method, normalization, ABC method optimization. These benefits will enterprise with effective management of its current assets.

Keywords: current assets, asset management, inventory, accounts receivable, financial portfolio, operating activities.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На діяльність підприємства впливають багато чинників. З одного боку це зовнішні чинники, а з другого боку це внутрішні чинники. На зовнішні чинники підприємство не може впливати і змінювати, проте внутрішніми

чинниками підприємство може керувати і коригувати їх для своєї вигоди. Одним з таких внутрішніх чинників є оборотні активи на підприємстві. Правильне управління активами дозволить підприємству збільшити їх ефективність, вартість та дозволить підприємству отримати вищі прибутки.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженнями проблеми методики управління оборотними активами займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені як: Ф. Ф. Бутинець, В. В. Биковський, О. С. Бондаренко, Н. В. Чабанова, М. А. Болюх та інші.

Разом з тим, існує ряд недоліків в питанні управління оборотними активами, серед них є проблема в наявності, точніше у відсутності чітко визначеної методики, якою можуть слідувати підприємства для прийняття своїх управлінських рішень з питань оборотних активів, і тому як результат кожне підприємство змушене розробляти власну методику вирішення цієї проблеми самостійно.

Цілі статті. Основною метою даної публікації є розкриття теоретичних положень щодо управління на підприємстві оборотними активами; узагальнення чинників, що здійснюють вплив на ефективність використання оборотних активів; формування шляхів і способів поетапного управління оборотними активами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найважливішим елементом для успішного функціонування підприємства є оборотні активи. Виходячи з їх розміру залежить ефективність підприємства загалом. Саме оборотні активи є індикатором роботи усього підприємства. Саме на них покладено фінансування планових витрат, нормальне функціонування виробництва та реалізації продукції. Наявність активів понад норм веде до їх неефективного функціонування відволікання в запаси, не використання в подальшій операційній діяльності. При умові, якщо оборотних активів недостатньо, це призводить до невиконання підприємством своїх зобов'язань в повному обсязі.

На обсяг оборотних активів можуть впливати багато чинників, серед них: господарська діяльність підприємства, обсяг виробництва продукції, протяжність виробничого циклу, наявність різного асортименту продукції, умови співпраці з постачальниками та покупцями, порядок розрахунків з дебіторами та кредиторами тощо.

На сьогодні, головною прерогативою для будь-якого підприємства є максимізація прибутку і зниження витрат на ведення бізнесу. Для досягнення цієї мети необхідно розробити чітку, ефективну та правильну політику щодо управління активами підприємства, а особливо увагу приділити управлінню оборотними активами. Ефективність і доцільність управлінських рішень відіб'ється на ефективності функціонування підприємства загалом, а саме: на ліквідності підприємства, його платоспроможності і як наслідок на фінансовій стійкості підприємства.

Перш за все розберемося, що собою представляють оборотні активи. Український економіст М.А. Болюх у своїй праці «Управління фінансами держави» дає таке визначення оборотним активам як: «оборотні активи підприємства, що займається виробництвом, являють собою групу активів з терміном використання до одного року, які приймають участь в операційній діяльності, та у зв'язку зі своєю ліквідністю повинні надавати можливість плати підприємству по своїм зобов'язанням» [1, с. 65].

У будь-який момент діяльності підприємства оборотні активи перебувають у різному виді: починаючи з сировини, матеріалів, палива, виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції та закінчуючи дебіторською заборгованістю, та грошовими коштами. Основне призначення оборотних активів стоїть у забезпеченні на підприємстві безперебійного процесу виробництва та процесу обороту активів, саме тому питання управління цим видом активів є актуальним для будь-якого підприємства.

Для ефективнішого управління над усіма оборотними активами вітчизняний вчений О. С. Бондаренко запропонував поділити усі оборотні активи на підрозділи такі як:

Оборотними активами:

1. Дебіторська заборгованість;
2. Запасами;
3. Грошові кошти та поточні фінанси [2, с. 53].

Проте, не зважаючи на такий поділ, для управління усіма оборотних активів можна запропонувати шаблон-схему за якою наводиться поетапний контроль над оборотними активами. Ця схема представлена 9 кроками (етапами) слідуючи, яких можна досягти бажаних результатів. Більш-детально кожен етап охарактеризовано в табл. 1.

Таблиця 1

Шаблон-схема для забезпечення ефективного управління оборотними активами (узагальнено на основі джерел: [4; 5])

Етап	Назва етапу	Суть етапу
1	2	3
1.	Аналіз розміру оборотних активів за попередній період	Необхідно визначити наступні показники: - прорахувати наявний розмір оборотних активів та розрахувати динаміку оборотних активів за минулий і поточний періоди; - розглянути динаміку оборотних активів за окремими розділами, такими як: дебіторська заборгованість, виробничі запаси, грошові кошти тощо.; - проаналізувати наявний рівень рентабельності даних активів, та чинники, що впливають на цей показник; - проаналізувати джерела що формують оборотні активи на підприємстві та їх склад.
2.	Вибір оптимального вибору щодо формування обсягу активів	Наявно три основних підступи, з яких підприємство вибирає для себе найприйнятніший. Це може бути консервативний підхід, помірний або агресивний підхід (пояснення до кожного з підходів наявне далі по тексту)
3.	Забезпечення ефективної роботи оборотних активів	Даний етап охоплює: - вибір системи заходів, які б допомогли б скоротити операційний цикл, не знижуючи тим самим виробничі потужності та обсяг реалізованих товарів; - розрахунок норми обороту активів та визначення їх оптимального розміру; - розрахунок доцільного розміру активів на наступний період.
4.	Вибір адекватної пропорції між постійними та змінними активами	У цьому етапі необхідно визначити сезонну потребу в оборотних активах (для підприємств, діяльність яких залежить від сезонних змін). Сезонна потреба визначається к різниця між найбільшою та найменшою потребою в активах протягом року, або операційного циклу.
5.	Забезпечення належного рівня ліквідності	Одна з пріоритетних цілей при прийнятті управлінських рішень щодо оборотних активів є питання забезпечення відповідного рівня платоспроможності підприємства по поточним зобов'язанням.
6.	Забезпечення рентабельності оборотних активів	Суть даного етапу у тому, що вивільнені з обороту кошти повинні бути вкладені знову, щоб в майбутньому вони принесли прибуток. Тобто, необхідність ефективно використовувати тимчасово вивільненні оборотні активи для складання портфелю тимчасових інвестицій.
7.	Мінімізація витрат у ході виробничого процесу	Управлінські рішення, одо управління оборотними активами повинні бути спрямовані на зменшення втрат підприємства від інфляційних змін, зміни кон'юнктури ринку тощо.

1	2	3
8.	Фактори фінансування окремих видів оборотних активів	Визначення складу оборотних активів, для яких фінансування повинно проводитися регулярно, у зазначені строки і у зазначеній кількості.
9.	Забезпечення джерел фінансування оборотних активів	Визначення найоптимальнішого шляху, за яким буде проводитися фінансування оборотних активів підприємства.

Детальніша характеристика підходів, щодо принципу формування оборотних активів:

Консервативний – даний підхід характерний для підприємств, чие забезпечення оборотними активами гарантує йому нормальне функціонування, у такому випадку на підприємстві формуються додаткові резерви матеріалів і сировини для непередбачених умов. За таких умов підприємство буде спокійно функціонувати навіть в непередбачених умовах, проте, незважаючи на переваги підходу, активи використовуються не доцільно, що зменшує їх оборотність та рівень рентабельності.

Помірний підхід – згідно цього підходу наявні на підприємстві оборотні активи здатні повністю покрити поточну потребу в активах та формування оптимального страхового резерву у випадку збою нормального функціонування підприємства. Тобто, даний підхід забезпечує доцільне співвідношення між ризиком та ефективністю використання оборотних активів підприємством.

Агресивний підхід характеризується мінімізацією страхового розміру резерву оборотних активів. У ході нормальної роботи на підприємстві він дає найкращі результати по рентабельності та по ефективності використанні оборотних активів, проте навіть легкі збої в операційній діяльності підприємства можуть кардинально знизити рівень виробництва і реалізації продукції, що призведе до великих фінансових втрат.

Кожен з елементів, які входять до складу оборотних активів мають свої окремі цілі та характер їх використання. Тому, на підприємствах, які використовують великий об'єм оборотних активів доцільно розробити систему управління ними по їх видах, що

полегшити саму задачу управління та контролю. Зазвичай оборотні активи на підприємстві діляться на: запаси торгівельно-матеріальних цінностей, дебіторську заборгованість та грошові кошти [3].

При ефективному управлінні запасами на підприємстві можна досягти зниження операційного циклу, знизити поточні витрати на зберігання оборотних активів і в свою чергу вивільнити частину оборотних активів з господарського обороту, що дозволить реінвестувати або перерозподілити їх в інші сфери.

Якщо звернути увагу на питання по управлінню дебіторською заборгованістю, то підприємство може досягнути успіхів у зменшенні необхідності в активах. Не адекватний розмір дебіторської заборгованості є недоцільним перерозподілом капіталу підприємства, високий рівень якої може стати причиною зниження рівня ліквідності або зниження об'ємів виробництва.

Для пришвидшення обороту дебіторської заборгованості доцільно проводити програму по наданню знижок за оплату товару готівкою, або зразу після його придбання. Проте така програма має право на життя лише у тих компаніях у яких є міцні умови та контакти з покупцями, тобто лише з постійними клієнтами, у яких компанія може бути цілком впевнена щодо термінів та суми.

Існує метод пришвидшення повернення дебіторської заборгованості як факторинг – реалізація дебіторської заборгованості іншій особі. Проте, цей метод не є традиційним і не популярний у вітчизняній економіці. Причинами цьому є високий ризик такої операції, велика маржа за факторингові послуги [6] .

Говорячи про управління грошовими коштами і про способи залучення їх в оборот підприємства, то в національній методології це питання найменш розроблено і потребує удосконалення. Проте, в розвинених країнах існує правило резервування, або вкладання тимчасово вивільнених коштів у легкореалізовані цінні папери. Попри усі переваги такого методу, на жаль він не доступний для вітчизняних виробників через брак надійних цінних паперів в країні та недовіра до фінансового ринку.

При управлінні оборотними активами варто звернути увагу на вибір методу їх фінансування. Одним з найбільш поширеним методом фінансування оборотних активів слугує кредиторська заборгованість, такий метод дозволяє підприємству розширювати свою діяльність не

залучаючи власні кошти і сприяє активації ефекту фінансового важеля, що в свою чергу підвищує рентабельність показників власного капіталу. Наступним способом залучення фінансування для оборотних активів можуть слугувати банківські кредити, проте їх залучення може негативно відобразитися на збільшенні витрат підприємства на обслуговування таких кредитів [7, с. 101].

Основним критерієм за яким будується політика по управлінню фінансування оборотних активів є вибір оптимально співвідношення між рівнем ризику втрати фінансової стійкості підприємством та рівнем ефективності діяльності підприємства щодо використання власного капіталу і можливістю підприємства в повному обсязі відповідати по своїм зобов'язанням.

Так, при умові що короткострокові фінансові зобов'язання на підприємстві будуть незмінними, а розмір оборотних активів, які оплачуються за рахунок власного капіталу та довгострокових позик буде збільшуватися то це в майбутньому призведе до зростання та зміцнення фінансової стійкості підприємства. Також це спричинить зріст середньої вартості капіталу в загальному.

І навпаки при умові що при незмінному фінансуванні власним капіталом та довгостроковими позиками оборотних активів, сума короткострокових зобов'язань підприємства буде зростати, то це призведе до зниженню середньої вартості капіталу і за рахунок цього буде знижуватися фінансова стійкість підприємства та її платоспроможність.

У вітчизняній і закордонній практиці при управлінні оборотними активами використовують різні методи такі як: метод ABC, метод нормування, оптимізації та метод коефіцієнтів.

Так перший метод, метод ABC, передбачає розподіл факторів що впливають на витрати на продукцію, витрат на реалізацію або інших проблем за питомою вагою. І підприємство таким чином розглядає який з факторів варто знизити, для зниження проблеми на які варто зосередити увагу.

Метод нормування полягає у розгляді лише тих оборотних активів, які підлягають нормуванню, за цим методом підприємство може розрахувати необхідний розмір оборотних активів.

Метод коефіцієнтів розглядає показники тривалості обертання оборотних активів, співвідношення тривалості планового періоду до

коефіцієнта оборотання, розрахунок коефіцієнту оборотання оборотних коштів, відношення обсягу продажу продукції до середньорічної суми оборотних активів, рентабельність оборотних коштів тощо. Це в свою чергу призведе до покращення процесу виробництва та реалізації продукції.

Забезпечення якісного та ефективного управлінського процесу щодо оборотних активів підприємства сформує комплекс переваг у підвищенні результативності його функціонування у перспективі. По-перше, це сприятиме безперебійному функціонуванню підприємства, зниженню ризиків щодо затримки операційної діяльності. По-друге, буде оптимізовано розмір оборотних активів, що в свою чергу призведе до зниження витрат на забезпечення (формування) умов щодо їх фінансування та зберігання. По-третє, це спричинить збільшення оборотності обігових коштів, а тому – сприятиме зростанню результативності функціонування даного господарюючого суб'єкта. Та по-четверте, буде досягнуто кінцевого результату діяльності підприємства – оптимізації рівня його прибутковості за однакової ліквідності.

Висновки. В підсумку необхідно зазначити, що управління оборотними активами на підприємстві становить один з головних та важливих компонентів формування вдалої управлінської системи в цілому. Окрім того, від якості управління оборотними активами буде залежати платоспроможність господарюючого суб'єкта, рівень його рентабельності, формування можливостей щодо роботи у непередбачуваних ситуаціях, масштабність та рівень виробництва і кінцевої реалізації продукції. За умови забезпечення вдалого управління оборотними активами на підприємстві вдасться досягти деякого вивільнення активів, які можна застосувати для забезпечення зростання прибутковості його функціонування, пришвидшення обіговості оборотних коштів, забезпечення безперебійної виробничої діяльності та максимізації прибутковості, що беззаперечно є першочерговою місією для кожного суб'єкта господарювання.

Література

1. Болюх М. А. Збірник задач з курсу "Економічний аналіз": навч. посіб. / М. А. Болюх,. - К. : КНЕУ, 2002. – 232 с.
2. Бондаренко О. С. Управління поточними активами:

теоретичні основи та практичне застосування [Текст] / О. С. Бондаренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. - №3 (66). – С .51–56.

3. Кірдіна О. Г Управління оборотними активами підприємств / О. Г. Кірдіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – №43. – С. 133–137.

4. Управління оборотними активами [Електронний ресурс] // Управління капіталом підприємства: конспект лекцій – Режим доступу до ресурсу: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/643/5/>.

5. Чебанова Н. В. Бухгалтерський фінансовий облік: посібник [Текст] / Н. В. Чебанова, Ю. А. Василенко – К. : Видавничий центр “Академія”, 2002. – 672 с.

6. Ефективне управління оборотними активами як механізм фінансового оздоровлення підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/NPM/Economics/10_10_zabara.doc.htm.

7. Гуткевич С. О. Управління економічними ресурсами підприємства / С. О. Гуткевич, О. І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - № 7. - С. 99 – 105.

1. Bolyukh M. A. Zbirnyk zadach z kursu "Ekonomichnyy analiz": navch. posib. / M. A. Bolyukh,. - K. : KNEU, 2002. – 232 s.

2. Bondarenko O. S. Upravlinnya potochnymy aktyvamy: teoretychni osnovy ta praktychne zastosuvannya [Tekst] / O. S. Bondarenko // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – 2005. - #3 (66). – S .51–56.

3. Kirdina O. H Upravlinnya oborotnymy aktyvamy pidpryyemstv / O. H. Kirdina // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. – 2013. – #43. – S. 133–137.

4. Upravlinnya oborotnymy aktyvamy [Elektronnyy resurs] // Upravlinnya kapitalom pidpryyemstva: konspekt lektsiy – Rezhym dostupu do resursu: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/643/5/>.

5. Chebanova N. V. Bukhhalters'kyi finansovyy oblik: posibnyk [Tekst] / N. V. Chebanova, Yu. A. Vasylenko – K. : Vydavnychyy tsentr “Akademiya”, 2002. – 672 s.

6. Efektyvne upravlinnya oborotnymy aktyvamy yak mekhanizm finansovoho ozdorovlennya pidpryyemstva [Elektronnyy resurs] – Rezhym

dostupu

do

resursu:

http://www.rusnauka.com/NPM/Economics/10_10_zabara.doc.htm.

7. Hutkevych S. O. Upravlinnya ekonomichnymy resursamy pidpryyemstva / S. O. Hutkevych, O. I. Shamans'ka // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2009. - # 7. - S. 99 – 105.

***Рецензент:** Стрішенець О. М., д.е.н., зав. каф. економіки природокористування та економічної теорії Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки, м. Луцьк.*

4.01.2016

УДК 330.356.7

Янковой Владимир, Вакула Алиса

ВЫБОР МАТЕМАТИЧЕСКОЙ ФОРМЫ ФУНКЦИИ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ЗАВИСИМОСТИ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ ОТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ

Обсуждаются теоретико-методологические вопросы использования производственных функций Кобба-Дугласа и функции с постоянной эластичностью замещения ресурсов (CES-функции) в процессе моделирования важнейших экономических показателей производства. Исследуются свойства указанных функций, в частности, их взаимосвязь, эластичность замещения ресурсов, характер зависимости производительности труда от фондовооруженности, возможность практической оценки их параметров в экономическом исследовании. Анализируются существующие в литературе подходы к выбору математической формы функции при моделировании зависимости выпуска продукции от производственных факторов. Кроме того, рассматривается вероятностно-статистический аспект такого выбора и вариант предварительного определения пригодности именно функции Кобба-Дугласа с обоснованным отказом от соответствующего программного обеспечения, которое обязательно необходимо при использовании CES-функции. Обсуждается применение в процессе выбора

математической формы функции элементов теории статистических критериев: проверки статистических гипотез, мощности критериев, необходимого объема выборки и др.

Ключевые слова: производственная функция, проверка статистических гипотез, оценка коэффициентов CES-функции.

Янковий Володимир, Вакула Аліса

ВИБІР МАТЕМАТИЧНОЇ ФОРМИ ФУНКЦІЇ ПРИ МОДЕЛЮВАННІ ЗАЛЕЖНОСТІ ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ ВІД ВИРОБНИЧИХ ФАКТОРІВ

Обговорюються теоретико-методологічні питання використання виробничих функцій Кобба-Дугласа і функції з постійною еластичністю заміщення ресурсів (CES-функції) в процесі моделювання важливіших економічних показників виробництва. Досліджуються властивості зазначених функцій, зокрема, їх взаємозв'язок між собою, еластичність заміщення ресурсів, характер залежності продуктивності праці від фондоозброєності, можливість практичної оцінки їх параметрів в економічному дослідженні. Аналізуються існуючі в літературі підходи до вибору математичної форми функції при моделюванні залежності випуску продукції від виробничих факторів. Крім того, розглядається ймовірно-статистичний аспект такого вибору і варіант попереднього визначення придатності саме функції Кобба-Дугласа з обґрунтованою відмовою від відповідного програмного забезпечення, яке обов'язково необхідне при використанні CES-функції. Обговорюється застосування в процесі вибору математичної форми функції елементів теорії статистичних критеріїв: перевірки статистичних гіпотез, потужності критеріїв, необхідного обсягу вибірки та ін.

Ключові слова: виробнича функція, перевірка статистичних гіпотез, оцінка коефіцієнтів CES-функції

CHOICE OF MATHEMATICAL FORM OF FUNCTIONS AT MODELING OF DEPENDENCE OF OUTPUT ON OPERATIONAL FACTORS

Theoretical and methodological issues of using Cobb-Douglas function with constant elasticity of substitution of resources (CES-function) in the process of modeling the most important economic indicators of production discussed. The properties of these functions, in particular, their relationship, the elasticity of substitution of resources, dependence on capital-labor productivity, the possibility of a practical estimation of their parameters in an economic studied. The existing literature approaches to the choice of the mathematical form of the function depending on the simulation output of the production factors analyzed. Probabilistic and statistical aspect of this choice and the option of a preliminary determination of suitability is Cobb-Douglas function with valid waiver of any software needed to be sure when using CES-function also considered. The application of mathematical form of functions of the elements of the theory of statistical tests: statistical hypothesis testing, power of the tests, the necessary sample size, and others considered.

Keywords: production function, statistical hypothesis testing, estimation of coefficients CES-function

Постановка проблемы. Одним из важнейших условий успешного использования производственных функций (ПФ) в экономических исследованиях является правильный выбор математической формы модели, адекватной наблюдаемой эмпирической информации. При этом следует учитывать, какие предпосылки и ограничения связаны с использованием той или иной функциональной формы для моделирования производственной деятельности субъектов хозяйствования, например, предприятий. Опыт показывает, что наиболее популярными среди экономистов являются неоклассические двухфакторные ПФ [1-4]:

1. Кобба-Дугласа

$$Y = A_0 K^{\delta} L^{\theta}. \quad (1)$$

2. Функция с постоянной эластичностью замещения ресурсов (*CES-функция* – от англ. аббревиатуры *Constant Elasticity of Substitution*)

$$Y = A[\alpha K^{-\beta} + (1 - \alpha)L^{-\beta}]^{-\frac{\gamma}{\beta}}, \quad (2)$$

где

Y – выпуск продукции в стоимостном выражении;

K – величина капитала, направленного в основные производственные фонды;

L – денежные затраты на оплату труда;

A_0, A – коэффициенты шкалы ($0 < A_0, A$);

δ, θ – параметры ПФ Кобба-Дугласа ($0 < \delta < 1$; $0 < \theta < 1$);

α – коэффициент веса производственного фактора *CES-функции* ($0 < \alpha < 1$);

β – параметр *CES-функции* ($-1 < \beta$);

γ – показатель степени однородности *CES-функции* ($0 < \gamma$).

ПФ (1) и (2) аналогичны в том, что касается предположения о постоянном убывании предельной отдачи производственных ресурсов K и L . Это так называемые неоклассические условия, вытекающие из теории поведения потребителя, поскольку в отношении ресурсов предприятие является потребителем и ПФ характеризует именно этот аспект – производство как потребление. Можно показать, что ПФ Кобба-Дугласа и *CES-функция* тесно связаны между собой, а общее поведение эффективности при изменении масштабов производства, характерное для этих двух функций, всегда совпадает.

Однако, между этими ПФ есть и существенные различия. Так, эластичность замещения ресурсов σ , которая является мерой возможности замены труда капиталом и, наоборот, для функции Кобба-Дугласа всегда равна единице. Данное ограничение считается очень жестким, часто не отвечающим реальной экономической действительности.

В этом плане *CES-функция* имеет явное преимущество по сравнению с функцией Кобба-Дугласа: величина σ для нее может принимать любые значения. Для ПФ (2) эластичность замещения ресурсов равна $\sigma = 1/(1 + \beta)$, хотя, так же, как и в функции Кобба-Дугласа, σ является постоянной величиной, что следует из самого ее

названия. При $\beta \rightarrow 0$ $\sigma \rightarrow 1$ и происходит переход от ПФ (2) к ПФ (1). Следовательно, можно говорить, что *CES*-функция обобщает ПФ Кобба-Дугласа.

Кроме того, есть еще один веский аргумент в пользу выбора в качестве инструмента экономического анализа именно ПФ (2). Легко показать, что характер зависимости производительности труда (Y/L) от фондовооруженности (K/L) в рамках данных ПФ довольно разный. Для функции Кобба-Дугласа при $K/L \rightarrow \infty$ для любых допустимых значениях параметров A_0 , δ , θ производительность труда также стремится в бесконечность. А *CES*-функция при произвольных значениях параметров A , α , β , γ и $K/L \rightarrow \infty$ имеет верхний предел $(Y/L)_0$ (рис. 1).

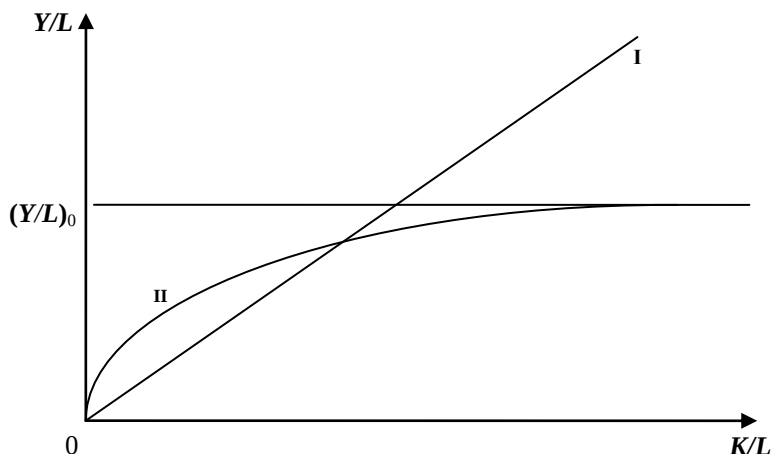


Рис. 1. Графики зависимости производительности труда от фондовооруженности в рамках ПФ Кобба-Дугласа (I) и *CES*-функции (II)

Считается, что ограниченность производительности труда в зависимости от фондовооруженности в рамках ПФ (2) является одним из преимуществ ее применения в экономических исследованиях по сравнению с ПФ (1). Хотя для отечественной промышленности экономическая ситуация, когда $K/L \rightarrow \infty$, является скорее абстрактно-гипотетической, чем реальной.

Казалось бы, что по всем статьям преимущество на стороне *CES*-функции и ее следует применять в экономических исследованиях производственной деятельности. Однако есть одно но – это проблема, связанная с вычислением неизвестных параметров *CES*-функции. Дело в том, что формула (2), в отличие от ПФ Кобба-Дугласа, даже после логарифмического преобразования остается нелинейной. Поэтому непосредственное оценивание неизвестных параметров A , α , β , γ обуславливает применение нелинейных методов и, в частности, нелинейного программирования, а также других математических приемов. Указанное обстоятельство требует наличия соответствующего программного обеспечения, что, как правило, вызывает дополнительные трудности при использовании *CES*-функции на практике.

В связи с этим возникает вопрос: существуют ли объективные критерии, позволяющие принимать обоснованный выбор между ПФ (1) и (2), или же следует отдать предпочтение более простой, доступной и легко экономически интерпретируемой функции Кобба-Дугласа?

Анализ последних исследований и публикаций. М.В. Казакова в ходе анализа свойств ПФ Кобба-Дугласа показала, что доля вознаграждения фактора в общем объеме номинального выпуска продукции постоянна и равна факторной эластичности δ , θ . Данный результат нередко применяют для оценки этих неизвестных параметров. Также его можно использовать для первичного анализа данных: если доля вознаграждения фактора в общем объеме выпуска примерно постоянна, соответствующий производственный процесс можно описать с помощью ПФ Кобба-Дугласа [4].

На наш взгляд, данный критерий носит скорее эмпирический, субъективный характер и вряд ли может застраховать исследователя от ошибок при выборе между ПФ (1) и (2).

Р. Винн, К. Холден при решении данной проблемы рекомендуют либо проверять условия максимизации прибыли при выполнении гипотезы совершенной конкуренции и убывающей эффективности на рынке изучаемой продукции, либо пытаться аппроксимировать *CES*-функцию. Они выводят числовые значения параметров ПФ (1) и (2), позволяющие сделать правильный выбор между ними [5, с. 82-83].

Мы считаем, что выдвигаемые предпосылки в реальной действительности чаще всего не выполняются, поскольку совершенная конкуренция является скорее эталоном рыночной экономики, довольно далеким от современного состояния отношений товаропроизводителей в сфере отечественного материального производства.

По нашему мнению, более конструктивным представляется подход к аппроксимации *CES*-функции, предложенный Дж. Кментой. Он основан на ее логарифмировании и разложении в ряд Тейлора с последующим применением к полученной приближенной модели корреляционно-регрессионного анализа [6].

М. Кубинива и др. используя подход Кменты в качестве метода нахождения первоначальной оценки параметров *CES*-функции, разработали процедуру отыскания решения поставленной задачи с заданной точностью на базе применения итеративного алгоритма минимизации целевой функции остатков модели по методу Марквардта, который нашел свое воплощение в программе MACRO6, написанной на языке Бейсик [7]. Авторы данной статьи адаптировали указанное программное обеспечение с помощью соответствующего макроса редактора Excel.

Нерешенные ранее части общей проблемы. Расценивая позитивно методы Кменты, Кубинивы и др., мы считаем, что при выборе между ПФ (1) и (2) совершенно не учтен вероятностно-статистический аспект рассматриваемой задачи. В частности, возможен вариант предварительного определения пригодности именно ПФ Кобба-Дугласа для целей моделирования исследуемых производственных процессов с обоснованным отказом от соответствующего программного обеспечения, которое обязательно необходимо при использовании *CES*-функции.

Цели статьи заключаются в обсуждении вероятностно-статистического аспекта выбора между ПФ (1) и (2) с применением элементов теории статистических критериев – проверки статистических гипотез, мощности *t*-критерия Стьюдента, необходимого объема выборки и др.

Изложение основного материала исследования. Следуя Кменте [6], поделим левую и правую часть выражения (2) на *L*, преобразуя его к виду:

$$Y/L = AL^{\gamma-1} [a(K/L)^{-\beta} + (1-a)]^{-\frac{\gamma}{\beta}}. \quad (3)$$

Такой переход привлекателен тем, что двухфакторная модель (2) превращается в однофакторную (парную) с автоматическим устранением коллинеарности производственных переменных K и L . Это всегда позитивно отражается на точности оценки неизвестных параметров модели, поскольку факторы K и L коррелированы вследствие того, что они оба косвенно отражают размер предприятия.

Прологарифмировав (3), получим

$$\ln(Y/L) = \ln A + (\gamma - 1)\ln L - (\gamma/\beta)f(\beta), \quad (4)$$

$$\text{где } f(\beta) = \ln[a(K/L)^{-\beta} + (1-a)].$$

Функция $f(\beta)$ в окрестностях точки $\beta = 0$ раскладывается в ряд Тейлора:

$$f(\beta) = f(0) + \beta f'(0) + (\beta^2/2!) f''(0) + \dots \quad (5)$$

Определив далее значения $f(0)$, $f'(0)$, $f''(0)$, можно вывести приближенное выражение для $f(\beta)$:

$$f(\beta) \approx -\beta(1-a)\ln(K/L) + (\beta^2/2)a(1-a)[\ln(K/L)]^2. \quad (6)$$

Следовательно, выражение (4) представляется так:

$$\ln(Y/L) \approx \ln A + (\gamma-1)\ln L + \gamma(1-a)\ln(K/L) - 0,5\beta a\gamma(1-a)[\ln(K/L)]^2. \quad (7)$$

Введем следующие обозначения: $\ln(Y/L) = (Y/L)'$; $\ln A = A'$; $(\gamma - 1) = B$; $\ln L = L'$; $\gamma(1-a) = C$; $\ln(K/L) = (K/L)'$; $0,5\beta a\gamma(1-a) = D$.

Тогда формулу (7) запишется так:

$$(Y/L)' \approx A' + BL' + C(K/L)' - D[(K/L)']^2. \quad (8)$$

В выражении (8) величины $(Y/L)'$, L' , $(K/L)'$ являются известными переменными, например, для пространственной выборки – значения логарифмов производительности труда, фонда заработной

платы, фондовооруженности по отдельным предприятиям, а для временной выборки – значения этих же экономических показателей для одного и того же предприятия за разные периоды времени. Параметры A' , B , C , D являются неизвестными коэффициентами регрессии, которые можно оценить по обычному методу наименьших квадратов, рассматривая уравнение (8) как некоторую регрессионную модель CES-функции, описывающую корреляционную зависимость результативного признака $(Y/L)'$ от факторов L' и $(K/L)'$.

Уравнение, аналогичное (7), можно вывести и для ПФ Кобба-Дугласа:

$$\ln(Y/L) = \ln A_0 + (\theta - 1 + \delta) \ln L + \delta \ln(K/L). \quad (9)$$

Обозначим $\ln A_0 = A_0'$; $(\theta - 1 + \delta) = E$.

Тогда модель (9) примет вид:

$$(Y/L)' = A_0' + EL' + \delta(K/L)'. \quad (10)$$

Сравнение выражений (8) и (10) показывает, что по сути различия между CES-функцией и ПФ Кобба-Дугласа сводятся лишь к одному дополнительному слагаемому, стоящему в правой части уравнения (8). При $\beta = 0$ $D = 0$ и эти функции полностью совпадают, т.е. происходит переход от ПФ (2) к ПФ (1). Следовательно, оценка коэффициента D в модели (8), а точнее, проверка его статистической надежности (значимости) с помощью t -критерия Стьюдента может служить базой для выбора конкретной формы из двух рассматриваемых ПФ. Подробнее с процедурой проверки статистических гипотез можно ознакомиться в работах [8; 9, с. 127-131] (см. блок-схему на рис. 2).

Приведенные выше рассуждения справедливы в той ситуации, когда оба уравнения регрессии (8) и (10) являются статистически надежными, значимыми по F -критерию Фишера, т.е. нулевая гипотеза $H_0 : R^2 = 0$ против альтернативы $H_A : R^2 > 0$ для них отклоняется (R^2 – коэффициент детерминации уравнений (8), (10)). В противном случае (нулевая гипотеза $H_0 : R^2 = 0$ против альтернативы $H_A : R^2 > 0$ не отклоняется для обеих уравнений) следует вообще отказаться от моделирования или попытаться расширить информационную базу исследования за счет новых наблюдений.

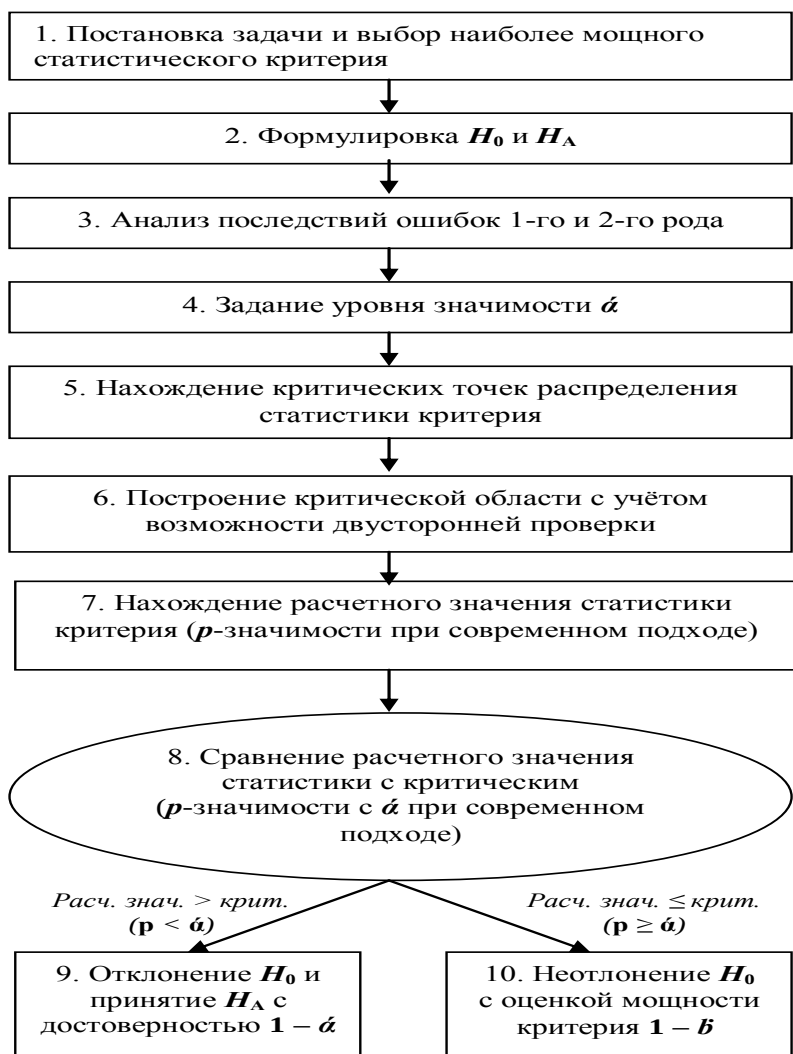


Рис. 2. Блок-схема процедуры проверки статистических гипотез

Пусть оба уравнения регрессии (8) и (10) являются статистически надежными, значимыми по F-критерию Фишера. Тогда можно переходить к решению поставленной задачи с помощью t-

критерия Стьюдента. Если коэффициент D оказывается статистически значимым (нулевая гипотеза $H_0 : D = 0$ против альтернативы $H_A : D \neq 0$ отклоняется), то приходим к выводу о том, что в проводимом экономическом исследовании необходимо использовать CES-функцию. Достоверность такого вывода составляет $1 - \alpha$, где α – уровень значимости, который задается исследователем и выбирается обычно среди малых значений ($\alpha = 0,05; 0,01; 0,005$). Величина α характеризует вероятность ошибки 1-го рода – отклонить нулевую гипотезу H_0 , когда она верна.

В противном случае, когда нулевая гипотеза $H_0 : D = 0$ против альтернативы $H_0 : D \neq 0$ не отклоняется, следует отдать предпочтение ПФ Кобба-Дугласа. При этом вероятность правильности указанного вывода равняется мощности статистического критерия $1 - \beta$, где β – вероятность ошибки 2-го рода – не отклонить нулевую гипотезу H_0 , когда верна альтернатива H_A .

Следует иметь в виду, что расчетное значение t -критерия Стьюдента определяется отношением D / S_D , где S_D – стандартная ошибка коэффициента регрессии D . Поскольку $D = 0,5\beta a\gamma(1 - a)$ и максимальное значение произведения $0,5a(1 - a)$ равно $0,125$ при $a = 0,5$, т.е. когда производственные факторы K и L равновесны, то в условиях линейной однородности CES-функции ($\gamma = 1$) выполняется неравенство $D \leq 0,125\beta$. Ясно, что отклонение нулевой гипотезы будет происходить только при высоких значениях коэффициента регрессии D , когда параметр β ПФ (2) достаточно велик ($\beta \neq 0$).

При неотклонении H_0 возникает вопрос: как определить мощность статистического критерия $1 - \beta$, в данном случае мощность t -критерия Стьюдента. Часто мощность путают с вероятностью $1 - \alpha$, однако, вообще говоря, $1 - \beta \neq 1 - \alpha$, т.к. величины α и β связаны между собою обратно пропорциональной зависимостью. Следовательно, вероятности $1 - \beta$ и $1 - \alpha$ связаны аналогично. Кроме того, известно, что на мощность критерия существенно влияют также и другие факторы.

Так, на величину $1 - \beta$ воздействует характеристика альтернативной гипотезы $\varphi = H_A - H_0$, которая отражает различия между нулевой и альтернативной гипотезами. По определению, мощность – это вероятность отклонить H_0 , когда верна H_A . Мощность характеризует чувствительность критерия, его способность

улавливать различия между нулевой и альтернативной гипотезами. Имеется прямая связь между $1 - \hat{b}$ и величиной φ . Для значений φ , близких к нулю, мощность критерия невысока: ему трудно улавливать малые различия между гипотезами и ошибка 2-го рода допускается часто. При $\varphi \rightarrow \max \varphi$ $(1 - \hat{b}) \rightarrow \max (1 - \hat{b})$.

Третьим важным фактором, определяющим величину $1 - \hat{b}$, является число степеней свободы критерия $k = N - m - 1$, которое при проведении корреляционно-регрессионного анализа зависит от объема статистических наблюдений N и числа оцениваемых параметров модели m . Для преобразованной ПФ Кобба-Дугласа (10) $m = 3$, а для преобразованной CES-функции (8) $m = 4$. В соответствии с законом больших чисел при $N(k) \rightarrow \infty$ мощность $1 - \hat{b} \rightarrow 1$. При $m \rightarrow N$ $k \rightarrow 0$ и $1 - \hat{b} \rightarrow \hat{\alpha}$. Иными словами, обоснованное отклонение нулевой гипотезы будет происходить не только при высоких значениях коэффициента регрессии D , когда параметр β ПФ (2) достаточно велик, но также и при большом объеме наблюдений ($N > 20$).

Следует иметь в виду, что оба рассмотренных параметра (φ , k) могут выступать как заданными, так и расчетными показателями статистического критерия. Дело в том, что взаимосвязь параметров статистического критерия выражается в виде функции мощности. Для сложной альтернативной гипотезы эта функция является непрерывной, монотонно возрастающей функцией от $\hat{\alpha}$, φ , k . Функция мощности задаётся обычно в виде графиков, построенных для так называемых нецентральных F- и t-распределений, т.е. распределений статистики критерия в условиях справедливости альтернативной гипотезы (см. подробнее в работах [8; 10]).

Однако, даже не прибегая к использованию функции и графиков мощности статистических критериев, можно дать следующую рекомендацию по оценке $1 - \hat{b}$: малый объем выборки ($N < 30$) обычно указывает на низкий уровень мощности критерия и, наоборот. Этот простой, хотя и приближенный метод оценки $1 - \hat{b}$ достаточно хорошо зарекомендовал себя в практике моделирования выпуска продукции с использованием ПФ.

Пусть оба уравнения регрессии (8) и (10) оказались статистически надежными, значимыми по F-критерию Фишера и нулевая гипотеза $H_0 : D = 0$ против альтернативы $H_A : D \neq 0$ отклонена с помощью t-критерия Стьюдента с достаточно высокой

достоверностью, например, $1 - \alpha = 0,95$. Тогда возникает вопрос: как определить неизвестные параметры CES-функции (2)?

Исходя из найденных коэффициентов регрессии (8) A' , B , C , D и принятых под формулой (7) обозначений, получаем следующие приближенные значения искомых коэффициентов ПФ (2):

$$\begin{aligned} A &= \exp A'; \quad \gamma = B + 1; \quad a = 1 - C/(B + 1); \\ \beta &= 2D(B + 1)/C(B + 1 - C). \end{aligned} \quad (11)$$

Их можно использовать как в качестве конечного приближенного решения задачи оценки неизвестных параметров CES-функции, так и в роли начального решения в итеративной процедуре нелинейного метода наименьших квадратов, основанной на алгоритме минимизации целевой функции остатков модели по методу Марквардта [7, с. 137-149].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Результаты проведенного сравнительного анализа ПФ (1) и (2) показали, что существуют довольно веские аргументы в пользу применения CES-функции в ходе моделирования зависимости выпуска продукции предприятий от агрегированных производственных факторов «капитал» и «труд». Это, прежде всего, отказ от постулата для ПФ Кобба-Дугласа о том, что эластичность замещения ресурсов равна $\sigma = 1$. Кроме того, ограниченность производительности труда в зависимости от фондовооруженности в рамках ПФ (2) также является одним из преимуществ ее применения в экономических исследованиях по сравнению с ПФ (1).

Однако, необходимость применения нелинейных методов и других специальных математических приемов оценивания неизвестных параметров CES-функции с использованием соответствующего программного обеспечения, как правило, вызывает на практике дополнительные и зачастую непреодолимые трудности. Поэтому предварительная оценка значимости коэффициента регрессии D в модели (8) представляет собой полезный этап обоснования выбора адекватной математической формы функции, базирующийся на применении элементов теории статистических критериев.

Дальнейшие перспективы исследований в данной сфере и практического расширения использования CES-функции в экономическом анализе производства мы видим в следующих основных направлениях:

- разработка современного программного обеспечения расчета ее параметров;
- понимание широким кругом исследователей ее преимуществ по сравнению с традиционной ПФ Кобба-Дугласа.

Литература

1. Клейнер Г. Б. Производственные функции : теория, методы, применение / Г. Б. Клейнер. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 239 с.
2. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : Навч. посібник / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
3. Производственные функции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://i.kpi.ua/podlachnikov/-menu=micro-firm-2-.htm>
4. Казакова М. В. Анализ свойств производственных функций, используемых при декомпозиции экономического роста / М. В. Казакова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/31.pdf>
5. Винн Р., Холден К. Введение в прикладной эконометрический анализ / Р. Винн, К. Холден. Пер. с англ. С. А. Николаенко. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 294 с.
6. Kementa J. (1967). On Estimation of the CES Production Function. *International Economic Review*, vol. 8, p. 180-189.
7. Математическая экономика на персональном компьютере : Пер. с япон. / М. Кубинива, М. Табата, С. Табата, Ю. Хасэбэ; под ред. М. Кубонива. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 304 с.
8. Головач А. В. Критерии математической статистики в экономических исследованиях / А. В. Головач, А. М. Ерина, В. М. Трофимов. – М. : Статистика, 1973. – 136 с.
9. Янковой А. Г. Основы эконометрического моделирования / А. Г. Янковой. – Одесса, ОГЭУ, ротапринт, 2006. – 133 с.
10. Шеффе Г. Дисперсионный анализ / Г. Шеффе. Пер. с англ. – М. : Наука, 1980. – 512 с.

1. Kleynner H. B. Proyzvodstvennyye funktsyy : teoriyya, metody, prymerenye / H. B. Kleynner. – M.: Fynansy y statystyka, 1986. – 239 s.
2. Vitlins'kyy V. V. Modelyuvannya ekonomiky : Navch. posibnyk / V. V. Vitlins'kyy. – K. : KNEU, 2003. – 408 s.
3. Proyzvodstvennyye funktsyy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupa: <http://i.kpi.ua/podladchikov/-menu=micro-firm-2-.htm>
4. Kazakova M. V. Analiz svoystv proyzvodstvennykh funktsyy, yspol'zuemykh pry dekompozitsyy ekonomicheskoho rosta / M. V. Kazakova [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupa: <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/31.pdf>
5. Vynn R., Kholden K. Vvedenye v prykladnoy ekonometrycheskyy analiz / R. Vynn, K. Kholden. Per. s anhl. S. A. Nykolaenko. – M. : Fynansy y statystyka, 1981. – 294 s.
6. Kementa J. (1967). On Estimation of the CES Production Function. International Economic Review, vol. 8, p. 180-189.
7. Matematycheskaya ekonomika na personal'nom komp'yutere : Per. s yapon. / M. Kubynyva, M. Tabata, S. Tabata, Yu. Khasabø; pod red. M. Kubonyva. – M. : Fynansy y statystyka, 1991. – 304 s.
8. Holovach A. V. Kryteryi matematycheskoy statystyky v ekonomicheskyykh yssledovanyakh / A. V. Holovach, A. M. Eryna, V. M. Trofymov. – M. : Statystyka, 1973. – 136 s.
9. Yankovoy A. H. Osnovy ekonometrycheskoho modelyrovannya / A. H. Yankovoy. – Odessa, OHŲU, rotaprynt, 2006. – 133 s.
10. Sheffe H. Dyspersyonnyy analiz / H. Sheffe. Per. s anhl. – M. : Nauka, 1980. – 512 s.

***Рецензент:** Ковалев А.І., д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Одеського національного економічного університету*
11.01.2016.

РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

На сьогоднішня економічна наука не опрацювала єдиного поняття сутності антикризового управління в економічному середовищі. Деякі сучасні автори акцентують увагу на зниженні негативних факторів кризи, інші концентрують увагу суто на методах своєчасної діагностики. Стратегічний характер та системність заходів, посилення позицій підприємства, нарощування конкурентних переваг можуть стати джерелом успішності у боротьбі із кризою. В представленій статті розглядаються актуальні підходи до формування стратегії антикризового управління, розкрито проблеми розвитку антикризового управління на підприємствах промисловості, представлена авторська трактовка поняття та формування стратегії антикризового управління в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: антикризове управління, криза, фактори кризи, діагностика, банкрутство, загрози, елементи, ризики, стратегія, система, фактори.

Ясинский Владимир

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В настоящее время экономическая наука не выработала единого понятия сущности антикризисного управления в экономической среде. Некоторые современные авторы акцентируют внимание на снижении негативных факторов кризиса, другие концентрируют внимание исключительно на методах своевременной диагностики. Стратегический характер и системность мероприятий, усиление позиций предприятия, наращивание конкурентных преимуществ могут стать источником успешности в борьбе с

кризисом. В представленной статье рассматриваются актуальные подходы к формированию стратегии антикризисного управления, раскрыты проблемы развития антикризисного управления на предприятиях промышленности, представлена авторская трактовка понятия и формирования стратегии антикризисного управления в современных экономических условиях.

Ключевые слова: антикризисное управление, кризис, факторы кризиса, диагностика, банкротство, угрозы, элементы, риски, стратегия, система, факторы .

Yasinsky Vladimir

IMPLEMENTATION OF THE STRATEGY AND TACTICS OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Economic science has not yet developed a common understanding of the essence of crisis management in the economic environment. Some authors emphasize on reducing the negative consequences of the crisis, others urge to reflect on early diagnostics. Strategic nature of remedies, strengthening the company's position and competitive advantages may be the keys to success. The article examines topical approaches to crisis-proof management, discloses the problems of crisis-proof management development at industrial enterprises, and presents the author's understanding of the crisis-proof management essence and its interpretation in the new economic.

Keywords: crisis-proof management, crisis, crisis factors, diagnostics, bankruptcy, factors, elements, risk, threat, strategy, system, factors.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день економіка України перебуває в стадії початкових реформ, якій притаманні риси формацій «старого режиму» управління, які морально застаріли та фізично не вписуються в ситуаційну модель майбутнього розвитку та перспективи Європейської інтеграції політичних та економічних систем. Формування та побудова сучасних ринкових відносин на базі різноманіття форм власності, права кожного суб'єкта господарювання

самостійно приймати виважені, але ризиковані рішення для отримання додаткового підприємницького доходу, вимагають впровадження відповідно більш сучасного та в свою чергу складного механізму управління підприємствами, який буде забезпечувати ефективну і більш прогресивну форму господарювання. Головним важелем в формуванні нових економічних відносин повинна стати конкуренція, яка за загальноприйнятим поняттям є рушійною силою розвитку ринкових відносин.

В умовах транзитивної економіки організації зіштовхнулися з високим ступенем невизначеності розвитку подій і такими ж несподіваними впливами зовнішнього середовища на підприємства, змушуючи їх динамічно функціонувати і пристосовуватися до факторів зовнішнього впливу. Дотепер, через нерозвиненість наукового передбачення, на кризу реагували тільки за її появою, а іноді, що гірше, тоді, коли надзвичайна ситуація ставала реальністю і назривала катастрофа.

Ціллю даної статті є розробка теоретико-методологічної та методичної концепції застосування розробленої стратегії та структурних складових заходів антикризового управління на промислових підприємствах України, на підставі розробленого на її основі власного підходу до визначення сутності проблеми.

Виклад основного матеріалу досліджень. Загальноприйнятною та об'єктивною закономірністю ринкової економіки є циклічність розвитку. Кожний конкретно визначений цикл закінчується спадом, або іншими словами – кризою. Так, Українська економіка за час незалежності країни вже тричі перебувала в доволі глибоких економічних кризах (по роках початку криз: 1998, 2008, 2014). Остання криза ускладнюється окрім економічних чинників ще й доволі складною політичною ситуацією в країні, пов'язаною з проведенням АТО та як наслідок значними витратами на оборонну сферу. Одним з шляхів подолання негативних явищ в економіці України є зміна суті, стилю, мотивів управління підприємствами, введення в дію ресурсу підприємливості керівників підприємств, іншими словами - перехід до підприємницької моделі антикризового управління.

Банкрутство – обов'язковий, притаманний ринку механізм перерозподілу капіталу, структурної перебудови економіки країни,

який, з одного боку, в цілому сприяє підвищенню ефективності ринкової економіки, а з другого – створює значні проблеми суб'єктам господарювання. Якщо говорити мовою закону, під неспроможністю (банкрутством) підприємства розуміється нездатність задовольняти вимоги кредиторів із оплати товарів, включно з нездатністю забезпечити обов'язкові платежі в бюджети різних рівнів, у зв'язку з перевищенням зобов'язань боржника над його майном або у зв'язку з незадовільною структурою балансу боржника. Де-факто ознакою банкрутства є призупинення розрахунків взагалі, коли підприємство не забезпечує чи явно нездатне забезпечити виконання вимог кредиторів протягом певного часу, але де-юре банкрутство настає після визнання факту неспроможності арбітражним судом або, після офіційного оголошення про неї, боржником при його добровільній ліквідації.

На сьогодні в законі передбачено реорганізаційні та ліквідаційні процедури, а також мирову угоду, які ліквідують підприємство-банкрут. Причому мирова угода є оптимальним варіантом, при якому, так би мовити, і вовки (кредитори) ситі, і вівці (боржник) цілі. Використання останніми методів антикризового управління підприємствами як альтернативи банкрутству дозволяє забезпечити ефективність і стабільність їх життєдіяльності в складних ситуаціях [7].

У розвитку будь-якої організації існує ймовірність настання кризи. Характерною особливістю ринкової економіки є те, що кризові ситуації можуть виникати на всіх стадіях життєвого циклу підприємства (становлення, зростання, зрілість, спад). Отже, будь-яке управління повинно включати заходи антикризового управління, мати арсенал заходів для убезпечення кризи ще на стадії її зародження. В антикризовому управлінні вирішальне значення має стратегія управління.

Так, за загальноприйнятою концепцією, формування економічних стратегій антикризового управління проводиться у кілька етапів:

- аналіз зовнішніх факторів з метою виявлення причин кризи;
- аналіз стану підприємства, що знаходиться в кризовій ситуації;
- перегляд місії та системи цілей підприємства [2].

В процесі дослідження проблеми проведено системний аналіз антикризових стратегій управління промисловими підприємствами різних авторів, що представляють різні економічні школи, підхід вимагає визначення конкретної стратегії, що буде відповідати реаліям конкретно визначеної кризової ситуації на підприємстві.

Антикризове управління, як усяке управління взагалі, характеризується певними технологічними схемами управління. Але специфіка антикризового управління відображає і специфіку його технології (алгоритму).

Технологія (алгоритм) антикризового управління - це комплекс послідовно здійснюваних заходів попередження, профілактики, подолання кризи, зниження рівня її негативних наслідків. Це технологія активної управлінської діяльності в повному комплексі всіх її функцій, ролей і повноважень.

На підставі вище визначеного та з урахуванням специфіки господарювання виробничих підприємств в Україні постає необхідність в системному (комплексному) поєднання заходів. Так, апробована технологічна схема (алгоритм) антикризового управління складається з п'яти етапів, що характеризують зворотно-поступальну послідовність різних операцій і їх груп при розробці і здійсненні управлінського рішення і, таким чином, - оптимальний варіант виходу підприємства із кризової ситуації (передбачуваної чи вибухової).

Далі наведено алгоритм дій щодо запропонованої антикризової стратегії:

1. Організаційний етап. На першому етапі необхідно створити спеціалізовану групу фахівців (антикризовий директорат), що врахує всі специфічні напрямки життєдіяльності підприємства. Вона може складатися як із власних кадрів організації, так і з фахівців, запрошених з боку лише на час можливої чи реальної кризової ситуації. Антикризовий директорат повинен очолювати керівник, який фактично, бере на себе всю відповідальність за розробку та впровадження всіх антикризових заходів. Фахівці повинні володіти такими знаннями, як прогнозування, конфліктологія, розробка управлінських рішень, дослідження систем управління, макроекономіка, мікроекономіка і т.д. Слід зазначити, що передові закордонні фахівці з антикризового менеджменту радять наймати окремі організації, що спеціалізуються на формуванні та

впровадженні антикризових заходів, особливо на промислових підприємствах, так як саме вони більш вражені під час кризи. Нажаль, в наших умовах господарювання даний захід практично не має застосування в зв'язку з тим що по-перше, він є доволі коштовним, а по-друге – майже відсутня інфраструктура подібних організацій, за винятком закордонних. Тому слід вважати, що на даному етапі з врахуванням визначених факторів, група буде формуватися із власних фахівців (робітників підприємства). Структура групи повинна відображати всі напрямки діяльності підприємства, на погляд автора обов'язково в структурі групи повинен бути спеціаліст енергетичного сектору підприємства, так як енергоощадливість це додаткові конкурентні переваги в ціні товару.

2. Етап поглибленого аналізу і діагностики глибини ураження господарства підприємства. На другому етапі головну увагу слід приділити всебічному та ретельному аналізу фінансово-господарського стану підприємства з висновковим визначенням «проблемних ланок» підприємства. Обов'язково необхідно провести аналіз можливостей, ресурсів і ризиків - SWOT-аналіз (Strength - сила; Weakness - слабкість; Opportunity - можливості; Threat - загрози) [3], що дасть більш широке розуміння глибини кризових явищ на підприємстві. Обов'язково слід проводити аналіз достатності грошових засобів підприємства, як окрему складову аналізу, тому що на наступному етапі даний аналіз послугують основою для складання зведеного антикризового бюджету підприємства.

Існують різні методи визначення суми коштів, що надходять на підприємство в певно визначеному періоді: уточнений (аналітичний); укрупнений; експрес-метод. Бажано використовувати всі наведені методи, але експрес-метод найменш трудомісткий. Він заснований на використанні звітних даних підприємства. Оцінюються тільки грошові кошти, що надходять у вигляді виручки за реалізовану промислову продукцію підприємства (наприклад для промислового підприємства рахунок 70: субрахунки 701 «Дохід від реалізації готової продукції» і 703 «Дохід від реалізації робіт, послуг»). Як приклад, формула визначення може мати наступний вигляд:

$$D_{пл} = (ОП_{пл} : ОП_{ср}) \times D_{ср} - A_{пол} + A_{пол.ср}, \quad (1)$$

де Дпл – грошові кошти, що надходять на підприємство у вигляді виручки від реалізації продукції в визначений періоді, грн. (тис.грн.);

Дср – грошові кошти (середнє значення), які надходили на підприємство у вигляді виручки від реалізації продукції в періоді, рівному плановому, в останні періоди (наприклад – роки), грн. (тис.грн.);

ОПпл – обсяг продукції, що відвантажується покупцям в плановому періоді, грн. (тис.грн.);

ОПср - середній обсяг продукції, що відвантажується покупцям в період, що дорівнює плановому, в останні роки, грн. (тис.грн.);

Апол – аванси, отримані від покупців і замовників у попередньому періоді, грн. (тис.грн.);

Апол.ср - середня величина авансів, одержуваних у період, що дорівнює плановому, в останні роки, грн. (тис.грн.) [1].

Також особливу увагу слід приділити поглибленому аналізу структури кредиторської та дебіторської заборгованостей. При необхідності, розробити програму реструктуризації кредиторської заборгованості та узгодити її з найбільш впливовими кредиторами підприємства.

Заходи фінансового оздоровлення, спрямовані на реструктуризацію кредиторської заборгованості підприємства, у тому числі і простроченої, можуть передбачати такі процедури:

- відстрочення та розстрочення платежів;
- залік взаємних платіжних вимог (взаємозалік), що є доволі вигідною процедурою, як для підприємства так і для кредитора, швидка і найменш болісна;
- переоформлення заборгованості у вигляді позики;
- продаж боргових зобов'язань;
- переклад короткострокових зобов'язань в довгострокові;
- погашення заборгованості за допомогою передачі кредитору майна боржника (в більшості випадків ця процедура є не вигідною для підприємства та використовується в крайніх випадках);
- списання заборгованості;
- погашення заборгованості за допомогою відчуження майна боржника (найбільш критична процедура для підприємства, тому що підприємство втрачає або частину території або частину основних засобів, що негативно вплине на розвиток в майбутньому) [4].

Також необхідно зазначити, що аналіз повинен охоплювати всі життєво важливі ключові напрями господарювання підприємства, але він повинен бути розроблений в дуже стислий час.

3. Етап розробки антикризового пакету заходів та початок їх впровадження. На третьому етапі проводиться розробка управлінських рішень антикризового характеру. На підставі зібраної вихідної інформації (2-й етап стратегії) про ситуацію в організації, структурно-морфологічний аналіз ситуації, визначення шляхів виходу організації з кризової ситуації, визначення необхідних ресурсів, перевірка можливості досягнення поставлених цілей, розробляється пакет антикризових заходів в вигляді чітко вираженого алгоритму дій (програми). Програма обов'язково повинна включати направлені ситуаційні протоколи та розроблені на їх основі заходи, мати чітко визначену фінансову оцінку (підтримку) в різних варіаціях реалізації програми. Ще одне визначення, яке можливо дати наведеній вище програмі – це комплекс ретельно розроблених планів на оперативний та бізнес період.

Планування – це стратегія та заходи прогнозування і попередження банкрутства. Документальна довгострокова стратегія закріплюється в бізнес-планах, а середньо-термінова і оперативна - в оперативних планах. Антикризове планування передбачає розробку довгострокових цілей та орієнтирів, обґрунтування та впровадження принципово нових напрямів діяльності підприємства, його конкурентоспроможність з урахуванням змін у зовнішньому середовищі. На основі мікроекономічного підходу до генезису підприємства при плануванні необхідною умовою є прогноз ресурсного потенціалу в умовах його обмеженості [5].

Тут слід звернути увагу на ще одну принципово важливу обставину: поєднання стратегії і тактики антикризового управління.

Складність цієї проблеми полягає у тому, що, з одного боку, стратегічні рішення, направлені на запобігання кризі, повинні бути ухвалені і реалізовані на ранніх стадіях управління, коли процес руху до кризи ще не набув кумулятивного характеру і тому ще не став необоротним. З другого боку, рішення, що приймаються на ранніх стадіях, базуються, як правило, на вельми слабких і тому не завжди достовірних сигналах про виникнення неблагополучних тенденцій [2].

Тактичні рішення, на відміну від стратегічних, ухвалюються на основі повнішої і точнішої інформації, що відображає актуальний (за станом на даний момент) стан виробничої системи. Проте часу для корінної перебудови діяльності фірми з метою запобігання кризі або дуже мало, або немає зовсім. У цьому випадку йдеться або про надзвичайні заходи по недопущенню кризи, які ще можливо реалізувати в короткий період, або про заходи, направлені на вихід з кризи, яка вже настигла.

Графічно поєднання стратегічного і тактичного підходу до антикризового управління може бути представлене у вигляді областей запобігання, недопущення і виходу з кризи (рис.1).

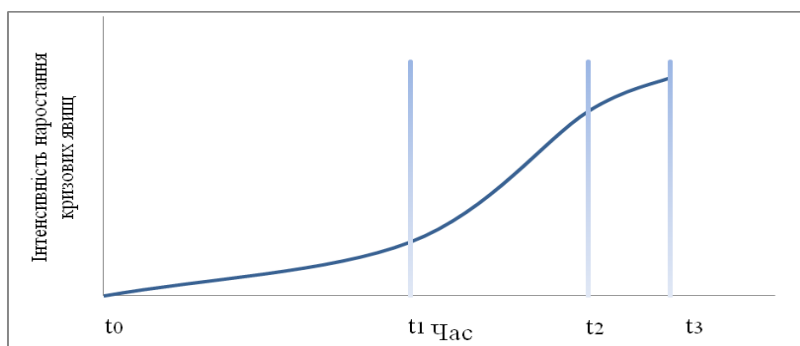


Рис.1 Інтенсивність наростання кризових явищ:

$[t_0, t_1]$ - область стратегічних рішень по запобіганню кризовому стану;

$[t_1, t_2]$ - область надзвичайних тактичних рішень по недопущенню кризового стану;

$[t_2, t_3]$ - область тактичних рішень по недопущенню кризового стану;

t_0 - момент вибору місії фірми [6].

В області $[t_0, t_1]$ інтенсивність наростання кризових явищ мала, що може викликати неадекватну реакцію керівництва виробничої системи (ВС) на слабкі сигнали про виникнення неблагополучних тенденцій в зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства. Інакше кажучи, на ці сигнали просто не звернуть уваги, мотивуючи це необхідністю рішення найважливіших сьогоденних задач по

виконанню місії підприємства. У області $[t_1, t_2]$ відбувається кумулятивне наростання інтенсивності негативних дій, що ведуть до швидкого банкрутства фірми. У області $[t_2, t_3]$ знайдений фактичний кризовий стан, в яке потрапила фірма. Цей висновок зроблений на основі аналізу чергового балансу фірми, фіксує стан неспроможності (банкрутства) фірми.

Реальне втілення описаного процесу можливе лише при організації постійного спостереження за чинниками стану фірми і мережами, що характеризують “канали зв'язку” між початковими і завершальним економічними явищами в механізмі виникнення кризового стану. Перш ніж знайти показники, що оцінюють стан фірми, потрібно конкретизувати зміст “сигналів”, що піддаються в оцінці.

Необхідно визначити необхідність та своєчасність проведення антикризових заходів. При недоцільності відбувається повернення до вихідної ситуації – пошуку нових цілей, планування за ними спеціальних заходів.

Всі заходи повинні бути чітко визначені та мати конкретний час їх впровадження, визначену суму фінансової підтримки заходу. При цьому групою фахівців, що підготувала ці рішення, визначаються конкретні виконавці. Виконавець повинен мати у своєму розпорядженні необхідні і достатні ресурси для виконання антикризового управлінського рішення, а також за своєю кваліфікацією повинен відповідати рівню і складності поставлених перед ним завдань. У протилежному випадку виконання заходів антикризового управління піде за іншою схемою, відмінною від запланованої, або стане неможливим.

Головною рисою даного етапу стратегії є складання антикризового бюджету витрат та доходів. Цей бюджет складається на певний та чітко визначений період, наприклад на квартал (або рік), період на підставі діагностичних даних та глибини кризи встановлює спеціалізована група фахівців, але обов'язково тривалі терміни бюджету розбивати на більш малі (тиждень, місяць, квартал). Бюджет повинен буди реальним, тобто побудованим на достовірних даних і відображати чітко уявлення щодо життєдіяльності підприємства в перспективному періоді. Головна риса та відмінність антикризового бюджету – це тотальне скорочення витрат на всіх ланках та всіх

рівнях. В більшості випадків, нажаль, даний бюджет включає і досить антисоціальні заходи, тому що скорочення витрат впливає рівень заробітної плати, тривалість робочого тижня, іноді скорочення штату, особливо адміністративного, скорочення соціальних заохочень і т.д., але додає можливості перенаправити вивільнені кошти в обіг підприємства.

Загальні напрямки антикризової програми, як приклад, можуть бути наступними:

- підвищення мобільності капіталу підприємства;
- підвищення загального рівня конкурентоспроможності шляхом створення і випуску відповідної продукції;
- зміна форми власності;
- зміцнення бюджетної дисципліни;
- поліпшення механізму управління фінансовими потоками;
- створення системи маркетингового управління;
- створення принципово нових моделей управління;
- розробка ефективної системи мотивації персоналу;
- впровадження інновацій в усіх сферах діяльності підприємства;
- інвестування для впровадження інновацій та розвитку підприємництва;
- створення нових і трансформація існуючих організаційних форм управління на всіх рівнях;
- диверсифікація виробництва;
- реструктуризація та реінжиніринг підприємства;
- банкрутство підприємства (розглядається автором тільки в контексті дієвого методу пошуку ефективного власника).

Ще один напрямок, який обов'язково повинен розглядатися в контексті пакету антикризових заходів – це реструктуризація.

Мета повного технічного, економічного і фінансового реструктурування - підвищення ефективності роботи підприємств. У практиці реструктуризації промислових підприємств використовуються такі інструменти, як виділення окремих підрозділів в якості незалежних виробничих одиниць (що дає більшу економічну та господарську свободу в діяльності) і передача їм функцій самостійного управління, злиття з іншими підприємствами або навіть повна ліквідація. Слід відмітити, що реструктуризацію не можливо

використовувати лише в формі лоскутно-фрагментальної спроби виправити справи підприємства (перш за все фінансові). Як інструмент (або засіб) реалізації стратегічного управління підприємством, за допомогою реструктуризації представляється можливим провести комплексні, кардинальні перебудови як внутрішнього стану підприємства, так і забезпечити його конкурентоздатність в оточуючому ринковому господарстві [4].

Якщо є обґрунтування доцільності і своєчасності, відбувається перехід до наступного кроку. Етап реалізації антикризового пакету заходів (програми) та оцінка їх виконання. На четвертому етапі створюється система реалізації управлінських рішень з виходу організації з кризової ситуації, здійснюється організація виконання управлінських рішень. Це конкретні організаційно-практичні заходи, реалізація яких у чітко визначеній послідовності дозволить досягти цілей, поставлених в антикризовому управлінні. Так, всі перелічені вище етапи потребують постійного моніторингу та оцінки (аналізу) якості виконання управлінських рішень за показниками діяльності організації. На даному етапі необхідно розглянути декілька моделей ймовірності розвитку ситуацій.

У випадку, коли виконання рішення не привело до яких-небудь змін (позитивних чи негативних), розглядають причини, з яких виконані рішення чи отримані результати відмінні від запланованих показників. Після визначення причин незадовільного виконання управлінського рішення готують нове рішення з урахуванням отриманих результатів від уже проведених заходів антикризового управління.

Якщо виконання управлінського рішення дало свої позитивні результати, тобто, у роботі підприємства намітилися тенденції до поліпшення показників господарської діяльності, але не в тому обсязі, що необхідний, то вносяться зміни в систему реалізації управлінських рішень. На цьому етапі перевіряється доцільність проведення подальших робіт з виходу організації з кризової ситуації, що полягає у визначенні того, на якій стадії виконання знаходиться антикризова програма.

У випадку, коли технологія (алгоритм) антикризових заходів виконані та є суттєві зміни у зовнішній ситуації, виникає необхідність адаптації до умов, що змінилися на ринку. Для виходу організації з

кризової ситуації проводиться підготовка додаткових управлінських рішень антикризового характеру.

У разі, коли ситуація не змінилася, або навіть погіршилась, постає необхідність провести розробку заходів щодо зміни статусу організації, зокрема, можливе визнання її банкрутом і проведення заходів, пов'язаних з реалізацією процедур визнання банкрутства (тільки, як крайня міра для забезпечення подальшого існування підприємства).

Етап виходу з кризи та прогнозування діяльності на перспективний період. На заключному, п'ятому етапі, для даної технології (алгоритму) антикризового управління розробляються заходи щодо прогнозування майбутніх кризових ситуацій, тобто унеможливлення рецидиву кризи на підприємстві, що дасть змогу повноцінного економічного відновлення потенціалу підприємства. Постає необхідність постійного та об'ємного прогнозування діяльності на перспективний період (тиждень-місяць-квартал), що забезпечить в майбутньому більш стійкі позиції на ринку, дасть можливість підготуватися до кризи і мінімізувати її наслідки.

На всіх визначених етапах побудови та впровадження антикризової стратегії вела відповідальність полягає на керівника групи фахівців, в більшості випадків це керівник підприємства, або головний інвестор. Керівник постійно повинен вести моніторинг та контролінг всіх процесів та при необхідності своєчасно корегувати реалізацію обраних заходів в напрямку та часі.

Висновки. Роблячи підсумки, можливо привести наступне визначення: «Профілактику кризових явищ в економіці підприємства треба починати проводити з початку його заснування». У статті розглянуто індивідуальний підхід автора до визначення основ застосування та впровадження антикризової стратегії управління промисловим підприємством та узагальнено загальні тлумачення проблеми. Запропонована стратегія представлена в концепції формування технології (алгоритму) антикризових заходів (пакету заходів) управління на підприємстві, що об'єднало декілька напрямків дослідження.

Подальші дослідження будуть спрямовані на апробацію та адаптацію наведеної стратегії на підприємствах більш широкого загалу (не тільки однієї галузі виробництва) з ціллю отримання

універсальності та системності в її застосування. Також особливу увагу буде приділено оцінці механізму успішності запропонованих заходів антикризового управління на вітчизняних підприємствах.

Література

1. Бланк И. Антикризисное финансовое управление предприятием / И. Бланк. – К. Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / В.О. Василенко. – Вид. 2-ге, виправл. і доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
3. Дорошук Г.А., Дашченко Н.М. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / Г.А. Дорошук. – Львів: Новий світ, 2000. – 332 с.
4. Ковалев А.И. Управление реструктуризацией предприятия: монография / А.И. Ковалев. – К.: Аврио, 2008. – 368 с.
5. Кожанова Е.Ф., Отенко И.П. Экономический анализ: уч. пособ. / Е.Ф. Кожанова, И.П. Отенко – Х.: ИД “ИНЖЕК”, 2003. – 208с.
6. Штангрет А.М., Копитюк О.І. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / А.М. Штангрет, О.І. Копитюк – К.:Знання, 2007. – 335 с.
7. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" (у редакції Закону України від 22.12.2011 № 4212-VI) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>

1. Blank Y. Antykryzysnoe fynansovoe upravlenye predpryyatyem / Y. Blank. – К. Эл'га, Nyka-Tsentr, 2006. – 672 s.
2. Vasylenko V.O. Antykryzove upravlinnya pidpryyemstvom: navch. posib. / V.O. Vasylenko. – Vyd. 2-he, vypravl. i dop. – Kyiv: Tsentr navchal'noyi literatury, 2005. – 504 s.
3. Doroshuk H.A., Dashchenko N.M. Antykryzove upravlinnya pidpryyemstvom: navch. posib. / H.A. Doroshuk. – L'viv: Novyy svit, 2000. – 332 s.
4. Kovalev A.Y. Upravlenye restrukturyzatsyey predpryyatyaya: monohrafiya / A.Y. Kovalev. – К.: Avryo, 2008. – 368 s.
5. Kozhanova E.F., Otenko Y.P. Ekonomycheskyy analiz: uch. posob. / E.F. Kozhanova, Y.P. Otenko – Kh.: YD “YNZhEK”, 2003. – 208s.

6. Shtanhret A.M., Kopytyuk O.I. Antykryzove upravlinnya pidpryyemstvom: navch. posib. / A.M. Shtanhret, O.I. Kopytyuk – K.:Znannya, 2007. – 335 s.

7. Zakon Ukrainy "Pro vidnovlennya platospromozhnosti borzhnyka abo vyznannya yoho bankrutom" (u redaktsiyi Zakonu Ukrainy vid 22.12.2011 # 4212-VI) [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>

***Рецензент:** Ковальов А. І., д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Одеського національного економічного університету*
30.12.2015

НАШІ АВТОРИ

Андрєєва Наталя Миколаївна – д.е.н., професор кафедри маркетингу Одеського національного економічного університету

Артамонова Наталія Савівна – к.е.н., доцент кафедри менеджменту Одеського національного політехнічного університету

Байорина Дарія Олександрівна – студентка Одеського національного економічного університету

Барабась Дмитро Олександрович – к.е.н., доцент кафедри менеджменту, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана»

Вакула Аліса Юрійвна – студентка Одеського національного економічного університету

Ворона Ольга – студентка магістратури першого року навчання, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Демедюк Людмила Володимирівна – к.е.н., в. о. доцента кафедри міжнародної економіки, туризму та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Львівський національний аграрний університет

Джафаров Джумиуд Відаді огли – бакалавр, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана»

Зінковська Дар'я Володимирівна – магістр Одеського національного економічного університету

Карпінська Ганна Володимирівна – к.е.н., ст. наук. співробіт., Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень національної академії наук України, ІПРЕД НАН України

Кравченко Віра Олексіївна – к.е.н., професор кафедри менеджменту організацій та ЗЕД Одеського національного економічного університету

Кучечук Лариса Володимирівна – к.е.н., старший викладач кафедри туристичного бізнесу, Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Левченко Владислав Сергійович – студент Одеського національного політехнічного університету

Лисяна Наталя Володимирівна – магістр Одеського національного економічного університету

Лопатко Ксенія Миколаївна – студентка Одеського національного економічного університету

Максимов Максим Максимович – магістр Одеського національного політехнічного університету

Сіняєв Петро Геннадійович – студент Одеського національного політехнічного університету

Траченко Людмила Анатоліївна – к.е.н., доцент кафедри експертизи товарів та послуг, Одеський національний економічний університет

Шматковська Тетяна Олександрівна – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, факультет економіки та управління, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Шпак Ігор Миколайович – бакалавр, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана»

Черноіванова Ганна Степанівна – к.е.н., доцент, Харківський національний економічний університет ім.Семена Кузнеця

Янковий Володимир Олександрович – к.е.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

Ясінський Володимир Валерійович – аспірант кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

Шановні колеги!

Запрошуємо вас прийняти участь у
**Всеукраїнській науково-практичній конференції
студентів та молодих вчених
«ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК В РІШЕННІ ПРОБЛЕМ
СУСПІЛЬСТВА»,
яка присвячена 95-річчю
Одеського національного економічного університету.**

Конференція відбудеться **24 березня 2016 року** в Одеському
національному економічному університеті

Мета заходу: обговорення наукових і практичних
проблем економічного розвитку в контексті вирішення проблем
суспільства.

**Робота конференції буде проходити за такими
тематичними напрямками:**

- 1. Місцеве самоуправління та розвиток громад**
- 2. Сучасні проблеми ринку праці та соціальної політики в умовах трансформаційних змін**
- 3. Конкурентоспроможність підприємства: сучасні проблеми теорії та практики**
- 4. Фінансові важелі економічного розвитку**
- 5. Розвиток теорії та практики маркетингу**
- 6. Організаційно-економічне забезпечення механізму управління туристсько-рекреаційними комплексами**

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ

Зверяков М.І. – доктор екон. наук, професор, член-кореспондент НАН України, заслужений діяч науки і техніки України, ректор ОНЕУ

Ковальов А.І. – доктор екон. наук, професор, проректор з наукової роботи ОНЕУ

Балджи М.Д. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри економіки та управління національним господарством, головний редактор збірника «Науковий вісник ОНЕУ»

Никифоренко В.Г. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри управління персоналом і економіки праці ОНЕУ

Янковий О.Г. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри економіки підприємства ОНЕУ

Литовченко І.Л. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри маркетингу ОНЕУ

Герасименко В.Г. – канд. екон. наук, професор, зав. кафедри економіки та управління туризмом ОНЕУ

Баранова В.Г. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри фінансів ОНЕУ

Карпов В.А. – канд. екон. наук, професор, начальник НДЧ ОНЕУ

Шикіна О.В. – канд. екон. наук, ст. викладач кафедри економіки та управління туризмом ОНЕУ, Голова Ради молодих вчених ОНЕУ

Коцюрубенко Г.М. – канд. екон. наук, ст. викладач кафедри фінансів ОНЕУ

ЗАЯВА НА УЧАСТЬ
у Всеукраїнській науково-практичній конференції
студентів та молодих вчених
«Економічний розвиток в рішенні проблем суспільства»

Прізвище		
Ім'я		
По батькові		
Науковий ступінь		
Вчене звання		
Установа		
Посада		
Науковий керівник (для студентів)		
Назва доповіді		
Тематичний напрям №		
Форма участі:	☐ доповідь на секційному засіданні (до 10 хв.)	
	☐ дистанційна участь	
Потреба у технічних засобах	мультимедійний проектор	
	☐ так	☐ ні
Необхідність готелю (оплачується учасником самостійно)	☐ так	☐ ні
E-mail:		
Телефон		
Дата заповнення		
Дата приїзду		
Дата від'їзду		

Заявку просимо надсилати до 20 березня 2016 року на електронну адресу: smu.oneu@gmail.com

АДРЕСА
організаційного комітету:

Одеський національний економічний університет,
Науково-дослідна частина,
Рада молодих вчених,
вул. Преображенська, 8
65082, м. Одеса, Україна
+38 (048) 723-05-89

Контактні особи:

Шикіна Ольга Володимирівна -
+ 38-067-14-66-457,
Коцюрубенко Ганна Миколаївна -
+ 38-096-58-65-036;
+ 38-066-14-02-096.

Робочі мови конференції –
українська, російська, англійська

**За результатами роботи науково-практичної
конференції планується видання окремого випуску
збірника наукових праць**

***«Науковий вісник Одеського національного
економічного університету»***

**УВАГА! Статті студентів приймаються до друку
тільки у співавторстві з науковим керівником**

УМОВИ ПУБЛІКАЦІЇ СТАТТІ

Учасники конференції можуть подати статті для публікації в *«Науковому віснику Одеського національного економічного університету»*, який входить до переліку провідних рецензованих наукових журналів.

Збірник має ISSN і входить у міжнародні наукометричні бази даних.

Вимоги до оформлення статей та супровідних документів подані на сайті:

<http://n-visnik.oneu.edu.ua>

**За інформацією про публікацію статті звертатися
за телефоном:**

(0482) 32-77-95 – редакція збірника (вівторок з 13.00)

ДЛЯ ДОВІДОК

ДЛЯ ДОВІДОК

ДЛЯ ДОВІДОК

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**
Збірник наукових праць

Наукове видання

Видання збірника здійснено за рахунок авторів

За достовірність викладених фактів, цитат та інших відомостей
відповідає автор

Підписано до друку за рекомендацією
Вченої ради Одеського національного економічного
університету
30 серпня 2013 р. Протокол № 1

Замовлення № _____
Підписано до друку _____
Формат 60 x 84 1/16
Тираж 100 прим.
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 12,5