

ISSN 2409-9260 (Print)
ISSN 2415-3869 (Online)

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

**НАУКОВИЙ
ВІСНИК
№ 1 (253)**

Одеса – 2018

Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2018. – № 1 (253). – 228 с. – Мови: укр., рос., англ.

Редакційна колегія

Редакційна колегія затверджена Вченою радою Одеського національного економічного університету. Протокол № 4 від 24 грудня 2013 р.; за економічними науками – перезатверджена 22 березня 2016 р. (Протокол № 7).

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

Технічний редактор: Гейко Людмила Михайлівна – к.е.н., доцент Одеського національного економічного університету

I. Економічні науки: Звєряков М.І. – д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, Ковальов А.І. – д.е.н., професор, Балджи М.Д. – д.е.н., професор, Баранова В.Г. – д.е.н., професор, Губанова О.Р. – д.е.н., професор, Кузнєцова Л.В. – д.е.н., професор, Лоханова Н.О. – д.е.н., професор, Уперенко М.О. – д.е.н., професор, Харічков С.К. – д.е.н., професор, Янковий О.Г. – д.е.н., професор, Карпов В.А. – к.е.н., доцент, Сментина Н.В. – д.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, Пахарєв 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 включено до оновленого «Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» (затверджено наказом Міністерства освіти і науки України від 09.03.2016 № 241)

Включено до наукометричної бази даних Російський індекс наукового цитування (РИНЦ) 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

Sultanov Firudin, Asgarov Aghamir, İbadov Elsevar

The benefits of material requirement planning in inventory management...5

Гасанов Тогрул Гасан оглу

Аграрный сектор Азербайджана.....12

Аскерова Улькер Гамидулла гызы

Вопросы улучшения оплаты труда и управление качеством в высших учебных заведениях.....22

Балджи Марина, Мрук Марина

Моделювання процесів прийняття маркетингових рішень на підприємствах харчової промисловості.....36

Беспалов Артём, Горбаченко Станіслав

Управлінські інновації, як важіль забезпечення стратегічного розвитку.....59

Дробот Тетяна, Крупіна Світлана

Стан, тенденції та перспективи розвитку овочеконсервної галузі України.....71

Коцюрубенко Ганна, Щербатюк Анастасія

Практика та проблематика формування місцевих бюджетів (на прикладі обласного бюджету Одеської області).....83

Кузнецова Інна

Технологія діагностування управлінських консалтингових проєктів..97

Литвин Катерина

Інтелектуальний капітал, як новий вид активів економіки, що заснована на знаннях.....108

Рзаев Раджаб Али оглу

Оптимальное обеспечение занятости в Азербайджанской республике.....130

Сазоглу Ондер Тахир оглу

Вопросы международного сотрудничества в области производства и торговли в мировой экономике.....139

Сілічева Наталія, Кисіль Олена

Оцінка економічної ефективності проєкту впровадження інновацій на ПАТ «Одеський Коровай».....153

<i>Шекералисой Илькин Гусейн оглу</i>	
Развитие предпринимательства как один из основных приоритетов Нахчыванской Автономной республики.....	171
<i>Янковий Володимир, Гвазава Вахтанг</i>	
Аналіз конкурентного стану ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД».....	181

ІСТОРИЧНІ НАУКИ

<i>Масимли Лейла</i>	
Европейский мультикультурализм: принципы и современный статус.....	197
<i>Мирзаяев Рафиг</i>	
Борьба Надир Шаха за восстановление государства Сефевидов.....	210
<i>НАШІ АВТОРИ</i>	220

УДК 339.1

Sultanov Firudin, Asgarov Aghamir, İbadov Elsevar

THE BENEFITS OF MATERIAL REQUIREMENT PLANNING IN INVENTORY MANAGEMENT

MRP is a production planning and inventory control system used to manage manufacturing processes. Put it differently, MRP a software permanent planning system which use master production schedule, bills of material, inventory information, purchase orders outstanding and lead times to prepare order planning schedule.

Many firms have found important benefits in MRP. These benefits include better response to customer's orders as the result improved adherence to schedule, faster response to market changes, improved utilization of facilities and labor, and reduced inventory levels. Better response to customer orders and to the market wins orders and market share. Better utilization of facilities and labor yields higher productivity and return on investment. Fewer inventories frees up capital and floor space for other uses. These benefits are the result of a strategic decision to use dependent inventory scheduling in MRP.

Key words: material requirement planning, inventory, production.

Султанов Фирудин, Аскеров Агамир, Ибадов Эльсевер

ПРЕИМУЩЕСТВА ПЛАНИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТИ В МАТЕРИАЛАХ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

ППМ является планирование производства и управления запасами системы используется для управления производственными процессами. Иными словами, ППМ программное обеспечение системы постоянного планирования, которые используют мастер производственного графика, векселя материала, информации о запасах, заказов выдающихся и сроками подготовить порядка график планирования.

Многие фирмы нашли важные преимущества в ППМ. Эти преимущества включают в себя ответ на заказы клиентов в результате повышения приверженности к графику, более быстрый отклик на изменения рынка, улучшение использования средств и труда, а также снижение уровня запасов. Лучший ответ на заказы клиентов и на рынке выигрывает заказы и долю рынка. Более эффективное использование средств и труда дает более высокую производительность и окупаемость инвестиций. Меньше запасы освобождают капитал и площадь пола для других целей. Эти преимущества являются результатом стратегического решения о применении зависимого планирование инвентаризации в ППМ

Ключевые слова: планирование потребности в материалах, инвентарь, производство.

Султанов Фірудін, Аскеров Агаміров, Ібадов Ельсевер

ПЕРЕВАГИ ПЛАНУВАННЯ ПОТРЕБИ В МАТЕРІАЛАХ в системі управління запасами

ППМ є планування виробництва і управління запасами системи використовується для управління виробничими процесами. Іншими словами, ППМ програмне забезпечення системи постійного планування, які використовують майстер виробничого графіка, векселі матеріалу, інформації про запаси, замовлень видатних і термінами підготувати порядку графік планування.

Багато фірм знайшли важливі переваги в ППМ. Ці переваги включають в себе відповідь на замовлення клієнтів в результаті підвищення прихильності до графіку, більш швидкий відгук на зміни ринку, поліпшення використання коштів і праці, а також зниження рівня запасів. Краще відповідь на замовлення клієнтів і на ринку вииграє замовлення і частку ринку. Більш ефективно використання коштів і праці дає більш високу продуктивність і окупність інвестицій. Менше запаси звільняє капіталу і площа підлоги для інших цілей. Ці переваги є результатом стратегічного рішення про застосування залежне планування інвентаризації в ППМ

Ключові слова: планування потреби в матеріалах, інвентар, виробництво.

Raising of a problem in a general view and connection of it with the major scientific and practical tasks.

The years of 1960 increased interest in field of quantitative methods it has revealed that to use them in business activities and production processes. Production and material planning was very important because of delays in sub-assembly, production processes and in parallel to this the decreases in production efficiency. Some difficulties were relevant delivery of components and monitoring of the production process of parts. It was very difficult to distinguish which part of product belonging to which sub-assembly. Therefore, to solve similar problems MRP (Material Requirement Planning) was developed [1].

A simple logic based MRP for the first time developed by Joseph Orlicky at IBM in the early 1960s. The aim of designing computer based program to benefit from computer capability to manage inventory in production facilities [2].

Information Technology plays a major role in designing and implementing Material Requirements Planning systems and processes as it provides information about manufacturing needs (linked with customer demand) as well as information about inventory levels. MRP techniques focus on optimizing inventory. MRP techniques are used to explode bills of material, to calculate net material requirements and plan future production. MRPII stands for Manufacturing Resource Planning and represents an extension of MRP. MRPII points to computer based planning and scheduling designed to improve management's control of manufacturing and its support functions. MRPII maps an extension of MRP to capture all manufacturing requirements including materials, human resources, scheduling, etc [3].

Forming of aims of the article (raising of task).

The term material requirement planning implies certain define system attributes such as time-phased inventory status data, the computation of net requirements, a maximum length of a planning period, a minimum planning horizon span relative to lead time, and the development of so-called planned orders [4].

The main theme of MRP is “getting the right materials to the right place at the right time”. Specific organizational objectives often associated with MRP design and implementation may be identified among three main dimensions (Table 1), namely: inventory, priorities and capacity [3]:

Table 1

Main dimensions of MRP objectives

Dimension	Objective specifics
Inventory	- Order the right part
	- Order the right quantity
	- Order at the right time
Priorities	- Order with the right due date
	- Keep the due date valid
Capacity	- Plan for a complete load
	- Plan for an accurate load
	- Plan for an adequate time to view future load

Objectives of MRP should be identified with regard to inputs and outputs associated with it. Inputs are delineated with master production schedule, bill of materials and inventory master file. Therefore, a clear specification of MRP objectives should be associated with a respectively clear description of objectives of MRP inputs as well as MRP outputs.

Inputs and outputs of MRP.

The main inputs in MRP are as follows:

- a. Master Production Schedule (MPS)
- b. Bill of Material (BOM)
- c. Inventory Master File

A MPS specifies what is to be made and when. The schedule must be in accordance with production plan. The production plan sets the overall level of output in board terms. To plan also includes variety of inputs, including financial plans, customer demand, engineering capabilities, labor availability, inventory fluctuations, supplier performance, and other considerations [5].

Defining what goes into a product may seem simple, but it can be difficult in practice. BOM is a list of quantities of components, ingredients, and material required to make product. Individual drawings describe not only physical dimensions but also special processing as well as the raw material from which each part is made.

Inventory Master File identifies the state of components and products in inventory. Inventory Master File consist of material code, quantity, safety stock, lead time, procurement places, etc. These files provide exact information about usability of the materials. System use this information to record real accounting of movement inventories that happened and planning [6].

Primary reports and Secondary reports are two kind reports of MRP outputs.

1. Primary Reports: Primary reports are the main or normal reports used for the inventory and production control. These report consist of
 - a. Planned orders to be released at a future time.
 - b. Order release notices to execute the planned orders.
 - c. Changes in due dates of open orders due to rescheduling.
 - d. Cancellations or suspensions of open orders due to cancellation or suspension of orders on the master production schedule.
 - e. Inventory status data.

2. Secondary Reports: Additional reports, which are optional under the MRP system, fall into three main categories:

- a. Planning reports to be used, for example, in forecasting inventory and specifying requirements over some future time horizon.
- b. Performance reports for purposes of pointing out inactive items and determining the agreement between actual and programmed item lead times and between actual and programmed quantity usage and costs.
- c. Exceptions reports that point out serious discrepancies, such as errors, out of range situations, late or overdue orders, excessive scrap, or nonexistent parts.

With dependent demand, inventory scheduling and planning can be very complex indeed. In these situation, MRP can be employed effectively. If MRP is implemented correctly it has many benefits that will help improve productivity. Some of the benefits of MRP follow [7]:

1. Increased customer service and satisfaction
 2. Reduced inventory cost
 3. Better inventory planning and scheduling
 4. Higher total sales
 5. Faster response to market changes and shifts
 6. Reduced inventory levels without reduced customer service
- Material Requirements Planning (MRP) has grown greatly in

popularity. While the MRP benefits are usually observed to be substantial, little is mentioned about the costs of MRP. Yet both the benefits and costs of MRP are crucial to its ultimate success in industry. A useful paper seeks to redress this lack. They describe the benefits and costs of MRP systems, based on a large survey of MRP users, and explore why some companies seem to obtain more benefits than others. Data was obtained from a survey sent to 1700 companies, from which 679 valid responses were received [8].

Table 2

The Benefits of MRP

	I	II	III
	Pre-MRP	Current	Future
Inventory turnover	3.2	4.3	5.3
Delivery lead time (days)	71	59	44
Percent of time meeting delivery promises (%)	61	76	88
Percent of orders requiring "splits" because of unavailable material (%)	32	19	9
Number of expeditors (people)	10	6	5

The outcomes of survey are remarkable (Table 2). Indicators like inventory turnover, delivery lead time, percent of time meeting delivery promises, percent of orders requiring "splits" because of unavailable material and number of expeditors are improved after implementation of MRP. Nevertheless, participants expect that they will increase these indicators.

Degrees of improvements are improvements are medium (Table 3). After implementations of MRP the most improvements degree to be peeped at safety stock. In the graduation table production scheduling indicator comes after safety stocks. Indicator of improved competitive position is the lowest average on the table. However, it doesn't means that there is no improvement on improved competitive position.

Conclusion. MRP has a capability for implementation in any enterprise. However the success of MRP system substantially depends on

specification of production operations. Mass production with assembly lines and in complex production MRP provides more benefit. Improvements in inventory turnover, delivery lead time, percent of time meeting delivery promises, percent of orders requiring "splits" because of unavailable material and number of expeditors are some benefits of MRP. The most improvement is obtained from reducing safety stocks. It is notable that for getting better results from MRP it is crucial to use MRP system properly and it needs at least one or two years to draw conclusion.

Table 3

Degree of Improvement

	Little / None	Some	Much	Very Much	Average Score
Improved competitive position	1	2	3	4	2.1
Improved customer satisfaction	1	2	3	4	2.5
Better production scheduling	1	2	3	4	2.7
Improved plant efficiency	1	2	3	4	2.4
Reduced safety stocks	1	2	3	4	2.5
Better cost estimating	1	2	3	4	2.2
Reduced safety stocks	1	2	3	4	3.0
Improved co-ordination with marketing and finance	1	2	3	4	2.4
Improved morale in production	1	2	3	4	2.3

Reference

1. Gennadiy Vernikov, Osnovi Sistem Klassa MRP-MRP II (MRP-MRP II Sisteminin Esasları), <http://www.citforum.ru/cfin/mrp/mrpmine.shtml>, 01.04.2003.
2. Tavukçuoğlu, 2000 Yılına Girenken Yeni Üretim Tekniklerine

Bir

Bakiş,

<http://www.kho.edu.tr/yayinlar/btym/yayinlistesi/yayinlar/Yayin1999/199-yeniuretimteknikleri.htm>, 08.11.2003

3. Vassilis Moustakis, Material Requirements Planning, Report produced for the EC funded project, January, http://www.adi.pt/docs/innoregio_MRP-en.pdf , 2000

4. Joseph Orlicky, Material Requirement Planning: The new way of life in Production and Inventory Management, McGraw Hill, USA, 1975

5. Jay Heizer, Barry Render, Operations Management, prentice Hall, New Jersey 2006

6. ERDEM, M. Serdar, “Küçük Sanayi İşletmelerinde Malzeme İhtiyaç Planlaması Bilgisayara Uyarlaması”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 1994

7. Barry Render, Ralph M. Stair, Michael E. Hanna, Quantitative analysis for management, prentice Hall, 2006

8. Edna M. White, John C. Anderson, Roger G. Schroeder, Sharon E. Tupy, A study of the MRP implementation process, Journal of Operations Management, Volume 2, Issue 3, May 1982, Pages 145-153

Рецензент: Балджи М. Д., д.е.н., професор кафедри економіки, права та управління бізнесом Одеського національного економічного університету

15.01.2018

УДК 330.52

Гасанов Тогрул Гасан оглу

АГРАРНЫЙ СЕКТОР АЗЕРБАЙДЖАНА

В статье рассматриваются некоторые важные аспекты аграрного сектора в Азербайджанской Республике. Отмечается, что аграрный сектор имеет особое значение в экономике Азербайджана. Так как, развитие сельского хозяйства, как приоритетная задача в долгосрочной госпрограмме рассчитанной до 2030-го года, является очень важным решением. Отмечается, что состояние аграрного сектора экономики затрагивает интересы каждого гражданина страны.

От уровня развития сельского хозяйства и аграрного сектора в республике зависит качество жизни и здоровья населения, функционирование таких отраслей экономики, как лёгкая, пищевая промышленность, торговля.

В итоге, автор приходит к такому выводу, что, в последние годы произошли кардинальные перемены в социальном и отраслевом содержании сельского хозяйства. Отмечается, что в результате осуществления этих мер ликвидировано длительный застой в сельском хозяйстве, достигнут крутой подъем аграрного сектора. Развитие малого и среднего предпринимательства в аграрном секторе, не только стимулировал рост внутреннего валового оборота, но и устойчиво создает новые рабочие места, создавая условия для решения насущных социальных проблем населения.

Ключевые слова: Азербайджан, аграрный сектор, земельная реформа, предпринимательства, инновации, агропарки.

Анар Рза Али огли, Гасанов Тогрул Гасан оглу

АГРАРНИЙ СЕКТОР АЗЕРБАЙДЖАНУ

У статті розглядаються деякі важливі аспекти аграрного сектора в Азербайджанській Республіці. Відзначається, що аграрний сектор має особливе значення в економіці Азербайджану. Так як, розвиток сільського господарства визначено як пріоритетне завдання в довгостроковій державній програмі, яка розрахована до 2030-го року. Відзначається, що стан аграрного сектора економіки зачіпає інтереси кожного громадянина країни. Від рівня розвитку сільського господарства і аграрного сектора в республіці залежить якість життя і здоров'я населення, функціонування таких галузей економіки, як легка, харчова промисловість, торгівля.

У підсумку, автор приходиться до такого висновку, що, в останні роки відбулися кардинальні зміни в соціальному і галузевому змісті сільського господарства. Відзначається, що в результаті здійснення провідних заходів ліквідовано тривалий застій в сільському господарстві, досягнутий крутий підйом аграрного сектора. Розвиток малого і середнього підприємництва в аграрному секторі, не тільки стимулював зростання внутрішнього валового обороту, а й стійко

створює нові робочі місця, формуючи умови для вирішення нагальних соціальних проблем населення.

Ключові слова: Азербайджан, аграрний сектор, земельна реформа, підприємництва, інновації, агропарки.

Anar Rza Ali oglu, Hasanov Togrul Hasan oglu

AGRICULTURAL SECTOR OF AZERBAIJAN

The article examines some important aspects of the agrarian sector in the Republic of Azerbaijan. It is noted that the agrarian sector has a special significance in the economy of Azerbaijan. The development of agriculture is defined as a priority task in the long-term state program. The latter is calculated until 2030. It is noted that the state of the agricultural sector affects the interests of every citizen of the country. The quality of life and health of the population depends on the level of development of agriculture and the agrarian sector in the republic. The functioning of such branches of the economy as light, food industry, trade.

As a result, the author comes to the conclusion that in recent years there have been cardinal changes in the social and sectoral content of agriculture. It is noted that as a result of the implementation of important measures, long stagnation in agriculture has been eliminated. And also a steep rise of the agricultural sector. The development of small and medium-sized enterprises in the agrarian sector not only stimulated the growth of domestic gross turnover, but also creates new jobs. Conditions are being formed to address the pressing social problems of the population.

Key words: Azerbaijan, agrarian sector, land reform, entrepreneurship, innovations, agro-parks

Постановка проблемы в общем виде и связь с важнейшими научными или практическими задачами. В Азербайджане развитию аграрного сектора уделяется особое внимание. Сельское хозяйство является третьей после нефтяной и строительной отраслей в Азербайджане и играет основную роль в уменьшении уровня безработицы.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается статья. На развитие сельского хозяйства Республики Азербайджан возлагаются большие надежды, благодаря

ведению малого и среднего предпринимательства.

Поэтому в основу **формирования цели статьи** положено исследование перспектив развития аграрного сектора в Республике Азербайджан.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Сельское хозяйство республики состоит из следующих баз данных:

- сельскохозяйственные предприятия на основе юридических лиц;
- индивидуальные предприниматели;
- семейно крестьянские хозяйства;
- домашние хозяйства (в разрезе населенных пунктов).

В начале 1990-х годов глубокий крах социалистического общественно-политического устройства привел к политическому и экономическому хаосу и в Азербайджане. Положение в крайней степени усугубили начавшаяся накануне этого армянская военная агрессия против нашей страны, оккупация 20 процентов территории республики, изгнание одного миллиона азербайджанцев из родных очагов в результате проводимой армянскими националистами захватнической политики и политики геноцида.

С середины 90-х годов прошлого века под руководством великого лидера Гейдара Алиева наша страна стала постепенно возрождаться и предпринимать уверенные шаги. Проводимые с 1995-го года успешные реформы в аграрном секторе оказали серьезное влияние на построение рыночных отношений в экономике страны, эффективное использование земли и имущества, совершенствование отраслевой структуры аграрной отрасли, формирование предпринимательства, изменение облика села.

После 1996 года в Азербайджане началась земельная реформа. «В Азербайджане до 1997 года сельское хозяйство являлось государственной регулируемой отраслью со значительными объемами ежегодных капиталовложений, большая часть которых осуществлялась за счет средств государственного бюджета. Жесткая централизация и регламентация механизма долгосрочного финансирования воспроизводственных процессов в сельском хозяйстве в сочетании с ограничением хозяйственной инициативы привели к снижению эффективности использования капитальных вложений увеличению

срока их освоения, уменьшению роли государства как регулятора общественного процесса воспроизводства.» [4].

«В 2006 году в ВВП удельный вес добавочной стоимости в сельском, охотничьем и лесном хозяйстве составил 7,1%, что по сравнению с 2005 годом вырос на 0,9%. В растениеводстве наблюдался спад на 0,8%, а в животноводстве рост на 2,9%. Снижение объема производства в земледелии произошло из-за сокращения пахотных земель (под картофель на 5,4%, бахчевые на 0,5%, чайные плантации на 38,5%). Удельный вес бюджетных средств, выделенных для сельского и лесного хозяйства и рыболовства, возрос на 3,5%, а по сравнению с 2005-м годом на 37,2%. В 2006-м году удельный вес импорта и экспорта продовольственной продукции составил 10,6% и 5,1% соответственно. Структура сельского хозяйства в 2007 г. (в сопоставимых ценах, к итогу): растениеводство-56,2 %, животноводство-43,8 %. Производство (в 2007 г.) зерна-около 2 млн т. (652 тыс. га), хлопка-около 100 тыс. т., табака-2,8 тыс. т., сахарной свеклы-137 тыс. т., картофеля-1036 тыс. т., овощей-1219 тыс. т., фруктов-675 тыс. т., винограда-около 100 тыс. т., производство мяса (в том числе птицы)-147 тыс. т., молока-1330 тыс. т., яиц --573 млн штук.» [7].

«А в 2016 году производство зерновых составило около 3065.1 (тысяч тонн), хлопка около 89.4 (тысяч тонн), табака около 3.6 (тысяч тонн), картофеля около 902.4 (тысяч тонн), овощей 1270.6 (тысяч тонн), бахчевых культур 464.8 (тысяч тонн), фруктов и ягод 882.8 (тысяч тонн), винограда 136.5 (тысяч тонн), сахарного тростника 312.6 (тысяч тонн), чая 1.0 (тысяч тонн).» [7].

«В 2016 году производство основных продовольственных товаров составило убойного мяса 302.2 (тысяч тонн), молока 2009.9 (тысяч тонн), яиц 1609.8 (тысяч тонн), шерсти 16.7 (тысяч тонн).» [7].

Животноводство – одна из передовых отраслей сельского хозяйства республики. Оно постоянно динамично развивается. «За 2016 год производство мяса в живом весе возросло на 1,8 процента, составив 391,8 тысячи тонн, надой молока – на 2,9 процента, объем продукции достиг 1 млн. 673,2 тысячи тонн. В птицеводческих хозяйствах возросли объемы производства яиц почти на 4,3 процента,

составив 1 млрд. 345,6 млн. штук, настриг шерсти вырос на полтора процента и достиг 16,9 тысячи тонн. Увеличилось поголовье крупного рогатого скота, достигнув 2 млн. 720,8 тысячи голов (рост на 0,6%), а мелкого рогатого скота-8 млн. 740,7 тыс. голов.» [2, с.5].

Повышено внимание к развитию таких традиционных сфер аграрного сектора, как хлопководство, шелководство, чаеводство, табаководство, культивация фундука и других доставляющих валюту экспортно- и социально направленных сфер.

«За этот период республика экспортировала продукции на \$252 млн., что на 31,9% выше показателя аналогичного периода 2015 года. В том числе экспорт фруктов увеличился на 29,9%, овощей-37,2%.» [2, с.5].

«В 2016 году удалось расширить географию экспорта продукции АПК. Кроме российского рынка, экспорт осуществляется в Иран, Ирак, ОАЭ, Турцию и Туркменистан. В январе-августе экспорт сельхозпродукции вырос почти на 30 процентов. За это время зарубежным потребителям отгружено продукции на \$218 млн., что превышает показатель за аналогичный период прошлого года на 28,8 процента. «Экспорт овощей в январе-августе 2016 года составил \$102,1 млн., что на 37% больше, чем в январе-августе 2015 года. Экспорт фруктов-\$86,7 млн. (рост на 26,4%)». За указанный период экспорт хлопка вырос более чем на 30 процентов, составив \$16,1 млн., кожевенного сырья -\$7,2 млн., табачных изделий-\$5,56 млн.» [2, с.5]

«Развитие сельского хозяйства как одной из основных отраслей азербайджанской экономики является гарантом обеспечения социальной и сельском хозяйстве путем осуществления крупномасштабных комплексных программ, направленных на улучшение социально-экономического положения и снижение бедности в сельских районах.» [5] Основой экономического развития страны стали принятые государственные документы «Программа Государственной Помощи малому и среднему предпринимательству в Азербайджане (1997-2000 гг.), «Государственная Программа развития малого и среднего предпринимательства в Азербайджанской Республики (2002-2005 гг.)», «Государственная Программа развития аграрного сектора в Азербайджанской Республики (2002-2006 гг.)», Государственная Программа по сокращению бедности и

экономического развития (2003-2005 гг.)», «Государственная Программа социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики (2004-2008 гг.)» и др.

Контуры государственной политики в этой области можно заметить в «Государственной программе обеспечения населения продовольствием» (охватывает 2009-2015 гг.). Ее можно назвать первым, достаточно проработанным целевым документом. «В настоящее время, когда систематически усиливаются интеграционные процессы, углубляется и расширяется взаимосвязь и взаимозависимость между сельским хозяйством и промышленностью, перерабатывающей сельскохозяйственную продукцию, строительством, транспортом и другими отраслями, сельское хозяйство все в большей мере определяет производство в сопряженных с ним отраслях...» [3, с.20].

Основная часть трудоспособного населения страны, по данным Госкомстата 38,4%, ((2016 г.) занята в сельском хозяйстве. В Азербайджане практически каждый третий трудоспособный человек задействован в аграрном секторе. Принято считать, что наиболее действенным инструментом государственной политики в Азербайджане является субсидирование сельского хозяйства, начатое в 2007 году.

В целях обеспечения устойчивого развития, диверсификации и повышения в дальнейшем конкурентоспособности финансовых ресурсов, одним из важных вопросов является повышение уровня обеспечения производителей финансовыми ресурсами и усовершенствование механизмов служащих правильной оценки возникающих в этой сфере рисков.

В целях усовершенствования механизмов финансирования в сфере сельского хозяйства в Азербайджане, развития аграрного страхования и поощрения инвестирования аграрного сектора, Президентом Азербайджанской Республики подписано соответствующее Распоряжение от 11 апреля 2017 года «О дополнительных мерах по развитию сельского хозяйства в Азербайджанской Республике». С этой точки зрения возникла необходимость ускорения осуществления мер, включенных в приоритеты, предусмотренные 3-й стратегической целью под заголовком «Облегчение доступа к финансам» «Стратегической

дорожной карты по производству и переработке сельскохозяйственной продукции в Азербайджанской Республике», утвержденной Указом Президента Азербайджанской Республики от 6 декабря 2016 года.

Были приняты ряд правовых актов, в том числе государственные программы по усилению государственной поддержки, направленной на динамичное развитие традиционных отраслей сельского хозяйства-хлопководства, табаководства, шелководства, обеспечение потребностей в сельскохозяйственной продукции, улучшение обеспечения перерабатывающих предприятий сырьем и расширение перерабатывающей промышленности. Существует и такие важные документы государственной политики в сфере сельского хозяйства:

1. Государственная программа по надежному снабжению населения продовольствием в Азербайджанской Республике в 2008-2015 гг.;

2. Государственная программа по сокращению бедности и устойчивому развитию на 2008-2015 гг.;

3. Государственная программа социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики на 2014-2018 гг. ;

4. Азербайджан - 2020: взгляд в будущее.

5. Стратегия развития агробизнеса в Азербайджанской Республике 2015-2020 (будет принята).

«На сегодняшний день Азербайджанская Республика переживает свой прогресс в социально-экономической, культурно-нравственной политико-идеологической и научной плоскости. Каждый новый день прибавляет новые достижения к уже существующим. С уверенностью можно сказать, что эти успехи займут свое достойное место в общенациональном прогрессе как самые яркие страницы Азербайджанской государственности.» [8].

Были предприняты важные шаги в области увеличения экспортного потенциала страны, повышения инновационных способностей представителей малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в области производства и переработки сельскохозяйственной продукции, получения высокой урожайности, создания агропарков, играющих важную роль в формировании интеграции между производителями, переработчиками и потребителями в широком применении интенсивных методов в

процессе производства и переработки сельскохозяйственной продукции.

Президент Азербайджана Ильхам Алиев утвердил Государственную программу развития сельскохозяйственной кооперации на 2017-2022 годы. Согласно распоряжению главы государства министерству сельского хозяйства страны предстоит создать структурное подразделение, которое будет заниматься вопросами развития сельскохозяйственной кооперации, реализовать системные и комплексные меры с учетом опыта стран с успешным опытом в данной сфере, а также разработать образцовый устав сельскохозяйственных кооперативов и их союзов.

«В Азербайджане, переживающем в настоящее время постнефтяной период, аграрная сфера вышла на ведущие позиции в ненефтяном секторе, ее доля в валовом внутреннем продукте с каждым годом растет. Сегодня поставлена такая важная задача, как повышение экспортного потенциала отрасли. Сокращение нефтяных доходов особенно актуализировало данный вопрос.» [1, с.4].

Сельское хозяйство всегда являлось основной отраслью экономики Азербайджана. «В результате структурных приобретений в сельском хозяйстве, формирования в селе нового вида собственности на базе крестьянско-фермерской были созданы благоприятные условия для лучшей организации сельскохозяйственных работ и развития аграрного сектора сыграли особую роль в формировании в стране частной собственности и развитии предпринимательства.» [6].

Выводы. Таким образом, анализ статистических данных свидетельствует, что произошли кардинальные перемены в социальном и отраслевом содержании сельского хозяйства. На замену крупным хозяйственным формам пришли многочисленные хозяйственные субъекты различного происхождения. Согласно широкомасштабной приватизационной политике, в сельском хозяйстве на смену государственной пришла частная форма собственности над земельными угодьями, скотом, производственной и непроизводственной сферами, сельскохозяйственной техникой. В результате осуществления этих и других мер ликвидировано длительное отставание сельского хозяйства республики, достигнут крутой подъем аграрного сектора.

Литература

1. Асланов А. Стратегия реформ Гейдара Алиева: путь, ведущий от глубокого спада до невероятного прогресса // Бакинский рабочий. - 2017. - 4 мая.- С. 4-5.

2. Джаббаров З. Агросектор увеличил объемы производства продукции //Бакинский рабочий. - 2016. - 7 декабря. - С. 5.

3. Махмудов А. Актуальные проблемы экономики Азербайджана. Баку: изд. Шарг-Гарб, 2013, 424 с.

4. Гурбанов Э.С. Привлечение инвестиций в аграрный сектор и их роль в продовольственной безопасности Азербайджана. - <http://naukarus.com/privlechenie-investitsiy-v-agrarnyy-sektor-i-ih-rol-v-prodovolstvennoy-bezopasnosti-azerbaydzhana>

5. Политика Азербайджана в области сельского хозяйства: основные . <http://na-journal.ru/1-2015-gumanitarnye-nauki/570-politika-azerbajdzhana-v-oblasti-selskogo-hozjajstva-snovnye-tendencii-problemy-i-novye-perspektivy>

6. Продовольственная безопасность-стратегическая цель Азербайджана. - <http://naukarus.com/prodovolstvennaya-bezopasnost-strategicheskaya-tsel-azerbaydzhana>.

7. Сельское хозяйство Азербайджана-
<http://www.ksam.org/index.php? mtype=news1&mid=230>

8. Президент Азербайджанской Республики о развитии сельского хозяйства страны.
<https://ru.sputnik.az/azerbaijan/20170111/408386416/> prezident-aliev-kabmin-itogi-goda.html. БАКУ, 11 января

1. Aslanov A. Strategiya reform Gejdara Alieva: put', vedushchij ot glubokogo spada do neveroyatnogo progressa // Bakinskij rabochij. - 2017. - 4 maya.- S. 4-5.

2. Dzhabbarov Z. Agrosektor uvelichil ob"emy proizvodstva produkcii //Bakinskij rabochij. - 2016. - 7 dekabrya. - S. 5.

3. Mahmudov A. Aktual'nye problemy ehkonomiki Azerbajdzhana. Baku: izd. SHarg-Garb, 2013, 424 s.

4. Gurbanov EH.S. Privlechenie investitsij v agrarnyj sektor i ih rol' v prodovol'stvennoj bezopasnosti Azerbajdzhana. - <http://naukarus.com/privlechenie-investitsiy-v-agrarnyy-sektor-i-ih-rol-v-prodovolstvennoy-bezopasnosti-azerbaydzhana>

5. Политика Azerbajdzhana v oblasti sel'skogo hozyajstva: osnovnye .
<http://na-journal.ru/1-2015-gumanitarnye-nauki/570-politika-azerbajdzhana-v-oblasti-selskogo-hozjajstva-snovnye-tendencii-problemy-i-novye-perspektivy>

6. Prodovol'stvennaya bezopasnost'-strategicheskaya cel' Azerbajdzhana. - <http://naukarus.com/prodovolstvennaya-bezopasnost-strategicheskaya-tsel-azerbaydzhana>.

7. Sel'skoe hozyajstvo Azerbajdzhana-
[http://www.ksam.org/index.php? mtype=news1&mid=230](http://www.ksam.org/index.php?mtype=news1&mid=230)

8. Prezident Azerbajdzhanskoj Respubliki o razvitii sel'skogo hozyajstva strany. <https://ru.sputnik.az/azerbaijan/20170111/408386416/prezident-aliev-kabmin-itogi-goda.html>. BAKU, 11 yanvarya

Рецензент: Балджи М. Д., д.е.н., професор кафедри економіки, права та управління бізнесом Одеського національного економічного університету

15.01.2018

УДК 331.2

Аскерова Улькер Гамидулла гызы

ВОПРОСЫ УЛУЧШЕНИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

В статье рассматривается роль заработной платы в управлении качеством в высших учебных заведениях и ряд вопросов, связанных с координацией качества труда и размерами заработной платы. качество образования напрямую зависит от качества преподавателя. Отмечается, что в целом, понятие качество в любой области выражает соответствие определенным стандартам, и чем ближе к стандарту параметры, характеризующие работу преподавателя, тем выше качество. Личный материальный стимул является одним из основных

факторов, влияющих на качество. Были даны определенные рекомендации для определения новых показателей качества, которые будут использоваться для дифференциации заработной платы с использованием экспертных систем.

В итоге, автор подчеркивая важность применения методологий по оцениванию деятельности преподавателя по поставленным оценкам будут восприняты студентами объективно и снимет вопросы субъективных вмешательств.

Ключевые слова: зарплата, качество, система образования, экспертная система, параметры стандартов, дифференциационный подход, высшие учебные заведения, материальный стимул.

Askerova Ulker Gamidulla gizi

ISSUES OF IMPROVING PAY AND QUALITY MANAGEMENT IN HIGHER EDUCATION

The article examines the role of wages in quality management in higher education institutions and a number of issues related to the coordination of the quality of work and wages. The quality of education directly depends on the quality of the teacher. It is noted that in general, the concept of quality in any field expresses compliance with certain standards, and the closer to the standard the parameters characterizing the work of the teacher, the higher the quality. Personal material incentive is one of the main factors affecting quality. Some recommendations have been made to define new quality indicators that will be used to differentiate wages using expert systems.

As a result, the author emphasizing the importance of the application of methodologies for assessing the activities of the teacher on the assigned assessments will be perceived objectively by students and will remove questions of subjective interventions.

Key words: salary, quality, education system, expert system, standards parameters, differentiation approach, higher education institutions, material incentive.

ПИТАННЯ ПОЛПШЕННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ І УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

У статті розглядається роль заробітної плати в управлінні якістю у вищих навчальних закладах та ряд питань, пов'язаних з координацією якості праці та розмірами заробітної плати. Якість освіти безпосередньо залежить від якості викладача. Відзначається, що в цілому, поняття якості в будь-якій області висловлює відповідність певним стандартам, і чим ближче до стандарту параметри, що характеризують роботу викладача, тим вище якість. Особистий матеріальний стимул є одним з основних факторів, що впливають на якість. Було дано певні рекомендації для визначення нових показників якості, які будуть використовуватися для диференціації заробітної плати з використанням експертних систем.

У підсумку, автор підкреслюючи важливість застосування методологій по оцінюванню діяльності викладача по поставленим оцінками будуть сприйняті студентами об'єктивно і зніме питання суб'єктивних втручань.

Ключові слова: зарплата, якість, система освіти, експертна система, параметри стандартів, дифференціаційний підхід, вищі навчальні заклади, матеріальний стимул.

Постановка проблеми в общем виде. В организации эффективного учебного процесса основной движущей силой высших учебных заведений является труд преподавателя, и подготовка квалифицированных специалистов зависит от его педагогической компетентности, эффективности трудовой деятельности, отношения к работе и от культурного уровня. Поэтому одним из важных аспектов управления социально-трудовыми отношениями в высших учебных заведениях является мотивация преподавателей [6]. Таким образом, качество образования напрямую зависит от качества преподавателя.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается статья. В основу научного исследования положена гипотеза о связи заработной платы и управлении качеством в высших учебных заведениях. В дальнейшем планируется

рассмотреть ряд вопросов, связанных с координацией качества труда и размерами заработной платы.

Формирование целей статьи обусловлено рассмотрением вопросов по улучшению оплаты труда и управлению качеством в высших учебных заведениях.

Изложение основного материала исследования.

В целом, понятие качество в любой области выражает соответствие определенным стандартам, и чем ближе к стандарту параметры, характеризующие работу преподавателя, тем выше качество. Личный материальный стимул является одним из основных факторов, влияющих на качество. Адам Смит в своей работе «Народное богатство» отмечал [3]: “каждый человек хочет жить комфортно, независимо от того, имеет ли он трудную или комфортную профессию. Если заработная плата человека вне зависимости от его обязательства остается неизменной, он выполнит свое обязательство недобросовестно, невнимательно”.

Преподавательский труд в высших учебных заведениях, который включают в себя мероприятия, связанные с наукой и обучением, разделен на два раздела и в рейтинговых таблицах, одобренных каждым высшим учебным заведением, для оценки этих видов деятельности используются следующие показатели:

1. Процент успеваемости;
2. Показатель, основанный на оценках, данных студентами преподавателю;
3. Показатель, оценивающий соответствие оценок студентов их уровню знаний;
4. Научные монографии или книги;
5. Учебные материалы или учебники;
6. Научные статьи;
7. Тезисы докладов;
8. Учебные программы;
9. Методические материалы.

Оценки по пунктам 4, 5, 6 и 7 рейтинговых таблиц в последнее время отмечаются отдельно по внешним и внутренним публикациям. Этот список по усмотрению руководства предприятия может также включать другие показатели, которые могут быть выражены в цифрах (например, количество опозданий на урок в

минутах в рассматриваемый период). Разнообразие единиц измерения этих показателей в отдельности не создает никаких проблем. Потому что их оценка определяется в одном и том же единице измерений для всех преподавателей.

Ключевым показателем в определении качества образования являются результаты обучения студента (учащегося) и объективная оценка этих результатов считается основным надежным источником выявления качества. Таким образом, одним из основных факторов, определяющих качество в образовании, является объективная оценка достижений учащихся и студентов.

Преподаватель играет роль специализированного эксперта в управлении качеством в образовании [2, стр. 144]. Как можно проверить качество и эффективность работы преподавателя как основного вкладчика в качество образования? Так, оценка качества преподавательского труда, его измерение на основе различных групп по ряду факторов может быть осуществлено с помощью экспертных систем. Если мы свяжем результаты этих оценок с заработной платой, то, на наш взгляд, этот вопрос может положительно повлиять на управление качеством в сфере образования в материальном отношении.

Трудовая деятельность педагогических работников в высших учебных заведениях несколько сложна и охватывает различные виды деятельности. Поэтому при формулировании комплекса показателей для оценки их труда важно учитывать каждую из этих сфер деятельности. Так, в высших учебных заведениях заработная плата бывает стабильная (должностная зарплата) и переменная (компенсирующие и стимулирующие платежи) и состоит из двух частей. Переменная часть обычно определяется на основе окончательной оценки рейтинговых таблиц, составленных в высших учебных заведениях на основе направления деятельности. Дифференциация заработной платы в высших учебных заведениях на основе результатов сравнительного анализа направлений деятельности помогает создавать разные системы заработной платы, оценивать деятельность научно-педагогического персонала и определять средний уровень направлений деятельности в рейтинговых таблицах (6, с. 508).

Так, рассматриваемый нами пример является примером сравнительного анализа. Во время решения таких вопросов важным

является «обоснование однородной совокупности факторов и анализируемых объектов» [9, стр. 158]. Другими словами обеспечение сопоставимости объектов. Для этого объекты необходимо сгруппировать по показателям, характеризующим их возможности. В этом случае возраст, академический стаж (опыт) и т. д. преподавателей можно считать показателем такой группировки.

В последнее время в качестве оценки научной деятельности преподавателей берется последний год. Мы считаем, что деятельность преподавателя, не связанная со студентами (другими словами, не относящаяся к показателям 1,2, и 3 в списке выше), может охватить длительный период. Например, для подготовки научных монографий, учебных пособий и учебников может потребоваться несколько лет. Из-за этого практически невозможно объективное оценивание по последнему году этой части научно-педагогической деятельности. Поэтому, во время оценивание этой деятельности, мы считаем более целесообразной принять во внимание работу педагога на протяжении всего периода его деятельности, как относительно объективный показатель оценки этой деятельности.

Таким образом, методологию, предложенную нами для оценки части научно-педагогической деятельности, не связанной со студентами, рассмотрим на примере Азербайджанского Государственного Аграрного Университета (АГАУ). Профессорско-преподавательский состав АГАУ, участвовавшие в опросе, сгруппированы в равные интервалы, в зависимости от возраста. Однако для этой цели могут быть использованы специальные математические методы [5].

В опросе участвовало 53 респондента. Они распределены по группам в следующей форме: 5 респондентов в возрасте до 30 лет, 7 от 30 до 35 лет, 6 от 35 до 40 лет, 6 от 40 до 45 лет, 5 от 45 до 50 лет, 6 от 50 до 55 лет, 7 от 55 до 60 лет, 5 от 60 до 65 лет, 5 от 70 до 75 лет, 1 выше 75 лет.

После решения проблемы группировки коэффициент сравнения рассчитывается на основе следующего алгоритма [1] отдельно для каждой группы:

1. Вычисляем среднего значения каждого параметра X_{jcp} по формуле

$$X_{j\text{ср}} = \frac{\sum_{j=1}^n X_{ij}}{n} \quad j = 1, m \quad (1)$$

Здесь, X_{ij} – значение j -го параметра для i -го респондента; n – количество респондентов в группе; m – количество параметров.

2. Вычисляем значения коэффициента K_{ij} для j -го параметра i -го респондента по формуле

$$K_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_{j\text{ср}}} \quad j=1,m; \quad i=1,n \quad (2)$$

3. Вычисляем итоговое значение коэффициента сравнения по формуле

$$K_{j\text{сравн}} = \sum_{j=1}^n K_{ij} \quad i = 1, n \quad (3)$$

Значения коэффициента сравнения каждого преподавателя для групп возраста «до 30 лет» и для групп возраста «от 50 до 55 лет» показан в табл.1 (остальные группы не указано только с целью сокращения объема) .

Наибольшее значение сравнительного коэффициента рассматриваемого направления деятельности определяет лучшего преподавателя. Если мы посмотрим на показатели преподавателей в возрасте до 30 лет, мы увидим, что наибольшее значение коэффициента (8,4375) принадлежит преподавателю, опубликовавшему научные статьи в объеме 3-х печатных листов, тезисы докладов 1 печатных листов, учебные программы 0,8 печатных листов и методических пособий 10 печатных листов.

На наш взгляд, по значению этого коэффициента можно также сравнить преподавателей, принадлежащих к разным группам. Вычисление значения коэффициента отдельно для каждой группы показывает то, как преподаватель использует свои собственные возможности. Из-за группировки близкие по внутренним способностям преподаватели попадают в одну группу. Во время таких расчетов значение коэффициента определяет то, как преподаватель использует свои внутренние ресурсы и на каком уровне они находятся по сравнению с возможностями своих сверстников. Таким образом, согласно показателям научной деятельности, лучший

преподаватель (среди 53 респондентов) относится к возрастной группе 50-55 лет, а его показатель (значение сравнительного коэффициента) равно к 19,85413.

Таблица 1

Сравнение деятельности преподавателей по объему опубликованных работ (печатных листов)

1	Вне республиканское издание				Внутри республиканское издание						12
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
До 30 лет											
1							3	1	0,8	10	8,4375
2				0,2			1	0,6			4,0625
3							0,5	0,4	0,8		2,604167
4							1,5	0,4	0,8		3,229167
5				0,2			2	0,8		5	6,666667
От 50 до 55 лет											
1			0,5	0,2		15,2	13	1,4	0,8	20	4,111681
2			1	0,2		30,4	9	1,2	1,6	35	5,743612
3			1,5	1,2		30,4	15	1,2	3,2	20	8,559731
4			0,5	0,4		15,2	13	1,6	2,4	5	4,575082
5			0,5	0,4		60,8	6	2	0,8	5	5,155769
6			1	0,8	12,2	45,6	43,5	3,6	7,2	60	19,85413

На наш взгляд, для оценки результативности работы преподавателя со студентами может использоваться процент успеваемости учащихся, показатель, основанный на оценках студентов, данный преподавателю, и показатель, характеризующий соответствие оценки студента уровню его знаний [1]. В настоящее

время очень часто используется первый показатель, второй используется в редких случаях.

Неправильно использовать только процент успеваемости студента при оценке работы преподавателя. Так, неадекватная оценка знаний учащегося может создать условия для возникновения негативных ситуаций. Потому что высокий процент успеваемости понимается как высокий уровень преподавателя. Этот показатель не считается объективной, поскольку она определяется самим преподавателем, ведет к субъективизму, а также отрицательно сказывается на качестве образования. Эти недостатки в последнее время привели к использованию второго показателя, то есть к использованию показателя, основанного на оценке учащимися работы преподавателя. Однако это устраняет требовательность преподавателя к студентам и, с целью завоевать положительные отзывы студентов, поощряет его писать оценку выше, чем они это заслуживают. С другой стороны, из-за того, что преподавателя с более низким уровнем знаний и навыков не могут правильно оценить уровень студента, ставят им высокие оценки, чтобы угодить им, а в результате за счет этого они получают самые высокие оценки из-за симпатий студентов к ним. По-видимому, этот метод со своими субъективными характеристиками приводит к завышенным оценкам студентов преподавателей, к снижению уровня образования.

Третий показатель, который характеризует соответствие оценки студента уровню его знаний, был предложен нами при оценке работы учителей в общеобразовательных школах [1]. Рассмотрим эту оценку как адаптированную к системе высшего образования.

Объективность тестовых экзаменов, проводимых Государственным Экзаменационным Центром, ни у кого не вызывает сомнений. Но трудно с такой уверенностью говорить об оценках, поставленных преподавателями в учебных заведениях. Традиционные методы, доступные в настоящее время, не позволяют ни устранить, ни выявить эти недостатки. С этой целью, на наш взгляд, может оказаться важным использование систем с различными названиями, такими как “Системы поддержки принятия решений”, “Интеллектуальные системы”, “Экспертные системы” и т. д. для оценки деятельности преподавателя. Так, в основе этой идеи лежит вопрос о замене преподавателя современными экспертными системами, созданными на основе базы знаний для определения

уровня знаний студента. Главная цель здесь – оценка объективности преподавателя.

Экспертные системы, основываясь на комплексный анализ результатов тестовых и устных или письменных способов, приводит к сочетанию лучших характеристик обоих. Согласно предлагаемого нами метода, уровень знаний учащихся на основе результатов объективного тестового опроса и проводимого преподавателем устного или письменного субъективного опроса определяется специальными математическими методами. Исследуется соответствие между этими результатами и на этой основе принимается решение. Результаты субъективного опроса могут быть проанализированы как на основе базы, созданного индивидуально для каждого преподавателя, так и на основе общей базы знаний (или других целесообразных вариантов).

Использование экспертных систем для проверки соответствия поставленных преподавателями оценок уровню знаний студентов, может быть упрощённо описано в следующей форме.

Результаты вступительных экзаменов (считающихся объективными), проводимых Государственным Экзаменационным Центром Азербайджанской Республики, и оценки, поставленные студентам преподавателями высших учебных заведений (считающихся субъективными), анализируется экспертной системой и исследуется соответствие между ними. Следует отметить, что этот анализ осуществляется экспертными системами путем деления обоих результатов на конкретные группы. Основываясь на полученных результатах, принимается решение о соответствии поставленных преподавателем оценок уровню знаний студента. Затем процентное (если количество студентов у разных преподавателей отличаются) количество не одобренных (или наоборот) студентов используется для оценки работы преподавателя. Однако в этот момент может возникнуть вопрос о возможном несоответствии между предметами вступительных экзаменов и предметами университета. Это можно объяснить тем, что в большинстве случаев существует сходство между уровнями знаний людей в одном направлении и уровнями знаний в других сферах. Например, люди, имеющие одинаковые уровни знания по техническим предметам, имеют близкие уровни знания по общественным предметам. Следовательно, основываясь на уровне знаний (восприятия) в одном направлении можно говорить об

уровне знаний (восприятия) в другом. Оценивание знания экспертными системами основано на использовании этих идей.

Посмотрим на результаты анализа проведенного нами опроса, чтобы это стало более ясным.

Следует отметить, что в опросе участвовало 89 студентов, и респондентам нужно было указать количество правильных и неправильных ответов по предметам вступительных экзаменов, а также указать оценки по предметам, которые они получили в конце семестра после экзаменов. Следует иметь в виду, что в рассматриваемых высших учебных заведениях уровень знаний студентов оценивается по 100 бальной системе и здесь оценки указываются в виде А (91-100), В(81-90), С(71-80), D(61-70), E(51-60) и F(0-50). Во время такой оценки преподаватель может ошибаться только в пограничных значениях баллов. Поэтому ошибка преподавателя возможна только между соседними группами баллов. Если для упрощения этого подразделения мы заменим А, В, С, D, E и F цифрами 5,4,3,2,1 и 0, тогда приемлемо отклонение на 1 балл, остальные случаи является не приемлемым.

В табл. 2 показано количество студентов, чьи оценки по семестровым экзаменам в соответствии с ответами вступительных экзаменов отличаются на 1,2,3,4 и 5 баллов от оценок, принятой экспертной системой, подготовленной на основе метода классификации микрорайонов [4]. Коэффициенты сравнения вычисляются указанным выше алгоритмом с нижеследующими изменениями:

X_{ij} – значение j -го параметра для i -го предмета;

n – количество предметов;

K_{ij} – значения коэффициента j -го параметра по i -му предмету.

Итоговое значение коэффициента сравнения вычисляется по формуле

$$K_{\text{сравн}} = \sum_{j=1}^n -K_{ij} \quad i = 1, n \quad (4)$$

Так как, эти параметры выражает отрицательные характеристики преподавателя [1].

Здесь были показаны рассчитанные итоговые коэффициенты сравнения с учетом всех возможных отклонений от решения экспертной системы и без учета 1 балльного отклонения. В обоих случаях результат преподавателя физики был наилучшим (-1.887931034 и -0.75 соответствующий наибольшему значению коэффициента).

Таблица 2.

Сравнение деятельности преподавателей по отличие оценки поставленным студентам от решений экспертной системы.

Наименование предмета	Количество студентов					Значение коэффициента сравнения, вычисленной по 5 показателям	Значение коэффициента сравнения, вычисленной по 4 последних показателям
	Отличающийся на 1 балл	Отличающийся на 2 балла	Отличающийся на 3 балла	Отличающийся на 4 балла	Отличающийся на 5 балла		
Математика	31	9	0	0	0	-2,392494929	-1,323529412
Физика	33	0	3	0	0	-1,887931034	
Химия	25	6	3	0	0	-2,494421907	-1,632352941
Иностранный язык	36	5	5	1	2	-8,940959142	-7,699579832
Культура речи	20	14	9	6	0	-9,284192988	-8,594537815

Выводы.

Выше мы по отдельности проанализировали работу преподавателя над двумя наиболее важными аспектами (соответствие или несоответствие оценки преподавателя уровню знания студента, его научная деятельность). Мы считаем, что реализацию обеих форм оценивания лучше всего осуществить по отдельности. Но при желании сравнение преподавателей можно осуществить на основе результатов, полученных суммированием этих оценок.

Мы хотели бы отметить, что оценка научной деятельности по объему опубликованных работ носит относительный характер и не отражает творческую способность человека. Другими словами, творческий способность людей, которые занимаются инновациями в области науки, должен оцениваться независимо от объема работы, и,

создавая для этих людей особые условия, их инновации и способности должны использоваться обществом.

Оценивание деятельности преподавателя по поставленным оценкам студентам достаточно надежно и определяет степень его объективности. Используя вышеописанный метод, мы получим довольно точную методологию, основанную на объективности оценки деятельности преподавателя. После этого в следующем учебном году можно подумать о стимулирующих прибавлениях к зарплате преподавателей, которые показали высокие результаты.

Дифференциация заработной платы на основе результатов этих оценок посредством материального стимулирования профессорско-преподавательского состава может привести к ниже следующим положительным результатам:

1. Если каждому преподавателю будет представлен список студентов, чьи оценки кажутся подозрительными, он проанализирует свою работу и попытается в будущем сделать ее лучше.

2. Деятельность каждого преподавателя оценивается исходя из того, сколько процентов его студентов имеют объективные оценки.

3. Преподаватель должен обладать определенным уровнем знания, чтобы правильно оценивать уровень студента. Следовательно, преподавателя с низким уровнем знаний должны либо повысить свой уровень, либо им придется отказаться от работы.

Литература

1. Аскерова У.Г. Совершенствование оплаты труда педагогических работников в общеобразовательных школах // Финансы и учет. – №8. – 2016. (На азербайджанском языке).

2. Рамиз Маммедзаде. Качество как ведущее направления в образовании. – Баку: Издательство «Учитель», 2010. – 170 с. (На азербайджанском языке).

3. Гасан Али Юсел. Фильм классики. Л. Адам Смит. Народное богатство. – Баку: Издательство «Экономический университет», 2010. (На азербайджанском языке).

4. Аскеров Г.А., Вайсбурд Р.А. Две новых модификации методов распознавания образов и их использование в САПР процессов штамповки // Автоматизация технической подготовки производства. – Вып.3. – Минск: ИТК АН БССР, 1984.

5. Дорофеев А.А. Алгоритм обучения машин распознаванию образов без учителя, основанные на методе потенциальных функций // Автоматика и телемеханика. – №10. – 1966.

6. Кравченко А.И. Социология – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Академический Проект, 2001. – 624 с.

7. Кичкина Н.В. Проблемы совершенствования системы мотивации и стимулирования профессорско-преподавательского состава вуза // Современные исследования социальных проблем. – Москва, 2011. – №1 (05).

8. Колесников Л.Ф., Турченко В.Н., Борисова Л.Г. Эффективность образования. – М.: Педагогика, 1991. – 272 с.

9. Организация планирование и управление деятельностью промышленных предприятий / С. Е. Каменицера. – М.: Высшая школа, 1976. – 535 с.

1. Askerova U.G. Sovershenstvovanie oplaty truda pedagogicheskikh rabotnikov v obshcheobrazovatel'nyh shkolah // Finansy i uchet. – №8. – 2016. (Na azerbajdzhanskom yazyke).

2. Ramiz Mammedzade. Kachestvo kak vedushchee napravleniya v obrazovanii. – Baku: Izdatel'stvo «Uchitel'», 2010. – 170 s. (Na azerbajdzhanskom yazyke).

3. Gasan Ali YUssel. Fil'm klassiki. L. Adam Smit. Narodnoe bogatstvo. – Baku: Izdatel'stvo «EHkonomicheskij universitet», 2010. (Na azerbajdzhanskom yazyke).

4. Askerov G.A., Vajsburd R.A. Dve novyh modifikacii metodov raspoznavaniya obrazov i ih ispol'zovanie v SAPR processov shtampovki // Avtomatizaciya tekhnicheskoy podgotovki proizvodstva. – Vyp.3. – Minsk: ITK AN BSSR, 1984.

5. Dorofeyuk A.A. Algoritm obucheniya mashin raspoznavaniyu obrazov bez uchitelya, osnovannye na metode potencial'nyh funkcij // Avtomatika i telemekhanika. – №10. – 1966.

6. Kravchenko A.I. Sociologiya – 2-e izd., pererab. i dop. – М.: Akademicheskij Proekt, 2001. – 624 s.

7. Kichkina N.V. Problemy sovershenstvovaniya sistemy motivacii i stimulirovaniya professorsko-prepodavatel'skogo sostava vuza // Sovremennye issledovaniya social'nyh problem. – Moskva, 2011. – №1 (05).

8. Kolesnikov L.F., Turchenko V.N., Borisova L.G. Effektivnost' obrazovaniya. – M.: Pedagogika, 1991. – 272 s.

9. Organizaciya planirovanie i upravlenie deyatel'nost'yu promyshlennyh predpriyatij / S. E. Kamenicera. – M.: Vysshaya shkola, 1976. – 535 s.

Рецензент: Губанова О.Р., д.е.н., професор, зав. кафедри економіки природокористування Одеського державного екологічного університету

15.01.2018

УДК 65.012.123:339.138

Балджи Марина, Мрук Марина

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ПРИЙНЯТТЯ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В статті висвітлені питання застосування принципів моделювання при прийнятті маркетингових рішень на підприємствах харчової промисловості. Обґрунтовані методологічні підходи щодо моделювання процесів управлінських рішень. Проведено аналіз чайної галузі України та досліджені особливості внутрішнього і зовнішнього ринків. На прикладі підприємства з виробництва чаю досліджені переваги й недоліки існуючих маркетингових рішень, а також запропоновано адитивна модель розвитку підприємства.

Ключові слова: моделювання, маркетингові рішення, підприємство харчової промисловості, чайна галузь, адитивна модель розвитку підприємства.

Baldzhy Maryna, Mruk Maryna

MODELING OF MARKETING DECISION-MAKING PROCESSES IN FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

The purpose of the article is to study the modeling of marketing decision making processes at Ukrainian food industry enterprises. Scientific

originality of the research consists in substantiation and practical realization of theoretical and methodological achievements in the modeling of the processes of making marketing decisions; the application of modeling principles at domestic enterprises and, in particular, the food industry as the leading branch of the national economy of Ukraine. The practical significance of the study is reduced to specific proposals regarding the development prospects of "Alokozai Tea Ltd" based on the built additive model. The main conclusions of the study: in order to take marketing decisions at the enterprises of the food industry, it is appropriate to apply modeling approaches to further predict the development and formation of perspectives; application of the additive model reduces the error and takes into account the possible future change of economic trends in the enterprise; modeling of the processes of making marketing decisions allows us to build a program of measures to improve the competitiveness of the enterprise. Prospects for further research are scientific approaches for improving the processes of constructing models used in taking economic decisions, in accordance with the requirements of sustainable development and taking into account the peculiarities of domestic economy.

Key words: modeling, marketing solutions, enterprise of the food industry, tea industry, additive model of enterprise development.

Балджи Марина, Мрук Марина

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ПРИНЯТИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье освещены вопросы применения принципов моделирования при принятии маркетинговых решений на предприятиях пищевой промышленности. Обоснованные методологические подходы к моделированию процессов управленческих решений. Проведен анализ чайной отрасли Украины и исследованы особенности внутреннего и внешнего рынков. На примере предприятия по производству чая исследованы преимущества и недостатки существующих маркетинговых решений, а также предложено аддитивная модель развития предприятия.

Ключевые слова: моделирование, маркетинговые решения, предприятие пищевой промышленности, чайная отрасль, аддитивная модель развития предприятия.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями.

Неоднозначні процеси, що відбуваються в національній економіці та окреслюють діяльність вітчизняних підприємств, потребують докладного наукового підґрунтя й дослідження. Це стає можливим із застосуванням сучасних методів, одним з яких виступає моделювання певних процесів.

Моделювання виступає провідною методологією пізнання сутності дієвих процесів різного рівня складності та надає змогу приймати радикальні рішення з вірогідним підходом виходу з критичних ситуацій. Застосування теорії маркетингу на основі моделювання й цілеспрямованої дії на споживчу поведінку дозволяє підприємствам пристосовувати виробництво до мінливих умов ринку. В такому випадку, прийняття маркетингових рішень на основі розроблених і перевічених моделей, призводить до створення необхідних умов розвитку й підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких покладений початок вирішенню даної проблеми і на які спирається автор.

В основу дослідження покладені напрацювання вітчизняних та закордонних науковців в царині розвитку теорії маркетингу та застосування підходів моделювання для визначення перспектив діяльності підприємств. Так, підходи прийняття маркетингових рішень та управлінських рішень, що лягли в основу статті, розглядалися П. Григоруком, А.І. Ковальовим, Н.Є. Сілічевою, Ф. Уебстером; питання економіко-математичного моделювання – М.З. Згуровським, Т.С. Клебановою, Т.В.Ореховою та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття.

Незважаючи на широкий спектр наукового доробку названих вчених, залишаються поза увагою проблеми обґрунтування й практичної реалізації теоретико-методологічних напрацювань на

вітчизняних підприємствах і, особливо, харчової промисловості, як провідної галузі національного господарства України.

Формулювання мети статті (постановка завдання).

Виходячи з вищевказаного, основним завданням нашого напрацювання виступає дослідження моделювання процесів прийняття маркетингових рішень на вітчизняних підприємствах харчової промисловості.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Прийняття якісних господарських рішень та ефективне маркетингове управління базуються на рівні стратегічного аналізу, розумінні факторів успіху, розподілу ресурсів, орієнтацією на споживача, домінування на ринку тощо.

Дослідження ринкових процесів, вивчення діяльності підприємств та окреслення подальших перспектив їх розвитку, прийняття своєчасних обґрунтованих господарських рішень неможливо без застосування сучасного економіко-математичного інструментарію, складовою якого виступає моделювання.

Моделювання сприяє поглибленню тенденцій застосування і науковому пізнанні процесів ухвалення маркетингових рішень дослідницьких методів, розширює межі роботи з інформаційною базою, дозволяє будувати різні сценарії, які гіпотетично відтворюють результати вибору альтернативних рішень і відповідних змін в поведінці ринкового середовища [Григорук, с. 70].

З метою раціонального використання моделювання процесів прийняття маркетингових рішень доречно окреслити їх призначення та необхідність при подальшому прийнятті управлінських завдань.

В основі моделювання базується аналітична складова визначення певного процесу, яка дозволяє обробити значні обсяги інформації, з'ясувати переваги та недоліки різних господарських рішень та підготувати підґрунтя для оцінки ситуації.

Визначення набору індикаторів для системи оцінки розвитку підприємств може ґрунтуватися на наступних вимогах:

1. Для оцінки необхідно розробити початковий набір індикаторів, який відображав би певні характеристики і компоненти, а також особливості обраного об'єкту.

2. Початковий набір індикаторів обирається з точки зору доступності даних із статистичних джерел.

3. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу коригується набір обраних показників, а також визначається ступінь достовірності даних.

4. На основі виділених факторів і оцінки ступеня впливу кожного з факторів будується лінійна або статична багатфакторна модель, що відображає тісноту взаємозв'язків обраних індикаторів.

5. Застосування розробленої моделі повинно сприяти формуванню іміджу та інвестиційної привабливості, а також можливості прогнозування стійкості розвитку.

Вихідною точкою при розробці інструментарію оцінки є точне визначення призначення індикаторів та їх тимчасові рамки.

Подальше дослідження спрямоване на забезпечення застосування інструментарію для отримання достовірної та практично значущою схеми оцінки, поряд з виявленням основних проблем розвитку та перспективних шляхів їх вирішення.

Окреслений алгоритм дій базується на теоретико-методологічних напрацюваннях науковців [1-5]. Нами виділені принципи, які доречно використовувати при побудові моделей при прийнятті маркетингових рішень на вітчизняних підприємствах, в т.ч. і харчової промисловості. До них належать:

1) системність – обумовлює злиття методів системного аналізу і математичного моделювання та полягає в усвідомленні цілісності об'єктів, їхньої стійкості, взаємодії з факторами зовнішнього впливу тощо;

2) єдності структурності та ієрархічності – зводиться до структурування моделі, тобто виділення істотних підсистем та елементів із сукупності всіх зв'язків і складових;

3) багатомодельного опису – обумовлений наявністю динамізму та складністю об'єктів, тому виникає необхідність створення множинних взаємодоповнюючих моделей;

4) єдності формалізованого і неформалізованого опису – полягає у доцільності врахування при побудові моделей не тільки формалізованого (математичного) опису, а й неформалізованого (нематематичного);

5) єдності теорії і практики – пов'язаний з прикладним призначенням новостворених моделей.

Врахування зазначених принципів дозволяє побудувати модель з метою отримання можливостей оцінювання потенційних наслідків застосування різних стратегій розвитку.

Для проведення вказаного аналізу доцільно використати концепцію життєвого циклу галузі М. Портера [42,с.247-251], який виділив декілька стадій, що проходить галузь у своєму розвитку: впровадження, зростання, зрілість і спад. Проходження галузі через зазначені стадії супроводжується не тільки відповідними змінами обсягів збуту, але й змінами всередині самої галузі: в поведінці покупців, товарах, маркетингу, виробництві тощо.

Саме із зазначеною метою ми вважаємо за доцільне розглянути ознаки, за якими визначається стадія розвитку, а саме: поведінку покупців, зміни в товарах, характер конкурентних відносин, стан виробництва та маркетингову діяльність, а також дослідити підприємства чайної галузі на відповідність до цих ознак.

1. Покупці та їх поведінка. Середнє споживання чаю в Україні становить 500-550 г на людину в рік. Сезонність попиту на чай особливо виражена в холодні пори року – зима/осінь, коли попит на продукт зростає в середньому на 15-20%. Щорічна ємність вітчизняного ринку чаю оцінюється в 22-24 тис. тонн, проте в зв'язку з девальвацією національної валюти в 2014 р, даний показник знизився до позначки 20 тис. тонн (рис.1).

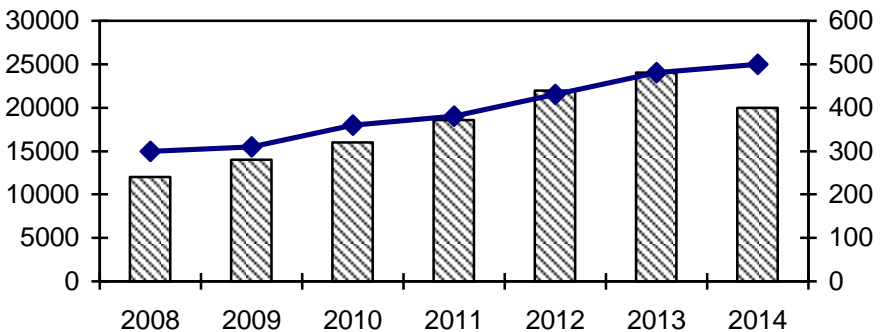


Рис. 1. Динаміка реалізації чаю в натуральному та вартісному вираженні [1]

Поки темпи приросту споживання чаю не дуже прогресують, продавці продукції компенсують недолік продажів збільшенням цін та зниженням якості. І якщо продажі чаю в кризу падали, виручка поступово зростала. Так, ще в 2008 р. доходи постачальників чаю не перевищували \$350 млн. ум. од., то у 2010 р. вони збільшилися до \$400 млн., а у 2014 р. – до \$500 млн. Отже, зростання виручки меншою мірою обумовлене зростанням попиту на продукцію, більшою – зростанням цін. За словами деяких аналітиків, ціни на чай минулого року зросли на прилавках торгових точок на 10-15%.

Криза торкнулася не тільки обсягів реалізації чаю в Україні, але й уподобань покупців. Так, в структурі ринку чаю України продовжує розширюватися ринкова частка пакетованого чаю, звужуючи тим самим частку вагового (табл. 1).

Таблиця 1

Структура споживання чаю за його видами, %

№	Вид фасування чаю	Роки	
		2013	2014
1	Чай у пакетах	47,0	48,5
2	Чай листовий у пачках	31,0	28,0
3	Чай листовий ваговий	19,0	22,5
4	Інші	3,0	1,0

До початку 2014 року на українському чайному ринку налічувалося близько 130-140 торгових марок. У зв'язку з девальвацією гривні і кризовим становищем в країні, за останній рік їх число скоротилося на $\frac{1}{3}$, в результаті підвищення цін на чай і низьку конкурентоспроможність торгових марок. Останні кілька років (2009-2014 рр.) на ринку чаю України лідирує п'ятірка виробників: Компанія «Піраміда» (ТМ Grace!, AhmadTea, TET); Unilever (Lipton, BrookBond, «Бесіда»); «Орімі-Трейд» (Tess, Greenfield, «Принцеса Нури», «Принцеса Канді», «Принцеса Гіта», «Принцеса Ява»); «Май Україна» (Curtis, «Лисма», «Травневий»); «СолоМія» (Askold, «Домашній чай», Batik). Ці компанії займають більше 70% ринку (у натуральному вираженні), і близько 75% – в грошовому [1].

Сьогодні покупцями чаю є досвідчені споживачі товару, які широко проінформовані про товар за допомогою рекламних засобів,

стимулювання збуту тощо. Весь асортимент чаю споживачем зводиться до вибору між декількома торговими марками (рис. 2).

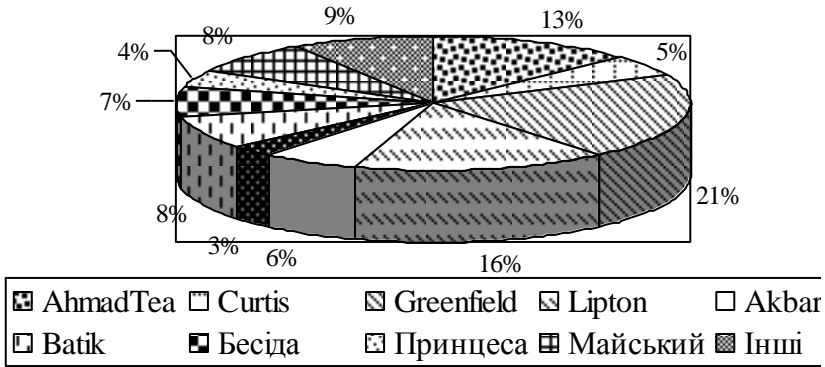


Рис. 2. Структура продажу чаю за торговими марками у 2014 р., % [1]

2. Зміни в товарах. Основними видами чаю є: чорний чай, зелений чай, мате та інші види. Структура поставок чаю до України має такий вигляд: цейлонський чай – 50%; індійський – 15%; кенійський чай – 15%; китайський – 10%; чай з інших країн – 10%. В Україні в структурі імпорту близько 84% складає чорний чай. Питома вага зеленого чаю – близько 16%. Частка українського експорту становить близько 1% від обсягу імпорту чаю. За даними 2014 р. чай з України вивозиться в Молдову, Білорусь і Росію. У структурі експорту спостерігається тенденція зменшення частки чорного чаю й збільшення частки експорту зеленого чаю на 14%.

3. Маркетингова діяльність. У галузі чітко визначені сегменти: чай чорний, зелений, фіточай; чай ваговий та чай у пакетиках. Чорний чай продовжує домінувати на вітчизняному ринку. Україна, як відомо, імпортозалежна від поставок чаю. Всі виробництва чаю, які є на території України, – це фасування вже готового, завезеного з інших країн сировини. У загальному обсязі імпорту чаю сировина для промислової переробки складає близько 25-30%. Гравці ринку раз у раз скаржаться на велику кількість неякісної продукції. На їхню думку, хороший чай посідає не більше 30% загального обсягу ринку, ще 50% – це чай не найкращої якості, інші 20% – чай низької якості.

Чайна продукція в Україні представлена у всіх цінових категоріях – економ, середня, преміум і колекційна. Найбільш

динамічний в останні роки преміум-сегмент в період кризи здав свої позиції, поступившись 15% ринку економ класу. І останнім часом українці надають перевагу більш дешевому та зручному пакетованому чаю, частка якого постійно зростає і у структурі продажу становить 40%, тоді, коли частка елітного колекційного чаю (від 50 гривень за пачку) в країні займає 1-2%. В даному сегменті постійно з'являються новинки, що характеризує негайну реакцію гравців ринку на уподобання споживачів. Найбільш популярним залишається чорний чай без будь-яких добавок, він займає 80% у натуральному вираженні [17].

4. Стан виробництва. Все виробництво чаю в Україні – це розфасовка й упакування імпортованої сировини. У цілому, обсяг виробництва з 2005 р. збільшився майже вдвічі. Зниження рівня виробництва спостерігалось лише в 2008 році. Це зв'язано не тільки із кризовими явищами у світовій економіці, але й зі зміною загальносвітових тенденцій ринку чаю. В 2009 і 2010 році спостерігалось значне зростання виробництва чаю в Україні (на 27% і 29% відповідно). В 2011 році зберігалася тенденція 2010 року (рис. 3).

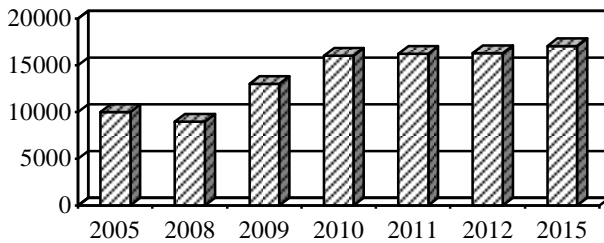


Рис. 3. Динаміка виробництва чаю в Україні, т (складено за даними [2])

Через подорожчання логістики, зростання цін на високоякісну сировину в країнах походження і різкої інфляції, виробники і продавці чаю з другої половини 2007 року змушені піднімати відпускні ціни, щоб зберегти і без того невисоку рентабельність. Проте з настанням фінансової кризи восени 2008 р. обсяги торгів на світових аукціонах скоротилися, що миттєво позначилося на цінах – вони вперше за кілька років пішли вниз.

5. Характер конкурентних відносин. Станом на 2012 р. на українському ринку чаю працювали кілька десятків операторів, що представляють понад 130 торгових марок чаю. При цьому в середньому 75% ринку з 2006 р. стабільно посідають п'ять виробників і постачальників чаю з великою історією і стійкою репутацією. Це компанії «Піраміда» (ТМ «Ахмад», «Grace!», «ТЕТ»), «Орімі-Трейд» або «Ексім-Трейд» (ТМ Greenfield, Tess, «Принцеса Нурі», «Принцеса Ява», «Принцеса Канді», «Принцеса Гіта»), «Компанія Май» («Майський чай», «Лісма», CURTIS), «Стоїк» («Батик», «Аскольд», «Домашній чай») і «Юнілівер» («Ліптон», «Бесіда», BrookBond). Найбільшу частку ринку чаю посідає бренд «Ahmad tea ltd» – понад 12%. На другому місці – ТМ Lipton, і замикає коло трьох найбільш популярних торгових марок «Майський чай». Факт зменшення кількості гравців чайного ринку підтверджують і дані Держкомстату: за останній рік кількість імпортерів на чайному ринку скоротилася з 58 до 35 компаній. Конкурентна боротьба за частку ринку й позицію в рейтингу першості загострилася, про що свідчить розподіл основних частин ринку. Цього року сировина подорожчала мінімум на 30-40%. Це привело до того, що багатьом, переважно невеликим дистриб'юторам довелося піти з ринку. У результаті кількість торговельних марок скоротилося приблизно на третину, а концентрація ринку зростає. Зараз, коли п'ять компаній-лідерів займають 80% ринку чаю в Україні, вихід на раніше перспективний ринок нових гравців малоімовірний. Виробників чаю конкуренція найчастіше змушує втримувати ціни на грані рентабельності. Інший варіант – погіршувати якість продукту, використовуючи більш дешеву сировину – дуже слизька доріжка. Компанії, що ступили на неї, скоріше всього, через зовсім нетривалий час покинуть ринок [56].

Проведений аналіз сучасного стану чайної галузі дозволив дійти висновку: за всіма ознаками – покупці та їх поведінка, зміни в товарах, маркетингова діяльність, стан виробництва, характер конкурентних відносин – вона знаходиться на стадії зрілості свого життєвого циклу. Відповідно до цього, з урахуванням «зрілості» галузі, слід розроблювати систему заходів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Перспективним гравцем на ринку виробництва та реалізації чайної продукції виступає ТОВ «Алокозай Ті», яке представляє

інтереси компанії «ALOKOZAY Group of Companies», історія якої почалася з 2004 р. із заснування фасувальної фабрики в Джебел Алі (Об'єднані Арабські Емірати, місто Дубай). ТОВ «Алокозай Ті» в Одесі пропонується широкий асортимент продукції. Чай виробляється з найкращих сортів цейлонського чаю, без хімічних домішок, з приємними смаковими якостями. В асортименті підприємства чай представлено п'ятьма групами: чорний, зелений, трав'яний, фруктовий та чай зі спеціями (рис. 4).

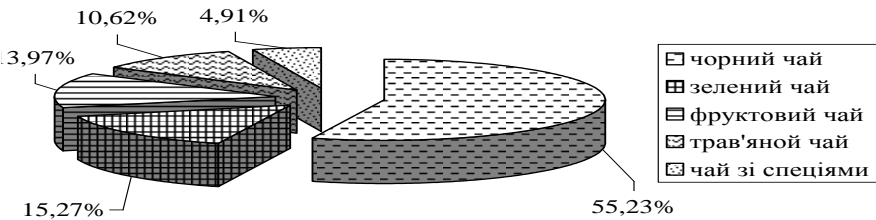


Рис. 4. Структура асортименту продукції ТОВ «Алокозай Ті», %

Найбільшу питому вагу має саме чорний чай. Експерти прогнозують зміну структури ринку, зростання попиту на класичні зелені чаї, етнічні чаї ройбуш, маті, пуер, лапачо та інші. Одна з основних причин – широке поширення інформації про користь зеленого чаю. Він зайняв міцне місце серед групи продуктів «за здоровий спосіб життя» і завоював надійні позиції серед самих різних категорій споживачів.

Результати SWOT-аналізу діяльності ТОВ «Алокозай Ті» (табл. 2) свідчать, що більшість із слабких сторін підприємства вказують на наявність проблем саме маркетингового характеру.

Можливими стратегічними заходами функціонування організації у цьому напрямку могли би бути:

- проведення рекламної компанії для підтримки торгової марки товару та підвищення обізнаності споживачів про ТОВ «Алокозай Ті» та її продукцію;

- розширення асортименту за рахунок розвитку сегменту пакетованого чаю;

- розвиток дистрибуторської мережі за рахунок виходу на нові географічні ринки.

Таблиця 2

SWOT-аналіз діяльності ТОВ «Алокозай Ті»

<p>Сильні сторони</p> <ul style="list-style-type: none"> - власні складські приміщення - ефективна кадрова політика - ефективний менеджмент - активна ярмарко-виставкова діяльність - високоякісна продукція - постійне зростання обсягів реалізації - широкий асортимент чаю - брендований товар (наявність торгової марки) - низькі ціни 	<p>Слабкі сторони</p> <ul style="list-style-type: none"> - незадовільний фінансовий стан - майже повна відсутність маркетингових досліджень - неефективна рекламна діяльність - низька прибутковість - низька обізнаність про торгову марку у споживачів - недостатньо розвинута дистрибуторська мережа - сильна залежність від постачальника
<p>Можливості</p> <ul style="list-style-type: none"> - вихід на нові географічні ринки (області) України - розширення асортименту продукції за рахунок розвитку сегменту пакетованого чаю - розвиток культури споживання чаю - збільшення кількості населення, що веде активний спосіб життя та відмовляється від кофе на користь чаю 	<p>Загрози</p> <ul style="list-style-type: none"> - підвищення мита на ввезення чаю - агресивна маркетингова стратегія конкурентів - насиченість ринку чаю - сезонність споживання чаю - поява можливості вирощування чаю в Україні - сильна конкуренція на ринку чаю - зростання вибагливості споживачів щодо якості чаю

У відповідності до стадії «зрілості» життєвого циклу галузі, доцільним вважаємо розробку програми підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Алокозай Ті» з метою максимального збільшення прибутку при збереженні частки ринку. Основні елементи програми включають наступні складові:

1. Товар: заставою успішної діяльності компаній стають детальна розробка асортименту, а також упор на якість і цікаві особливості чайного ряду, а не на кількість представлених у ньому чаїв. Український споживач чаю стає усе більш спокушеним. Лише 2,6% покупців покладаються у своєму виборі на рекламу, 72% українців вибирають чай за смаком, а 56,3% – за ароматом. Фахівці ринку відзначають, що тепер споживач оцінює не тільки міцність чаю і розмір листа, але й особливості збору, обробки, блендування, фасування, зберігання й транспортування. В асортименті підприємства ТОВ "Алокозай Ті" сьогодні присутні більше 30 різних видів чаю за будь-яким смаком. Поки ще у структурі продажу переважає чорний чай (55,23%), у т.ч. в пакетах 42%. Майже не користується попитом чай зі спеціями (з ароматом кориці та кардамону) – 4,91%, тому доречним є популяризація нових видів чаю.

2. Ціна: слід зазначити, що продукція реалізується у нижньому ціновому сегменті, тобто підприємство встановлює торгово націнку у розмірі, необхідному для покриття витрат поточної діяльності та отримання незначного прибутку (рентабельність продажу 0,12%). Більшість продукції реалізується підприємством через оптових посередників. Для підтримки стабільності обсягів реалізації пропонується сформувати гнучку систему знижок на продукцію підприємства: у залежності від сезону та від обсягу закупки.

3. Просування продукту: рекомендовано врахування особливостей сегменту, для якого чай призначений. Так, рекламні заходи щодо чаю чорного та фіточаю (трав'яного, фруктового) повинні мати різний характер. Якщо відносно реалізації чорного чаю реклама має носити нагадувальний характер, то для фіточаїв характерна неінформованість споживачів, що є головною проблемою у відносинах з ними. Реклама трав'яних і фруктових настоїв має носити роз'яснювальний характер, що стосується корисних властивостей продукту. Що стосується акцій на місцях продажів, особливу увагу варто приділити мерчандайзингу. Найширший (в основному, за рахунок one day брендів) асортимент чаїв у супермаркетах може спантеличити покупця, заважаючи знайти те, що потрібно саме йому. Це повинне підтримуватися промо-акціями в містах продажу. Однак потрібно вміти гідно піднести якісний чай. Це й оформлення, у яке не завжди вписуються акційні пластикові стаканчики, і спосіб заварки, і вода, на якій заварюється чай. Тому

перед проведенням акцій потрібно ретельно підготувати промоутерів, провести спеціальні семінари, що підвищують їх власний рівень культури споживання чаю.

Збільшенню продажу за каналами розподілу, а також їх розширенню сприяє спонсорство громадських заходів, адже завдяки їм про підприємство дізнається все більша кількість споживачів. Крім того, вони позитивно відбиваються на іміджеві підприємства.

4. Реклама: традиційно виробники чаю звертаються до споживача за допомогою телевізійної реклами та шляхом проведення промо-акцій. У той же час характерною рисою реклами чаю в Україні є трохи пасивне використання преси, тоді як більшість українців п'є чай саме за читанням журналів і газет, а виходить, уже схильне до нової інформації про вживаний напій. Це той рекламний носій, який слід використовувати більш ефективно.

5. Аналітики затверджують, що ще пару років тому телевізійну рекламу можна було вважати найефективнішим інструментом у просуванні чайних брендів. Однак в умовах устояного ринку, коли споживачі добре орієнтуються в наявних пропозиціях, TV-реклама необхідна для підтримки рівня обізнаності торговельної марки. У зв'язку з вищезгаданим вважаємо, що коло рекламних носіїв слід розширити. З огляду на те, що продукція підприємства реалізується на одеському ринку у незначних обсягах та зважаючи на необхідність зменшення рекламних витрат, пропонуємо рекламу-переконання на регіональних телеканалах та в регіональних журналах. Крім цього, доречною є реклама в Інтернеті.

5. Стимулювання збуту: він має сенс на рівні дилерів і дистриб'юторів, але не на рівні продавців-консультантів. Маркетологи відзначають, що український покупець чаю рідко слухає рекомендації продавця й майже завжди приходить із чітким розумінням того, що йому потрібно. Крім того, в різноманітті чайних торговельних марок найчастіше не розбирається й сам консультант, даючи споживачеві свідомо некомпетентну інформацію. Більшою продуктивністю володіє комплекс трейдових заходів: акцій, проведених для кінцевих споживачів, оптовиків, а також інновації в упакуванні й асортименті. Для кінцевого споживача, на нашу думку, слід провести акціо-розіграш, що передбачає вирізання штрих-кодів та обміну їх на цінні подарунки. Для оптовиків більш дієвою стане пропозиція введення сезонних знижок та знижок від обсягу закупки продукції. Ще один

важливий момент – спеціальні пропозиції, особливо подарункові. Чай всі частіше сприймається як один зі складових елементів якості життя, тому активно розвивається преміум-сегмент. Всі частіше чай виступає в ролі подарунка. З цією метою в асортименті підприємства пропонується чай у бляшаних банках. Для забезпечення привабливості цієї пропозиції слід додати до подарункового чаю фірмовий паперовий пакет з символікою «Алокозай Ті». Також підприємство повинно приймати участь у виставках, оскільки виставкова діяльність надає можливість поширити інформацію про компанію серед потенційних споживачів, отже збільшити обсяги закупки.

Таким чином, ефективна програма підвищення конкурентоспроможності оптово-торгової фірми з реалізації чаю ТОВ «Алокозай Ті» повинна будуватися на:

- використанні різних рекламних заходів;
- проведенні промо-акцій у суворій відповідності з інструкціями;
- постійній та безперервній роботі з промоутерами;
- розширенні мережі дистриб'юторів та створенні привабливих умов для співпраці.

Для визначення перспективних обсягів реалізації чаю в плановому 2018 році вважаємо за потрібне використати адитивну модель прогнозування. Її практичне використання у відповідності до методики П.М. Григорука (2012) має наступні особливості:

- для складання прогнозу необхідно точно знати величину сезону. Дослідження показують, що безліч продуктів мають сезонний характер, величина сезону при цьому може бути різною й коливатися від одного тижня до десяти років і більше;
- застосування поліноміального тренда замість лінійного дозволяє значно скоротити помилку моделі;
- при наявності достатньої кількості даних дає добру апроксимацію й може бути ефективно використана при прогнозуванні обсягу продажів в інвестиційному проектуванні.

Адитивну модель прогнозування доречно представити у вигляді формули:

$$F = T + S + E, \quad (1)$$

де F – прогнозоване значення;
 T – тренд;
 S – сезонний компонент;
 E – помилка прогнозу.

Для прогнозування обсягу продажів, що має сезонний характер, пропонується наступний алгоритм побудови моделі:

1. Визначається тренд, що щонайкраще апроксимує фактичні дані. Істотним моментом при цьому є використання поліноміального тренду, що дозволяє скоротити помилку прогнозованої моделі.

2. Віднімаючи з фактичних значень обсягів продажів значення тренда, визначають величини сезонного компонента й коректують таким чином, щоб їхня сума дорівнювала нулю.

3. Розраховуються помилки моделі як різниці між фактичними значеннями й значеннями моделі.

4. Будується модель прогнозування відповідно до формули 1.

5. На основі моделі будується остаточний прогноз обсягу продажів. Для цього пропонується використовувати методи експонентного згладжування, що дозволяє врахувати можливу майбутню зміну економічних тенденцій, на основі яких побудовано трендову модель. Сутність даного виправлення полягає в тому, що вона нівелює недолік адаптивних моделей, а саме, дозволяє швидко врахувати нові економічні тенденції, що намітилися:

$$F_{npt} = a F_{\phi t-1} + (1-a) F_{mt}, \quad (2)$$

де F_{npt} – прогнозне значення обсягу продажів;

$F_{\phi t-1}$ – фактичне значення обсягу продажів у попередньому році;

F_{mt} – значення моделі;

a – константа згладжування.

Складемо прогноз продажу чаю на 2018 рік за місяцями з використанням вищеозначеної моделі. Для цього побудуємо графік продажу за 2012-2013 роки та поліноміальний тренд (рис. 5).

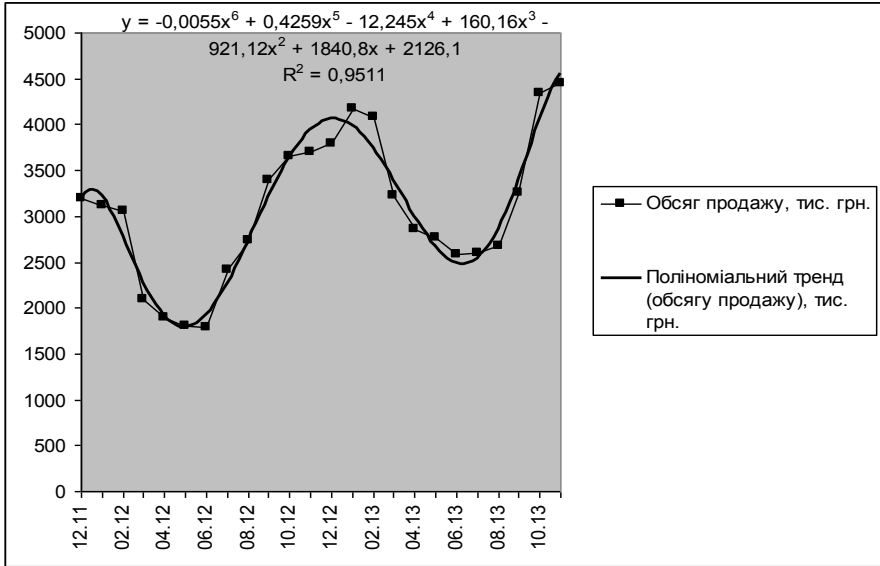


Рис. 5. Графік фактичних обсягів продажу та поліноміальний тренд, тис. грн.

Таким чином, функція поліноміального тренду має вигляд:

$$y = -0,0055x^6 + 0,4259x^5 - 12,245x^4 + 160,16x^3 - 921,12x^2 + 1840,8x + 2126,1 \quad (3)$$

Віднімаючи з значень фактичних обсягів продажів значення тренда, визначимо величини сезонної компоненти (табл. 3).

Скорегуємо значення сезонної компоненти таким чином, щоб їх сума дорівнювала нулю. Для цього розраховуємо допустиме щомісячне середнє відхилення $3871,59/12 = 322,63$. Далі з середнього значення сезонної компоненти віднімемо $322,63$ та отримаємо сезону компоненту. Так, наприклад, у перший місяць: $456,38 - 322,63 = 133,75$ і т.д.

3. Розраховуємо помилки моделі як різницю між обсягами реалізації та значеннями моделі. Значення моделі розраховуємо відповідно до формули 3, враховуючі значення тренда та сезонної

компоненти. Так, 01.12 значення моделі складе: $3194,12+133,75=3327,87$ тис. грн.

Таблиця 3

Розрахунок сезонної компоненти

Місяць	Фактичні обсяги продажу, тис. грн.	Тренд, тис. грн.	Сезонна компонента, тис. грн.
12.11	3200	3973,22	-773,22
01.12	3120	3194,12	-74,12
02.12	3060	3221,86	-161,86
03.12	2098	2790,38	-692,38
04.12	1890	2280,49	-390,49
05.12	1800	1913,98	-113,98
06.12	1792	1790,81	1,19
07.12	2415	1922,49	492,51
08.12	2740	2261,32	478,68
09.12	3390	2725,82	664,18
10.12	3655	3222,10	432,90
11.12	3700	3661,33	38,67
12.12	3790	3973,22	-183,22
01.13	4181	3194,12	986,88
02.13	4078	3221,86	856,14
03.13	3227	2790,38	436,62
04.13	2852	2280,49	571,51
05.13	2762	1913,98	848,03
06.13	2590	1790,81	799,19
07.13	2600	1922,49	677,51
08.13	2675	2261,32	413,68
09.13	3250	2725,82	524,18
10.13	4344	3222,10	1121,90
11.13	4450	3661,33	788,67

4. Знаходимо середньоквадратичну помилку моделі (E) за формулою:

$$E = \sqrt{\frac{\sum O^2}{n} - (T+S)^2}, \quad (4)$$

де T – трендові значення обсягу продажів;
 S – сезонна компонента;
 O – відхилення моделі від фактичних значень

Отримуємо: $E = 6182086 / 19143866,7 = 0,032292776$ або 3,23%.
 Величина отриманої помилки дозволяє говорити, що побудована модель добре апроксимує фактичні дані, тобто вона цілком відбиває економічні тенденції, що визначають обсяг продажів, і є передумовою для побудови прогнозів високої якості.

Розрахуємо модель прогнозування відповідно до формули 4 та побудуємо її на рисунку 6.

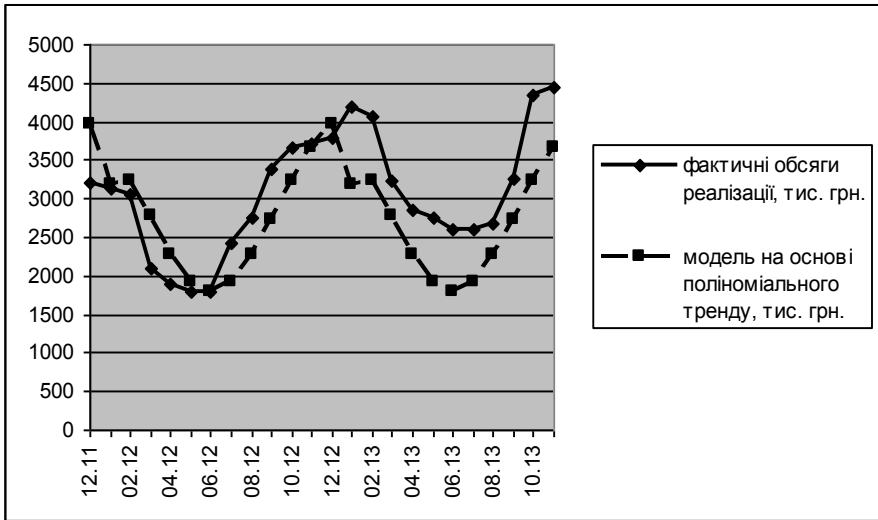


Рис. 6. Модель прогнозування на основі поліноміального тренду

5. На основі моделі будуємо остаточний прогноз обсягу продажу. Для пом'якшення впливу минулих тенденцій на достовірність побудованої моделі, трендовий аналіз використаємо разом з експоненціальним згладжуванням. Це дозволить компенсувати недоліки адаптивних моделей, тобто врахувати нові економічні тенденції. Для проведення експоненціального згладжування використаємо формулу:

$$F_{пт} = (a F_{\phi t-1} + (1-a) F_{Mt}) * K \quad (5)$$

де: $F_{пт}$ – прогнозне значення обсягу продаж;
 $F_{\phi t-1}$ – фактичне значення обсягу продаж в попередньому році;
 F_{Mt} – значення моделі;
 K – коефіцієнт, що враховує експертну оцінку;
 a – константа згладжування.

Константу згладжування визначимо методом експертних оцінок як вірогідність збереження існуючої ринкової кон'юнктури. Коефіцієнт, що враховує експертну оцінку та відбиває зростання обсягів реалізації внаслідок проведення підприємством заходів підвищення конкурентоспроможності, дорівнює 1,08. За оцінками експертів, вірогідність незмінності основних характеристик ринку складе 80%.

Тоді за формулою 4 з врахуванням вірогідності збереження характеристик ринку розрахуємо обсяг реалізації чаю в січні 2018 р. Прогнозне значення моделі складе: $3194,12 + 133,75 = 3327,87 \pm 107,5$ тис. грн. Значення обсягу продажу з урахуванням приросту від заходів підвищення конкурентоспроможності складало 4515 тис. грн. Приймаємо коефіцієнт згладжування 0,8.

$$F_{пт} = (0,2 * 3327,87 + 0,8 * 4181) * 1,08 = 4331 \text{ тис. грн.}$$

Аналогічно розраховуються обсяги продажу за місяцями 2018 року (табл. 4).

Таблиця 4

Прогнозні обсяги продажу
 ТОВ «Алокозай Ті» у 2014 р., тис. грн.

Місяць	Значення моделі F_{Mt}	$(1-a) F_{Mt}$	Фактичні значення обсягів продажу у 2013 р. $F_{\phi t-1}$	$a F_{\phi t-1}$	Прогнозні обсяги продажу у 2018 р.
1	2	3	4	5	6
12	3172,37	634,47	3790	3032	3960
01	3327,87	665,57	4181	3344,8	4331
02	3246,37	649,27	4078	3262,4	4225
03	2339,87	467,97	3227	2581,6	3294
04	2048,37	409,67	2852	2281,6	2907

Продовж. табл. 4

1	2	3	4	5	6
05	1958,37	391,67	2762	2209,6	2809
06	1868,37	373,67	2590	2072	2641
07	2184,87	436,97	2600	2080	2718
08	2384,87	476,97	2675	2140	2826
09	2997,37	599,47	3250	2600	3455
10	3676,87	735,37	4344	3475,2	4547
11	3752,37	750,47	4450	3560	4655

Отже, обсяги реалізації ТОВ «Алокозай Ті» в 2018 р. відповідно до адитивної моделі прогнозування зображено на рисунку 7.

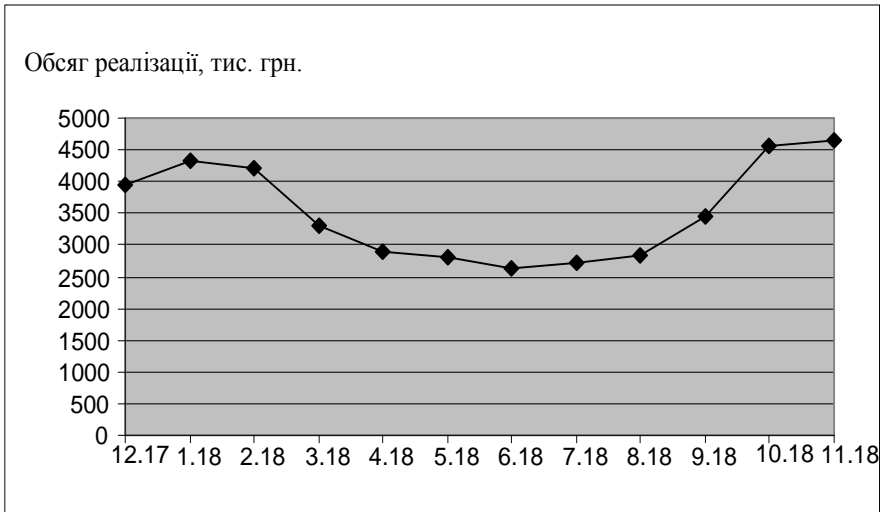


Рис. 7. Обсяги реалізації ТОВ «Алокозай Ті» в 2018 р. відповідно до адитивної моделі прогнозування

Отже, реалізація чаю на підприємстві має ярко виражений сезонний характер. Відповідно до цього, програма заходів підвищення конкурентоспроможності спрямована на згладжування цієї сезонності.

Таким чином, запропоновані заходи підвищення конкурентоспроможності забезпечать згладжування сезонності реалізації продукції підприємства, підвищать ефективність її просування на ринку.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок за даним напрямом. Отже, для прийняття маркетингових рішень на підприємствах харчової промисловості доречно застосовувати підходи моделювання з метою подальшого прогнозування розвитку та формування перспектив. Застосування адитивної моделі дозволяє скоротити помилку та враховує можливу майбутню зміну економічних тенденцій на підприємстві. Моделювання процесів прийняття маркетингових рішень дозволяє побудувати програму заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства. Практичне значення проведеного дослідження зводиться до конкретних пропозицій щодо перспектив розвитку підприємства ТОВ «Алокозай Ті» на основі побудованої адитивної моделі.

Перспективами подальших досліджень виступають наукові підходи щодо вдосконалення процесів побудови моделей для прийняття господарських рішень, відповідно до вимог сталого розвитку та з урахуванням особливостей вітчизняного господарювання.

Література

1. Анализ рынка чая в Украине [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-runka-chaya-2014.html>
2. Айвазян С.А. Прикладная статистика. Основы моделирования и первичная обработка данных. Справочное издание / С.А. Айвазян, И.С. Енюков, Л.Д. Мешалкин. – М.: Финансы и статистика, 1983. – 472 с.
3. Григоруک П. М. Теоретико-методологічні засади економіко-математичного моделювання процесів прийняття маркетингових рішень: монограф. / П.М. Григорук. – Хмельницький: ХмЦНП, 2014. – 344 с.

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Згуровський М.З. Моделі і методи прийняття рішень за нечітких умов / М.З. Згуровський, Ю.П. Зайченко. – К.: Наукова думка, 2011. – 279 с.
6. Клебанова Т.С. Методы и модели координации в крупномасштабных системах: монограф. / Т.С. Клебанова, Е.В. Молдавская, Чанг Хонгвен. – Харьков: Бизнес-информ, 2002. – 148 с.
7. Портер М. Стратегія конкуренції / М.Е. Портер; пер. з англ. А. Олійника, Р.Скільського. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
8. Теоретичні і прикладні проблеми моделювання сталого розвитку економічних систем: монографія / під заг. ред. Т.В. Орехової. – Донецьк: «Сучасний друк», 2013. – 467 с.
9. Уэбстер Ф. Основы промышленного маркетинга / Ф. Уэбстер. Пер. с англ. – М.: Изд. Дом Гребенникова, 2005. – 416 с.
10. Управління функціонуванням та розвитком в регіональних соціо-економічних системах: монографія / за ред. А.І. Ковальова, Н.Е.Сілічевої. – Харків: ОНЕУ, 2016. – 244 с.

1. Analiz rynku chaya v Ukraine [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-runka-chaya-2014.html>
2. Ajvazyan S.A. Prikladnaya statistika. Osnovy modelirovaniya i pervichnaya obrabotka dannyh. Spravochnoe izdanie / S.A. Ajvazyan, I.S. Enyukov, L.D. Meshalkin. – М.: Finansy i statistika, 1983. – 472 s.
3. Grigoruk P. M. Teoretiko-metodologichni zasady ekonomiko-matematichnogo modelyuvannya procesiv prijnyattya marketingovih rishen': monograf. / P.M. Grigoruk. – Hmel'nic'kij: HmCNP, 2014. – 344 s.
4. Derzhavna sluzhba statistiki Ukraїni [Elektronnij resurs] – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Zgurovs'kij M.Z. Modeli i metodi prijnyattya rishen' za nechitkih umov / M.Z. Zgurovs'kij, YU.P. Zajchenko. – K.: Naukova dumka, 2011. – 279 s.
6. Klebanova T.S. Metody i modeli koordinacii v krupnomasshtabnyh sistemah: monograf. / T.S. Klebanova, E.V. Moldavskaya, CHang Hongven. – Har'kov: Biznes-inform, 2002. – 148 s.

7. Porter M. Strategiya konkurencii / M.E. Porter; per. z angl. A. Olijnika, R.Skil's'kogo. – K.: Osnovi, 1997. – 390 s.

8. Teoretichni i prikladni problemi modelyuvannya stalogo rozvitku ekonomichnih sistem: monografiya / pid zag. red. T.V. Orehovoї. – Donec'k: «Suchasnij druk», 2013. – 467 s.

9. Uehbster F. Osnovy promyshlennogo marketinga / F. Uehbster. Per. s angl. – M.: Izd. Dom Grebennikova, 2005. – 416 s.

10. Upravlinnya funkcionuvanniam ta rozvitkom v regional'nih socio-ekonomichnih sistemah: monografiya / za red. A.I. Koval'ova, N.E.Silichevoї. – Harkiv: ONEU, 2016. – 244 s.

*Рецензент: Ковальов А.І., д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Одеського національного економічного університету.
18.01.2018*

УДК 330.1

Беспалов Артём, Горбаченко Станіслав

УПРАВЛІНСЬКІ ІННОВАЦІЇ, ЯК ВАЖІЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розробка стратегії є важливим етапом для будь-якого підприємства, адже на її основі визначається галузь та ринки функціонування, принципи розподілу ресурсів, методи конкурентної боротьби, шляхи максимізації прибутку. Відтак й ефективність діяльності підприємства в сучасних умовах обумовлюється, в першу чергу, обґрунтованим вибором стратегії розвитку та постійною її адаптацією до змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

Задля власної життєздатності стратегія підприємства повинна ґрунтуватися не на положеннях екстенсивного розвитку, а на засадах інтенсивного, навіть, інноваційного розвитку, тобто орієнтуватися на створення якісно нових форм, продуктів, механізмів. Важливу роль при цьому належить інноваціям, зокрема управлінським.

Ефективність управлінських інновацій відображається у зростанні прибутку підприємства, збільшенні частки ринку та конкурентоспроможності, удосконаленні виробничих та організаційних процесів, збільшенні значень бізнес-показників, зниженні витрат, поліпшенні якості продукції, зростанні рівня задоволення споживачів та персоналу. При цьому зміни умов зовнішнього середовища призводять до уточнень чи коригувань цілей та завдань підприємства, що, у свою чергу, є підставою для управлінських інновацій.

У статті розглянуто теоретичні аспекти стратегії та стратегічного розвитку, сформульовано чинники стратегічного розвитку підприємств, зокрема впровадження інновацій, визначено проблеми та можливості реалізації управлінських інновацій на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: стратегія, управління, стратегічний розвиток, інновації, підприємство, середовище.

Беспалов Артем, Горбаченко Станислав

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ, КАК РЫЧАГ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Разработка стратегии является важным этапом для любого предприятия, ведь на ее основе определяется отрасль и рынки функционирования, принципы распределения ресурсов, методы конкурентной борьбы, пути максимизации прибыли. Следовательно и эффективность деятельности предприятия в современных условиях обуславливается, в первую очередь, обоснованным выбором стратегии развития и постоянной ее адаптацией к изменениям внутренней и внешней среды.

Ради собственной жизнеспособности стратегия предприятия должна основываться не на положениях экстенсивного развития, а на принципах интенсивного, даже, инновационного развития, то есть ориентироваться на создание качественно новых форм, продуктов, механизмов. Важную роль при этом положено инновациям, в частности управленческим.

Эффективность управленческих инноваций отображается в росте прибыли предприятия, увеличении доли рынка и конкурентоспособности, усовершенствовании производственных и организационных процессов, увеличении значений бизнес-показателей, снижении расходов, улучшении качества продукции, росте уровня удовлетворения потребителей и персонала. При этом изменения условий внешней среды приводят к уточнениям или корректировкам целей и заданиям предприятия, что, в свою очередь, является основанием для управленческих инноваций.

В статье рассмотрены теоретические аспекты стратегии и стратегического развития, сформулированы факторы стратегического развития предприятий, в частности внедрение инноваций, определены проблемы и возможности реализации управленческих инноваций на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: стратегия, управление, стратегическое развитие, инновации, предприятие, среда.

Bespalov Artem, Gorbachenko Stanislav

MANAGERIAL INNOVATIONS AS CONTROL LEVER OF STRATEGICAL GROWTH REINFORCEMENT

Developing a strategy is an important phase for any enterprise, since the branch, markets and methods of resource distribution, competition strategy and methods to maximize profit are defined by it. So, enterprise efficiency in a present-day environment is marginally defined by the development strategy it takes and constant adjustment towards changes in the both internal and external environments.

For its survival, enterprise should be based off not the extensive development, but rather intensive, innovative even, which means it should have making of new forms, products and methods as a target. Innovations play a very special role in this, especially management one's.

Management innovations effectiveness is displayed in the increase of profit, market share and competitiveness, production and management improvements, increase in business-markers, decrease in expenses, improvement of product quality, increase in satisfaction of both consumers and personnel. Meanwhile changes in external environment lead to

corrections and refinement of objectives and tasks of enterprise, which in turn triggers managerial innovations.

In this article we take a look at theoretical aspects of strategy and strategical growth, defined causes of enterprise strategical growth, defined issues and capabilities of applying said strategies on the local enterprises.

Keywords: strategy, management, strategic growth, innovations, enterprise, environment.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується, зокрема, загостренням конкурентної боротьби та прискоренням бізнес-процесів. З метою забезпечення ефективності функціонування вітчизняні підприємства вимушені прискорено адаптуватись до зовнішніх та внутрішніх змін. Задля цього необхідним є використання системи стратегічного управління. В той самий час реалізація концепції стратегічного управління можлива лише тоді, коли підприємство є стратегічно орієнтованим, тобто його персонал має відповідне мислення, застосовується система довгострокового планування, що дає змогу розробляти та використовувати інтегровану систему стратегічних планів, і поточна, повсякденна діяльність підпорядкована досягненню поставлених стратегічних цілей.

У зв'язку з цим виникає необхідність у виявленні управлінських чинників, що впливають на розвиток підприємств у довгостроковій перспективі та їхній оцінці. Чільне місце серед означених чинників займає планування та реалізація управлінських інновацій як на рівні окремих господарських суб'єктів, так і галузей в цілому.

Аналізом проблем стратегічного управління присвячені дослідження багатьох закордонних та вітчизняних вчених: Д. Нортон, М. Портера, А. Стрікланда А. Томпсона, В.О. Василенка В.О. В той самий час проблеми інноваційного розвитку підприємств, організації інноваційних процесів та реалізації управлінських інновацій висвітлені в роботах П. Друкера, З.Я. Шацької, С. М. Ілляшенка, А.М. Момчевої, Н. І. Чухрай, та інших.

Завданням дослідження є визначення кола управлінських інновацій, що здатні забезпечити сталий розвиток та ефективне функціонування підприємства в стратегічному аспекті, а також

основних проблем, що стримують поширення управлінських інновацій на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Поняття стратегії є базовим у теорії стратегічного управління, адже саме вона визначає засоби, за допомогою яких підприємство може перетворити власні стратегічні наміри в ринкові переваги, в процесі взаємодії з факторами зовнішнього впливу. Без цього неможлива й ефективна адаптація будь-якого підприємства до стратегічних змін в умовах невизначеності і мінливості середовища неможлива.

В економічній літературі зустрічається велика кількість трактувань терміну «стратегія» (табл. 1).

Таблиця 1

Основні визначення поняття «стратегія»

Автор	Визначення
І. Ансофф	Стратегія є переліком правил для прийняття рішень, якими організація користується у своїй діяльності [6, с.19].
М. Портер	Основне завдання стратегії полягає в досягненні організацією довгострокових конкурентних переваг над суперниками в кожній сфері бізнесу, а стратегія є способом реакції на зовнішні можливості і загрози та внутрішні сильні та слабкі сторони [29, с.14].
М. Мінцберг	Стратегія - це план, керівництво, орієнтир чи напрямок розвитку, шлях із сьогодення в майбутнє [24, с. 34].
А. Томпсон	Стратегія – це узагальнююча модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації і розподілу наявних ресурсів [27, с.19].
А.Чандлер	Стратегія — це визначення основних довгострокових цілей та задач підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей [30, с.14].
П.Ф. Друкер	Для визначення терміну «стратегія» виділяв чотири особливі підприємницькі стратегії: блицкриг; удар у спину; стратегія екологічної ніші; модифікація продукту, ринку або галузі [18, с.19].

Формування стратегії підприємства передбачає ідентифікацію наступних складових:

- ринкових можливостей, тобто зовнішніх потреб які

підприємство може задовольняти в процесі господарської діяльності;

- потенціалу підприємства;
- корпоративних цінностей;
- соціальних зобов'язань перед суспільством і його членами.

Найчастіше стратегію ототожнюють з позицією на ринках або із заходами, що дають змогу її зміцнити. З іншого боку стратегія іноді розглядають як певний еталон, до якого прагне наблизитись підприємство. І, нарешті, стратегію як мету управління можна визначити як ідеальну модель підприємства, в якій реалізується «бачення» його керівників і власників і яка побудована з використанням SWOT-аналізу.

За формою стратегія – це різновид управлінських документів, яка може бути представлена у вигляді графіків, таблиць, описів тощо. За змістом стратегія – це модель дій, інструмент для досягнення цілей організації. Вона дає більш чи менш конкретне уявлення про те, якою повинна бути організація у майбутньому: в якому оточенні їй належить працювати, яку позицію займати на ринку, які мати конкурентні переваги, які зміни в організації належить виконувати. В цьому контексті головним завданням розробки стратегії є досягнення конкурентних переваг і рентабельності підприємства [1, с. 75].

Отже стратегія розвитку підприємства представляє собою довгостроковий генеральний план дій, що визначає пріоритети напрямки розвитку підприємства, його проблеми та місію, головні цілі та розподіл ресурсів для їх досягнення. Вона повинна забезпечувати більш ефективне використання матеріальних ресурсів підприємства, забезпечувати оптимізацію довгострокової норми прибутку, зміцнення конкурентних позицій підприємства, максимальну віддачу від капіталовкладень та задоволення потреб клієнту.

Стратегія розвитку підприємства визначається в результаті дослідження його зовнішнього оточення і можливих внутрішніх перспектив з урахуванням можливих кон'юнктурних змін. Вона полягає у встановленні довгострокової орієнтації фірми на будь-який вид виробничої діяльності і заняття відповідного або планованого положення як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

При цьому уточнюються стратегічні питання, пов'язані з вибором продукції, виробничими процесами, використанням

економічних ресурсів, а також формуванням загальної лінії поведінки на ринку з урахуванням власних можливостей та позиції конкурентів. Крім того, в ході планування враховуються можливі стратегії розвитку наступних ринкових послуг на підприємстві: вихід на ринок з новим продуктом, залучення нових постачальників і споживачів товарів, розширення або припинення виробництва та продажу товарів і послуг.

Стратегія розвитку підприємства складається з багатьох конкурентоспроможних дій та підходів, від яких залежить успішне управління підприємством. Вибір конкретної стратегії означає, що з множини шляхів розвитку і способів дій, які відкриваються перед підприємством, приймається рішення вибрати один, у якому воно буде розвиватися. Без стратегії у керівництва немає продуманого плану дій, немає єдиної програми досягнення бажаних результатів.

Поряд із вибором конкретної стратегії розвитку сьогодні важливого значення набуває вміння підприємств пристосовуватися до технологічних, кон'юнктурних та інших змін. При цьому підприємство може вибрати один із чотирьох варіантів поведінки: пасивне очікування; активне очікування, тобто готовність кваліфіковано (ефективно) зустріти зміни; підготовка до змін та стимулювання бажаних змін. Найкращий варіант полягає у попередженні змін та стимулюванні їх за допомогою інновацій. Таким чином, у змінюваному світі підприємству, щоб гнучко та вчасно реагувати, зберігаючи при цьому свій курс, не обійтися без технологічного, економічного і соціального прогнозування.

Ієрархія організаційної побудови підприємства визначає ієрархію стратегічних цілей та ієрархію його стратегії, яка має бути орієнтована на досягнення окреслених цілей. Це є суттєвою особливістю побудови стратегії підприємства та визначає її як багаторівневу структуру. На рівні будь-якого підприємства має розроблятися генеральна стратегія – стратегія верхнього (першого) рівня та стратегії інших рівнів, які побудовані на її основі. Для більш низького рівня структури стратегія вищого рівня є ціллю, тоді як для вищого рівня вона є засобом.

Відтак, в процесі розробки стратегії кожне підприємство має усвідомити наступні елементи діяльності: місію; конкурентні переваги; особливості організації бізнесу, ринки збуту, продукцію

(послугу), ресурси, структуру, виробничу програму, організаційну та управлінську культуру.

Підґрунтям для стратегічного розвитку є певні управлінські рішення. Можна виділити чотири види прийняття управлінських рішень: стандартне, бінарне, альтернативне, інноваційне. Інноваційним називається рішення, що передбачає деякі нововведення, тобто формування та реалізацію раніше не відомої альтернативи. В даному випадку управлінці стикаються з такою ситуацією, коли потрібно зробити вибір при відсутності готових альтернатив. Тому в даному випадку має переважати творче мислення над раціональним і на перший план виходить вміння впроваджувати інновації.

Термін «інновація» як економічну категорію увів у науковий обіг австрійський учений Й.А. Шумпетер у своїй роботі «Теорія економічного розвитку» [2, с. 13]. Під «інновацією» він мав на увазі зміну з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих, транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловості.

В сучасному суспільстві інновація являє собою результат науково-технічної діяльності, оформлений як об'єкт інтелектуальної власності, матеріалізований у виробничій сфері (здійснений у сфері послуг) і затребуваний споживачем.

За критерієм сфери конкретного втілення виділяють матеріально-технічні, технологічні, сервісні, соціальні та управлінські інновації. Під останніми слід розуміти особливу форму зміни існуючих принципів, структур, процедур, методів, технік та/або будь-яких елементів системи управління організацією на кардинально нові, що є результатом творчої діяльності [3, с. 193].

Впровадження саме управлінських інновацій є дієвим способом забезпечення неповторності та ефективності системи управління підприємством. Це зумовлено тим, що управлінські інновації мають індивідуальний характер для кожної організації. Роль управлінських інновацій полягає у підвищенні ефективності виробництва з точки зору трьох різних аспектів:

- умов реалізації технічних нововведень;
- впливу на темп матеріалізації технічного прогресу;
- впливу на темп розповсюдження нововведень [4].

Підставою для впровадження управлінських інновацій є зміна завдань, які розв'язує підприємство, що викликано об'єктивними причинами, які відбуваються в зовнішньому середовищі.

Більшість дослідників розглядає управлінські інновації як спосіб покращення організаційної структури, стилю і методів прийняття рішень, використання нових засобів обробки інформації. Вони займають важливе місце в інноваційній діяльності підприємств. Хоча прийнято вважати, що основою розвитку будь-якого підприємства є застосування продуктових інновацій, але за значущістю слід вважати головними управлінські інновації. Саме вони забезпечують підприємству отримання довготривалих конкурентних переваг, які не можуть бути скопійованими конкурентами, вирішення стратегічних завдань тощо. В цьому контексті важливим завданням є формування підприємницької культури, сприятливої до інновацій. Прагнення працівників до постійного вдосконалення та росту позитивно впливатиме на інноваційний розвиток організації. Така атмосфера сприятиме генерації нових ідей, винаходів, неординарних пропозицій тощо.

Найбільшого визнання у світі отримали наступні управлінські інновації. Модель безперервного процесу вдосконалення (KAIZEN), яка включає такі компоненти, як обґрунтування методів та інструментів переорієнтації управлінської діяльності, орієнтацію на бездефектне управління й детальне узгодження всього процесу управління. 2. Концепція радикального вдосконалення процесів (КАЙРІО) – об'єднує такі підходи, як бенчмаркінг (дієвий інструмент для визначення становища компанії порівняно з іншими), реінжиніринг, цілеспрямовані радикальні інноваційні проекти та системні інноваційні процеси. 3. Концепція загального менеджменту якості (TQM) – спрямована на реалізацію інноваційних змін у системі управління, в основу якої покладене підвищення результативності й ефективності управлінських процесів.

Також до управлінських інновацій можна віднести збалансовану систему показників (Balanced Scorecard), ABC-аналіз, систему зниження дефектів «Шість сигм» (Six Sigma), виробничу систему Toyota TPS (Toyota Production System), систему організації робочого місця 5S (Sorting, Straightening, Systematic cleaning, Standardizing, and Sustaining), систему ефективного управління часом TBM (Time Based Management), систему ефективного обслуговування

клієнта ECR (Efficient Consumer Response), систему тотального управління якістю TQM (Total Quality Management), систему ощадного управління LM (Lean Management) [4].

Менш відомими є такі системи: сучасна дослідницька лабораторія (Харгадон, 2003) – система для управління технологічними процесами на підприємстві; організація за типом «спагеті» (Фос, 2003) – система спрямована на подолання проблем підпорядкованості в організації та підвищення ініціативності працівників; нова організація NASA (Карол, Білардо та ін, 2003) – нова практика комплексного командного моделювання та аналізу.

Впровадження управлінських інновацій на вітчизняних підприємствах передбачає послідовне проходження наступних етапів.

1. Підготовчий етап (комплексний аналіз діяльності підприємства, виявлення слабких місць та проблем, що потребують вирішення).

2. Інформаційний етап (подолання опору персоналу). Цей етап містить у собі підготовку персоналу до впровадження нетрадиційних методів управління, ознайомлення з результатами попередніх інновацій, тренінги.

3. Генерація ідей. Для ефективної організації даного етапу необхідно постійно заохочувати працівників до формулювання нових ідей, створити їм необхідні умови та надати ресурси для проведення експериментів.

Одним із поширених методів командної творчості є метод мозкового штурму. Досить часто як зарубіжні, так і вітчизняні менеджери використовують метод «5 чому» для отримання нестандартного вирішення завдання. Цей метод дає можливість визначити більш глибоку причину виникнення проблеми, яка, на перший погляд, є непомітною. Цікавою є практика рефреймінгу, що уможливорює розгляд питання з різних точок зору.

4. Вибір найбільш оптимальної із альтернативних ідей може відбуватися різними способами. Через брак фінансових ресурсів та часу всі нові ідеї та пропозиції не можуть бути реалізовані на підприємстві. Саме тому потрібно налагодити механізм їхньої оцінки, відбору, ранжування та реалізації.

5. Аналіз та оцінка можливостей впровадження новинки (аналітичний етап). На цьому етапі доцільним є не лише розрахунок ефективності впровадження інновації, а й оцінка відповідності

очікуваних результатів стратегічними цілям підприємства, інтересам власників, персоналу.

6. Втілення ідеї (безпосередня реалізація новинки на підприємстві).

7. Оцінка результатів впровадження (оцінка корисного ефекту від реалізації управлінської інновації).

8. Контроль та коригування [5, с. 90].

Відтак при науково обґрунтованому застосуванні управлінські інновації розкривають все нові форми й методи планування, організації підприємницької діяльності, регламентування праці та виробництва. Також вони дають певний ефект у сфері ціноутворення, мотивації й оцінки результатів діяльності тощо.

Висновки. Забезпечення сталого розвитку та стабільного функціонування підприємства вимагає стратегічної діяльності та впровадження інновацій. При цьому не всі підприємства здатні постійно здійснювати модернізацію обладнання та оновлення технологій. В деяких галузях це, навіть, не доцільне. Саме тому паралельно з впровадженням нової техніки й технології на підприємстві потрібно здійснити перебудову методів організації й управління, впровадити нове управлінське мислення на всіх рівнях менеджменту. В цьому контексті управлінські інновації є ключовим фактором ефективного розвитку організації, набуття підприємством неповторних властивостей, що забезпечать довгострокові конкурентні переваги на ринку. В результаті стратегічний розвиток підприємства, основою якого виступають управлінські інновації, передбачає постійні зміни внутрішнього середовища, підприємницької культури, особистих переконань працівників.

Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. / И. Ансофф – СПб.: Питер, 2013. – 416 с.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В. С. Автономова. — М.: ЭКСМО, 2015. — 864 с.

3. Плешу Г. Управлінські інновації як головний чинник реструктуризації підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / Г. Плешу, С. С. Шаповал, Г. С. Фоменко // Труды

Одесского политехнического университета. – 2009. – № 1 (31). – С. 193–198.

4. Момчева А.М. Управлінські інновації: сутність, види, особливості впровадження [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201374/98-104.htm>

5. Шацька З. Я. Управлінські інновації в системі підприємства / З. Я. Шацька // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія : Економічні науки. - 2015. - № 6. - С. 88-93.

1. Ansoff I. Novaya korporativnaya strategiya. / I. Ansoff – SPb.: Piter, 2013. – 416 s.

2. SHumpeter J. Teoriya ehkonomicheskogo razvitiya. Kapitalizm, socializm i demokratiya / predisl. V. S. Avtonomova. — М.: ЕНКСМО, 2015. — 864 s.

3. Pleshu G. Upravlins'ki innovacii yak golovnij chinnik restrukturizacii pidpriemstv-sub'ektiv zovnishn'oekonomichnoi diyal'nosti / G. Pleshu, S. S. SHapoval, G. S. Fomenko // Trudy Odesskogo politekhnicheskogo universiteta. – 2009. – № 1 (31). – S. 193–198.

4. Момчева А.М. Управлінські інновації: сутність, види, особливості впровадження [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201374/98-104.htm>

5. SHac'ka Z. YA. Upravlins'ki innovacii v sistemi pidpriemstva / Z. YA. SHac'ka // Visnik Kiivs'kogo nacional'nogo universitetu tekhnologij ta dizajnu. Seriya : Ekonomichni nauki. - 2015. - № 6. - S. 88-93.

***Рецензент:** Карпов В.А к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом начальник НДЧ Одеського національного економічного університету*

10.01.2018

СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОВОЧЕКОНСЕРВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано стан овочеконсервної галузі України, тенденції та перспективи її розвитку в умовах ринкової економіки. Розглянуто проблеми продовольчій безпеки країни, формування і функціонування овочевої галузі, проблеми її розвитку в країні. Запропоновано основні шляхи вирішення цих проблем. Розглянуто, що факторами успішної діяльності багатьох великих овочеконсервних підприємств в сучасних ринкових умовах є розвиток всесезонних напрямків виробництва і реалізації продукції, співпраця з між ними та сільськогосподарськими підприємствами або створення власної сировинної бази. Одним з напрямків виходу з овочевої кризи є підвищення виробництва якісної, конкурентоспроможної продукції за доступними для населення цінами та яка має потенціал виходу на зовнішні ринки овочеконсервної продукції.

Ключові слова: овочі, галузь, овочеконсервні підприємства, консерви, продукти переробки овочів, ефективність, продовольча безпека, сезонність.

Дробот Татьяна, Крупина Светлана

СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОВОЩЕКОНСЕРВНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

В статье проанализировано состояние овощеконсервной отрасли Украины, тенденции и перспективы ее развития в условиях рыночной экономики. Рассмотрены проблемы продовольственной безопасности страны, формирование и функционирование овощной отрасли, проблемы ее развития в стране. Предложены основные пути решения этих проблем. Рассмотрено, что факторами успешной деятельности многих крупных овощеконсервных предприятий в современных рыночных условиях являются развитие всесезонных направлений производства и реализации продукции, сотрудничество

между ними и сельскохозяйственными предприятиями или создание собственной сырьевой базы. Одним из направлений выхода из овощного кризиса является повышение производства качественной, конкурентоспособной продукции по доступным для населения ценам и которая имеет потенциал выхода на внешние рынки овощеконсервной продукции.

Ключевые слова: овощи, отрасль, овощеконсервные предприятия, консервы, продукты переработки овощей, эффективность, продовольственная безопасность, сезонность.

Drobot Tatyana, Krupina Svitlana

CONDITION, TRENDS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF VEGETABLE INDUSTRY OF UKRAINE

In the article was analyzed the condition of the vegetable canning industry of Ukraine, trends and prospects of its development in a market economy. The problems of food security of the country, formation and functioning of the vegetable industry, problems of its development in the country were considered. The main ways of solving problems were proposed. It was considered that the factors of successful operation of many large vegetable canning enterprises in the current market conditions are the development of all-season directions of production and sale of products, cooperation between them and agricultural enterprises or the creation of own raw material base. One of the directions of the exit from the vegetable crisis is to increase the production of high-quality, competitive products at affordable prices for the population and which has the potential to enter the external markets of canned food.

Key words: vegetables, branch, vegetable canning enterprises, canned goods, vegetables processing products, efficiency, food safety, seasonality.

Постановка проблеми. Україна за своїми кліматичними, географічними та геологічними умовами має великі можливості вирощування овочів і виробництва овочевої продукції.

Овочева галузь – це галузь харчової промисловості, складова частина агропромислового під комплексу України, в якій

підприємства займаються первинною переробкою і зберіганням овочів, картоплі та грибів. Основна продукція цієї галузі: сушені овочі, картопля, солоні і квашені овочі, гриби, овочеві та грибні консерви, свіжоморожені овочі, екстракти, соки тощо. З усіх видів овочевого консервування в Україні найбільш розповсюджено виробництво соків та консервованих овочів.

На розвиток та діяльність підприємств цієї галузі впливає багато внутрішніх та зовнішніх факторів: висока конкуренція на ринку виробництва та збуту, коливання цін на продукцію, кліматичні умови та фактори вирощування овочів, характеристика продукції та потенціалу підприємства та інші.

В умовах економічної та політичної кризи в Україні відсутній чіткий системний механізм розробки стратегії економічного розвитку харчової промисловості. Овочеконсервна галузь потребує постійної уваги, так як виробництво консервної продукції потребує різноманітної сировини, великої кількості технологічних процесів та їх параметрів, та тісно пов'язане із розвитком агропромислового комплексу в цілому, так як залежить від якості та наявності сільськогосподарської сировини.

Овочепереробна промисловість України в останні роки знаходиться у кризовому стані, з цього скорочується виробництво овочеконсервної продукції та зростає її імпорт. В умовах ринкової економіки забезпечення сталого розвитку національної економіки та ефективного її функціонування є першочерговим завданням АПК України, але сучасний стан аграрного виробництва характеризується високим рівнем фізичного та морального зносу основних засобів. Забезпечення продукцією овочеконсервної галузі є одним із завдань сучасного вітчизняного продовольчого ринку. Найбільш відомі вчені у галузі вивчення АПК України виділяють наступні основні проблеми: відсутність у багатьох з підприємств налагоджених зв'язків з постачальниками овочевої сировини, висока енергоємність виробництва продукції, важкий доступ до ринків збуту, недостатня кількість овочесховищ для зберігання продукції протягом року та ін.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми та перспективи розвитку овочеконсервної галузі України та світу у своїх працях досліджують багато фахівців: Білогуба О.М., Бенцаровський Д.М., Кукін О.М., Півоварова В.Ф., Писаренко В.В., Саблук П.Т.,

Янчук Н.І. та інші, але деякі питання розвитку вітчизняної овочеконсервної галузі у сучасних умовах так і залишаються невирішеними.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану овочеконсервної галузі України та шляхів підвищення ефективності діяльності овочеконсервних підприємств у сучасних умовах.

Для досягнення мети, в роботі було поставлено та вирішено наступні завдання: проведено аналіз сучасного стану овочеконсервної галузі України, виявлено основні проблеми неефективного функціонування цієї галузі, та запропоновано шляхи підвищення ефективності діяльності підприємств овочеконсервної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Населення України все менше самостійно консервують такі важки і проблематичні види овочів як горошок, кукурудза, бобові, гриби, овочева ікра та ін., тому на цю продукцію збільшується попит і виробники мають можливість розширювати свої виробничі потужності та виробляти все більше продукції.

Овочі – це незамінний продукт раціону харчування населення будь-якої країни, тому насиченість вітчизняного ринку овочевою продукцією показує забезпечення продовольчої безпеки України та створює необхідні передумови для заповнення нею відповідної ніші на внутрішньому та світовому ринку продовольства.

Співвідношення фактичного і науково обґрунтованого рівнів споживання продовольства на душу населення та рівень його купівельної спроможності є показниками регіональної продовольчої доступності. Головний показник вираження продовольчої безпеки - це споживання продукту та його відповідність раціональним нормам споживання продуктів харчування на одну особу на рік.

В розрахунку МОЗ України [2], раціональна норма споживання овочів на одну особу складає 161 кг на рік. За даними офіційної статистики [1] у 2015 році рівень споживання овочів на одну особу в Україні становив 160,8 кг. За період з 2000 – 2015 рр. споживання овочів на одну особу зростав з 101,7 кг. у 2000 році до 163,4 кг. у 2012 р., та декілька знижується починаючи з 2012 року та до сьогоднішнього дня (таблиця 1).

Рівень споживання овочів у регіонах України суттєво відрізняється, пропозиція продовольчих товарів на ринку

овочеконсервної продукції в Україні формується за рахунок реалізації продукції, вирощеної у сільськогосподарських підприємствах, господарствах населення, за рахунок запасів та імпорту. Починаючи з 2010 року спостерігається зростання виробництва овочевих культур, тобто рівень самозабезпеченості України овочами і баштаними продовольчими культурами збільшується, що показує наскільки споживання задовольняється власним вітчизняним виробництвом овочеконсервної продукції.

Таблиця 1
Баланс овочів і баштанних продовольчих культур в Україні за період 2000-2015рр.

Показники	Роки						
	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015
Виробництво, тис. тонн	6195	7606	8873	10815	10668	10323	9792
Імпорт, тис. тонн	29	100	311	213	237	225	95
Експорт, тис. тонн	30	150	335	346	379	294	212
У розрахунку на 1 особу, кг	101,7	120,2	143,5	163,4	163,2	163,2	160,8

Основними умовами регулювання і розвитку виробництва овочеконсервної продукції країні все більш стають ринкові фактори, які впливають на рівень і динаміку цін та інші показники ефективності діяльності. Сучасний розвиток консервної галузі визначається не тільки умовами вирощування, виробництва і реалізації продукції, характерною особливістю яких в останні роки є скорочення обсягів та зростання цін на сировинні ресурси, а, у першу чергу, законами ринку та змінами його кон'юнктури. Поряд із скороченням кількості сільськогосподарських товаровиробників відбулися й суттєві зміни у каналах реалізації овочеконсервної продукції, які, ще не набули оптимального співвідношення та якості.

За останній період значно знизилися посівні площі овочів відкритого ґрунту, у 2000 році посівні площі овочів склали – 538 тис.га.; у 2005 р. – 465 тис. га.; у 2010 році – 462 тис.га.; а у 2015 р. – 450 тис.га., що суттєво вплинуло на забезпечення овочеконсервних підприємств сировиною. Лідуюче місто з усіх областей України займає Херсонська область.

Україна входить до першої десятки світових лідерів за валовим виробництвом овочевих і баштанних культур та має значний експортний потенціал, але зниження сучасного стану промислової переробки овочів зменшило інтерес великих сільськогосподарських підприємств у розширенні площ та інвестування в галузь овочівництва. Для великих овочеконсервних підприємств пропозиція сировини на ринку, яка б співпадала би по якості та ціні, залишається проблемою. Виробники сировини надають перевагу більш прибутковим шляхам реалізації овочів, в яких вони швидко одержують готівку: реалізація на ринках, продаж через власну фірмову мережу та інші канали реалізації, тому частка високоякісної української сировини, яка попадає на консервні заводи з овочепродуктового під комплексу України становить лише 55% від загального виробництва, що ослаблює пропозицію на внутрішньому ринку та відкриває великі можливості імпорту продукції. В умовах ринку виробники овочів і овочеконсервні підприємства функціонують, що викликає проблему налагодження співпраці між ними. Для більшості з них таке переформатування стосунків не було результативним, тому постачання овочевої сировини стало проблемою, з якою зіткнулися всі овочеконсервні підприємства України.

У науці ця проблема відома під назвою «низька ринкова адаптивність» керівників сільськогосподарських та переробних підприємств. Розглядається, що великі овочеконсервні підприємства повинні розвивати довгострокові партнерські взаємовідносини з постачальниками овочів, тому в останні роки з метою забезпечення овочеконсервних підприємств сировиною, керівництво консервних підприємств все більш уваги приділяє рівню співпраці з виробниками овочів, утворенню та зміцненню заготівельної мережі та збільшенню закупок овочів в приватних сільхозгосподарствах.

Високий рівень коливання цін та їх зростання є визначальним фактором при формуванні довгострокових відносин між виробниками овочів та консервними підприємствами, основою їх стратегічних рішень щодо згортання чи розширення виробництва.

Ще одна сторона проблеми – це висока собівартість переробки овочів, особливо при низькому завантаженні виробничих потужностей, що впливає на рівень собівартості одиниці консервної продукції.

Наступна негативна проблема те, що сільське господарство поставляє овочеконсервній промисловості на переробку овочі без передоплати або без розрахунку за сировину одночасно з передачею овочів, тому виникає тенденція прострочення платежів, невиконання цінових гарантій та попередніх домовленостей з виробництва та збуту овочів, що призводить до розриву відносин між виробниками сировини та консервними підприємствами. Реалізуючи овочеву продукцію на ринку через супермаркети, власну торговельну мережу, дистрибуцію в роздрібну мережу, виробники мають можливість самостійно вивчати кон'юнктуру овочевого ринку та орієнтувати на неї своє виробництво, розраховувати ціни, така реалізація овочевої продукції забезпечує швидше надходження коштів і зменшує залежність виробників овочевої продукції. Однак, в цілому, через низький асортимент продукції, транспортні обмеження та ускладнення доступу на ринки збуту більшість сільхозгосподарств вимушені реалізовувати овочі посередникам, втрачаючи при цьому частину свого доходу. Одним із шляхів виходу з ситуації невідповідності цін виробництва та закупки є розвиток довготривалих стабільних відносин, зацікавлення виробників умовами, коли консервні підприємства зацікавлені у співпраці, з виробниками та сприяють здешевленню виращування продукції за рахунок створення ефективної та збалансованої системи поставок.

Українська консервна промисловість має великі виробничі потужності, так як існує проблема недостатнього забезпечення сировиною та слабка матеріально-технічна база, рівень її використання становить 25%.

Фактичний рівень споживання консервної продукції складає 8,6 умовних банок при 48,8 необхідних (за розрахунками МОЗ України), тобто виконання норми становить 17,6 %. Сучасні вимоги споживання і виробництва консервів для дитячого харчування за обсягом і асортиментом також не задовольняє попит населення, більш вимогливі і бажання покупців щодо зовнішнього вигляду продукції, а саме: маркування, етикетки та упаковки.

У секторі консервування овочів та фруктів в Україні працює 335 підприємств, які забезпечують роботою близько 19 тисяч осіб. За даними Деркомстату України [1] в останні роки (за період з 2011 до 2016 рр.) спостерігається зниження виробництва майже усіх видів консервованих продуктів (таблиця 2).

Таблиця 2

Виробництво консервованих продуктів в Україні

Продукція	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сік томатний, млн. л	72,4	65,6	66,5	58,7	44,1	44,24
Суміші соків фруктових та овочевих, млн.л	315	295	272	235	189	185,07
Соки фруктові та овочеві інші, н.в.і.у., тис.л	2585	1224	721	928	1498	4426,5
Овочі та гриби, суміші овочів, свіжі або варені у воді чи на парі, заморожені (крім картоплі), тис.т	15,6	17,4	15,7	17,7	20,5	14,59
Квасоля консервована без додання оцту чи оцтової кислоти (крім страв овочевих готових), т	7065	5215	6160	5852	3752	5391
Горох консервований без додання оцту чи оцтової кислоти (крім страв овочевих готових), тис.т	16,9	17,5	16,1	17,5	15,9	13,94
Томати консервовані, цілі або шматочками (крім страв овочевих готових та томатів, консервованих з доданням оцту чи оцтової кислоти), т	2815	1655	1352	1183	1592	1280
Пюре та паста томатні неконцентровані, т	1,92	1,48	1,18	1,01	0,63	-
Пюре та паста томатні концентровані, тис.т	74,3	69,1	56,1	80,2	94,2	92,1
Кукурудза цукрова консервована або оброблена (крім страв овочевих готових та цукрової кукурудзи сушеної, замороженої або консервованої з доданням оцту чи оцтової кислоти), тис.т	13,8	9,1	11,6	7,9	14	14,93
Овочі й суміші овочів, н.в.і.у. (крім страв овочевих готових та заморожених овочів і сумішей овочів), тис.т	29,6	18	22,9	27,8	11,7	12,85
Овочі (крім картоплі), фрукти, горіхи, гриби та інші істивні частини рослин, приготвлені чи консервовані з доданням оцту чи оцтової кислоти, тис.т	53,4	42,6	42,7	40,5	26,2	22,99

Частка галузі переробки овочів і фруктів у ВВП України складає близько 0,3 %. Овочеконсервні підприємства у 2016 році виробили консервованої овочевої продукції в обсязі 136 тонн, що на 8,95 % менше в порівнянні з 2011 роком, крім консервованих овочів, консервні підприємства також виробляють соки фруктові та овочеві і суміші соків.

Аналіз виробничих потужностей найбільших лідерів з овочеконсервних підприємств України показав, що компанія “Верес” здійснює виробництво 50 тис. тонн у рік; ЗАТ “Чумак” та ЗАТ “Ніжинський консервний завод” – по 42 тис. тонн у рік; консервний завод Univer – 31 тис. тонн у рік; ЗАТ “Крафт” та СП “Микаленд” – по 25 тис. тонн у рік.

ЗАТ “Чумак” є лідером з виробництва томатних консервів; компанія “Верес” – лідер з виробництва грибів; ЗАТ “Ніжинський консервний завод” – з виробництва огірків; ВАТ “Волинь-Холдинг” – крупний виробник кетчупів; Білоцерківський, Кам’янець-Подільський, Бродовський, Бережанський, Богуславський консервні заводи спеціалізуються на виробництві консервованого зеленого горошку.

Сезонність у вирощуванні овочів впливає на діяльність всіх консервних підприємств, котрі змушені планувати обсяги свого виробничого процесу таким чином, щоб менше відчувати вплив цього при постачанні сировини та реалізації виробленої продукції. Тому підприємства розвивають свої виробництва за рахунок таких всесезонних напрямків виробництва продукції як: майонези, гірчиця, соуси, кетчупи та здійснює переробку і виробництво грибів, що дає можливість виробляти та реалізовувати продукцію на протязі всього року.

Також галузева особливість консервної промисловості в тому, що виробництво продукції збільшується у період весна – літо, а більшість продажу відбувається взимку.

Аналіз овочеконсервної галузі показав, що консервні підприємства значною мірою залежать від обсягів вирощування овочевої продукції. Для забезпечення випуску більш якісної продукції, окремі консервні підприємства формують власну сировинну базу, наприклад, компанія «Верес» вирощує сировину на площі сім тис. га. та має комплекс з вирощування шампінйонів і, починаючи з 2002 р., на 100% забезпечує власне виробництво гірчицею, зеленим горошком і кукурудзою [5]. Також, в останні роки, спостерігається зростання завезення овочів в Україну з інших країн світу, в наслідок чого намітилася тенденція до скорочення обсягів експорту вітчизняних продуктів переробки овочів, але у 2015 році сальдо зовнішньої торгівлі продукцією переробки овочів було позитивним, що вказує на скорочення імпорту і зростання експорту.

Передовий вітчизняний досвід, а також розвиток подібних продуктових підкомплексів у розвинених країнах світу свідчать, що головною передумовою вирішення цієї проблеми є об’єктивні процеси розвитку виробничих відносин і реалізація обґрунтованого економічного механізму відносин між ланками підкомплексу. У зв’язку з цим, майже усі овочепереробні підприємства налагоджують

взаємовигідні відносини з фермерами-постачальниками, забезпечуючи їх насінням, засобами захисту рослин, збиральною технікою, стимулюючи до чіткої системи поставок та оплати.

Ефективну діяльність овочевого підкомплексу України можливо забезпечити тільки в умовах застосування сучасних інноваційних технологій та досягнень НТП, стабільної економічної та політичної ситуації у країні, створення необхідних умов для залучення інвестицій, розвитку людського потенціалу, ринкової інфраструктури, вдосконалення механізму державного регулювання розвитку овочевого ринку та інші.

Для підвищення якості виробленої овочеконсервної продукції між виробниками овочів й кінцевим споживачем має бути коротка відстань та невелика націнка на товар. Механізм дотування виробництва, заготівлі та переробки овочевої продукції має бути сформований на основі дотримання виробниками овочів, підприємствами, які заготовляють овочі та овочепереробними підприємствами сукупності вимог, які сприятимуть збалансованому та гармонійному функціонуванню всіх учасників овочепродуктового підкомплексу.

Одним з напрямків виходу з овочевої кризи є підвищення виробництва якісної, конкурентоспроможної продукції за доступними для населення цінами та яка має потенціал виходу на зовнішні ринки овочеконсервної продукції. Для реалізації цієї задачі необхідно на рівні держави розробити та реалізувати стратегію стабільного економічного розвитку, одним з напрямків якої має бути питання підвищення ефективності функціонування економічних відносин між виробниками овочів та переробниками овочеконсервної сировини, що є необхідною умовою розвитку овочепродуктового підкомплексу України та гарантування продовольчої безпеки країни.

Наступний напрямок виражається в необхідності удосконалення механізму формування закупівельних цін на вітчизняному ринку овочів та зниження монополізації переробних та заготівельних підприємств вітчизняного овочепродуктового підкомплексу, які встановлюють власну ціну щодо овочеконсервної сировини, так як сільськогосподарські виробники не можуть її зберігати і переробляти через особливі технологічні властивості.

В країні постійно зростає попит на овочеву продукцію та існують потенційні можливості щодо збільшення валового виробництва овочів, проте сільськогосподарським підприємствам слід застосовувати сучасні технології вирощування культур, які мають максимально пристосовуватися до кліматичних та ґрунтових умов країни, сорту і вимог замовника до готової продукції, застосування екологічних систем добрив, які б урахували основи збалансованого землекористування. Для успішного розвитку овочепереробної галузі підприємствам необхідно випускати якісну та конкурентоспроможну продукцію.

Висновки. В Україні існує проблема продовольчого забезпечення незважаючи на сприятливі природнокліматичні умови та родючі землі у країні. Держава поки що не в змозі гарантувати фізичну та економічну доступність продовольства для переважної більшості населення в країні в тих обсягах, що рекомендовано МОЗ України. Аналіз стану, та основних проблем переробки овочевої продукції в Україні показав, що виходом із такого становища є введення в виробництво інноваційних технологій розвитку галузі, що допоможе стабілізувати розвиток економіки, зробити національні підприємства консервної галузі конкурентоспроможними на українському та світовому ринках, розширити ринок збуту продукції за рахунок експорту високоякісних продуктів на міжнародний ринок. Дослідження діяльності великих вітчизняних овочеконсервних підприємств показали, що факторами їх успішної діяльності в сучасних ринкових умовах є розвиток всесезонних напрямків виробництва і реалізації продукції; вертикальна інтеграція у напрямку співпраці з сільськогосподарськими підприємствами, або фермерськими господарствами та господарствами населення або створення власної сировинної бази.

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Міністерство охорони здоров'я України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://moz.gov.ua>

3. Логоша Р.В. Трансформації ринку овочів в Україні / Р.В. Логоша// Всеукраїнський науково-виробничий журнал “Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики” – 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://efm.vsau.org/files/pdfa/2832.pdf>

4. Ульянченко О.В. Стан та перспективи розвитку овочепереробної галузі України / О.В. Ульянченко, Н.В. Прозорова // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2014 – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/node/554>

5. Сайт компанії Верес [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.veres-group.com/ru/o-kompanii/istorija.htm>

1. Derzhavna sluzhba statistiki Ukraïni [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Ministerstvo ohoroni zdorov'ya Ukraïni [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <http://moz.gov.ua>

3. Logosha R.V. Transformacii rinku ovochiv v Ukraïni / R.V. Logosha// Vseukraïns'kij naukovo-virobnichij zhurnal “Ekonomika. Finansi. Menedzhment: aktual'ni pitannya nauki i praktiki” □ 2016 [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <http://efm.vsau.org/files/pdfa/2832.pdf>

4. Ul'yanchenko O.V. Stan ta perspektivi rozvitku ovochepererobnoï galuzi Ukraïni / O.V. Ul'yanchenko, N.V. Prozorova // Visnik Harkivs'kogo nacional'nogo agrarnogo universitetu im. V. V. Dokuchaeva. Ser. : Ekonomichni nauki. – 2014 – Rezhim dostupu: <http://nbuv.gov.ua/node/554>

5. Sajt kompanii Veres [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <http://www.veres-group.com/ru/o-kompanii/istorija.htm>

***Рецензент:** Басторкіна Н.Й., д.е.н., доцент, зав. кафедри управління бізнесу ОНАХТ.*

10.01.2018

**ПРАКТИКА ТА ПРОБЛЕМАТИКА ФОРМУВАННЯ
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ
(НА ПРИКЛАДІ ОБЛАСНОГО БЮДЖЕТУ ОДЕСЬКОЇ
ОБЛАСТІ)**

У статті розглядаються особливості формування доходів обласного бюджету Одеської області. У розрізі структури доходів проаналізовано складові податкових надходжень за найбільшими податками, зокрема податку на доходи фізичних осіб, єдиного податку, туристичного збору. Праналізовано неподаткові надходження місцевого бюджету, розглянуто питому вагу міжбюджетних трансфертів. Окреслено загальні проблеми, що існують при формуванні доходної частини місєвих бюджетів, на прикладі обласного бюджету Одеської області. Наведено шляхи реформування механізму формування доходної частини бюджету з метою підвищення ефективності діяльності місєвих органів влади за для виконання ними своїх функції

Ключові слова: місєвий бюджет, бюджет Одеської області, доходи місцевого бюджету, доходи, податок, трансферти.

Коцюрубенко Анна, Щербатюк Анастасія

**ПРАКТИКА И ПРОБЛЕМАТИКА ФОРМИРОВАНИЯ
МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ
(НА ПРИМЕРЕ ОБЛАСТНОГО БЮДЖЕТА ОДЕССКОЙ
ОБЛАСТИ)**

В статье рассматриваются особенности формирования доходов областного бюджета Одесской области. В разрезе структуры доходов проанализированы составляющие налоговых поступлений за крупнейшими налогами, в частности налога на доходы физических лиц, единого налога, туристического сбора. Пранализовано неналоговые поступления местного бюджета, рассмотрен удельный вес межбюджетных трансфертов. Определены общие проблемы,

существующие при формировании доходной части місевих бюджетов на примере областного бюджета Одесской области. Приведены пути реформирования механизма формирования доходной части бюджета с целью повышения эффективности деятельности местных органов власти по для выполнения ими своих функций

Ключевые слова: местный бюджет, бюджет Одесской области, доходы местного бюджета, доходы, налог, трансферты.

Kotsyurubenko Anna, Shcherbatyuk Anastasia

**PRACTICE AND PROBLEMATIC OF FORMATION OF
LOCAL BUDGETS
(ON THE EXAMPLE OF THE REGIONAL BUDGET OF
THE ODESSA REGION)**

The article deals with the features of the incomes of the regional budget of the Odessa region. In terms of revenue structure, the components of tax revenues for the largest taxes, including personal income tax, single tax, tourist tax, are analyzed. Non-tax revenues of the local budget are funded, the share of intergovernmental transfers is considered. The general problems that exist when forming the revenue part of the city budgets, as an example of the regional budget of the Odessa region are outlined. The ways of reforming the mechanism of formation of the revenue part of the budget are presented in order to increase the efficiency of the activities of local authorities for the fulfillment of their functions

Key words: local budget, budget of Odesa region, local budget revenues, income, tax, transfers.

Постановка проблеми. Важливою передумовою побудови демократичної держави є фінансова незалежність органів місцевого самоврядування. Поряд з тим, одним з основних питань, яке постає на сучасному етапі розвитку місцевих громад, є пошук шляхів удосконалення механізму формування доходів місцевих бюджетів та активізація резервів їх збільшення з метою підвищення ефективності реалізації власних повноважень..

Наявність доходів місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність органів місцевого самоврядування, сприяє активізації

господарської діяльності на підвідомчій території, створює можливості розширювати інфраструктуру для забезпечення високого рівня життя населення та використання фінансового потенціалу регіону. Однак, в умовах обмежених фінансових ресурсів та недостатності надходжень на рівні Державного бюджету, окремої уваги заслуговує пошук та виявлення потенційних резервів збільшення фінансових ресурсів для забезпечення виконання функцій місцевими органами влади, що дасть можливість більш повно задовольняти потреби громади певної території.

Діюча система акумулювання доходів бюджетної системи України характеризується низьким рівнем частки власних доходів місцевих бюджетів, що відображається у нарощуванні обсягів міжбюджетних трансфертів. Як наслідок, значно знижується та не використовується дійсний фінансовий потенціал відповідної території, що, безпосередньо, є стримуючим фактором перетворень у державі на шляху до децентралізації. За таких умов гостро стає проблема побудови такої моделі формування доходів місцевих бюджетів, яка давала б змогу усунути диспропорції бюджетної забезпеченості окремих територій, знижувала напругу міжрегіональних фіскальних відносин та підтримувала ефективність бюджетної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика фінансового забезпечення місцевих бюджетів знаходиться в колі наукових інтересів вітчизняних вчених та економістів, зокрема О.П. Кириленка, С.А.Буковинського, В.І.Кравченка, І.О.Луїної, В.М.Опаріна, І.Я.Чугунова, О.Д.Василика, І. С. Волохової та ін.

Невирішені раніше частин загальної проблеми. Поряд з тим, аналіз наукових публікацій з даної теми показує, що окремі аспекти формування доходів місцевих бюджетів до цих пір залишаються невирішеними, а місцеві території залишаються залежними від надходжень Центральної влади, та не мають можливості виконувати покладені на них функції.

Метою статті є розкриття особливостей формування доходів місцевих бюджетів на прикладі обласного бюджету Одеської області, та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності формування доходів місцевих бюджетів..

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією із умов збалансованого соціально-економічного розвитку регіону є ефективна

система міжбюджетних відносин, яка спрямована на оптимізацію бюджетної децентралізації, а також на визначення чітких повноважень органів місцевого самоврядування.

Якщо порівняти динаміку структури податкових надходжень і трансфертів у доходах обласного бюджету Одеської області (Рис.1), то можна дійти висновку, що відбувається заміщення податкових надходжень бюджетними трансфертами.

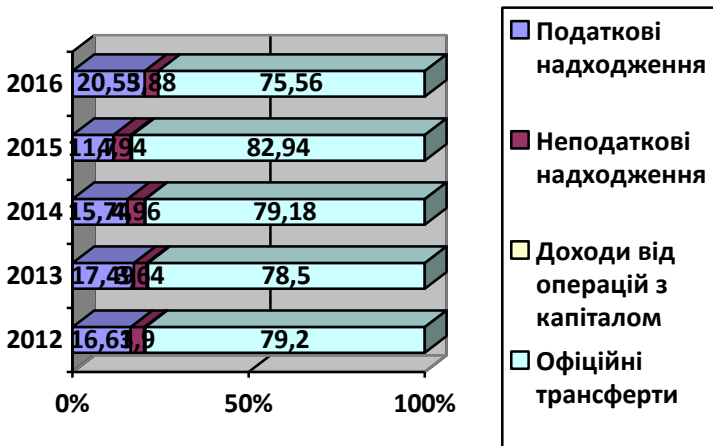


Рис. 1 Динаміка структури доходів обласного бюджету Одеської області за 2012-2016 рр., % (складено авторами на основі даних 1-2)

У 2016 році податкові надходження обласного бюджету Одеської області перевищували трансферти. Порівняно з попередніми роками частка трансфертів у структурі доходів обласного бюджету зменшилась майже на 4 %, що вказує на незначне підвищення фінансової самостійності та фінансової незалежності органів місцевої влади на територіальному рівні.

Найбільшу питому вагу в структурі надходжень від цього податку займають надходження з доходів фізичних осіб, які протягом аналізованого періоду збільшились на 180 750,7 тис. грн, але при цьому, в структурі надходжень стягнення від ПДФО зменшились на 19% (Рис.2).

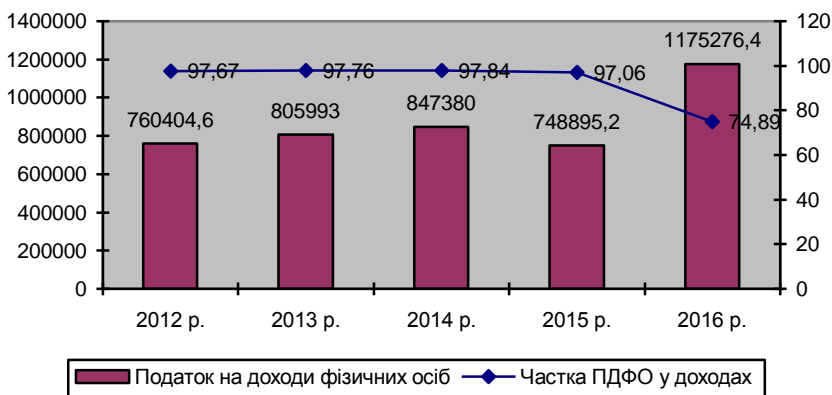


Рис. 2. Динаміка надходжень податку на доходи фізичних осіб у Одеській області за 2012-2016 рр., тис.грн (складено авторами на основі даних 1)

Також можна простежити зміни у структурі надходжень від сплати ПДФО, що пов'язано із змінами, внесеними до бюджетної класифікації.

Збільшення обсягів надходжень від податку на доходи фізичних осіб зумовлено легалізацією виплати заробітної плати, позитивними тенденціями зростання доходів низькооплачуваних верств населення через підвищення мінімальних соціальних гарантій та зростанням заробітної плати загалом.

Найбільш суттєво на надходження ПДФО в обласному бюджеті вплинули відрахування від Овідіопольського (26,6 млн.грн. 2,8%) і Лиманського (43,5 млн.грн.4,6%) районів та міст: Одеса (531,2 млн.грн. 56,5%), Чорноморськ (52,8 млн.грн. 5,6%), Южне (41,5 млн.грн. 4,4%), Ізмаїл (29,7 млн.грн. 3,2%).

Загальний розмір надходжень обласного бюджету Одеської області від плати за землю протягом 2012-2016 рр. збільшився більше ніж у 2 рази або на 1067,2 млн. грн. (Таблиця 1). На це збільшення вплинуло врегулювання орендних відносин, введення обмежень щодо надання пільг для певних категорій платників та збільшення ставки земельного податку на окремі земельні ділянки ,а також зміни Методики нормативної грошової оцінки земель сільсько-

господарського призначення, якою визначено, що показники нормативної грошової оцінки гектара ріллі застосовується із коефіцієнтом 1,75 6. У 2013 р. продовжилася тенденція до збільшення частки орендної плати за земельні ділянки з одночасним зменшенням земельного податку. Це пояснюється тим, що ставки орендної плати не переглядаються у бік збільшення, водночас ставки земельного податку є фіксованими.

Таблиця 1

Динаміка надходжень плати за землю до обласного бюджету Одеської області протягом 2012-2016 рр., млн. грн.[1]

Роки	2012	2013	2014	2015	2016
Плата за землю	664,9	702,3	729,9	956,9	1 732,1

На сучасному етапі розвитку економіки вирішальне значення надається місцевим податкам і зборам, які є не тільки складовою частиною податкової системи держави, а й покликані відповідати інтересам органів місцевого самоврядування. Відповідно до вимог ст.10 Податкового кодексу України до місцевих податків, що справляються на Одеської області, належать: податок на майно(в частині плати за землю, податку на нерухоме майно та транспортного податку), єдиний податок та туристичний збір.

Найбільшу питому вагу у складі місцевих податків і зборів займає єдиний податок, сплата якого у 2016 році склала 1 102,0 млн. грн., що на 394,7 млн. грн більше за попередній рік або на 35,82%. Таке збільшення пояснюється підвищенням рівня мінімальної заробітної плати, а також збільшенням кількості найманих працівників та кількістю суб'єктів господарської діяльності, що обирають спрощену систему оподаткування. Значне зростання обсягів єдиного податку протягом 2012-2016 рр. також відбулося завдяки змінам, які запроваджені Податковим кодексом: змінено терміни сплати та запроваджено нові ставки оподаткування.

У перспективі основним джерелом наповнення місцевих бюджетів повинен стати податок на нерухомість. Його базу розширюють за рахунок залучення в оподаткування комерційного майна. Проте порядок його нарахування та справляння не відповідає практиці розвинутих країн світу, де розмір податку залежить від

вартості об'єкта нерухомості, а не від житлової площі, як визначено чинним законодавством України. У 2016 році в обласному бюджеті Одеської області відбувся суттєвий приріст податку на нерухомість як в абсолютних так і в відносних показниках і на кінець року надходження по цьому податку склали 160 533,9 тис.грн, що на 96061,1 тис. грн. більше ніж в попередньому році або на 149 в.п.[1]. При цьому, на збільшення надходжень податку за 2016 р. порівняно з 2012 р. вплинули:

1) сплата податку більшістю власників об'єктів нерухомості, оскільки з 2015 р. зменшено пільги з податку, а саме для квартир – із 120 до 60 кв. м., для будинків – із 250 до 120 кв. м., для різних об'єктів нерухомості – із 370 до 180 кв. метрів;

2) зміна бази податку із житлової на загальну площу об'єкта;

3) ставка податку не більше 2%, замість 1% і 2,7 % залежно від площі об'єкта;

4) включення до бази оподаткування садових та дачних будинків, а також нежитлової нерухомості.

Крім того, актуальною є проблема недонаходжень цього податку до обласного бюджету у зв'язку з недосконалістю його адміністрування на місцевому рівні. Так, згідно зі змінами до Податкового кодексу України, з 2016 р. змінено порядок оподаткування податком на нерухомість. Так, органи місцевого самоврядування до 1 лютого поточного року подають до відповідного контролюючого органу за місцезнаходженням об'єкта житлової нерухомості відомості стосовно пільг, наданих ними відповідно до цього підpunkту. При цьому, база оподаткування – квартири більше 60 кв. м., житлові будинки більше 120 кв. м., ставка у розмірі 2% мінімальної зарплати за 1 кв. м.

Стратегічним вектором розвитку Одеської області є туристична галузь, яка має всі передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього та іноземного туризму: особливості географічного розміщення, сприятливий клімат, найбільший морський порт України, курортно-рекреаційний комплекс, транспортна, фінансова та соціально-культурна інфраструктура.

Сума податкових надходжень, що надійшли від суб'єктів туристичної діяльності області у 2015 році до бюджетів усіх рівнів склала майже 90 млн грн., що на 40,6 % більше у порівнянні з 2014

роком. Обсяг експорту послуг Одеської області по статті «Подорожі» за 2015 рік склав 17,9 млн. дол. США, імпорту – 4,6 млн. дол. США. Таким чином, позитивне сальдо за статтею «Подорожі» становить 13,3 млн. дол. США.

Одним із дієвих економічних інструментів екологічної політики, що дає змогу вирішувати нагальні питання, а також стимулювати скорочення обсягів викидів забруднювальних речовин є екологічний податок.

Структуру неподаткових надходжень обласного бюджету наведено на рисунку 3.

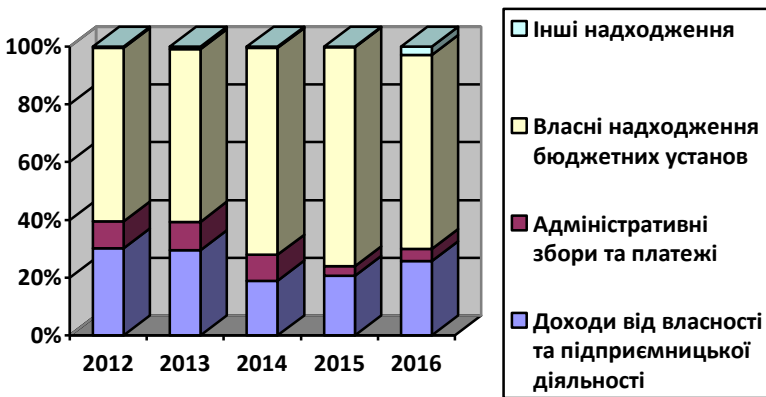


Рис. 3. Склад та структура неподаткових надходжень обласного бюджету Одеської області за 2012-2016 рр., % (складено авторами на основі даних 1-2)

Лева частина доходів обласного бюджету Одеської області від операцій з капіталом формується за рахунок продажу майна, що перебуває у комунальній власності. Протягом 2012-2015 рр. спостерігалось збільшення надходжень у 2 рази, однак у 2016 році вони різко зменшились до 14 тис. грн., з них 1,1 тис. грн складають надходження коштів від державного фонду дорогоцінних металів. Загальний відсоток виконання плану 2016 рік по доходам від операцій з капіталом становилолише 0,02%. Це пояснюється значною обмеженістю вільних об’єктів у регіоні, які можуть бути реалізовані.

В доходній базі обласного бюджету Одеської області частка міжбюджетних трансфертів є дещо вищою від аналогічного показника по Україні (Табл. 2). Відповідно це свідчить про те, що регіон, хоч і має порівняно з іншими регіонами України високий рівень економічного розвитку, є більш залежним від фінансової допомоги від центральних органів влади, яка здійснюється у вигляді міжбюджетних трансфертів.

Таблиця 2

Частка міжбюджетних трансфертів всіх видів у доходах місцевих бюджетів, %

[розраховано самостійно на основі даних 1-2]

Роки	2012	2013	2014	2015	2016
Одеська область	79,2	78,50	79,18	82,94	75,56
Україна	58,53	57,13	59,28	63,03	57,04

Аналіз практики процесів формування та мобілізації доходів обласного бюджету Одеської області дав змогу виявити:

1) трансферти займають найбільшу частку (75,56 %) у структурі доходів обласного бюджету;

2) частка податкових надходжень становить 20,55 %, неподаткових – лише 3,88%;

3) незначна частка надходжень від місцевих податків і зборів.

В цілому для української практики формування доходів місцевих бюджетів характерні такі риси:

- обмеженість повноважень органів місцевого самоврядування у питаннях розширення переліку неподаткових надходжень;

- незважаючи на існування відповідної законодавчої бази щодо бюджетної сфери, відсутність діючого механізму формування доходів місцевих бюджетів;

- відсутність практики органів місцевого самоврядування з випуску місцевих позик з метою формування доходної частини бюджетів на регіональному рівні;

- недосконалість методики оцінювання соціально-економічного розвитку міста (регіону) за умови виділення трансфертів, зокрема неврахування показників щодо оцінювання діяльності місцевих органів влади в частині наповнення бюджетів на регіональному рівні.

Механізм розподілу бюджетних ресурсів, що діє в Україні на сьогодні не забезпечує потрібного рівня незалежності місцевих органів влади у вирішенні соціально-економічних проблем відповідної місцевості через незначну частку власних надходжень у структурі доходів місцевих бюджетів. Причина такої ситуації полягає в неадекватній системі формування доходів місцевих бюджетів, яка зберегла у своїй основі минулі, цивілізовано віджиті функції державно-планового керівництва національною економікою, тоді як виконання місцевих бюджетів відбувається за умов господарювання з ринковими відносинами зі всіма властивими їм рисами [3].

Фінансова незалежність органів місцевого самоврядування значною мірою залежить від величини та ефективності використання на відповідній території фінансових ресурсів.

Ситуація, що склалася, не дає можливості місцевим органам влади у повному обсязі виконувати покладені на них функції та формувати самостійну фінансову політику, більш того, принципи децентралізації так і залишаються нереалізованими.

Тому необхідно шукати шляхи наповнення коштами місцеві бюджети, які дали б змогу підвищити ефективність формування фінансової бази функціонування органів місцевого самоврядування. Провести чітке розмежування функцій та повноважень між всіма рівнями влади, а найголовніше, провести розподіл доходів між ланками бюджетної системи. Питання щодо міжбюджетних відносин, основних засад оподаткування та головних напрямків бюджетної політики мають вирішуватися та розглядатися послідовно та комплексно, адже вони взаємопов'язані і поодинці ці елементи не можуть бути реформовані у повній мірі.

Хотілося б відзначити те, що формування доходів місцевих бюджетів, здійснюється за складних умов. Не забезпечення фінансової стійкості для органів місцевого самоврядування, які безпосередньо здійснюють процес формування та виконання місцевих бюджетів за доходами, проявляється через нестачу фінансових ресурсів і нестабільність джерел надходжень доходів до місцевих бюджетів. Однією з причин вищезазначеного є те, що при побудові вітчизняної бюджетної системи не використовується у повній мірі позитивний досвід зарубіжних країн, а також не застосовуються у повному обсязі напрацювання та доробки вітчизняних вчених-економістів щодо

розрахунків та прогнозів надходжень з метою їх оптимального використання.

Сучасність вимагає перегляду податкових повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування. Розподіл повноважень не повинен перешкоджати ефективному функціонуванню місцевої фінансової системи. Фінансову стійкість місцевої влади повинні забезпечувати ті види власних та закріплених доходів, через управління б якими органи місцевого самоврядування мали б можливість впливати на економічну кон'юнктуру певної адміністративно-територіальної одиниці з метою стимулювання економічного розвитку території, постійного зростання бази оподаткування місцевих і закріплених загальнодержавних податків та зборів. Саме за таких умов місцеве самоврядування буде забезпечене достатніми фінансовими ресурсами, що дасть змогу підвищити ефективність виконання функцій, що покладені на місцеві органи влади та становитиме фінансову основу забезпечення добробуту громади певної території [4].

Однак, треба відмітити, що місцеві бюджети як в цілому, так і в розрізі їх окремих видів (обласних, міських, селищних, сільських) неможливо збалансувати за рахунок лише тих податків, зборів та платежів, які у відповідності із Законами України про Державні бюджети зараховуються до місцевих бюджетів. Використання міжбюджетних трансфертів у вигляді дотацій вирівнювання, дотацій на зменшення фактичних диспропорцій між місцевими бюджетами через нерівномірність мережі бюджетних установ, субвенцій є неминучим. В даному випадку це не свідчить про фінансову неспроможність певного регіону, а просто є наслідком діючої системи формування бюджетів різних рівнів в Україні.

Така система на думку багатьох економістів має певні переваги, а саме:

- досягається зацікавленість місцевих фінансових органів у повній мобілізації не лише власних дохідних джерел, а й загальнодержавних податків, тому що визначену частину дотацій можна одержати лише за умови їх повного надходження;

- місцеві фінансові органи несуть відповідальність за своєчасне та повне надходження загальнодержавних податків і доходів.

Проте, багато економістів відмічають, що ефективність бюджетного регулювання залежить не від кількості джерел, які використовуються з цією метою і навіть не від обсягів коштів, а від гнучкості перерозподілу.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямку. Отже, аналіз та дослідження напрацьовань з проблематики наповнення доходної частини місцевих бюджетів, дає змогу прийти до наступних висновків, щодо шляхів та напрямів розширення фінансової бази місцевого самоврядування [4]:

- 1) запровадження додаткової кількості місцевих податків і зборів;
- 2) надання органам місцевого самоврядування прав щодо введення на власній території додаткових податків та зборів;
- 3) надання місцевій владі можливості застосування додаткових процентних надбавок до основних ставок загальнодержавних податків та зборів;
- 4) переведення деяких загальнодержавних податків та зборів до складу місцевих;
- 5) закріплення за місцевими бюджетами додаткових загальнодержавних податків та зборів;
- 6) встановлення стабільних нормативів відрахувань (на ряд років) від загальнодержавних податків і зборів.

Застосування перших двох напрямків наповнення місцевих бюджетів не принесуть значних надходжень до місцевих бюджетів без чіткого дотримання принципів оподаткування та без урахування вад чинної системи місцевого оподаткування. Введення нових ефективних місцевих податків та зборів повинно здійснюватися натомість існуючим малоефективним, які лише вимагають зайвих зусиль та витрат з огляду на необхідність їх адміністрування для органів державної влади та розрахунку для платників. На сьогоднішній день їх структура і, відповідно, роль у наповненні бюджетів місцевого самоврядування не відповідає новим умовам господарювання. Має бути передбачено надання права місцевій владі встановлювати власні податки і збори, які відповідають особливостям розвитку територій.

Впровадження в життя третього напрямку більш ефективно щодо збільшення надходжень до бюджетів. Мова тут йде про отримання місцевими бюджетами додаткових доходів у вигляді

надбавок до загальнодержавних податків і зборів, у першу чергу до податку на додану вартість та акцизного податку, але не більше законодавчо встановленого граничного розміру, вираженого у відсотках до об'єкта оподаткування. Подібне регулювання протягом багатьох років практикується в розвинутих країнах (у Франції, наприклад, введена 2,5% надбавка до податку на додану вартість, у Бельгії – надбавки до ділового податку, податку на інвестиційний дохід тощо) і вже підтвердило свою життєздатність та ефективність, маючи велике фіскальне значення для місцевих бюджетів [5, с.163].

Згідно четвертого напрямку збільшення доходів місцевих бюджетів, перш за все, потрібно розглянути питання про передачу органам місцевого самоврядування частини податкових повноважень стосовно тих податків та зборів, які не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів. Органи місцевого самоврядування мають безпосередньо визначати порядок стягнення, ставки (в межах, визначених законодавством), пільги [6, с. 153].

Резерви збільшення доходів місцевих органів влади також закладені в реорганізації діяльності підприємств комунальної власності, а саме в переорієнтації на надання послуг у рентабельних галузях, що дасть змогу місцевим органам влади активно залучитись до формування сфери забезпечення потреб місцевої громади.

Провівши аналіз та узагальнивши головні проблеми та шляхи покращення формування та виконання місцевих бюджетів України за доходами необхідно здійснити наступні кроки:

1) забезпечення бюджетної автономії та фінансової самостійності шляхом самостійного формування місцевої фінансової бази, надання права органам місцевого самоврядування регулювати ставки місцевих податків і зборів, систематизувати видаткові повноваження;

2) установити дострокові нормативи відрахувань від регулюючих податків для всіх регіонів, які створили б стабільні надходження в місцеві бюджети;

3) розширити перелік неподаткових платежів, які запроваджуються за рішенням місцевих рад, і надати право органам місцевого самоврядування регулювати їх розміри та встановлювати порядок їх сплати;

4) удосконалити практику сплати податку на нерухомість ,

який є потенційним джерелом диверсифікації доходів місцевих бюджетів в Україні;

5) підвищити роль органів місцевого самоврядування та податкової служби у легалізації доходів місцевих підприємців з метою наповнення доходної частини місцевих бюджетів податковими надходженнями;

6) Необхідно розвивати культуру фінансової незалежності місцевих органів влади;

7) Потрібно підвищити результативність управління об'єктами власності що перебувають у підпорядкування органів місцевого самоврядування, та забезпечити на цій основі зростання доходів від власності та підприємницької діяльності, проводити пошук нових напрямків залучення власних доходів.

Література

1. Рішення «Про звіт обласної державної адміністрації про виконання обласного бюджету Одеської області за 2012-2016 рр.». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada2.odessa.gov.ua/index.php?>

2. Рішення Одеської міської ради від 31 січня 2011 року № 278-VI «Про встановлення туристичного збору».

3. Радіонов Ю. Д. Проблема ефективності використання бюджетних коштів // Фінанси України. – 2011. – №5. – С. 47-55.

4. Осипенко С. О. Місцеві бюджети в умовах децентралізації фінансових ресурсів: дис. ... кандидата економ. наук: спец. 08.00.08/ С. О. Осипенко. – М., 2016. – 233 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу:

http://www.dgma.donetsk.ua/docs/nauka/vcheni_rady/12.105.03/35dis1.pdf

5. Волохова І. С. Удосконалення міжбюджетних відносин в Україні / І. С. Волохова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць / за ред. М. І. Зверькова. - Одеса: ОДЕУ, 2001. – Вип. 10. – С. 162-167.

6. Волохова І. С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія/ І. С.Волохова. – Одеса: Атлант, 2010. – 233 с.

1. Rishennya «Pro zvit oblasnoyi derzhavnoyi administratsiyi pro vykonannya oblasnoho byudzhetu Odes'koyi oblasti za 2012-2016 rr.». – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://oblrada2.odessa.gov.ua/index.php?>

2. Rishennya Odes'koyi mis'koyi rady vid 31 sichnya 2011 roku # 278-VI «Pro vstanovlennya turystychnoho zboru».

3. Radionov Yu. D. Problema efektyvnosti vykorystannya byudzhetnykh koshtiv // Finansy Ukrayiny. – 2011. – #5. – S. 47-55.

4. Osypenko S. O. Mistsevi byudzhety v umovakh detsentralizatsiyi finansovykh resursiv: dys. ... kandydata ekonom. nauk: spets. 08.00.08/ S. O. Osypenko. – M., 2016. – 233 s. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://www.dgma.donetsk.ua/docs/nauka/vcheni_rady/12.105.03/35dis1.pdf

5. Volokhova I. S. Udoskonalennya mizhbyudzhetnykh vidnosyn v Ukrayini / I. S. Volokhova // Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen': zb. nauk. prats' / za red. M. I. Zvyeryakova. - Odesa: ODEU, 2001. – Vyp. 10. – S. 162-167.

6. Volokhova I. S. Mizhbyudzhetni vidnosyny v Ukrayini: suchasnyy stan ta perspektyvy rozvytku: monohrafiya/ I. S. Volokhova. – Odesa: Atlant, 2010. – 233 s.

Рецензент: Волохова І.С. , д.е.н., доцент, зав. кафедри фінансів Одеського національного економічного університету

11.01.2018

УДК 658.338.4

Кузнецова Інна

ТЕХНОЛОГІЯ ДІАГНОСТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ КОНСАЛТИНГОВИХ ПРОЄКТІВ

У статті доведено, що залучення консалтингових компаній для прийняття управлінських рішень об'єктивно обумовлено змінами, які відбуваються в зовнішньому середовищі сучасного бізнесу. Проаналізовано галузь консалтингових послуг в Україні. Доведено,

що галузь консалтингових послуг знаходиться на стадії зародження і має перспективи для розвитку. Призначення діагностики в процесі консалтингу визначено як спостереження за отриманням запланованих результатів та відстеження відхилень фактичних значень встановлених індикаторів від запланованих. Обґрунтовано склад операцій діагностування консалтингових проектів. До них віднесено: вимірювання, порівняння, ранжування відхилень, пошук причин відхилень. Розроблено технологію діагностування консалтингових проектів, яку формалізовано у вигляді інформограми. Інформограма описує послідовність операцій, перетворення на кожній операції та інформаційний потік як виходи за кожною операцією.

Ключові слова: діагностика, діагностування консалтингових проектів, технологія діагностування, інформограма.

Кузнецова Інна

ТЕХНОЛОГИЯ ДИАГНОСТИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КОНСАЛТИНГОВЫХ ПРОЕКТОВ

В статье доказано, что привлечение консалтинговых компаний для принятия управленческих решений объективно обусловлено изменениями, которые происходят во внешней среде современного бизнеса. Проанализирована отрасль консалтинговых услуг в Украине. Доказано, что отрасль консалтинговых услуг находится на стадии зарождения и имеет перспективы для развития. Назначение диагностики в процессе консалтинга определено как наблюдение за получением запланированных результатов и отслеживание отклонений фактических значений установленных индикаторов от запланированных. Обоснованно состав операций диагностирования консалтинговых проектов. К ним отнесены: измерение, сравнение, ранжирование отклонений, поиск причин отклонений. Разработана технология диагностирования консалтинговых проектов, которая формализована в виде информограммы. Информограмма описывает последовательность операций, преобразования на каждой операции и информационный поток как выходы по каждой операции.

Ключевые слова: диагностика, диагностирование консалтинговых проектов, технология диагностирования, информограмма.

TECHNOLOGY OF DIAGNOSING MANAGEMENT CONSULTING PROJECTS

The article proves that attracting consulting companies for making managerial decisions is objectively conditioned by changes that occur in the external environment of modern business. The branch of consulting services in Ukraine is analyzed. It is proved that the branch of consulting services is at the stage of origin and has prospects for development. The purpose of diagnostics in the process of consulting is defined as monitoring the receipt of planned results and tracking deviations of the actual values of the established indicators from the planned ones. The composition of operations for diagnosing consulting projects is justified. They include: measurement, comparison, ranging of deviations, the search for the causes of deviations. A technology for diagnosing consulting projects has been developed, which is formalized in the form of an informogram. The informogram describes the sequence of operations, the transformations on each operation and the information flow as outputs for each operation.

Keywords: diagnostics, diagnosis of consulting projects, diagnostic technology, informogram.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Умови існування сучасного бізнесу характеризуються бистроплинними змінами зовнішнього середовища та посиленням асиметрії інформації, які продукують принципово нові проблеми у розвитку підприємств, що вимагають прийняття нестандартних управлінських рішень. За таких умов фактори, які пов'язані з технологією виробництва, низькими загальними витратами, просуванням продукції на ринку, тощо, стають ситуаційними, що утруднює їх використання як джерело стійких конкурентних переваг у довгостроковому періоді. На перше місце виходить такий сталий фактор як сучасні технології управління, зокрема специфічні управлінські знання. Тому залучення консалтингових компаній для прийняття управлінських рішень стає все більш розповсюдженою практикою.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Як об'єкт наукового дослідження управлінський консалтинг привертає все більшу

увагу науковців. Коло питань, що порушуються з цього приводу можна охарактеризувати наступним чином: визначення трактування сутності управлінського консалтингу [1], оцінювання ефективності управлінського консалтингу як сукупність результатів консультування клієнтської організації [2] чи як вимірювання відповідності намірів результатам консалтингу [3], дослідження видів результатів і критеріїв результативності знаннєво-компетенційного і проблемно-орієнтовного консалтингу [4], формування класифікації консалтингових послуг [5]. Розглядається в сучасних наукових працях і засади діагностування консалтингових проектів та його базові елементи [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.

Природа управлінського консалтингу є багатоаспектною, що зумовлює широкий спектр концептуальних підходів до його змістовного наповнення. Проведений аналіз напрямів наукового пошуку з питань консалтингу, дає можливість стверджувати, що дослідниками не в повній мірі приділено увагу місцю та технології діагностики в процесі управлінського консалтингу, що і обумовлює ціль даного дослідження.

Ціль статті: визначити місце діагностики в управлінському консалтингу та теоретично обґрунтувати технологію діагностування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управлінський консалтинг як професійний вид діяльності почав формуватися із зростанням промислового виробництва. В цей час виникає необхідність у прийнятті не тільки типових повсякденних управлінських рішень, а й таких, що виходять за рамки компетенції керівництва підприємством. З'явилася потреба у зовнішніх консультантах, які мали знання з управлінських технологій, відсутніх всередині організації. Одним з перших професійних консультантів став Фредерік Тейлор - відомий науковець, що заснував теорію наукового управління. Потім до нього приєдналися Гаррінгтон Емерсон і Артур Д. Літл, - всесвітньо відомі вчені у галузі наукової організації праці та ефективності виробництва.

У [7] виокремлено три етапи становлення консалтингу як професійного виду діяльності:

- зародження (1903-1914 рр. – поява перших консультантів з ефективності виробництва);
- становлення ринку консалтингових послуг (1914-1960 рр. –

поява професій та виду бізнесу з управлінського консалтингу, у Чикаго з'явилася перша фірма з менеджмент-консалтингу («Business Research Services» – «Служба досліджень бізнесу»);

- прискорення зростання ринку консалтингових послуг (з 1960 р. по наш час – консалтинг стає загальною признаною всесвітньою галуззю).

Сьогодні менеджмент-консалтинг став окремим видом послуг в більшості розвинених країн світу. За офіційними даними, його оборот у США становить \$14 млрд, у Європі – \$8 млрд, в Японії – \$2,5 млрд дол. [7]. Згідно з даними Державного комітету статистики України вітчизняний консалтинговий ринок набирає тенденцію до зростання (Рис.1).

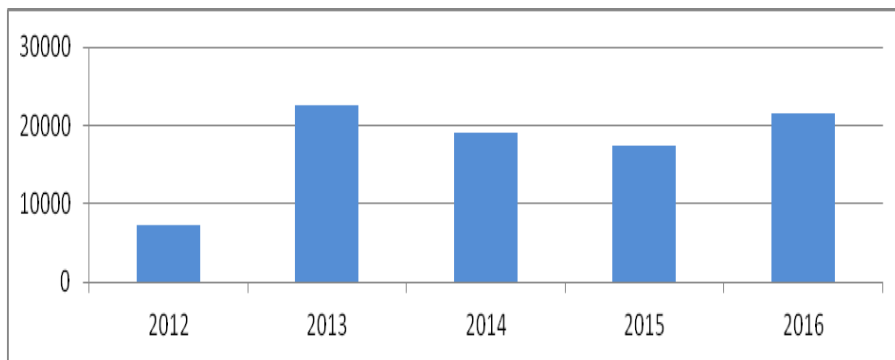


Рис. 1 Обсяги реалізації послуг з менеджмент-консалтингу, млн. грн.

(складено автором за даними Держкомстату України [8])

Більшість консалтингових підприємств в Україні було створено після 2000 року. Вони надають досить широкий спектр послуг і складають приблизно 0,3 % ВВП. За даними інвестиційно-консалтингової групи «Астарта-Ганіт» попит на менеджмент-консалтинг є досить значним і знаходиться на п'ятому місці серед інших послуг з консалтингу (Рис.2).



Рис. 2 Попит на окремі види консалтингових послуг в Україні, %
(складено за даними інвестиційно-консалтингової групи «Астарта-Таніт» [9])

Реалізація консалтингових послуг з управління свідчить про значну кількість позитивних результатів. За результатами опитування керівників підприємств-замовників консалтингових послуг вони відзначають низку позитивних змін, а саме [9]: збільшення фінансових потоків та продаж на 50,0%; покращення кваліфікації персоналу на 14,3%, підвищення рівня обізнаності про ринок і конкурентів на 14,3%, покращення структури управління на 7,1%, появу нових партнерів на 7,1%, підвищення ефективності розподілу грошових потоків на 7,1%, інші переваги на 14,3%. Лише 14,3% стверджують, що не відбулося ніяких змін.

Таким чином, галузь консалтингових послуг на вітчизняному ринку можна оцінити як таку, що знаходиться на стадії зародження і має перспективи для розвитку.

Консультаційні послуги з управління мають низку особливостей через те, що вони матеріалізуються в змінах організації

клієнта не відразу, а через певний період часу за умови виконання рекомендованих дій.

Сучасний менеджмент-консалтинг переорієнтовується на системно-конструктивістський підхід до вирішення проблем, у якому знання отримують як спільне конструювання з клієнтом. Цей підхід передбачає зміну акцентів [10]:

- з розгляду проблеми як окремого явища на дослідження проблеми як частини змін середовища організації та її чіткого представлення з позиції клієнта;
- з відокремленої роботи по вирішенню проблеми консультантом на її структурування разом з клієнтом;
- з представлення результатів управлінських рішень по вирішенню проблеми на формування нових ідей та розробку заходів разом з клієнтом.

Для ефективної реалізації згаданого підходу важливою стадією в процесі надання консалтингових послуг є діагностика. Її доречно застосовувати для визначення результатів впровадження консалтингового проекту, оскільки виникає необхідність спостерігати за їх виконанням.

Необхідність спостереження за отриманням запланованих результатів, а також відстеження відхилень вимагає введення в процес менеджмент-консалтингу стадії діагностики. Ступінь відхилення є основою для прийняття подальших рішень: враховувати відхилення чи ні у подальшій діяльності.

Отже, в процесі консалтингу діагностика займає важливе місце, оскільки реалізує функцію спостереження за отриманням запланованих результатів та відстеження відхилень фактичних значень індикаторів від запланованих.

Тобто в процесі діагностики перш за все має бути отримана оцінка будь-якої із змінних стану об'єкта управління шляхом спостереження. Завдання спостереження фундаментально описане у теорії систем. Його вирішення потребує [11, с.219-249]:

- встановити контрольні точки – систему показників-індикаторів за якими можна визначити у якому стані знаходиться об'єкт управління;
- вимірювати показники-індикатори;
- оцінювати показники-індикатори.

Оскільки ми розглядаємо діагностику як стадію процесу консалтингу, то контрольними точками будуть виступати індикатори діагностики консалтингового проекту. Отже, в даному разі в складі стадії діагностики доцільно виокремити операції: вимірювання та оцінювання.

Якщо на стадії діагностики буде зроблено висновок, що встановлені індикатори досягнуті, то можна вважати, що організація досягла запланованих проектом змін. У протилежному випадку, тобто якщо виявлено відхилення від встановлених індикаторів консалтингового проекту, постає завдання стабілізації системи, тобто забезпечення підтримки її поточного стану у запланованих межах.

Відхилення фактичних результатів від запланованих є основою для прийняття управлінських рішень на майбутнє. Але організація не може відреагувати на всі відхилення, які виникають. Крім того завжди існує небезпека, що рішення виявляться дуже вузькими і будуть направлені на розв'язання лише одного певного відхилення, яке може виявитися неістотним для діяльності організації. Розпилюючи зусилля на безліч неістотних відхилень можна не звернути увагу на істотні.

Це означає, що перш ніж усувати відхилення їх необхідно ранжувати та визначити причини виникнення. Це є ще одним завданням діагностики: визначити характер відхилень у стані системи та отримати інформацію щодо причин їхнього з'явлення

Такі відхилення можуть бути позитивними та негативними, негативні в свою чергу – допустимими та критичними [12]. Реакція на виявлені відхилення повинна відповідати величині та причинам їх виникнення. Незначні негативні відхилення можна ігнорувати, тобто не досліджувати їхні причини. Значні відхилення вимагають детального вивчення їх причин та розробки відповідних дій, які здійснюються в межах стадії „регулювання“.

Все вищенаведене надає можливість сформуванню процедури діагностування консалтингового проекту, яка має складатися з таких операцій (Рис.3):

- вимірювання;
- порівняння;
- ранжування відхилень;
- пошук причин відхилень.

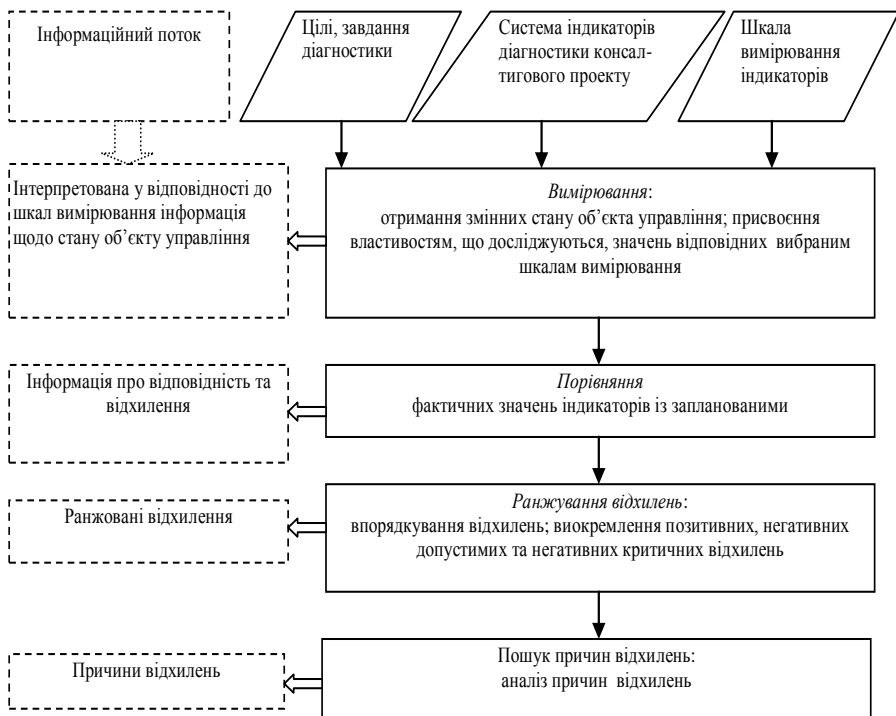


Рис. 3. Інформограма діагностування консалтингового проекту
(Джерело: складено автором)

На рисунку 3 нами зображено інформограму процесу діагностування консалтингового проекту, яка встановлює перелік операцій, вказує перетворення, описує інформаційний потік як виходи за кожною операцією. Інформограма по суті є формалізацією технології діагностування.

Таким чином, стадія діагностування в процесі консалтингу забезпечує дотримання вимог принципу зворотного зв'язку і в кінцевому разі підтримку параметрів організації у бажаному стані.

Висновки. За результатами опрацювання зроблено такі висновки:

1. Залучення консалтингових компаній для прийняття управлінських рішень об'єктивно обумовлено змінами, що

відбуваються в зовнішньому середовищі сучасного бізнесу та виникненням принципово нових проблем у розвитку підприємства;

2. Галузь консалтингових послуг на вітчизняному ринку можна оцінити як таку, що знаходиться на стадії зародження і має перспективи для розвитку, що підтверджується оцінками фахівців, які свідчать про сприяння консалтингу покращенню системи управління підприємством;

3. Призначенням діагностики в процесі консалтингу є спостереження за отриманням запланованих результатів та відстеження відхилень фактичних значень встановлених індикаторів від запланованих;

4. Структуру діагностування консалтингового проекту визначено через низку операцій: вимірювання, порівняння, ранжування відхилень, пошук причин відхилень. Технологію діагностування формалізовано через інформограму.

Література

1. Комашко О.А. Социально-экономическая сущность консалтинговых услуг и особенности их реализации / О.А. Комашко // Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2009. – № 3 (23). – С. 18-24

2. Липпит Г. Консалтинговый процесс в действии / Г. Липпит, Р. Липпит: пер. англ. – СПб. : Питер, 2007. – 208 с.

3. Кокинз Г. Управление результативностью: как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Г. Кокинз. – М.: Альпина БизнесБукс, 2007. – 306 с.

4. Верба В.А. Результативність управлінського консультування: концептуальні засади і методичні положення / В.А. Верба // Стратегія економічного розвитку України. – 2011. – Випуск № 29. – С. 155-163

5. Трофімова О. Такий різний консалтинг. Класифікація консалтингових послуг / О. Трофімова // Синергія. – 2004. – № 3 (10). – С. 21-27.

6. Бортнікова М.Г. Концептуальні засади діагностування консалтингових проектів для підприємств / М.Г. Бортнікова, Н.Р. Стасюк // Економіка і суспільство. – 2017. – № 10. – С. 183-187

7. Чаплина А. Н. Особенности формирования механизмов консалтингового рынка на отдельных этапах развития его жизненного цикла / А.Н. Чаплина, Е.С. Антипова // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 1 (45). – С. 214–218

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

9. Ринок консалтингових послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.compas.in.ua>

10. Томашек Н. Системный коучинг. Целеориентированный подход в консультировании / Н. Томашек / Пер. с нем. – Х.: Гуманитарный Центр, 2016. – 168 с.

11. Гиг Дж. Прикладная общая теория систем / Дж. Гиг. Пер. с англ. Б.Г. Сушкова, В.С. Тюхтина – М.: Мир, 1981. – 733 с.

12. Кузнецова І. О. Діагностика в процесі стратегічного управління: місце та структура / І. О. Кузнецова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 59. – С.142-149

1. Komashko O.A. Social'no-ehkonomicheskaya sushchnost' konsaltingovyh uslug i osobennosti ih realizacii / O.A. Komashko // Problemy sovremennoj ehkonomiki: Evrazijskij mezhdunarodnyj nauchno-analiticheskij zhurnal. – 2009. – № 3 (23). – S. 18-24

2. Lippit G. Konsaltingovyy process v dejstvii / G. Lippit, R. Lippit: per. angl. – SPb. : Piter, 2007. – 208 s.

3. Kokinz G. Upravlenie rezul'tativnost'yu: kak preodolet' razryv mezhdub ob"yavlennoj strategiej i real'nymi processami / G. Kokinz. – М.: Al'pina BiznesBuks, 2007. – 306 s.

4. Verba V.A. Rezul'tativnist' upravlins'kogo konsul'tuvannya: konceptual'ni zasadi i metodichni polozhennya / V.A. Verba // Strategiya ekonomichnogo rozvitku Ukraїni. – 2011. – Vipusk № 29. – S. 155-163

5. Trofimova O. Takij riznij konsalting. Klasifikaciya konsaltingovyh poslug / O. Trofimova // Sinergiya. – 2004. – № 3 (10). – S. 21-27.

6. Bortnikova M.G. Konceptual'ni zasadi diagnostuvannya konsaltingovyh proektiv dlya pidpriemstv / M.G. Bortnikova, N.R. Stasyuk // Ekonomika i suspil'stvo. – 2017. – № 10. – S. 183-187

7. CHaplina A. N. Osobennosti formirovaniya mekhanizmov konsaltingovogo rynku na otdel'nyh ehtapah razvitiya ego zhiznennogo cikla / A.N. CHaplina, E.S. Antipova // Problemy sovremennoj ehkonomiki. – 2013. – N 1 (45). – S. 214–218
8. Oficijnij sajt Derzhavnogo komitetu statistiki: [Elektron. resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Rinok konsaltingovih poslug v Ukraïni [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.compas.in.ua>
10. Tomashek N. Sistemnyj kouching. Celeorientirovannyj podhod v konsul'tirovanii / N. Tomashek / Per. s nem. – H.: Gumanitarnyj Centr, 2016. – 168 s.
11. Gig Dzh. Prikladnaya obshchaya teoriya sistem / Dzh. Gig. Per. s angl. B.G. Sushkova, V.S. Tyuhtina – M.: Mir, 1981. – 733 s.
12. Kuzneczova I. O. Diagnostyka v procesi strategichnogo upravlinnya: misce ta struktura / I. O. Kuzneczova // Visnyk socialno-ekonomichnyx doslidzhen: zb. nauk. pracz. – Odesa: Odeskyj nacionalnyj ekonomichnyj universytet. – 2016. – Vy`p. 1. – №59. – S.142-149

Рецензент: Ковальов А.І., д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Одського національного економічного університету
11.01.2018

УДК 331.101.52, 330.14.014, 519.865.7

Литвин Катерина

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ, ЯК НОВИЙ ВИД АКТИВІВ ЕКОНОМІКИ, ЩО ЗАСНОВАНА НА ЗНАННЯХ

Проводиться теоретичний аналіз складових елементів нової теорії економічного росту («економіки знань»): знання – людський капітал – інтелектуальний капітал. Розглядається визначення кожної категорії у ретроспективі змін поглядів, спираючись на наукові праці вчених, які займалися дослідженням питання. Окремо розглядаються зміни поглядів східноєвропейської і західноєвропейської наукової

думки. Визначається суміжність та відмінність понять, їх глибинний взаємозв'язок та першопричини необхідності дослідження. Пропонується економіко-математична модель функціональної залежності між складовими елементами. Відповідно до моделі що запропонована визначається що інтелектуальний капітал є продуктом інтелектуальної праці людського капіталу, який використовує знання і має початковий інтелектуальний капітал. Разом із тим виявлено, що поняття інтелектуального капіталу значно ширше, і включає в себе усі процеси, які відбуваються між людським капіталом і знаннями. Надаються теоретичні аспекти розвитку «економіки знань» та її вплив на ефективність роботи підприємства.

Ключові слова: знання, людський капітал, інтелектуальний капітал, нова теорія росту, суспільство знань, економіка знань.

Литвин Катерина

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ, КАК НОВЫЙ ВИД АКТИВОВ ЭКОНОМИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ

В статье описывается теоретический анализ составляющих элементов новой теории экономического роста («экономика знаний»): знания – человеческий капитал – интеллектуальный капитал. Рассматривается определение каждой категории в ретроспективе изменений взглядов, опираясь на научную работу ученых, которые занимались изучением проблемы. Автор отдельно рассматривает изменения взглядов восточноевропейских и западноевропейских мыслителей, соприкосновение и различие понятий, их глубокую взаимосвязь и первопричины необходимости исследований. В экономико-математической модели предлагается функциональная связь между составными элементами. Согласно найденной модели определяется, что интеллектуальный капитал является продуктом интеллектуального труда человеческого капитала, который использует знания и имеет первоначальный интеллектуальный капитал. В то же время показано, что понятие интеллектуального капитала намного шире и включает в себя все процессы, происходящие между человеческим капиталом и знаниями. Выявлены теоретические аспекты развития «экономики знаний» и ее влияния на эффективность предприятия.

Ключевые слова: знания, человеческий капитал, интеллектуальный капитал, новая теория роста, общество знаний, экономика знаний.

Lytvyn Kateryna

INTELLECTUAL CAPITAL, AS A NEW FORM OF ACTIVES FROM KNOWLEDGE ECONOMY

In the article are described the theoretical analysis of the constituent elements of the new theory of economic growth ("knowledge economy"): knowledge - human capital - intellectual capital. The definition of each category in the retrospective of changes in views is considered, relying on the scientific work of scientists who were engaged in the study of the issue. Author review separately the changes in the views of the Eastern European and Western European thoughts, the contiguity and difference of concepts, their deep interrelation and the root causes of the need for research. In the economic-mathematical model propos functional relationship between the constituent elements. According to the model, which detected, it is determined that intellectual capital is a product intellectual labor of human capital, which uses knowledge and has initial intellectual capital. At the same time are showed that the concept of intellectual capital is much broader and includes all the processes that occur between human capital and knowledge. Theoretical aspects are discovered of the development of the "knowledge economy" and its impact on the efficiency of the enterprise.

Keywords: knowledge, human capital, intellectual capital, new theory of growth, knowledge society, knowledge economy.

Постановка проблеми. Поняття «знання» безпосередньо пов'язане з поняттям «людський капітал» та «інтелектуальний капітал» і в контексті сучасного економічного розвитку набуває нових властивостей, які раніше не спостерігалися і не надавали суттєвого впливу на економічне зростання. Це зумовлює проведення нових досліджень, які здатні відобразити головний спосіб зростання економіки. «Знання» є невід'ємною частиною не лише нашого повсякденного життя, але і важливим аспектом успішного ведення

підприємницької діяльності, не враховуючи політичні і економічні чинники. Тому, «знання» потребують всебічного розгляду: як основа для формування «людського капіталу» та «інтелектуального капіталу» як спосіб конкурентної боротьби на ринку, як механізм для аналізу економічних процесів, що відбуваються тощо.

Досліджуючи категорію «знань» на підприємстві розуміється, що одним з найважливіших способів їх прояви є людські ресурси, які в комплексі і створюють потужний інтелектуальний потенціал підприємства, який при грамотному використанні збільшує усі ключові показники успішності бізнесу.

У цьому контексті, людські ресурси, через призму використовуваного інтелектуального капіталу, виступають як один з факторів виробництва – трудові ресурси, які спроможні виконувати як фізичну, так і інтелектуальну працю. Подвійність праці міститься в тому, що з одного боку праця через заробітну плату формує дохід працівників, а з іншого - рівень заробітної плати виступає як один з показників ефективності роботи підприємства. Але праця у свою чергу, впливає і на інші чинники виробництва - землю, капітал, підприємницькі здібності і інформацію. Якщо розглянути окремо кожний чинник, у даному контексті, то, наприклад, якість використання землі безпосередньо залежить від рівня знань і умінь власника раціонально використовувати цей ресурс; якість використання технологій залежить від рівня знань і умінь відповідних працівників, які безпосередньо виконують технологічні операції, а також від здібності працівників навчатися, тобто засвоювати нові знання, набувати нових вмінь, використовувати їх, а також створювати інтелектуальний капітал підприємства.

Нова теорія економічного росту базується на людському капіталі, який з одного боку є носієм знань, а з іншого – має властивість виконувати інтелектуальну працю, продуктом якої є інтелектуальний капітал - специфічний актив будь-якого підприємства. Такий підхід визначає головну проблему кількісного відображення залежності обсягів виробництва від застосування інтелектуальної складової людського капіталу, яка починає формуватися ще при теоретичному аналізі взаємозв'язків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження взаємозв'язку між складовими «знання – людський

капітал – інтелектуальний капітал» займалися багато років вчені різних течій. Першоджерелом спроби математичного відображення зв'язку є виробнича функція, яка була запропонована у 1950х рр. Робертом Солоу у його роботі «Technical Change and the Aggregate Production Function» [1]. У її основу була закладена виробнича функція Кобба-Дугласа, яка здатна враховувати екзогенний нейтральний технічний прогрес, як один з чинників економічного зростання. За своєю метою, виробнича функція відбиває залежність між величиною випуску і чинниками виробництва (праця, земля, капітал і рівень технологій), але через постійну зміну рівня впливу праці в умовах науково-технічного прогресу (НТП), почалися довгі роки спроб її модифікування [2].

В Україні, дослідженням взаємозв'язку між знаннями та економічним розвитком займаються провідні вчені: Геєць В.М. «Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України. Т.1: Економіка знань – модернізаційний проект України» [3]; А. Чухно «Становлення еволюційної парадигми економічної теорії» [4], Іноземцев В. «За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире» [5] і багато інших. Усі праці спрямовані на обґрунтування інформації та знань як якісно нового фактору виробництва, що реалізує і примножує розумові потенції людини, зумовлює інтелектуалізацію виробництва і праці, породжує нові поняття: інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, інтелектуальний продукт, поширення інноваційного розвитку економіки й суспільства.

Але питання функціональної залежності, способів її виявлення та математичного відображення між категоріями «знання – людський капітал – інтелектуальний капітал» досі залишається відкритим. Навидь визначення понять потребують уточнення.

Мета і завдання дослідження. Головними завданнями дослідження є: проаналізувати теоретичні засади формування категоріального апарату: «знання», «людський капітал» та «інтелектуальний капітал»; відобразити взаємозалежність категорій та розмежувати їх функціональні особливості; визначити фактори впливу на формування нової теорії розвитку; розглянути одну із частин науково-технічної революції (НТР) – економіку знань.

Виклад основного матеріалу. Сучасне суспільство перебуває в стані постійних економічних змін, в основі яких закладені знання. «Знання – це двигун прогресу», тривалий процес переорієнтації сил, перерозподілу ресурсів і створення нових науково-технічних винаходів. Такий процес трансформацій охоплює всі сфери людського життя: ментальний, психологічний, виробничий, освітній тощо, що в свою чергу стимулює перебудову в навколишньому світі. Таким чином, суспільство виступає двигуном прогресу (ставить завдання які вимагають реалізації), а людський капітал – одним з елементів складної органічної системи, сприяючі реалізації усіх поставлених цілей.

Іншими словами, головним рушійним фактором, здатним спрямовувати вектор розвитку суспільства, виступає «знання», яким володіє людський капітал, формуючи тим самим новий етап розвитку, який закладається в основу для подальшого розвитку самого суспільства і для зміни його типу – «суспільства, заснованого на знаннях».

Як бачимо, знання навколо нас. Вони присутні на кожному етапі життєвого циклу людини. Кожну хвилину свого життя ми отримуємо та/або ділимося, своїми отриманими раніше, знаннями. Однією з ключових особливостей знань в суспільстві являються канали, за якими відбувається безпосередній перерозподіл знань між людським капіталом (Рис. 1). Таким чином, знання являються одним з ознак освіти конкретного індивідуума, безліч яких в комплексі створюють людський капітал.

Поняття «знання» дуже широко застосовується в науковій сфері. Першими вченими-філософами, які звернули увагу і активно розвивали ідею конкретизації концепту «знання» були Платон і Аристотель. У науковій літературі, на сьогодні, існує безліч підходів до визначення даного поняття. Розглянемо визначення згідно із східно-європейською науковою думкою, а саме, як змінювалася сфера використання категорії «знання».

У 1894 р Ф.А. Брокгауз (Лейпциг) і І.А. Ефрон (Санкт-Петербург) видали «Энциклопедический словарь» започаткований професором І.Є. Андріївським, який був продовжений К.К. Арсенєв та професором О.О. Петрушевським [6]. В даному словнику категорія знання описується як «самий загальний вираз для позначення теоретичної діяльності розуму,

що має вагоме значення на об'єктивну істину (на відміну, наприклад, від мислення або думки, які можуть бути свідомо фантастичними)». В даному контексті «знання» розглядається як філософська категорія, яка тільки почала виділятися в окрему течію в філософії Нового часу.

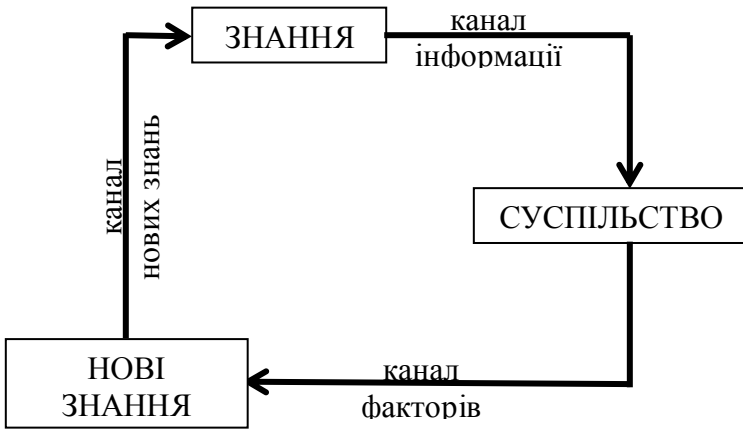


Рис. 1. Процес перерозподілу та накопичення знань (розробка автора)

Вже у 1967 р. Немчинов В.С. в книзі «Экономико-математические методы и модели. Избранные произведения» дає наступне визначення категорії «знання» – «це інформація, яка була отримана людиною або групою людей, і яка була перероблена ними для подальшого поширення» [7].

У 1990-х р, в науці активно розвивається ідея створення штучного інтелекту. Т.А. Гаврилова та К.Р. Чернявська, в своїй роботі «Извлечение и структурирование знаний для экспертных систем» [8], вже в 1992 р беруть за основу робоче визначення, яке активно використовують багато вчених. «Знання – це основні закономірності предметної області, що дозволяють людині вирішувати конкретні виробничі, наукові та інші завдання, тобто факти, поняття, взаємозв'язки, оцінки, правила, евристики (інакше фактичні знання), а також, стратегії прийняття рішення в цій області (інакше стратегічні знання)». На відміну від попередніх визначень, на цьому етапі

розвитку суспільства категорія» знань «розглядається вже практично як окремий напрямок, на основі якого буде побудовано напрямок Інженерія знання.

«Философский энциклопедический словарь» під редакцією Е.Ф. Губського в 2008 р дає розширене і поглиблене поняття категорії «знання»: «перевірений на практиці результат пізнання дійсності, вірне її відображення в мисленні людини; володіння досвідом і розумінням, які є правильними і в суб'єктивному і в об'єктивному відношенні, і на підставі яких, можна побудувати судження і висновки, що здаються досить надійними, для того щоб розглядатися як знання» [9].

Для правильної інтерпретації знань, наведемо деякі приклади визначення категорії «знання» згідно західноєвропейської наукової думки. Починаючи ще з 1950-х рр., філософи - когнітивісти Людвіг Вінстенгейм і Міхаель Поланьї, вивчали категорію «знання», як явне і здатне мати цифрове вираження поняття.

В 1996 р в журналі «Educational Psychologist» була опублікована стаття «Types and Qualities of Knowledge» проф. Томом де Йонгом і Монікою Ф. Дж. Фергюсон-Хесслер. У цій статті, розглядається поняття «бази знань людини», яка складається з поняття «знання» в різних сферах і напрямках діяльності. В їх роботі не наводиться визначення категорії «знань», а аналізуються значення попередніх періодів, на які вони посилаються (наприклад, Reif F., 1987; Reif F. & Allen S., 1992; Greeno JG, 1978; Larkin JH, 1989 та ін.) [10].

Подальші дослідження в цій сфері довгий час були спрямовані на вивчення і структурування отриманої інформації. Але починаючи з ХХ ст., Категорія «знання» поступово починає трансформуватися. У багатьох фундаментальних роботах західних вчених того часу (Кьюїн 1992, Друкер 1993, Нонака і Такеучі 1995, Прусак 1997, Девентроп і Прусак 2000 і багато інших), «знання» розглядаються не тільки як невід'ємна частина індивідуальних особливостей людини, а й як основа для діяльності підприємства (фірми). Таке бачення надало поштовх новим поглядам на визначення категорії «знання».

У 2003 р, в журналі «Journal of Intellectual Capital» була опублікована стаття доктора філософії Дарвіна П. Ханта «The Concept of Knowledge and How to Measure It», в якій категорія «знання»

розглядається як «характеристика людини, яка впливає на поведінковий потенціал» [11]. Таким чином, ґрунтуючись на «знаннях», людина управляє процесами по прийняттю рішень.

Джордж Сіменс (письменник, дослідник в галузі вивчення мережевих технологій, аналітик візуалізації і організації ефективності в сфері комп'ютерних технологій, є засновником теорії коннективізму), в 2006 р, у своїй книзі «Knowing Knowledge», описує «знання», як можливість для керівництва компанії «об'єктивно аналізувати і вживати заходи, які відповідають змінам, що відбуваються, та дозволяють організаціям рухатися з часом». Згідно з його теорією, знання мають дві властивості: з одного боку описують і пояснюють якусь частину того, що відбувається, а з іншого - дають можливість використовувати інформацію в контексті деяких дій [12].

В дослідженні, «знання» розглядаються як невід'ємна частина людського існування (яка проявляється у рівні розвитку і функціонування життєдіяльності), обміну інформацією, світосприйняття і процесу прийняття рішень (не тільки особистісних особливостей, але і в умовах роботи на підприємствах). На макро і мікрорівнях, знання проявляються як можливості і здібності, для особи приймаючої рішення (ОПР), об'єктивно сприймати дані, які відображають виробничі процеси і дають можливість робити прогнози на майбутнє.

Таким чином, аналізуючи наведені вище визначення категорії «знання» і її функціональне значення, можна сформулювати наступне: «знання в економічному сенсі є одним з факторів, що дозволяють відобразити пряму залежність між людським та інтелектуальним капіталом». Іншими словами, дана залежність буде мати вигляд:

$$Y = k \cdot x + b, \tag{1}$$

де:

Y - інтелектуальний капітал;

k - людський капітал;

x - знання;

b - початковий інтелектуальний капітал.

Як бачимо, знання, якими володіють людські ресурси, з використанням інтелектуальної праці створюють поле для

функціонування інтелектуального капіталу. Тобто, поняття останнього, значно ширше ніж людський капітал (Рис. 2).

І.Фішер, відкидаючи теорію трьох факторів виробництва, під капіталом розумів все те, що протягом певного часу спроможне приносити дохід. Базуючись на теорії корисності, він вводив людину до складу капіталу нарівні з іншими матеріальними об'єктами [13]. Теорія І.Фішера стала теоретичною основою розвитку альтернативних концепцій людського капіталу, згідно з якими до цього поняття відносять не лише знання та вміння людей, а й здатність до праці, психологічні особливості, суспільні і культурні якості людини. Подальші теоретичні розробки розглядали людський капітал як фактор відмінностей у заробітках, рівнях продуктивності праці. На пострадянському просторі концепція людського капіталу має важливе значення для вивчення комплексу питань ефективного функціонування ринку праці.



Рис. 2. Взаємозв'язок знань, людського та інтелектуального капіталів

У трактуванні Л.Туроу людський капітал являє собою «продуктивні здібності, обдарування і знання» [14].

Т.Шульц зводить людський капітал до розвитку знань і здібностей, які людям надають «шкільна освіта, навчання на робочому місці, зміцнення здоров'я і зростаючий запас економічної інформації» [15].

Російський вчений Р.Капелюшников розглядає людський капітал як «запас знань, здібностей і мотивацій, що є у кожного», які «складають капітал, оскільки формування їх потребує відволікання коштів за рахунок поточного споживання, але при цьому вони стають джерелом підвищення продуктивності і заробітків у майбутньому»[16].

Найчастіше під людським капіталом розуміють сукупність усіх продуктивних рис працівника. У визначенні Г.Боуена він (людський капітал) «складається з набутих знань, навичок, мотивацій й енергії, якими наділені людські істоти і які можуть використовуватися протягом певного часу з метою виробництва товарів та послуг» [17].

Українські вчені В.Куценко та Г.Євтушенко визначають людський капітал як «сукупність знань, здібностей і кваліфікації, як здатність кваліфікованої робочої сили створювати власний дохід у вигляді частини заробітної плати та дохід підприємства» [18].

Найширшу характеристику людського капіталу представлено в роботах Д.Богині, О.Грішної [19], С.Дятлова [20], які розглядають людський капітал через якісні характеристики працівника, що ефективно використовуються з метою зростання продуктивності праці та відповідно впливають на зростання доходів власника.

Отже, людський капітал – це система характеристик, які визначають здатність людини до творчої праці з метою створення товару, послуг, доданої вартості, тобто якість робочої сили індивідуума, сукупного працівника підприємства, фірми, корпорації, країни, що знаходить прояв у процесі розширеного відтворення. Виходячи з такого визначення, можна висловити узагальнену думку, що термін «людський капітал» використовується як «синонім освітньо-кваліфікаційного потенціалу національної економіки»[21].

Зростання ролі людського капіталу пов'язано з посиленням значення освіти на сучасному етапі людського розвитку. На відміну від економічних відносин часів А.Сміта та К.Маркса, коли основною продуктивною силою виступала проста праця некваліфікованого працівника, ключова роль у сучасній економіці відводиться кваліфікованим працівникам із високим творчим потенціалом[22]

Дане припущення закладено в основу теорії людського капіталу (ТЛК), яка була сформульована А. Смітом та в другій половині ХХ ст. розширена американськими вченими Т. Шульцем і Г.

Беккером. Згідно з їхніми дослідженнями, ТЛК відображає залежність доходів окремих індивідів, підприємств та суспільства в цілому як від природних, так і від придбання здібностей людей, їх знань, умінь і навичок. Іншими словами, обмінні процеси між «знаннями» і людським капіталом фактично закладені в джерелах його формування:

- природні, успадковані здібності та раннє сімейне виховання;
- формальне шкільне навчання;
- соціальне виховання (вміння висловлювати свої думки);
- формування професійної підготовки і перенавчання;
- неформальне професіональне навчання (в процесі трудової діяльності);
- мобільність (зміна себе та системи цінностей).

Як бачимо, утворена область комбінованого з'єднання знань і людського капіталу створило поняття інтелектуального капіталу (ІК).

В історичній ретроспективі, велику увагу визначенню сутності і поняття ІК також приділяли такі дослідники як Д. Тіс, Т. Форт'юн, Е. Тоффлер, Б. Холл, Г. Петраш, Б. Лев, П. Друкер, П. Страсман, Ю. Даум, Н. Бонтіс, М. Армстронг, Д. Белл, Е. Брукінг, Д. Даффі, Л. Джоя, Л. Едвінсон, Д. Клейн, Х. Макдональд, М. Мелоун, Л. Прусак, П. Салліван, К. Свейбі, Т. Стюарт. Серед російських вчених: В.Л. Іноземцева, Б.Б. Леонтьєва, В.С. Гойл, Р.І. Капелюшнікова, В.С. Єфремова, О.М. Козирєва, М.А. Ескіндарова, С.А. Ленська і ін. Також питання ІК досліджували такі вітчизняні науковці, як В. Базилевич, М. Бендик, О. Бервено, О. Бутнік-Сіверський, Н. Гавкалова, В. Геєць, Е. Джамай, В. Зінов, О. Кендюхов, С. Легенчук, Б. Леонтьєв, О. Малишко, М. Маркова, О. Стрижак, П. Цибулів, А. Чухно та ін.

В. Іноземцев в своїх дослідженнях зауважує, що ІК являє собою щось на зразок «колективного мозку», що акумулює наукові й повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі й імідж фірми [5].

Згідно із поглядами М. Ескіндарова, ІК – це система характеристик, що визначають здатність людини, тобто якість робочої сили індивідуума, сукупного працівника підприємства, фірми, корпорації, країни, що створює товар, послуги, додатковий продукт для їх відтворення на основі персоніфікованого економічного інтересу кожного суб'єкта, їх сукупності [23].

В дослідженнях Е. Брукінга, ІК визначається як «термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може існувати, посилюючи конкурентні переваги». Згідно з цим, його складовими частинами є людські активи, інтелектуальна власність, інфраструктурні й ринкові активи [24].

Таким чином, для визначення ІК підходить значення, дане йому Коледою С.М. в науковій статті «Інтелектуальний капітал та визначення істинної вартості компанії»: «це коріння компанії, приховані умови розвитку, що криються за видимим фасадом її будівель і товарного асортименту»[25]. Інтелектуальний капітал – це продукт, який носить форму нематеріального активу, що має оцінку в грошовій формі і враховує господарську діяльність. З одного боку, ІК представлений у вигляді знань, навичок, кваліфікацій, освіти яким володіють працівники (носії знань), а з іншого, в його основі лежать людські ресурси (людський капітал), що відповідають за поліпшення ефективності виробництва і підвищує рівень рентабельності підприємства.

Б. Леонтєв, розглядає інтелектуальний капітал як вартість сукупності наявних у нього інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, його природні та набуті інтелектуальні здібності та навички, а також накопичені ним бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами [26].

О. Бутнік-Сіверський, дає наступне визначення ІК – це створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивованій та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірності одержання прибутку (додаткової вартості) [27].

Під ІК підприємства, О. Стрижак, розуміє «сукупність здібностей та знань, які мають економічну цінність і використовуються у виробничій системі, орієнтовані на задоволення потреб суспільства з метою створення інноваційного потенціалу та одержання доходу» [28].

В працях О. Кендюхова, зазначається, що в ІК вбачаються інтелектуальні ресурси: «ІК – це здатні створювати вартість інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людським і

машинним інтелектом, а також інтелектуальними продуктами, створеними самостійно або залученими як засоби створення нової вартості» [29].

Т. Стюарт, визначає, що ІК – це невидимі активи, знання, базисна компетенція, стратегічні активи, базисні можливості, невлівимі ресурси, організаційна пам'ять [30].

Але, ІК (від лат. «intellectualis capitalis» – «розумовий, головний», «головні пізнання») – це один із різновидів капіталу, що має відповідні ознаки капіталу і водночас відтворює характерні лише йому (інтелектуальному капіталу) специфіку і особливості.

В ході дослідження поглядів різних вчених, було виявлено, що ІК складається з трьох компонентів:

- людський капітал – капітал, втілений у працівниках організації у вигляді досвіду, знань, навичок, здатностей до нововведень, а також у загальній культурі, філософії організації; іншими його складовими є моральні цінності організації, культура праці і культура управління, загальний підхід до справи;

- структурний капітал – найбільш різнорідна частина інтелектуального капіталу; сюди відносять технічне і програмне забезпечення, організаційну структуру, патенти і все те, що дає змогу працівникам компанії реалізувати свій виробничий потенціал;

- споживчий, або ринковий, капітал - капітал, до якого прийнято відносити товарні знаки і знаки обслуговування, фірмові найменування, ділову репутацію, присутність «своїх людей» в організаціях-партнерах або організаціях-клієнтах, наявність постійних споживачів, повторні контракти зі споживачами тощо.

Таким чином, ІК – це складна багатокomпонентна система, яка складається із знань, людського капіталу та може мати якісне відображення у вигляді доходу. Математично функціональна залежність матиме наступний вигляд:

$$Y = f(K, HC, IC), \quad (2)$$

де:

K – знання (knowledge);

HC – людський капітал (human capital);

IC – інтелектуальний капітал (intellectual capital).

Подана функція, практично та теоретично вписується у нову теорію росту – розбудову економічної моделі «економіки знань».

В економічній теорії, піонером «індустрії знань» називають професора Прістонського університету Ф.Махлупа («Виробництво та розповсюдження знань в США» [31] і «Економіка інформації і людського капіталу» [32]). Ще в 1970-ті рр. Ф.Махлуп, висунув ідею про те, що головною галуззю сучасної економіки є освіта (зв'язок з виробництвом, наукою, ринком праці, інформацією, її зберіганням і розповсюдженням).

Найбільш чітко пояснити прояв знань в контексті підприємства вдалося японським вченим І. Нонака і Х. Такеучі в своїй роботі «Компанія, що створює знання» [33]. Згідно з їхньою теорією, трансформація знань в організації ґрунтується на спіралі знань (Рис. 3).



Рис. 3. Спіраль знань І. Нонака і Х. Такеучі [32]

Соціалізація (усуспільнення) передбачає перенесення неявних знань від однієї людини до іншої неформальним чином при їх взаємодії. Екстерналізація - це переклад неявних індивідуальних знань в явні організаційні знання. Комбінація (формування системного знання) означає перенесення явних знань в явні шляхом з'єднання і перетворення існуючих знань в форму, що забезпечує прямий доступ користувачам. Інтерналізація передбачає трансформацію (перетворення) людиною явних знань в неявні, тобто формування нового прикладного знання.

Економіка знань – це один з напрямків досліджень ефективності підприємства, в якому джерелом зростання є як спеціалізовані (наукові), так і повсякденні знання, в результаті використання яких, поряд з природними ресурсами, капіталом і працею домінуючим фактором стають процеси накопичення і використання знань, в наслідок чого постійно зростає конкурентоспроможність економіки.

Таким чином, в понятті «економіка знань» визначальним критерієм є інтелектуальний потенціал суспільства, на який вона спирається і який є сукупністю повсякденних (звичайних) і спеціалізованих (наукових) знань, наявних у свідомості людей і матеріалізованих в технологічних засобах виробництва. Перед підприємцями відкривається нова економічна теорія - «теорія зростання», що заснована на знаннях.

До складу цієї категорії можна віднести:

- інвестиції – напрямки руху грошових коштів (в науку і технології, освіту та тренінги, а також в розробку і створення нової управлінської структури);

- наукову систему, яка охоплює державні науково-дослідні лабораторії, вищі навчальні заклади (саме в них відбувається передача і перерозподіл знань);

- зайнятість – зміна попиту на кваліфікованих робітників і аналіз сфер діяльності;

- канали поширення знань (офіційні і неофіційні). На основі даної категорії розробляються поняття «національна інноваційна система» і «інформаційне суспільство»;

- індикатори, що відображають знання.

Враховуючі розглянуті складові можна вважати що підприємство - це свого роду ядро економіки знань, де ключовими елементами, які несуть смислове навантаження, в рамках підприємства виступає людський капітал. Чим вище його рівень освіченості і кваліфікованості, тим більший дохід може бути досягнутий підприємством.

Висновки. Таким чином, знання – це сфера нашого людського існування, яка має свої канали розповсюдження, впливу, обробки та отримання нових знань. Історично, наукова думка щодо визначення поняття «знань» змінювалося під впливом науково-технологічного

розвитку та поширення знань в різних верствах населення. Отже, знання, як один із суміжних факторів між інтелектуальним і людським капіталом відображає лінійну залежність. Але в продовж дослідження, також було виявлено, що поняття інтелектуального капіталу значно ширше, і включає в себе усі процеси, які відбуваються між людським капіталом і знаннями.

Визначення поняття людського капіталу, дає змогу підкреслити, що сучасність вимагає якісної освіти з метою утворення тенденції людського розвитку. Таким чином, в сучасні економіці, підкреслюється ключова роль кваліфікованих працівників із високим творчим потенціалом. На основі зазначених перетворень утворюється новий тип активів виробництва – інтелектуальний капітал. В ході дослідження, була виявлена функціональна залежність між знаннями, людським та інтелектуальним капіталами, яка практично та теоретично описує нову теорію росту, підвидом якою є економіка знань. Отже, роблячи висновок із вищесказаного, ключовими компонентами при розбудові «економіки знань» виступають інвестиції, наукова система в цілому, зайнятість, канали розповсюдження знань та індекси, які здатні кількісно відобразити знання.

Перспективи подальших досліджень. Конкретизація параметрів моделі взаємозв'язку між ключовими компонентами економіки, що заснована на знаннях у подальшому дозволить проводити моделювання процесу впливу знань на ефективність підприємства.

Література

1. Technical Change and the Aggregate Production Function. Robert M. Solow. The Review of Economics and Statistics, Vol. 39, No. 3. (Aug., 1957), pp. 312-320. Stable URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=0034-6535%28195708%2939%3A3%>

2. Корольков В.В. Технологічна домінанта забезпечення розвитку економіки, заснованої на знаннях: еволюція моделі виробничої функції // Економіка і прогнозування, науковий журнал – Київ: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2011, №1 (с.131-143).

3. Гейц В. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України. У 3 томах (комплект з 3 книжок) / В. Гейц. – К.: Інститут економіки та прогнозування, 2007. – 544 с. – (Фенікс). – (Т. 1).

4. Чухно А. А. Становлення еволюційної парадигми економічної теорії / А. А. Чухно. – К.: НАН України, КНУ ім. Тараса Шевченка, 2007. – 712 с. – (Віпол). – (Т. 3).

5. Иноземцев В. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Иноземцев – М. : Academia, 1998. – 640 с.

6. Брокгауз Ф. А. Земпер – Иминокислоты / Ф. А. Брокгауз, И. А. Ефрон // Энциклопедический словарь / Ф. А. Брокгауз, И. А. Ефрон. – С-Петербург: Типо-Литография И.А. Ефрона, 1896. – (ВикиТека). – (Т. 24). – С. 620.

7. Немчинов В. С. Экономико-математические методы и модели / В. С. Немчинов. – М.: Мысль, 1965. – 478 с. – (Издание 2-е, перераб. и доп)

8. Гаврилова Т. А. Извлечение и структурирование знаний для экспертных систем / Т. А. Гаврилова, К. Р. Чернявская. – М.: Радио и связь, 1992. – 200 с.

9. Губский Е. Ф. Философский энциклопедический словарь / Е. Ф. Губский. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 569 с.

10. Ton de Jong. Types and Qualities of Knowledge / Ton de Jong, Monica G.M. Ferguson-Hessler. // Educational Psychologist. – 1994. – №31. – С. 105–113.

11. Darwin P. Hunt. The concept of knowledge and how to measure it / Darwin P. Hunt. // Journal of Intellectual Capital. – 2003. – №1. – С. 100–113

12. George Siemens Knowing Knowledge, електронний ресурс, режим доступу:
http://www.elearnspace.org/KnowingKnowledge_LowRes.pdf

13. Fisher I. The Natura of Capital and Income. – London, 1927. – P.5, 51 – 52, 68 – 69 (51)

14. Thurow L. Investment in Hyman Capital. – Belmont, 1970. – P. 15

15. Shultz T. Investment in Human Capital. – N.Y.; L., 1971. – P. 64 - 65

16. Капелюшников Р. И. Концепция «человеческого капитала» / Р. И. Капелюшников, А. Г. Милейковский, И. М. Осадчей. – М.: Наука, 1977. – 287 с. – (Критика современной буржуазной политэкономии).
17. Bowen H.R. Investment in Learning. – San Francisco, 1978. – P. 362
18. Куценко В. І. Людський капітал як фактор соціального захисту населення: проблеми зміцнення / В. І. Куценко, Г. І. Євтушенко. // Зайнятість та ринок праці: Міжвідомчий науковий збірник. – 1999. – №10. – С. 136–145 (137).
19. Богиня Д. П. Основи економіки праці / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – К.: Знання, 2000. – 313 с. – (Прес).
20. Дятлов С. А. Основы теории человеческого капитала / С. А. Дятлов. – СПб.: СПбУЭФ, 1999. – 83 с.
21. Наровлянский Н. Г. Версии политической экономии / Н. Г. Наровлянский, О. Г. Леонова. – М.: Гуманитарий, 2001. – 155 с.
22. Близнюк В. В. Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність) / В. В. Близнюк. // Економіка і прогнозування. – 2005. – №2. – С. 64–78.
23. Эскиндаров М. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике / М. Эскиндаров. – М. : Республика, 1999. – 188 с.
24. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг. – СПб. : Питер, 2001. – 287 с.
25. Коледа С. Н. Интеллектуальный капитал и определение истинной стоимости компании / С. Н. Коледа. – Минск: БГУ, 2002. – с. 67-70 – (Антикризисное управление: Материалы науч.-практ. конф. «Экономисты БГУ – народному хозяйству»).
26. Леонтьев Б. Цена капитала. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б. Леонтьев. – М. :Издательский центр «Акционер», 2002. – 200 с.
27. Бутнік-Сіверський О. Інтелектуальний капітал (теоретичний аспект) / О. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал – 2002. – № 1. – С. 16–27.
28. Стрижак О. Формування інтелектуального капіталу підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / Стрижак О. – Х., 2004. – 23 с.

29. Кендюхов О. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (переробна промисловість)» / О. Кендюхов. – Донецьк, 2007. – 31 с.

30. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт; пер. с англ. В. Ноздриной. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.

31. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Фриц Махлуп. – М.: Прогресс, 1966. – 462 с.

32. Fritz Machlup. The economics of information and human capital / Fritz Machlup. – New Jersey, 1984. – 644 с. – (Princeton University Press)

33. Ikujiro Nonaka. The Knowledge Creating Company: How Japanese Companies Create The Dynamics Of Innovation / Ikujiro Nonaka, Hirotaka Takeuchi., 1995. – 284 с. – (Oxford University Press, Inc).

1. Technical Change and the Aggregate Production Function. Robert M. Solow. The Review of Economics and Statistics, Vol. 39, No. 3. (Aug., 1957), pp. 312-320. Stable URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=0034-6535%28195708%2939%3A3%>

2. Korolkov V.V. Tekhnolohichna dominanta zabezpechennya ekonomiky rozvytku, zasnovanoyi na znannyakh: evolyutsiya modeli vyrobnychoyi funktsiyi // Ekonomika i prohnozuvannya, naukovyy zhurnal - Kyiv: Instytut ekonomiky ta prohnozuvannya NAN Ukrainy, 2011, №1 (s.131-143).

3. Heyts V. Stratehichni vyklyky XXI stolittya suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy. U 3 tomakh (komplekt z 3 knyzhok) / V. Heyts. - K. : Instytut ekonomiky ta prohnozuvannya, 2007. - 544 s. - (Fenyks). - (T. 1).

4. Chukhno A. A. Stanovlennya evolyutsiynoyi paradyhmy ekonomichnoyi teoriyi / A. A. Chukhno. - K. : NAN Ukrainy, KNU im. Tarasa Shevchenka, 2007. - 712 s. - (Vipol). - (T. 3).

5. Inozemtsev V. Za mezhamy ekonomichnoho suspilstva. Postindustrialni teoriyi ta post-ekonomichni tendentsiyi v suchasnomu sviti / V. Inozemtsev - M. : Akademiya, 1998. - 640 s.

6. Brokhauz F. A. Zemper - Imidokysloty / F. A. Brok·hauz, I. A. Efron // Entsyklopedychnyy slovnyk / F. A. Brokhauz, I. A. Efron. - S-

Peterburh: Typo-Lytohrafyya Y.A. Efrona, 1896. - (VikiTeka). - (T. 24). - S. 620.

7. Nemchynov V. S. Ekonomiko-matematychni metody ta modeli / V. S. Nemchynov. - M.: Mysl, 1965. - 478 s. - (Yzdanye 2-e, pererab. Y dop)

8. Havrylova T. A. Yzvlechenye y strukturyrovanye znanyy dlya ékspertnykh system / T. A. Havrylova, K. R. Chernyavskaya. - M.: Radio y svyaz, 1992. - 200 s.

9. Hubskeyy E. F. Fylosofskyy éntsyklopedycheskyy slovar / E. F. Hubskeyy. - M.: YNFRA-M, 2009. - 569 s.

10. Ton de Jong. Types and Qualities of Knowledge / Ton de Jong, Monica G.M. Ferguson-Hessler. // Educational Psychologist. - 1994. - №31. - C. 105-113.

11. Darwin P. Hunt. The concept of knowledge and how to measure it / Darwin P. Hunt. // Journal of Intellectual Capital. - 2003. - №1. - C. 100-113

12. George Siemens Knowing Knowledge, електронний ресурс, режим доступу:
http://www.elearnspace.org/KnowingKnowledge_LowRes.pdf

13. Fisher I. The Natura of Capital and Income. - London, 1927. - P.5, 51 - 52, 68 - 69 (51)

14. Thurow L. Investment in Hyman Capital. - Belmont, 1970. - P. 15

15. Shultz T. Investment in Human Capital. - N.Y.; L., 1971. - P. 64 - 65

16. Kapelyushnykov R. I. Kontsepsiya «lyudskoho kapitalu» / R. I. Kapelyushnykov, A. H. Myleykovskyy, I. M. Osadchey. - M.: Nauka, 1977. - 287 s. - (Krytyka suchasnoyi bdzholyarnoyi politychnoyi ekonomiky).

17. Bowen H.R. Investment in Learning. - San Francisco, 1978. - P. 362

18. Kutsenko V. I. Lyudskyy kapital yak faktor sotsialnoho zakhystu naselennya: problemy zmitsnennya / V. I. Kutsenko, H. I. Yevtushenko. // Zaynyatist ta rynek pratsi: Mizhvidomchyy naukovyy zbirnyk. - 1999. - №10. - S. 136-145 (137).

19. Bohynya D. P. Osnovy ekonomiky pratsi / D. P. Bohynya, O. A. Hrishnova. - K. : Znannya, 2000. - 313 s. - (Pres).
20. Dyatlov S. A. Osnovy teoryi chelovecheskoho kapytala / S. A. Dyatlov. - Spb. : SPbUÉF, 1999. - 83 s.
21. Narovlyanskyy N. H. Versiyi politychnoyi ekonomiyi / N. H. Narovlyanskyy, O. H. Leonova. - M. : Humanitary, 2001. - 155 s.
22. Blyznyuk V. V. Lyudskyy kapital yak faktor ekonomichnoho rozvytku (evolyutsiya metodolohichnykh pidkhodiv i suchasnist) / V. V. Blyznyuk. // Ekonomika i prohnozuvannya. - 2005. - №2. - S. 64-78.s.
23. Eskyndarov M. Rozvytok korporatyvnykh vidnosyn u suchasniy rosiyskiy ekonomitsi / M. Eskyndarov. - M. : Respublika, 1999. - 188 s.
24. Brukynh E. Intelektualnyy kapital: klyuch do uspihku v novomu tsysyacholitti / E. Brukynh. - SPb. : Pyter, 2001. - 287 s.
25. Koleda S. N. Intelektualnyy kapital ta vyznachennya istynnoyi vartosti kompaniyi / S. N. Koleda. - Mynsk: BHU, 2002. - s. 67-70 - (Antykryzysnoe upravlinnya: Materialy naukovoyi ta praktychnoyi konferentsiyi «Ekonomisty BHU - narodnomu hospodarstvu»).
26. Leontev B. Tsina kapitalu. Intellektualnyy kapital u rosiyskomu biznesi / B. Leontev. - M. : Yzdatelskyy tsentr «Aktsyoner», 2002. - 200 s.
27. Butnik-Siverskyy O. Intelektualnyy kapital (teoretychnyy aspekt) / O. Butnik-Siverskyy // Intelektualnyy kapital - 2002. - № 1. - S. 16-27.
28. Stryzhak O. Formuvannya intelektualnoho kapitalu pidpryyemstva: avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekv nauk: spets. 08.06.01 «Ekonomika, orhanizatsiya ta upravlinnya pidpryyemstvamy» / Stryzhak O. - KH., 2004. - 23 s.
29. Kendyukhov O. Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm upravlinnya intelektualnym kapitalom pidpryyemstva: avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk: spets. 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy (pererobna promyslovist)» / O. Kendyukhov. - Donetsk, 2007. - 31 s.
30. Styuart T. Intellektualnyy kapital. Novyy dzherelo bahat-stv orhanizatsiy / T. Styuart; per s anhl. V. Nozdrinoyi. - M. : Pokolenye, 2007. - 368 s.
31. Makh lup F. Vyrobnystvo ta rozpovsyudzhennya znan v SSHA / Frits Makh lup. - M. : Prohress, 1966. - 462 s.

32. Fritz Machlup. The economics of information and human capital / Fritz Machlup. – New Jersey, 1984. – 644 с. – (Princeton University Press)

33. Ikujiro Nonaka. The Knowledge Creating Company: How Japanese Companies Create The Dynamics Of Innovation / Ikujiro Nonaka, Hirotaka Takeuchi., 1995. – 284 с. – (Oxford University Press, Inc).

Рецензент: Губанова О.Р., д.е.н., профессор, зав. кафедры економіки природокористування Одеського державного екологічного університету

10.01.2018

УДК 331.5; 331.56/.57

Рзаев Раджаб Али оглу

ОПТИМАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАНЯТОСТИ В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

В статье рассматриваются некоторые вопросы последовательной политики правительства Азербайджанской Республике по обеспечении населения занятостью. Отмечается, что проблемы оптимальной и выгодной занятости населения страны, вопросы изучения рынка труда и безработицы занимают одно из ключевых мест в социально-экономической политике Азербайджана. Подчеркивается, что последние годы в стране было сделано много работы, направленной для образования действенной системы управления и регулирования занятости, приняты долгосрочные государственные стратегии по обеспечению устойчивой и оптимальной занятости населения.

Автор, подчеркивая важность проводимых мер правительством по обеспечению достойной и выгодной занятости в стране, отмечает о проведении активной политики занятости, развитии сферы влияния на самозанятость населения. Безвозмездные активы, предоставленные инициативным гражданам из среды безработных и малоимущих частей населения, все больше стимулируют и другие категории.

Ключевые слова: Азербайджан, рынок труда, безработица, государственная политика, новые рабочие места, учебные центры, службы занятости

Rzaev Rajab Ali oglu

OPTIMAL PROVISION OF EMPLOYMENT IN THE AZERBAIJAN REPUBLIC

The article examines some issues of the consistent policy of the government of the Republic of Azerbaijan to ensure the employment population. It is noted that the problems of optimal and profitable employment of the population of the country, the issues of studying the labor market and unemployment occupy one of the key places in the social and economic policy of Azerbaijan. It is emphasized that in recent years a lot of work has been done in the country aimed at the formation of an effective system of employment management and regulation, long-term state strategies for ensuring stable and optimal employment of the population have been adopted.

The author stresses the importance of the measures taken by the government to ensure decent and profitable employment in the country, to note the active employment policy, the development of the sphere of influence of their self-employment. Gratuitous assets provided to enterprising citizens from among the unemployed and the poorest parts of the population, are increasingly stimulating other categories of the population.

Key words: Azerbaijan, labor market, unemployment, state policy, new jobs, training centers, employment services.

Рзаев Раджаб Али оглу

ОПТИМАЛЬНИЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ В АЗЕРБАЙДЖАНСЬКОЇ РЕСПУБЛІЦІ

У статті розглядається деякі питання послідовної політики уряду Азербайджанській Республіці стосовно забезпечення населення зайнятістю. Відзначається, що проблеми оптимальної і вигідною

зайнятості населення країни, питання вивчення ринку праці і безробіття займають одне з ключових місць в соціально-економічній політиці Азербайджану. Підкреслюється, що останніми роками в країні було зроблено багато робіт спрямованих на створення дієвої системи управління і регулювання зайнятості; прийняті довгострокові державні стратегії із забезпечення стабільної роботи та оптимальної зайнятості населення.

Автор, підкреслюючи важливість проведених заходів урядом щодо забезпечення гідної і вигідною зайнятості в країні, зазначає про проведення активної політики зайнятості, розвиток сфери впливу на самозайнятість населення. Безоплатні активи, надані ініціативним громадянам з середовища безробітних і малозабезпечених частин населення, все більше стимулюють й інші категорії.

Ключові слова: Азербайджан, ринок праці, безробіття, державна політика, нові робочі місця, навчальні центри, служби зайнятості

Постановка проблеми. Проблемы занятости населения, рынка труда и безработицы занимают одно из центральных мест в процессе трансформации социально-экономической системы. «Одним из основных направлений государственной политики в области занятости, является обеспечение равных возможностей всем гражданам, независимо от расы, национальности, религии, языка, пола, семейного положения, общественно-социального происхождения, местожительства, имущественного положения, убеждений, принадлежности к политическим партиям, профессиональным союзам и другим общественным объединениям реализации права на труд и свободный выбор занятости.» [1, с.192].

Актуальность статьи обусловлено с тем, что здесь говорится о проблемах занятости и безработицы, о путях повышения уровня социального благосостояния разных социальных групп населения.

Целью статьи является теоретический анализ регулирования и оптимальное обеспечение занятости населения в Азербайджанской Республике.

Изложение основного материала.

В результате проводимой в последние годы социально-экономической политики в стране достигнуто высокое развитие,

значительно улучшилось материальное благосостояние населения, сведен к минимуму уровень бедности и Азербайджанская Республика заняла место в числе стран со средними доходами. Реализованные реформы и широкомасштабные инфраструктурные проекты создали условия для перестройки и устойчивого развития социально-экономической жизни. Например, в целях обеспечения комплексного подхода в решении проблем занятости населения Республики, более оптимального управления трудовыми ресурсами и обеспечения эффективной занятости населения Указом Президента от 26 октября 2005 года была утверждена «Стратегия Занятости Азербайджанской Республики (на 2006-2015 гг.)». В «Государственной Программе по осуществлению Стратегии Занятости Азербайджанской Республики» предусмотрены мероприятия по развитию занятости социально уязвимых групп населения, а именно беженцев, вынужденных переселенцев и молодежи, кроме того будут созданы соответствующие условия по обеспечению интеграции в общество инвалидов, повышения их уровня занятости.

Власти стремятся облегчить доступ людей к рынку труда, путем осуществления адресных программ, включая Стратегию развития людских ресурсов аборигенных народов, Специальную инициативу для работников старшего возраста, Стратегию трудоустройства молодежи и Стратегию профессионально-технического и ремесленного обучения. Указами Президента Азербайджанской Республики приняты и успешно реализуются многочисленные государственные программы, направленные на дальнейшее повышение уровня жизни населения и реализацию важных социальных программ.

Установление прожиточного минимума и нижнего предела заработной платы, материальная поддержка не имеющих возможность трудиться многодетных матерей и иных малоимущих слоев населения, содействие по реализации права на труд и назначение пособия по безработице- самостоятельные элементы государственной системы социальных гарантий, каждый из которых регулируется соответствующим законодательством Азербайджанской Республики. Среди них большое значение имеет Государственная стратегия занятости на 2006-2015 годы, Государственная Программа по реализации первого этапа Стратегии занятости, охватывающая

периоды 2007-2010 годы, Государственная Программа развития регионов, Программа устойчивого развития и сокращения бедности, Государственная Программа по демографии и развитию народонаселения, Государственная Миграционная Программа, Государственная Программа молодежи и другие.

В рамках осуществления первого этапа указанной Стратегии Указом Президента от 15 мая 2007 года была утверждена «Государственная Программа по осуществлению Стратегии Занятости Азербайджанской Республики». Основная цель этой Программы состоит в обеспечении осуществления до 2011 года приоритетных направлений, предусмотренных «Стратегией Занятости Азербайджанской Республики», утвержденной Распоряжением Президента Азербайджанской Республики от 26 октября 2005 года на основе создания направленной на развитие эффективной занятости населения политической, экономической, социальной и институциональной среды.

Безработица – неотъемлемый элемент рынка труда. Она обусловлена изменениями в рыночной конъюнктуре и несбалансированностью спроса и предложения на рынке труда. В результате реализации в стране многочисленных государственных программ, уровень безработицы значительно сократилось до 4,9%.

«Проблемы занятости в Азербайджане в значительной степени связаны с глубокими экономическими факторами. Результаты непродуктивного использования трудовых ресурсов в стране, даже в нынешний период экономического роста в стране, отрицательно влияют на их негативные эмоции. В стране проблемы с занятостью могут быть обусловлены преимущественно субъективными и объективными факторами». [1, с.13].

В целях обеспечения достойного уровня жизни работающих граждан в зависимости от развития экономики, принимаются меры по постепенному доведению в европейских странах нормативу, продолжается работа по увеличению доли оплаты труда в общих доходах населения. Создается национальная информационная система в области труда и занятости. «Занятость отражает в себе многосторонние и самые важные проявления общественно-социальной жизни... Уровень занятости населения должна соответствовать изменениям, происходящим в обществе. Обеспечение

занятости характеризуется как социально-экономический процесс, возникший из сплочения ведущих факторов, производственных факторов, производственных средств, рабочей силы и производственной силы отражающей в себе развитие.» [6].

азработан и утвержден «План деятельности по усовершенствованию системы показателей рынка труда и внедрению новых показателей (2014-2018)», указанных в Резолюции МОТ, принятой на 19 Международной Конференции статистиков труда.

«Государственные программы, успешно реализованные в области занятости молодежи в стране, сыграли важную роль в сокращении безработицы среди молодежи (15-29 лет). Так, в 2003 году уровень безработицы среди молодежи составлял 16,4 процента (мужчины - 18,9 процента, женщины - 25,7 процента), в 2015 году - 13,4 процента (мужчины-11,4 процента, женщины-15,8 процента). Уровень безработицы среди молодых женщин постепенно снижается по сравнению с молодыми мужчинами, что является проявлением гендерного равенства и равных возможностей трудоустройства в стране ». [5].

Занятость в селе является одной из основных задач, стоящих перед государством. Новые рабочие места создаются для обеспечения занятости молодежи, привлечения многих молодых людей к образованию и новых рабочих мест через биржи труда, курсы профессиональной подготовки и переподготовки. Соответствующие органы исполнительной власти и органы местного самоуправления организуют свое участие в оплачиваемой социальной работе, чтобы обеспечить молодым людям временную работу. Молодые фермеры и предприниматели в основном обеспечены земельными участками и льготными кредитами.

Важным направлением устойчивого и конкурентоспособного развития аграрной сферы является ускорение социально-экономического развития сельских территорий, регионов и страны в целом. Оптимальное соотношение использования природных, материальных, финансовых и трудовых ресурсов играет решающую роль в развитии сельских территорий.

Подготовленные государственные программы «Молодость Азербайджана» на 2005-2009 и 2011-2015 года, были направлены на решение ряда социально-экономических проблем молодежи. К ним

относятся возможности трудоустройства для молодых людей, занятых в сельском хозяйстве, обучение, подготовка и реализация проекта «Строй свой дом сам» и занятость на дому.

Государство предоставляет необходимые условия для того, чтобы инвалиды получали образование и профессиональную подготовку. Соответствующие органы исполнительной власти совместно с органами социального обеспечения и соответствующими органами обеспечивают учебные программы дошкольного, среднего, технического и профессионального образования на основе решения индивидуальной психо-медико-педагогической или медико-социальной экспертной комиссии в соответствии с законодательством Азербайджанской Республики.

«По предварительным данным за 1 января 2017 года численность экономически активного населения составила 5012,7 тыс. Число занятых на 1 декабря 2014 года составило 1514,4 тыс. Из них 889,5 тыс. в государственном секторе экономики, а 624,9 тыс. человек в не государственном секторе. В нефтяном секторе работают 34,2 тыс. человек. Работающие в обрабатывающей промышленности составляют 6,9%, в строительстве 6,0%, сельском хозяйстве 3,1%, в лесном хозяйстве и рыболовстве 2,3%, горнодобывающей промышленности 2,0 %... По данным на 1 января 2017 года число безработных составило 33 000 человек, из них 38,1% были женщины. Средний размер пособия по безработице составил 257,0 манат.» [4].

На основе сложившегося положения и состояния на рынке труда и прогнозов занятости разрабатываются программы служб занятости. Осуществляя работу по сбору информации о свободных рабочих местах, государственные службы занятости республики, наряду с коммерческими структурами, создают тесные связи с предприятиями и организациями.

Государственная Служба занятости Азербайджанской Республики, играет большую роль в обеспечении социальной защиты незанятой части населения. Государственная Служба занятости населения проводит информационное обеспечение рынка труда и помогает в трудоустройстве, развивает профессиональное обучение прежде всего молодёжи и инвалидов для рынка труда. Особенностью работы Служб занятости по профессиональной подготовке и переподготовке кадров в последние годы, является ее осуществление

на основе четырехстороннего соглашения - безработный, учебное заведение, работодатели, управление занятости.

Принимая во внимание реальные потребности рынка труда, республиканские службы занятости участвуют в обеспечении профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации на основе краткосрочных, гибких учебных программ и предоставления им надлежащих рабочих мест после завершения их образования. Профессиональные учебные курсы обычно организуются на базе Министерства Образования, учебных заведений и организаций, а также центров занятости.

«В период с января по сентябрь 2016 года 2057 людям, которые хотят заработать дополнительные деньги на биржах труда в городах Баку, Сумгайыт, Гянджа и Мингечевир, были предоставлены краткосрочные, в том числе разовые или сезонные рабочие места. Из них 42,3 процента (876) были молодыми людьми». [3].

Учебные центры SYSLAB (Yenilik və Məşğulluq üzrə Sistem Laboratoriyası), созданные в Баку, Сумгайыте и Гяндже, сыграли важную роль в интеграции молодежи на рынок труда в рамках сотрудничества с Программой развития ООН в последние годы. Около 80% молодых людей, вовлеченных в учебные центры методологии SYSLAB (Innovation and Employment System), были задействованы в различных предприятиях, приобретая современные поисковые системы поиска работы. Получив этот успешный результат, 6 октября этого года в городе Масаллы был введен новый учебный центр SYSLAB.

Выводы. Таким образом, проблемы оптимальной и выгодной занятости населения страны, вопросы изучения рынка труда и безработицы занимают одно из ключевых мест в социально-экономической политике Азербайджана. Проведения разного рода работ, проведенных в стране в последние годы, направлены на образование действенной системы управления и регулирования занятости, приняты долгосрочные государственные стратегии по обеспечению устойчивой и оптимальной занятости населения. Формирование и развитие регионального механизма рынка труда – это долгий и трудный процесс в деле эффективного использования населения в разных областях. Поэтому вовлечение этих трудовых ресурсов в трудовую деятельность и повышение эффективности их

использования, требует разработки и реализации значительных мер на государственном уровне.

Литература

1. Мамедов С.А. Анализ государственной политики в области труда и занятости. – Баку, 2004. – 64 с. (на азерб. языке)

2. Сафаров П.М. Роль и место занятости Азербайджанской Республики в обеспечении достойной занятости //Альманах современной науки и образования. – 2010. – № 2 (33). – Ч. 1.- С.192-195.

3. Государственная служба занятости предоставила молодым людям рабочие места [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.azadinform.az/news/a-124328.html> (на азерб. языке) 28.10.2016 17:11.

4. Открытие новых рабочих мест. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.xalqgazeti.com/az/news/economy/95367> (на азерб. языке)

5. Статистика рынка труда. Государственный комитет по статистике Азербайджанской Республики [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.stat.gov.az (на азерб. языке)

6. Наджаф Ровшан Чингиз оглу. Классификация факторов, влияющих на уровень и строение занятости // Научный журнал «Молодой ученый». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/7/508/>

1. Mamedov S.A. Analiz gosudarstvennoj politiki v oblasti truda i zanyatosti. – Baku, 2004. – 64 s. (na azerb. yazyke)

2. Safarov P.M. Rol' i mesto zanyatosti Azerbajdzhanskoj Respubliki v obespechenii dostojnoj zanyatosti //Al'manah sovremennoj nauki i obrazovaniya. – 2010. – № 2 (33). – CH. 1.- S.192-195.

3. Gosudarstvennaya sluzhba zanyatosti predostavila molodym lyudyam rabochie mesta [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.azadinform.az/news/a-124328.html> (na azerb. yazyke) 28.10.2016 17:11.

4. Otkrytie novyh rabochih mest. [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.xalqgazeti.com/az/news/economy/95367> (na azerb. yazyke)

5. Statistika rynku truda. Gosudarstvennyj komitet po statistike Azerbajdzhanskoj Respubliki [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: www.stat.gov.az (na azerb. yazyke)

6. Nadzhaf Rovshan CHingiz oglu. Klassifikaciya faktorov, vliyayushchih na uroven' i stroenie zanyatosti // Nauchnyj zhurnal «Molodoj uchenyj». [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://moluch.ru/archive/7/508/>

Рецензент: Уперенко М. О., д.е.н., професор, зав. кафедри загальної економічної теорії та економічної політики Одеського державного екологічного університету

15.01.2018

УДК 339.5

Сазоглу Ондер Тахир оглу

ВОПРОСЫ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ОБЛАСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ТОРГОВЛИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассмотрены некоторые вопросы международного сотрудничества в области производства и торговли в мировой экономике. Отмечается, что международное экономическое сотрудничество – это система взаимодействия с иностранными партнерами, направленная на обеспечение взаимного экономического развития и получения обоюдосторонних экономических выгод. Это означает, что развитие устойчивых хозяйственных связей между странами и народами, выход воспроизводственного процесса за рамки национальных границ, является формой взаимосвязи с иностранными партнерами на основе объединенных усилий финансового и материально-технического характера.

Ключевые слова: сотрудничество, мировая экономика, развитие, производство, потребление, разделение международного труда.

ISSUES OF INTERNATIONAL COOPERATION IN THE FIELD OF PRODUCTION AND TRADE IN THE WORLD ECONOMY

The article discusses some issues of international cooperation in the field of production and trade in the world economy. It is noted that international economic cooperation is a system of interaction with foreign partners aimed at ensuring mutual economic development and obtaining mutually beneficial economic benefits. This means that the development of sustainable economic ties between countries and peoples, the release of the reproductive process beyond national borders, is a form of interaction with foreign partners on the basis of combined efforts of a financial and logistical nature.

Key words: cooperation, the world economy, development, production, consumption, division of international labour.

ПИТАННЯ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА І ТОРГІВЛІ В СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглянуті деякі питання міжнародного співробітництва в галузі виробництва і торгівлі в світовій економіці. Відзначається, що міжнародне економічне співробітництво - це система взаємодії з іноземними партнерами, спрямована на забезпечення взаємного економічного розвитку і отримання обоюдосторонніх економічних вигод. Це означає, що розвиток стійких господарських зв'язків між країнами і народами, вихід відтворювального процесу за рамки національних кордонів, є формою взаємозв'язку з іноземними партнерами на основі об'єднаних зусиль фінансового та матеріально-технічного характеру.

Ключові слова: співпраця, світова економіка, розвиток, виробництво, споживання, поділ міжнародного праці.

Постановка проблемы. Участие стран в международном разделении труда (МРТ) зависит от географических факторов, различий в масштабах производства, уровня развития производительных сил. На современном этапе в международном разделении труда углубляющийся центр тяжести переходит от межотраслевых трудовых специализаций к внутреотраслевой специализации труда. В каждой области предприятие выбирает детали, установленный вид продуктов. По подготовке самых различных продуктов определяются единые международные стандарты. В настоящее время международное экономическое сотрудничество, в основном, осуществляется, основываясь на единый экономический стандарт. Это облегчает международное экономическое сотрудничество, транснациональную торговлю и выявляет новые цели экономического сотрудничества.

Анализ последних исследований, в которых начато решения по данной проблеме и на которые опирается автор. Несмотря на древнюю историю международного экономического сотрудничества, её интенсивное развитие начинается в девятнадцатом веке. В середине XIX века во всем мире преобладало местное производство и локальные рынки. В то время около 90 процентов всех товаров и услуг производились из сырья и материалов, собранных на расстоянии 200 километров, где большая часть продукции и продавалась. Ситуация в сегодняшних промышленно развитых странах совершенно иная. В среднем половина товаров, сырья и материалов импортируется. Расстояние места добычи сырья простирается на тысячи километров, но иногда для получения самых важных деталей преодолевается расстояние в 11-12 тысяч километров. Многие продукты производятся в зарубежных филиалах и дочерних компаниях. Это интернационализация, содержание и новое качество деятельности предпринимательства [1, с.24-25].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается статья. В настоящее время развитие международного разделения труда стало причиной интенсивного перемещения предпринимательского капитала в прямых и портфельных формах по всему миру. Иностраный капитал, который в настоящее время активно применяется в экономике большинства стран, является неотъемлемой частью процесса их переработки. Поэтому проблеме

международного сотрудничества и посвящены дальнейшие авторские исследования.

Формирование целей статьи связано с вопросами международного сотрудничества в области производства и торговли в мировой экономике.

Изложение основного материала исследования.

Интернационализация производства объясняется не только предпринимательским капиталом, но и другими формами внешнеэкономических связей [2, с.13].

Новая качественная стадия развития производства характеризует международную экономическую интеграцию. Охватывая экономический обмен и производственную сферу между странами, соответствующая интеграция приводит к взаимосвязанности и взаимозависимости национальных хозяйств отдельных сфер. В результате, обуславливается создание единого регионального комплекса хозяйств [3, с.47-48].

В современном периоде экономическая интеграция носит региональный характер. Например, объединение Западно-Европейских стран в Европейском Союзе (ЕС), Северной Америки в Ассоциации Свободной Торговли Северной Америки (АСТСА), Латинской Америки в Ассоциации Свободной Торговли Латинской Америки (АСТЛА) является тому косвенным примером. По сути, случившиеся в мировой экономике процессы глобализации, отражая капитал в международной сети, углублении распределения труда, развитии интеграционных процессов, привели к интернационализации жизни хозяйств разных стран [3, с.50-51].

В условиях кооперации международная торговля базируется на поставке заранее согласованных товаров. В этом случае, торговля не является независимой деятельностью, а наоборот, является неотлучимым элементом производственного процесса. В настоящее время в развитых Западных странах поставка международных кооперативов достигает 50-60 % цены продукции многих промышленных сфер. Таким образом, углубление международной специализации и кооперирование осуществляет полный оборот значительной части национального капитала в денежной и товарной форме на международной основе [1, с.22].

В сфере производства основными формами МРТ являются

международная специализация и кооперирование. Под международной специализацией понимается специализация выпуска определённых видов товаров отдельных стран. Этот продукт производится для обеспечения как внутреннего спроса, так и нужд других стран. Международная специализация производства (МСП) развивается в двух направлениях – территориальном и производственном. Территориальный аспект МСП подразумевает специализацию отдельных стран и регионов по тем видам продукции, которые имеют благоприятные условия для производства [4, с.27].

На это направление специализации главное влияние оказывают естественные географические факторы. Например, страны Ближнего Востока владея огромными запасами нефти, специализируются на добыче и продаже её на мировом рынке. Производственное направление делится на межотраслевые и внутреотраслевые специализации. Внутреотраслевые, в свою очередь, на предметные, технологические и детальные [4, с.53].

Англия, Франция и Германия, как производители тракторов, специализируются по выпуску колёс машин, а Италия и Америка по производству гусеничных тракторов. Высокая разновидность международной специализации по готовой продукции – это специализация производства комплектных оборудований. Специализация по технологическим операциям – это объединение усилий стран в исполнении отдельных операций по подготовке какого-то продукта. Предметная специализация напрямую связана с готовой продукцией [5, с.36].

Во время детальной специализации фирмы разных стран производят отдельные детали, агрегаты, затем их отправляют на предприятия, осуществляющие сбор готовой продукции. Такая специализация соответствует международному кооперированию производства (МКП). Специализация по деталям, на современном этапе, связана с МКТ [6, с.19-21].

Углубление международной специализации производства неизбежно связано с появлением и развитием международного кооперирования производства (МКП). МКП показывает формирование благополучных и долгосрочных отношений отдельных фирм разных государств. Во время МКП отношения партнеров напрямую связаны с производственным процессом.

Особенность МКП заключается в том, что производственные отношения между предприятиями разных стран являются долгосрочными. Соответственно, соглашения о поставке заключаются на продолжительный период, а сами поставки носят стабильный и регулярный характер. МКП помогает реализовать важные экономические задачи без объединения усилий предприятий нескольких стран. К примерам этих задач можно отнести строительство крупных промышленных объектов.

ТНК (транснациональные корпорации) отражают в себе сильную и расширенную часть международного кооперативного бизнеса и играют ведущую роль в формировании единой глобальной экономики. Основные характеристики ТНК следующие: крупные компании в монопольном положении, наличие международной структуры производства, доля иностранных операций в деятельности фирм и их общий оборот, наличие единой глобальной стратегии, подчинительная деятельность иностранных ведомств, обслуживающих интересы компании [7, с.41-43].

Существуют различные виды ТНК:

1. К традиционной ТНК относится материнская компания вместе с фирмами в нескольких странах.
2. Многосторонняя ТНК – состоит из главной компании и относительно независимых иностранных филиалов.
3. Интегрированная ТНК – компания, которая стремится построить бизнес-среду на основе максимального международного сотрудничества.
4. Сетевая ТНК – стремится к интернационализации своей сферы деятельности и ее функций на основе межфирменных соглашений, которые способствуют развитию партнерских отношений с другими компаниями [7, с.58-59].

Одним из основных направлений развития ТНК на современном этапе является сочетание различных институциональных деловых отношений, которые помогают формировать и расширять международную интеграцию производства. ТНК придают большое значение научно-технической деятельности. ТНК контролируют основную часть научно-технического потенциала развитых стран, что позволяет им играть ведущую роль на глобальных технологических рынках. Доля ТНК составляет около 80% общего объема научных и технических знаний [8, с. 75]..

ТНК ведет к широкому распространению стратегического альянса между фирмами в автомобильной, аэрокосмической, фармацевтической и оборонной промышленности, а также в промышленности ЭВМ. ТНК является самым сильным агентом в интернационализации общества.

Возьмем в пример не очень большую ТНК «Philips», который создал свои собственные дочерние предприятия в 40 странах мира. Компания имеет свои собственные фирмы в 60 странах по всему миру по продажам продукции. Таким образом, ТНК интернационализирует мировую экономику. Производственный процесс носит глобальный характер [8, с.93-94].

Структура международных экономических отношений в производственном секторе по своему содержанию чрезвычайно разнообразна. В дополнение к этим международным стандартам производства, она охватывает наиболее важные аспекты транснационального сотрудничества в области экономики. Так, эти отношения могут возникать в сфере торговли, финансов и кредита, иностранной валюты, инвестиций, транспорта, интеллектуальной собственности и другого международного экономического сотрудничества. С этой точки зрения, можно выделить следующие виды (группы) международных экономических отношений:

- международные торговые отношения;
- международные инвестиционные отношения;
- международные транспортные отношения;
- международные финансовые и кредитные отношения;
- международные валютные отношения;
- международные отношения в области интеллектуальной собственности и т. д. [8, с.102-104].

Рассмотренная группа международных экономических отношений, объединяясь в совокупности, является предметом регулирования Международного Экономического Права (МЭП). Здесь мы сразу должны отметить, что, эти отношения, только в случае возникновения между государствами и другими субъектами международного права, входят в предмет международного экономического права. Таким образом, в международных экономических отношениях участвуют различные субъекты в их

правовом статусе и характере. В зависимости от характера субъекта эти отношения можно традиционно различать в двух типах (группах):

- межгосударственные международные экономические отношения;

- немежгосударственные международные экономические отношения [9, с.32-33].

Под межгосударственными международными экономическими отношениями понимаются правительственные отношения между государствами, а также между государствами и межправительственными международными организациями, между такими организациями в некоторых областях (торговая, инвестиционная, транспортная, финансово-кредитная, валютная и другие области) международного экономического сотрудничества. Главной специфической характеристикой этих отношений является выражение межправительственного, правительственного характера системной связи с властями. Такие отношения, как правило, формируются среди суверенных государств, которые являются субъектами власти [9, с.37].

Межгосударственные международные экономические отношения делятся на три вида (группы):

- международные экономические отношения между государствами;

- международные экономические отношения между государствами и межправительственными международными организациями;

- международные экономические отношения между межправительственными международными организациями [10, с.46].

По подсчётам, около 80% общего объема мировых хозяйственных связей приходится на международную торговлю. Это связано с исключительной важностью для развития национальной экономики, с другой стороны расположением её в системе МЭО. Нет сомнений в том, что внешняя торговля оказала положительное влияние на развитие экономики страны. Для многих стран, именно, внешняя торговля играла роль локомотивом экономического роста. Позитивные влияния внешней торговли на национальную экономику называются ее динамичным интересом [10, с. 17-18].

Важность внешней торговли для национальной экономики можно сгруппировать следующим образом:

1. Ликвидация нехватки производства и ресурсов.
2. Достижение большего производства по отношению к внутреннему спросу.
3. Конкуренция.
4. Развитие внутреннего спроса на рынке.
5. Получение дохода.
6. Экономический динамизм.[11, с. 8-9]/

Отсутствие внешней торговли из-за низкого внутреннего спроса приводит к тому, что ресурсы страны могут быть использованы не полностью. Внешняя торговля позволяет использовать эти ресурсы более эффективно. В то же время, доступ к большим объемам рынка способствует массовому производству, использованию новых технологий. С другой стороны, объем внутреннего рынка расширяется и формируются связи между внутренним и мировым рынками. Во внешней торговле местные производители сталкиваются с иностранными и это приводит к конкуренции между ними. Это повышает эффективность внутреннего производства, улучшает технологии и создает возможности для более способных предпринимателей [11, с.16].

При отсутствии конкуренции снижается производительность и увеличиваются затраты на дополнительные ресурсы. Импортируемые товары со временем расширяют рынок тех же товаров по всей стране, создавая тем самым благоприятную основу для организации производства внутри страны, а это приводит к открытию новых рабочих мест. Участие в международной торговле позволяет получать дополнительную прибыль за счёт разницы издержек производства на национальном и международном уровнях. В результате внешней торговли страны взаимодействуют друг с другом, потребители в разных странах знают о поведении, потребностях и привычках других потребителей, таким образом появляются новые потребности, требуются более качественные товары и услуги и происходят изменения в экономических структурах [12, с.34-36].

Все это дает положительную динамику экономике страны, ведет к лучшему использованию ресурсов и повышению благосостояния потребителей. Место международной торговли в системе МЭО определяется следующим образом:

1) через него реализуются результаты всех форм (экспорт капитала, производственное сотрудничество, научно-техническое сотрудничество и т. д.) мировых экономических отношений ;

2) развитие товаров и международной торговли определяет динамику услуг и международного обмена;

3) развитие международной торговли является необходимым условием региональной экономической интеграции;

4) транснациональная торговля способствует всё большему углублению международного разделения труда;

5) международная торговля стимулирует процессы иностранных инвестиций и международных расчётов. Таким образом, международная торговля , отражающая стабильную сферу товарно-денежных отношений, основанных на международном разделении труда, является основной формой МЭО и создаёт благоприятное условие для развития других форм [12, с.67-68].

Здесь необходимо подчеркнуть роль и влияние теорий международной торговли в сфере производства в регулировании транснационального сотрудничества. Основная цель соответствующих теорий заключается в объяснении причин товарных обменов и закупок услуг между странами.

До второй половины XVIII века не встречаются существенные научные исследования внешней торговли. До этого времени в различных теориях к понятиям внешняя торговля относились не серьёзно. В экономических литературах с научной точки зрения систематическое исследование внешней торговли встречается в трактате (1776) основоположника классической экономической теории Адама Смита, - "О природе и причинах богатств народов" [13, с.39]. С тех пор в течение двух с половиной веков теории международной торговли потерпели серьёзную эволюцию.

Первой теорией, пытающейся объяснить различные аспекты внешней торговли, является меркантилизм. Появление этой теории совпадает с периодом разложения феодализма и укреплением национальных государств. Именно эта теория, являясь аспектом экономической мысли, впервые вышла за рамки теории феодального самообеспечения и выявила роль товара в новой экономической системе. Основными представителями теорий меркантилизма являются

Томас Мени, Антуан Монкретени, Чарльз Давенант, Уильям Штастурю и другие [13, с. 42].

Современные альтернативные теории международной торговли и внешняя торговля, в первую очередь, должны осуществляться с учетом национальных интересов государства и общества. Поэтому для любого государства целесообразно следовать следующим социально-экономическим принципам, чтобы укрепить свои позиции:

- следует поддерживать положительный торговый баланс, то есть экспортировать больше товаров ;
- это, обеспечивая поток золота, позволяет увеличить внутреннее производство и занятость;
- торговая политика должна поощрять экспорт и ограничить импорт;
- в конечном итоге, предоставляется положительный торговый баланс;
- запретить или строго ограничить экспорт сырья;
- создать условия для беспощинного ввоза сырья, произведенного внутри страны [14, с.51-53].

Меркантилисты рассматривают золото и другие драгоценные металлы как источник богатства страны, рассматривая государственную казну как основу экономической и политической власти страны. Вклад меркантилистов в теорию международной торговли неоспорим. Они впервые подчеркнули важность внешней торговли для экономики страны и описали концепцию платежного баланса в современной экономике. Их идеи также дали толчок развитию классической школы [14, с.68-69].

Ограничения их взглядов состояли в том, что представители этой теории полагали, что обогащение страны возможен только в результате обнищания любой другой страны. Одним из первых экономистов, тщательно критиковавших теорию меркантилизма, был англичанин Дэвид Хьюм. По его мнению, обеспечивая приток золота в страну, поддержка положительного сальдо торгового баланса увеличит денежную массу внутри страны и приведёт к росту заработной платы и цен [15, с. 21].

В результате роста цен конкурентоспособность страны будет снижена. С другой стороны, поток золота из страны приведет к снижению цен и заработной платы и повышению

конкурентоспособности. Следовательно, страна, из-за внутренних экономических факторов, не всегда может поддерживать положительное сальдо торгового баланса. Школа меркантилизма господствовала примерно 150 лет, и за этот период международная торговля была покрыта всеми возможными ограничениями. Такие ограничения осложняли развитие международной торговли, что было серьезным препятствием на пути развития капитализма. В такой ситуации меркантилистский подход терял свои позиции и отдавал своё место свободным торговым партнерам [16, с. 73-74].

Пришедшая на смену меркантилизма физиократизм не придавал большого значения внешней торговле. Представителями этой теории являются Франсуа Кенени, Жак Туркон и Виктор Мирабо. В отличие от меркантилистов, они видели богатство страны не в торговле, а в производстве или, скорее, в сельском хозяйстве, и думали, что государство не должно мешать естественному ходу экономической жизни. Один из создателей этого течения Ф. Кене считал, что государство должно выполнить свою миссию, приняв соответствующие законы в процессах общественной жизни. Все это было первым признаком политики свободной торговли [17, с. 79-80].

Хотя положения, предложенные представителями этой теории, напрямую не связаны с внешней торговлей, их взгляды сыграли значительную роль в дальнейшем развитии теории торговли. Так, «снижение производительности труда» Дж. Тургана способствовало обоснованию одного из основных концепций международной торговли - теории специфических факторов [18, с. 60]/

Тем не менее, их теоретические взгляды об единственном источнике богатства были ограничены. Потому что богатство, состоящее из материальных благ, создано не только в сельском хозяйстве, но и во всех секторах экономики. Однако, в целом, невозможно было найти ответы на вопросы об источниках богатства, не изучая экономику как систему. Эта задача была возложена на классическую школу [19, с. 33-34].

Основатель классической экономической школы Адам Смит четко определил, что благосостояние нации во многом зависит не от количества собранного золота, а от способности производить товары и услуги. Главной задачей должно быть развитие производства, основанного на разделении труда, а не золото. Этого можно добиться

при помощи экономически освобождённых субъектов, то есть в условиях обеспечения свободной конкуренции.

Лекции классических экономистов о ценности известны как теория стоимости труда. Согласно этому подходу стоимость товара измеряется количеством труда, затраченного для его производства.

Цена трудоёмкого товара бывает высокой, а менее трудоёмкого низкой. По их мнению, природные ресурсы - это дар Бога людям, и общество не прилагало никаких усилий для их достижения. Классические экономисты подчеркивают, что природные факторы не считаются факторами, которые формируют ценность [21, с. 45-46].

В сфере межгосударственного производства международные экономические отношения и сотрудничество регулируются международным экономическим правом (МЭП). Его предметом являются только межгосударственные международные экономические отношения. Что касается немежгосударственных международных экономических отношений, то следует отметить, что эти отношения не регулируются МЭП. Эти отношения носят неправительственный характер. Следовательно, соответствующие отношения не подлежат корректировке. Они также упоминаются как международные гражданско-экономические отношения.

Литература

1. Əliyev A. Dünya iqtisadiyyatı: müasir dövrün problemləri. Bakı, 2003
2. Şəkərəliyev A.Ş. Dünya iqtisadiyyatı və Beynəlxalq iqtisadi münasibətlər. Bakı, 1999.
3. Bayramov Ə. Regional iqtisadiyyat. Bakı, 1994.
4. Məmmədov Z. XXI əsr: İqtisadi inkişafın nəqliyyat faktorı. Bakı, 2002.
5. Hüseynov T. Azərbaycanca bazar sisteminin iqtisadi problemləri. Bakı-Elm-2004.
6. Nuriyev C.Q. Beynəlxalq iqtisadi əlaqələrin hüquqi tənzimlənməsi. "Qanun", Bakı, 2000
7. Feyzullabəyli İ.Ə., İbişov E.İ., İsrailov H.A. Beynəlxalq ticarət işi. Dərslik. Bakı, 2001.
8. Süleymanov N.M. İqtisadi tarix (dərs vəsaiti)-Bakı, Elm, 1999 səh 355.

9. Səmədzadə Z.Ə. Dünya iqtisadiyyatı. Çin “İqtisadi möcüzəsi”. Bakı, gənclik, 2001.
10. Əliyev M.T. Azərbaycan iqtisadiyyatı “Nərgiz”; Bakı 1997.
11. Vəliyev D. Beynəlxalq iqtisadiyyat. Bakı,1997.
12. Bayramov Ə. Regional iqtisadi inteqrasiya: nəzəriyyə və praktika. Bakı,1997.
13. Kərimov C., Gənciyev G. Dünya iqtisadiyyatı (Mühazirə toplusu). Bakı, 2001
14. Abdullayev Z.S., Abbasov A.B. Neft sənayesinin iqtisadiyyatı və idarə edilməsi. Bakı, 2000
15. Əliyev M.T. Azərbaycan iqtisadiyyatının formalaşması və inkişaf problemləri. Bakı, 2001.
15. Экономика СНГ 10 лет реформирования и интеграционного развития. Москва, 2001
16. Овчинников Г.П. Международная экономика. издательство, Памус, Санкт-Петербург, 1998.
17. Булатов А.С.Мировая экономика.Учебник Москва 1999.
- 18.Ломакин В.К. Мировая экономика.Учебник Москва 1998.
- 19.Кудров В.М. Мировая экономика.Учебник Москва 1999.
- 20.Хаспулатов Р.И. Мировая экономика. Учебник Москва 1996.
15. ЕНкономика SNG 10 let reformirovaniya i integraciennogo razvitiya.Moskva, 2001
16. Ovchinnikov G.P. Mezhdunarodnaya ehkonomika. izdatelstvo, Pamus, Sankt-Peterburg, 1998.
17. Bulatov A.S.Mirovaya ehkonomika.Uchebnik Moskva 1999.
- 18.Lomakin V.K. Mirovaya ehkonomika.Uchebnik Moskva 1998.
- 19.Kudrov V.M. Mirovaya ehkonomika.Uchebnik Moskva 1999.
- 20.Haspulatov R.I. Mirovaya ehkonomika. Uchebnik Moskva 1996.

***Рецензент:** Кузнцова І.О., д.е.н., професор, зав. каф. менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності Одеського національного економічного університету*

15.01.2018

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА ПАТ «ОДЕСЬКИЙ КОРОВАЙ»

У статті проведено аналіз фінансового стану ПАТ «Одеський коровай». В умовах ринкової економіки проблема аналізу розвитку будь-якого підприємства поділяється на ряд питань, ключовим з яких є дослідження його фінансового стану. Сутність аналізу фінансових результатів діяльності підприємства полягає в оцінці й прогнозуванні фінансового стану підприємства на основі даних фінансової звітності і обліку. Обґрунтовано необхідність впровадження інноваційного проекту на підприємстві. Розроблено проект створення нової технологічної лінії. Розраховано критерії економічної ефективності розробленого проекту, виявлення та оцінка можливих ризиків, пов'язані з його функціонуванням.

Ключові слова: хлібобулочні вироби, кон'юнктура ринку, прогнозування, трендова модель, інноваційний проект, інновації.

Сілічева Наталія, Кисіль Олена

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ НА ПАО «ОДЕССКИЙ КАРАВАЙ»

В статье проведен анализ финансового состояния ОАО «Одесский каравай». В условиях рыночной экономики проблема анализа развития любого предприятия делится на ряд вопросов, ключевым из которых является исследование его финансового состояния. Сущность анализа финансовых результатов деятельности предприятия заключается в оценке и прогнозировании финансового состояния предприятия на основе данных финансовой отчетности и учета. Обоснована необходимость внедрения инновационного проекта на предприятии. Разработан проект создания новой технологической линии. Рассчитаны критерии экономической эффективности

разработанного проекта, выявление и оценка возможных рисков, связанных с его функционированием.

Ключевые слова: хлебобулочные изделия, конъюнктура рынка, прогнозирования, трендовая модель, инновационный проект, инновации.

Silicheva Natalia, Kisil Olena

EVALUATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF THE PROJECT IMPLEMENTATION OF INNOVATIONS AT PJSC "ODESA COROWAY"

The article analyzes the financial situation of PJSC "Odesa Coroway". In a market economy, the analysis of the development of any enterprise is divided into a number of issues, the key is the study of its financial condition. The essence of the analysis of financial results of the enterprise is to evaluate and forecast the financial condition of the company based on the data of financial reporting and accounting. The necessity of implementation of an innovative project at the enterprise is substantiated. A project to create a new technological line has been developed. The criteria of the economic efficiency of the developed project, the identification and estimation of possible risks related to its functioning are calculated.

Keywords: bakery products, market conditions, forecasting, trend model, innovation project, innovations.

Постановка проблеми. Основою продовольчої безпеки в галузі харчових продуктів є забезпечення населення продукцією належної якості в обсягах, необхідних для раціональної норми споживання.

Ситуація на ринку хліба відіграє значну роль у соціальній стабільності суспільства, навіть незначні зміни в цінній політиці та обсягах постачання відбиваються на суспільно-політичній ситуації в країні. Продукція із борошна входить до основного продуктового кошику і в значній мірі впливає на індекс інфляції в країні, тому органи державного управління вживають заходи для стримування зростання цін на продукцію, як економічні, так і політичні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу інноваційних проектів присвячено багато робіт таких науковців як Сушко М., Тіхонова О., Мочалова Я., Бальтюкевич В., Гончарова Л. тощо.

Невирішені раніше частин загальної проблеми. Стабільний розвиток підприємства у ринковому середовищі можливий лише за умов цілеспрямованого та постійного вдосконалення усіх аспектів його діяльності, підтримання здобутих і формування нових конкурентних переваг. Визначення сфер і напрямів інноваційної діяльності, обґрунтування і вибір інноваційних проектів, організація їх впровадження здійснюються у процесі управління інноваційним розвитком організації.

Метою статті є оцінка економічної ефективності проекту впровадження інновацій на ПАТ «Одеський коровай».

Виклад основного матеріалу дослідження. ПАТ «Одеський Коровай» – один з найбільших промислових виробників хлібобулочної продукції в Україні, виробнича потужність якого дозволяє випускати до 200-220 т продукції на добу. До складу підприємства входять 2 виробничі майданчики розташовані в м Одеса (№ 2 та № 4), а також виробничі майданчики в м. Білгород-Дністровський (№ 3) та м. Котовськ (№1).

В умовах ринкової економіки проблема аналізу розвитку будь-якого підприємства поділяється на ряд питань, ключовим з яких є дослідження його фінансового стану. Сутність аналізу фінансових результатів діяльності підприємства полягає в оцінці й прогнозуванні фінансового стану підприємства на основі даних фінансової звітності і обліку.

Аналіз фінансових результатів є одним із головних інструментів фінансового управління підприємством та розробки його стратегії розвитку. Підприємство завжди прагне бути прибутковим, тому його керівництво повинно володіти прийомами та методами фінансового аналізу, вміти використовувати інформаційну базу для його проведення, мати кваліфікованих аналітиків-фахівців для реалізації дослідження фінансових результатів діяльності і розробки стратегії розвитку підприємства [4, с.165].

Для отримання загального уявлення про рівень фінансового стану підприємства застосовуються показники оцінки його майнового

стану, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності тощо. Необхідно розрахувати показники фінансового стану ПАТ «Одеський Коровай» за інформацією форм фінансової звітності № 1 «Баланс», № 2 «Звіт про фінансові результати» [2].

Для аналізу майнового стану ПАТ «Одеський Коровай» необхідно оцінити стан основних засобів, що використовуються, розрахувавши такі показники як темп зростання майна та коефіцієнт придатності.

Оцінка майнового стану ПАТ «Одеський Коровай» у 2012-2016 рр. наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Оцінка майнового стану ПАТ «Одеський Коровай»
у 2012-2016 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
Темп зростання майна	-	0,899	1,048	0,888	0,972
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,297	0,263	0,234	0,223	0,020

Джерело: складено автором за даними [2]

Аналіз динаміки показників, що відображають майновий стан ПАТ «Одеський Коровай», наведених у таблиці 1, дозволяє зробити висновок про великий ступінь зносу основних фондів підприємства (станом на 2016 рік – 97,2%). Враховуючи, що за аналізований проміжок часу майже не спостерігався процес інвестування у основні фонди, можна дійти висновку, що обладнання, яке використовує у своїй діяльності підприємство, не тільки зношене фізично, але і морально застаріле.

Фінансовий стан підприємства у короткостроковій перспективі оцінюється показниками ліквідності й платоспроможності, що характеризують можливість своєчасних та повних розрахунків по короткостроковим зобов'язанням перед контрагентами. Аналіз платоспроможності й ліквідності важливий не тільки для підприємства, але й для зовнішніх інвесторів [5].

Розрізняють ліквідність активів, ліквідність балансу, ліквідність підприємства. Детальний аналіз ліквідності підприємства проводиться на основі коефіцієнтів ліквідності, а саме коефіцієнта

поточної ліквідності, коефіцієнта швидкої ліквідності та коефіцієнта абсолютної ліквідності. Оцінка ліквідності ПАТ «Одеський Коровай» у 2012-2016 рр. наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Оцінка ліквідності ПАТ «Одеський Коровай» у 2012-2016 рр.
(складено автором за даними [2])

Показники	Норматив	2012	2013	2014	2015	2016
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,25	0,046	0,043	0,000	0,000	0,000
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1	0,843	0,664	0,813	0,418	0,428
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,0-2,5	0,940	0,759	0,840	0,418	0,429

Проаналізував представлені у таблиці 2 показники платоспроможності ПАТ «Одеський Коровай», можна дійти висновку, що протягом майже всього періоду, що аналізується, на підприємстві існують проблеми з обслуговуванням своєї поточної заборгованості за рахунок будь-якої частини оборотних коштів.

Фінансова стійкість підприємства є однією з найважливіших характеристик його фінансового стану. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, зі ступенем його залежності від кредиторів та інвесторів.

Оцінка фінансової стійкості ПАТ «Одеський Коровай» у 2012-2016 рр. представлено у таблиці 3.

Таблиця 3

Оцінка фінансової стійкості ПАТ «Одеський Коровай» у 2012-2016 рр. (складено автором за даними [2])

Показники	Норматив	2012	2013	2014	2015	2016
Коефіцієнт абсолютної автономії або фінансової незалежності	0,5	0,099	0,046	-	-	-
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	0,1	-	-	0,683	3,476	3,211

Аналіз показників оцінки фінансової стійкості, наведених у табл. 3, дає інформацію, що підприємство ПАТ «Одеський Коровай» є

фінансово залежним, проте його капітал знаходиться в найбільш мобільній формі.

Оцінка ділової активності ПАТ «Одеський Коровай» у 2012-2016 рр. наведено у таблиці 4.

Таблиця 4

Оцінка ділової активності ПАТ «Одеський Коровай» у 2012-2016 рр. (складено автором за даними [2])

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
Темп зростання обсягів реалізованої продукції	-	1,038	0,966	0,018	2,212
Фондовіддача	-	7,722	9,057	0,203	0,498
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	-	6,634	4,612	0,067	0,161

Аналіз показників ділової активності ПАТ «Одеський Коровай», наведених у табл. 4, дозволяє зробити висновок, що підприємство зазнає складнощів з розрахунками по вже відвантаженій продукції, причому динаміка розвитку цього аспекту діяльності підприємства за період часу, що аналізується, має вкрай негативний характер. Не ефективним також є використання підприємством власних основних фондів. І лише динаміка обсягів реалізації продукції має різноспрямований характер. При зростанні цього показника у 2016 р. більше, ніж у 2 рази, у порівнянні з 2015 р. загальна динаміка усе рівно є невтішною для ПАТ «Одеський Коровай».

Аналіз фінансових показників у комплексі дозволяє дійти висновку, що підприємство у теперішній час має проблеми у всіх аспектах своєї діяльності та потребує застосування термінових заходів щодо покращення свого фінансового та майнового стану.

Стабільний розвиток підприємства у ринковому середовищі можливий лише за умов цілеспрямованого та постійного вдосконалення усіх аспектів його діяльності, підтримання здобутих і формування нових конкурентних переваг. Визначення сфер і напрямів інноваційної діяльності, обґрунтування і вибір інноваційних проектів, організація їх впровадження здійснюються у процесі управління інноваційним розвитком організації.

Враховуючи результати проведених аналізів фінансово-господарської діяльності підприємства та аналізу кон'юнктури ринку хлібобулочних виробів, а також економіко-політичної ситуації в країні

виникла необхідність проведення невідкладних заходів по впровадженню інновацій на підприємстві. В першу чергу слід звернути увагу на зниження показника зносу основних засобів.

ПАТ «Одеський Коровай» необхідно впровадження стратегії наступу, яку розробляють для реалізації загальної стратегії зростання. Вона пов'язана з прагненням фірм досягти технічного та ринкового лідерства шляхом створення та впровадження нових продуктів. Стратегія наступу передбачає тісний зв'язок фірми зі світовими досягненнями науки й технології, наявність наукових доробок, що фінансуються й здійснюються самою фірмою, її здатність швидко реагувати та пристосовуватися до нових технологічних можливостей [1, с.310].

Пропонується відкрити на ПАТ «Одеський Коровай» додаткову технологічну лінію по виробництву донатсів з начинкою та без. Донатси – це апетитні кільця під шаром яскравої глазурі, з ароматними посипаннями та найніжнішим смаком; пончики з солодкою начинкою.

На запропонованій лінії можуть вироблятися листові вироби: донатси з начинкою ($m = 0,075$ кг) та донатси без начинки ($m = 0,075$ кг). Технологічний процес виробництва виробів складається з ряду операцій: приготування тіста, введення маргарину, отлежування, оброблення, растойка, випічка й упаковка.

Технологія виробництва наступна. У тістомісильну машину марки «Куткава» вручну засипається лід, який розбивається на II швидкості протягом 2 хв, потім додається вода, сіль, цукор, молоко далі компоненти змішують на II швидкості протягом 2 хв. Після змішування дозується борошно, поліпшувач, дріжджі та проводиться заміс тіста, який відбувається в дві стадії (із застосуванням різної інтенсивності й тривалості на кожній стадії замісу): 1 стадія (I швидкість - 2 хв), 2 стадія (II швидкість-10 хв).

Після замісу тісто температурою $t = 10-12$ ° C та вологістю $W = 40 \pm 1\%$ надходить на введення маргарину. Тісто ділять на шматки масою 5,2 кг. Кількість тіста на листові (жирністю 80%) на 1 шматок тіста – 1,094кг. Отлежування для першого шматка тіста – 5 хв. Шматки тіста направляються на розкочування на тісторозкочувальну машину «Rollfix». Необхідно стежити, щоб тісто не набирало

температуру вище 14°C , для цього повинна бути добре організована робота на розкочуванні, заздалегідь підготовлений маргарин для введення в тісто, попередньо спресований на пресі до товщини шматка $2 \pm 0,5$ см. Перше й друге розкочування здійснюється до товщини 8-10 мм (в залежності від вологості тіста), потім на пласт тіста кладеться маргарин й складається конвертом, прокочується до товщини 8-10мм, складається втричі, потім знову прокатується до товщини 8-10 мм, знову складається втричі й кладеться в камеру шокової заморозки на 37 хв (програма швидкого охолодження). Охолодження здійснюється до температури тіста $+12^{\circ}\text{C} +13^{\circ}\text{C}$.

Потім охолоджені пласти тіста направляються на третє розкочування. Третє розкочування проходить до товщини 6-7 мм, складається вчетверо, й пласти тіста поміщаються в холодильну камеру (трюхсекційні) попередньо загорнуті в поліетилен, де відбувається отлежування протягом 30 хв й підтримується температура тіста не вище 13°C .

Потім, охолоджені шматки тіста розгортають до товщини 4,0 мм, тісто автоматично накручується на качалку, яка встановлюється в спеціальні кріплення на тістоформовочній лінії «Fritsch». З качалки тістовий пласт потрапляє на конвеєр тістоформовочної лінії та на стрічці конвеєра проходить крізь ряд вузлів. Спочатку пласт потрапляє в калібрувальний вузол, де валками розкочується до товщини 3,5 мм, при необхідності товщину пласта можна регулювати. Далі відкалібрований до потрібної товщини пласт проходить через вузол попереднього оброблення, де розрізається дисковими ножами на 4 смуги. Які надалі йдуть в вузол остаточної обробки з якого виходять укладені в один ряд тістові заготовки.

Після остаточної обробки тістові заготовки потрапляють в закаточну машину, яка і надає заготовкам остаточну форму. Потім відформовані заготовки вручну укладаються на спеціальні листи з виїмками по ширині листа, по 4 шт в кожен виїмок листа (виїмок 11 шт). Далі листи укладаються в вагонетки й надходять на розтойку в розтойну шафу боксового типу на сусідній лінії. Розтойка проводиться протягом 45-50 хв, при вологості $W = 45-50\%$ та температурі $t = 33-34^{\circ}\text{C}$.

Потім з шафи заготовки в контейнерах направляються на випічку, яка буде здійснюватися в ротаційних однокосових печах

марки «Koning» на сусідній лінії протягом 12 хв, температура посадки $t = 230^{\circ}\text{C}$, температура випічки $t = 190^{\circ}\text{C}$.

Після випічки вагонетки викочують з пічок та продукція охолоджується. Далі охолоджена продукція при необхідності наповнюється начинкою методом шприцювання на спеціальних начинконаповнювачах, кожен донатс наповнюється окремо та вручну. Наповнені начинкою вироби упаковуються, укладаються на вагонетки та відправляються.

Витрати на придбання необхідного обладнання наведено у таблиці 5.

Таблиця 5

Витрати на придбання необхідного обладнання (складено автором)

№ з/п	Найменування устаткування	Кількість, од	Вартість одиниці, грн.	Необхідність придбання	Загальна вартість, грн
1	2	3	4	5	6
1	Тістомісильна машина	1	242440	Є	242440
2	Дозатор рідких компонентів	1	70000	Є	70000
3	Дозатор борошна	1	36300	Є	36300
4	Діжа	1	112560	Є	112560
5	Ваги для контрольного зважування	1	110000	Є	110000
6	Стіл	1	20000	Є	20000
7	Тісторозкаточна машина «Rollfix»	1	87725	Є	87725
8	Холодильна камера	1	125570	Ні	
9	Калібрувальний вузол тістоформуючої лінії «Fritsch»	1	29100	Є	29100
10	Вузол попередньої обробки тістоформуючої лінії «Fritsch»	1	28200	Є	28200
11	Вузол з начинконаповнювачем тістоформуючої лінії «Fritsch»	1	27600	Є	27600
12	Соски для змащення водою краю тістової смуги	1	12430	Є	12430
13	Пристрій загортання тістової смуги	1	39600	Є	39600

Продовж. табл. 5

1	2	3	4	5	6
14	Вузол остаточної обробки тістоформуючої лінії «Fritsch»	1	28400	Є	28400
15	Закаточна машина «Fritsch»	1	132065	Є	132065
16	Контейнер	1	32670	Є	32670
17	Розтойна шафа боксового типу	1	38534	Ні	
18	Ротаційні однобоксові печі «Koing» Roto passat 980	3	442508	Ні	
19	Начинконаповнюючий агрегат	1	17690	Є	17690
20	Вакуум апарат	1	65400	Ні	
Всього					1026780

Виробниче устаткування (робочі машини) – найактивніша частина основних засобів. Від кількості виробничого устаткування, його складу, стану та ступеня використання залежать можливості збільшення обсягів й підвищення темпів зростання виробництва продукції. Величезну роль при цьому відіграють поліпшення використання, а також реконструкція й модернізація виробничого устаткування, передусім комплексна механізація, яка сприяє ліквідації ручної праці, й комплексна автоматизація виробництва, що передбачає перехід до автоматизованих цехів та підприємств.

Як видно з табл. 5, для забезпечення роботи технологічної лінії з виробництва донатсів необхідно закупити виробниче обладнання на суму 1026780 грн.

Для виготовлення 1 т донатсів без начинки ($m=0,04$ кг).

- борошно в/г 500 кг,
- дріжджі 20 кг,
- сіль 10 кг,
- молоко сухе цільне 15 кг,
- цукор 30 кг,
- вода 250 л.

Для виготовлення 1 т донатсів з начинкою ($m=0,075$ кг)

- борошно в/г 500 кг,
- дріжджі 20 кг,

- сіль 10 кг,
- молоко сухе цільне 15 кг,
- цукор 30 кг,
- вода 250 л,
- начинка 100 кг.

Середньоринкова ціна 1 шт. донатса без начинки складає від 18 до 25 грн та відповідно від 20 до 30 грн за 1 шт. донатса з начинкою.

Оцінка ефективності проектів є одним з найбільш важливих етапів в процесі управління інвестиціями. Тому, наскільки якісно виконана така оцінка, залежить правильність ухвалення остаточного рішення.

Ефективність інвестованого капіталу, оцінюється шляхом порівняння грошового потоку (cash flow), який формується в процесі експлуатації інвестиційного проекту і початкової інвестиції. Проект визнають прибутковим, якщо забезпечується повернення всіх інвестицій при прийнятній для всіх інвесторів нормі прибутковості.

Обов'язковим є приведення до справжньої вартості, як інвестованого капіталу, так і суми грошового потоку. Приведення здійснюється диференційовано по кожному етапу подальшого інвестування.

З метою оцінки ефективності проекту необхідно спрогнозувати обсяги виробництва та розрахувати виручку від реалізації продукції. Планується, що обсяг реалізації на початковому етапі завантажить в середньому 43,75% виробничих потужностей, але в перспективі планується збільшення цього відсотка до 80%. Структура продажів передбачена у співвідношенні донатсів без начинки до донатсів з начинкою 55% до 45%. Також планується виробляти продукцію під замовлення конкретного клієнта, тобто обсяг виробництва буде співпадати з обсягом реалізації.

Також слід враховувати, що прогнозовані обсяги продажів можуть значно коливатися в залежності від соціально-економічних, демографічних та інших факторів. Побудова прогнозу дозволяє передбачити варіант розвитку подій без використання складної математичної моделі. Прогноз обсягу випуску продукції на перший місяць роботи представлений у вигляді таблиці 6.

Таблиця 6

Прогноз обсягу реалізації продукції на перший місяць роботи
(складено автором)

№ з/п	Найменування продукції	Ціна 1 т продукції, грн.	Обсяг реалізації на перший місяць	
			т	грн
1.	Донатс без начинки	25000	4,69	117250
2.	Донатс з начинкою	28000	3,11	87080
Усього			7,8	204330

З таблиці 6 видно, що обсяг надходжень за перший місяць роботи складе 204330 грн. В перспективі з розширенням клієнтської бази планується, що щомісяця обсяг реалізації буде збільшуватися в середньому на 3-5%, окрім зимових місяців. В табл. 7 наведено обсяг випуску продукції на 4 роки роботи.

Таблиця 7

Прогноз обсягу реалізації продукції на 2018-2021 рр., т
(складено автором)

№ з/п	Найменування продукції	2018	2019	2020	2021
1.	Донатс без начинки	10,43	14,99	16,37	15,84
2.	Донатс з начинкою	8,54	12,26	11,87	12,96
Усього		18,97	27,26	27,34	28,8
Виробнича потужність		43,20	43,20	43,20	43,20
Коефіцієнт використання виробничої потужності, %		43,9	63,1	63,2	66,6

Як видно з табл. 7 завантаження обладнання технологічної лінії за аналізований період зросте з 43,93% до 66,6%.

Аналіз ефективності проекту створення нової технологічної лінії з виробництва донатсів проводився за допомогою програмного продукту «Project expert 6.1».

Формування масиву вхідної інформації з прогнозних доходів та витрат, дозволяє в програмі «Project Expert» сформувати базу вхідної інформації для розрахунку фінансових показників проекту та аналізу його ефективності [3].

Інтегральні показники ефективності проекту створення нової технологічної лінії розраховані за допомогою програми «Project Expert» та представлені на рис. 1.

Эффективность инвестиций

Длительность проекта 84 мес.

Период расчета 84 мес.

Гривна		
Ставка дисконтирования	25,00	%
Период окупаемости - PB	41	мес.
Дисконтированный период окупаемости - DPB	67	мес.
Средняя норма рентабельности - ARR	34,96	%
Чистый приведенный доход - NPV	151 275	
Индекс прибыльности - PI	1,15	
Внутренняя норма рентабельности - IRR	31,08	%
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR	27,14	%
Длительность - D	2,98	лет

Доллар		
Ставка дисконтирования	12,00	%
Период окупаемости - PB	41	мес.
Дисконтированный период окупаемости - DPB	50	мес.
Средняя норма рентабельности - ARR	34,96	%
Чистый приведенный доход - NPV	23 858	
Индекс прибыльности - PI	1,63	
Внутренняя норма рентабельности - IRR	31,08	%
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR	19,90	%
Длительность - D	3,39	лет

Рис. 1. Інтегральні показники ефективності проекту створення нової технологічної лінії на базі ПАТ «Одеський Коровай»

Аналіз інформації, що представлено на рис. 1, дозволяє зробити висновок про прибутковість запропонованого проекту. Так, середня норма рентабельності складає 34,96%, що свідчить про ефективність інвестування коштів у створення технологічної лінії. Чистий дисконтований дохід склав 151275 грн., що також говорить про відносну прибутковість проекту.

Розрахований індекс прибутковості проекту показує, що, з урахуванням вартості грошей у часі, кошти, вкладені в бізнес, принесуть прибуток. Індекс прибутковості проекту створення

технологічної лінії з виробництва донатсів враховує зміну вартості грошей під впливом часу та вказує, що кожна гривня вкладених в проект коштів принесе 1,15 грн чистого прибутку в перерахунку на сьогоднішній день.

Одним з найважливіших критеріїв, на який звертають увагу інвестори, є час повернення інвестованих коштів, тобто термін окупності. Як видно з рис. 1, по запропонованому проекту створення нової виробничої лінії, термін повернення вкладених коштів складе 41 місяць, а з урахуванням вартості грошей у часі – 67 місяців. Зважаючи на те, що розглядається проект з виробництвом, розраховані величини є прийнятними для підприємства цієї сфери діяльності.

Оскільки асортимент нової технологічної лінії є багатомоделювальним, розрахунок точки беззбитковості може бути проведений лише у грошовому виразі із застосуванням середньозважених статистичних величин $\Pi_{\text{од}}$ та УЗВ. Графічний аналіз беззбитковості проекту зображено на рис. 2.

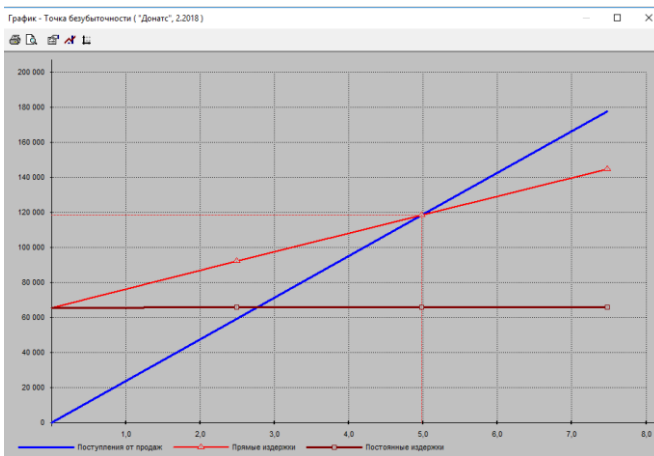


Рис. 2. Графічний аналіз беззбитковості проекту

Проведені розрахунки точки беззбитковості за методикою середньозважених величин повністю співпали з графічним аналізом беззбитковості проекту та показали, що для збереження беззбиткового функціонування підприємству потрібно отримувати дохід у розмірі

120000 грн, що є досяжним показником для підприємства цієї сфери діяльності у нашому регіоні.

У цілому, інвестиційний проект на всіх стадіях його життєвого циклу подібний до складного організму. Його функціонування супроводить переплетіння настільки різноманітних причинно-наслідкових взаємозв'язків, що передбачити їх з високою точністю практично неможливо.

Одним з методів розрахунку можливих втрат при настанні несприятливих для бізнесу умов є аналіз чутливості NPV щодо впливу різноманітних чинників. Цей аналіз є різновидом факторного аналізу і передбачає розрахунки результативного показника NPV при відхиленні величин факторних показників на деякі, запрограмовані заздалегідь значення. Проект буде вважатись стійким, якщо при відхиленні чинника у будь-яку сторону на 10% буде збережено нерівність $NPV > 0$.

Задля аналізу ризиків проекту створення нової технологічної лінії була розрахована чутливість NPV за такими факторами, як обсяг та ціна реалізації, розмір податків, прямі і непрямі витрати, заробітна плата персоналу, ставки податків та за кредитами. Аналіз чутливості NPV запропонованого проекту проводиться за допомогою програмного продукту «Project Expert», а його результати представлені на рис. 3.

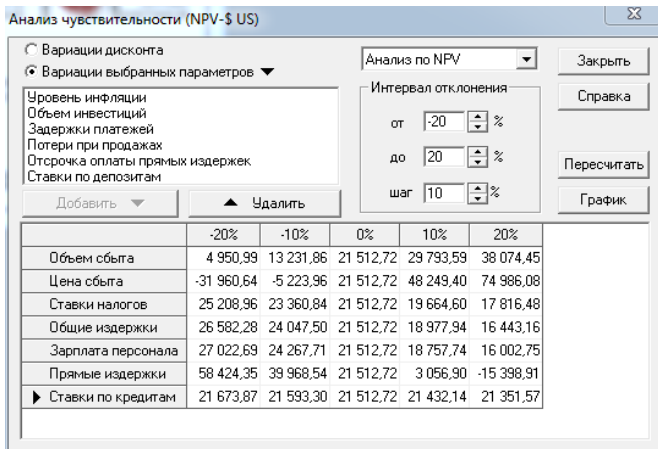


Рис. 3. Аналіз чутливості NPV проекту створення технологічної лінії з виробництва донатсів

Проведений на рис. 3 аналіз свідчить про те, що підприємству найбільше загрожують такі аспекти його діяльності, як маркетинговий та виробничий. Вплив маркетингових ризиків більш виражений у ціні продукції, що випускається, але й зміни у обсязі збуту вчиняють також дуже відчутний вплив. Для більш детального вивчення впливу виробничих та маркетингових факторів ризику для новостворюваного підприємства необхідно розглянути графіки чутливості NPV за цими факторами. На рис. 4 зображений графік чутливості NPV проекту створення підприємства з виробництва тротуарної плитки за прямими витратами.

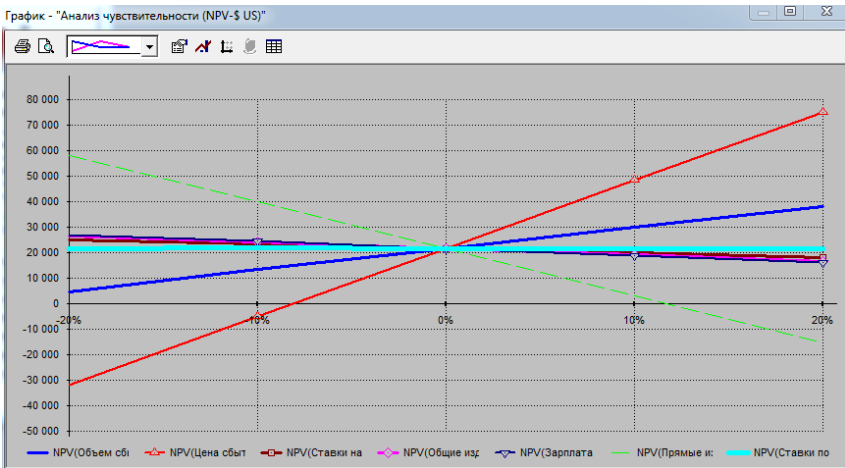


Рис. 4. Графік чутливості NPV проекту створення технологічної лінії

Аналіз графіку на рис. 4 дає інформацію, що при падінні цін на донат трохи більше, ніж на 10%, призведе до збитковості проекту.

Як видно з графіку кут нахилу лінії NPV проекту при зміні прямих витрат свідчить про те, що зі зростанням питомих витрат показник чистої приведеної вартості доволі стрімко знижується. Проте при впливі лише цього одного фактора зберігається умова стійкості проекту.

Поєднання ж таких факторів, як падіння цін та обсягів збуту та зростання прямих витрат на виробництво призведе до фатальних наслідків проекту з виробництва донатів у викладеній концепції, що

свідчить про високу ризикованість даного бізнесу та є своєрідною платою за його високу прибутковість.

Задля недопущення такої ситуації необхідно постійно вживати цілу низку заходів, що включають:

- постійний моніторинг цін на продукцію, що виробляється;
- проведення маркетингових заходів для збільшення кола потенційних та реальних замовників;
- підтримка ділової репутації на високому рівні;
- збереження та підвищення рівня якості продукції, що виробляється;
- постійний моніторинг цін на сировину, що використовується на виробництві, з ціллю максимальної економічності та надійності постачань.

Саме поєднання та постійне виконання цих заходів дозволить підприємству створити собі імідж надійного контрагента з доступними цінами.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про прибутковість запропонованого проекту. Так, середня норма рентабельності складає 34,96%, що свідчить про ефективність інвестування коштів у створення технологічної лінії. Чистий дисконтований дохід склав 151275 грн., що також говорить про відносну прибутковість проекту.

Розрахований індекс прибутковості проекту показує, що, з урахуванням вартості грошей у часі, кошти, вкладені в бізнес, принесуть прибуток. Індекс прибутковості проекту враховує зміну вартості грошей під впливом часу та вказує, що кожна гривня вкладених в проект коштів принесе 1,15 грн чистого прибутку в перерахунку на сьогоднішній день.

Одним з найважливіших критеріїв, на який звертають увагу інвестори, є час повернення інвестованих коштів, тобто термін окупності. По запропонованому проекту створення нової виробничої лінії, термін повернення вкладених коштів складе 41 місяць, а з урахуванням вартості грошей у часі – 67 місяців.

Література

1. Бальтюкевич В.В. Формування інноваційної стратегії підприємства/В.В. Бальтюкевич//Економіка управління: праці Одеського політех. Університету. – 2011. – №2(36). – С. 307-311.
2. Офіційний сайт агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/>
3. Рижиков В.С. Проектний аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://culonline.com.ua/Books/Prokt_Analiz-Rijikov.pdf
4. Семенов А.Г. Аналіз фінансово-господарської діяльності акціонерного товариства в умовах нестабільності/А.Г. Семенов, С.А. Король//Вісник економічної науки України. – 2011. – №2. – С.163-170
5. Тіханова Т.Ю. Основи бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///C:/Users/user/Downloads/Основи%20бізнесу-%20навчальний%20.pdf>

1. Bal'tyukevich V.V. Formuvannya innovacijnoї strategii pidpriemstva/V.V. Bal'tyukevich//Ekonomika upravlinnya: praci Odes'kogo politekh. Universitetu. – 2011. – №2(36). – S. 307-311.
2. Oficijnij sajt agentstva z rozvitku infrastrukturi fondovogo rinku Ukraїni. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <https://smida.gov.ua/>
3. Rizhikov V.S. Proektnij analiz [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://culonline.com.ua/Books/Prokt_Analiz-Rijikov.pdf
4. Semenov A.G. Analiz finansovo-gospodars'koї diyal'nosti akcionernogo tovaristva v umovah nestabil'nosti/A.G. Semenov, S.A. Korol'/Visnik ekonomichnoї nauki Ukraїni. – 2011. – №2. – S.163-170
5. Tihanova T.YU. Osnovi biznesu [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <file:///C:/Users/user/Downloads/Osnovi%20biznesu-%20navchal'nij%20.pdf>

Рецензент: Янковий О.Г. д.е.н., професор, зав. кафедри економіки підприємства і організації підприємницької діяльності Одеського національного економічного університету

10.01.2018

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ПРИОРИТЕТОВ НАХЧЫВАНСКОЙ АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ

В статье широко анализируется развитие предпринимательства за последние 26 лет и обширно говорится о государственной поддержке предпринимательства. Отмечается, что переход к рыночной экономике требует ещё большего внимания к развитию предпринимательства. За годы независимости в стране и в его неотъемлемой части – Нахчыванской Автономной Республике, предпринимательство развивается, экономика становится сильнее.

В итоге, автор отмечает, что в целом развитие предпринимательства и рост субъектов в автономной республике оказывают значительное влияние на проблему занятости. В результате этой деятельности в 2016 году было создано более 3000 новых рабочих мест. Создание предприятий, основанных на современных технологиях, с одной стороны создало новые возможности для постепенного сокращения безработицы и обеспечения занятости, а с другой стороны, выпуск продуктов, соответствующих мировым стандартам, расширил экспорт, благодаря чему в настоящее время экономика Нахчывана, обеспечивая своё скоростное развитие, превратилась из страны - импортера в страну-экспортера.

Ключевые слова: предпринимательство, частный сектор, государственная поддержка, малый и средний бизнес, продовольственная безопасность, кредит, импортер, экспортер.

Shekeralisoy Ilkin Huseyn oglu

THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IS ONE OF THE MAIN PRIORITIES IN NAKHCHIVAN AUTONOMOUS REPUBLIC

The article extensively analyzes the development of entrepreneurship over the past 26 years and extensively talks about state support for entrepreneurship.

It is noted that the transition to a market economy requires even greater attention to the development of entrepreneurship. During the years of independence in the country and in its integral part - the Nakhchivan Autonomous Republic, entrepreneurship is developing, the economy is becoming stronger.

As a result, the author notes that, in general, the development of entrepreneurship and the growth of subjects in the autonomous republic have a significant impact on the employment problem. As a result of this activity in 2016, more than 3,000 new jobs were created. The creation of enterprises based on modern technologies, on the one hand, created new opportunities for the gradual reduction of unemployment and employment, and on the other hand, the production of products that meet world standards, expanded exports, so that at present the economy of Nakhchivan, ensuring its rapid development, has evolved from the importing country to the exporting country.

Key words: business, private sector, state support, small and medium business, food security, credit, importer, exporter.

Шекералісой Ількін Гусейн оглу

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ ПРІОРИТЕТІВ НАХЧИВАНСЬКОЇ АВТОНОМНОЇ РЕСПУБЛІКИ

У статті широко аналізується розвиток підприємництва за останні 26 років і широко говориться про державну підтримку підприємництва.

Відзначається, що перехід до ринкової економіки вимагає ще більшої уваги до розвитку підприємництва. За роки незалежності в країні і в його невід'ємній частині - Нахчіванській Автономній Республіці, підприємництво розвивається, економіка стає сильнішою.

У підсумку, автор зазначає, що в цілому розвиток підприємництва і зростання суб'єктів в автономній республіці роблять значний вплив на проблему зайнятості. В результаті цієї діяльності в 2016 році було створено понад 3000 нових робочих місць. Створення підприємств, заснованих на сучасних технологіях, з одного боку створило нові можливості для поступового скорочення безробіття і забезпечення зайнятості, а з іншого боку, випуск продуктів, що

відповідають світовим стандартам, розширив експорт, завдяки чому в даний час економіка Нахчіван, забезпечуючи своє швидкісне розвиток, перетворилася з країни - імпортера в країну-експортера.

Ключові слова: підприємництво, приватний сектор, державна підтримка, малий і середній бізнес, продовольча безпека, кредит, імпортер, експортер.

Постановка проблеми. Азербайджанская Республика вступила в качественно более высокий уровень экономического развития. В стране одним из ключевых аспектов этого этапа является продолжение национальной экономики и укрепление ненефтяного сектора, ускорение развития предпринимательства.

Анализ последних исследований, в которых начато решения по данной проблеме и на которые опирается автор. К концу 20-го века СССР рухнул, республики, включая Азербайджанскую Республику, обрели независимость и трансформировались в новую экономическую систему. В Азербайджане, пришедший к власти во второй раз Гейдар Алиев определил стратегию развития страны. "Стратегическим путем азербайджанского государства является только лишь демократия, свободная экономика, предпринимательство" [1], - сказал национальный лидер, давая основные контуры стратегии экономического развития страны, определил полностью соответствующую реалиям азербайджана модель экономического развития. Жизненный опыт перешедших в современную экономическую систему, развивающих и углубляющих рыночные отношения стран показывает, что предпринимательская деятельность с богатым содержанием и различными формами является ключевым условием и движущей силой комплексного развития каждого предмета. Являющийся его субъектом предприниматель считается постоянным новатором в экономике, самым инициативным, гибким, рискованным социальным слоем общества.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается статья связаны с проблемами развития предпринимательства и его государственной поддержки.

Формирование целей статьи обусловлено развитием предпринимательства в качестве одного из основных приоритетов Нахчыванской Автономной республики.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Предприниматели, являясь координаторами настоящего и будущего, умело используя научно-технические инновации, осваивают способности по модернизации производственных технологий, организации и управлению производством, повторно экспериментируя их на жизненном опыте и позволяют будущим поколениям расширить свои знания и жизненные опыты в этой области.

В последние годы президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев дал указания соответствующим органам увеличить производство товаров в сельском хозяйстве, а также повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции. В то же время в указах и распоряжениях президента приоритетна стимуляция сельскохозяйственной продукции. Так, распоряжение Президента Азербайджанской Республики от 23 января 2007 года "О государственной поддержке сельскохозяйственных производителей", 21 августа 2008 года "О дополнительной поддержке обеспечения производителей сельскохозяйственной продукции семенами, удобрениями и породистыми животными" должно оцениваться как наглядное свидетельство этого процесса. В соответствии с упомянутым распоряжением началось предоставление субсидий сельскохозяйственным товаропроизводителям в размере 40 манат на каждый 1 га вспаханной земли и 80 манатов на зерновые поля, и эта практика успешно продолжается. Согласно этому постановлению, с целью повышения производства сельскохозяйственной продукции, хозяйствам, занимающимся производством семян и производителям пшеницы на продажные цены купленных для использования высокорепродуктивных семян и минеральных удобрений предусматривается предоставление соответственно 50% и 70% необходимых уступок за счет государства.

Следует отметить, что создание предприятий на основе местных природных и экономических ресурсов, модернизация существующих предприятий, начало деятельности новых сфер наряду с традиционными производственными сферами, укрепление промышленного потенциала в регионах и создание индустриальных парков, развитие аграрного сектора, туризма и других важных сфер

увеличили экономическую мощь и влияние Азербайджана на международной арене.

В нашей стране, в условиях реализации государственных программ, особое внимание уделяется развитию частного сектора, а государственная поддержка предпринимательству растет. Сегодня в Азербайджане создана мощная предпринимательская армия, принятие государственных программ, стимулирующих предпринимательство и их успешное осуществление создали благоприятные условия для развития предпринимательства.

Кстати, особенно важно подчеркнуть один вопрос, что постоянные и последовательные меры, осуществляемые азербайджанским государством для развития и поддержки частного сектора, логически дополняют друг друга. В результате усовершенствования законодательной базы, расширения государственной поддержки предпринимательству, снижения налоговой нагрузки, обеспечения здоровой конкуренции, применения принципа "единого окна", предоставления льготных кредитов и других мероприятий, в настоящее время в нашей стране сформирован сильный частный сектор.

В результате принятых мер количество субъектов предпринимателей в стране за последние десять лет увеличилось в 2,5 раза, в частном секторе сосредоточилось около 74% всего занятого населения. В результате принятых мер доля частного сектора в валовом внутреннем продукте растет. В настоящее время доля частного сектора в валовом внутреннем продукте достигает 87%.

В результате проведенных экономических реформ в Азербайджане динамика развития предпринимательства продолжает расти с каждым днем.

Президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев в одном из своих выступлений сказал: "Будущее развитие нашей страны зависит от развития предпринимательства". С момента избрания президентом Ильхама Алиева до сегодняшнего дня он всегда выступал настоящим покровителем предпринимателей, оказывал всяческую заботу и внимание частному сектору.

Указ "О дополнительных мерах по развитию предпринимательства" в 2014 году следует рассматривать как результат заботы и внимания к развитию предпринимательства.

Упомянутый выше этот важный документ даёт право говорить о том, что в развитии предпринимательства улучшение деловой среды в Азербайджане, осуществление важных мер по его улучшению на основе передовой практики откроют широкие возможности для развития предпринимательства в ближайшие годы.

Под председательством Президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева на заседании Кабинета министров, посвященный итогам социально-экономического развития 9 месяцев 2017 года и предстоящих задач, в своём выступлении Президент Азербайджана, давая подробный анализ развития нефтегазового сектора, сказал: " За девять месяцев наши экономические показатели являются положительными Наша нефтегазовая экономика увеличилась на 2,5%. Я думаю, что это очень хороший показатель. Это результат нашей политики в последние годы. Потому что развитие нефтегазового сектора - наш главный приоритет, и увеличенная на 2,5 % наша нефтегазовая экономика является показателем нашей успешной реформы, и это означает, что диверсификация экономики страны успешно разрешила свою проблему " [4].

Следует отметить, что, как и в предыдущие годы, в 2017 году развитие предпринимательства было одним из приоритетов экономической политики. Была продолжена дальнейшая работа по расширению предпринимательства, увеличению государственной поддержки частному сектору, защите прав предпринимателей и устранению ненужных вмешательств и разработан единый реестр данных.

Одним из важнейших компонентов государственной поддержки развития предпринимательства была осведомленность предпринимателей, изучение международного опыта, показание консалтинговых и инновационных услуг.

В целом работа, проводимая в стране в области предпринимательства, всегда поддерживалась и оценивалась влиятельными международными организациями. Таким образом, в 2017 году согласно подсчётам Давосского экономического форума, экономика Азербайджана поднялась на две позиции и среди 140 стран по конкурентоспособности, занимая 35-ое место, еще больше повысила свои рейтинги.

Следует отметить, что за последние 7 лет Азербайджан не потерял своё первое место в пространстве СНГ, сохранив лидерство.

Развитие предпринимательства как в регионах, так и в стране, всегда находится в центре внимания. Потому что прогресс любого региона напрямую связан с развитием предпринимательства в этом регионе. Поэтому создание субъектов предпринимательства является одним из приоритетных вопросов для каждой развивающейся страны. Успешное завершение перехода к рыночной экономике привело к дальнейшему увеличению числа этих субъектов в стране, что привело к значительному увеличению доли частного сектора в национальной экономике.

Следует отметить, что развитие предпринимательства, проведение реформ для создания благоприятной бизнес среды, обеспечение устойчивого и сбалансированного экономического развития является одним из важных направлений нынешнего этапа социально-экономического развития нашей страны.

В качестве продолжения, осуществляемой в стране, прочной экономической политики, Нахчыванская Автономная Республика, являющаяся неотъемлемой частью Азербайджанской Республики, эффективно используя существующий потенциал, способствовала дальнейшему повышению уровня жизни населения за счет развития отдельных секторов экономики, расширения производственных мощностей и развития местного предпринимательства.

В Нахчыванской Автономной Республике в результате масштабных реформ была создана благоприятная экономическая среда для развития частного сектора. В 2016 году в автономной республике был произведён внутренний валовой продукт на сумму 2,6 миллиарда манатов, где доля частного сектора составляла более 87%.

В Азербайджане и в его неотъемлемой части в Нахчыванской Автономной Республике в процессе индустриализации в 2016 году были произведены промышленные товары на сумму 891,0 млн. манатов, что составляет 34,3% ВВП. В целом 92,6% промышленной продукции, произведенной в автономной республике, приходилось на долю частного сектора.

Поскольку предпринимательство входит в новый этап предпринимательства, также расширяется внедрение новых инноваций в традиционные сферы деятельности.

Обеспечение продовольственной безопасности наряду с ускорением развития внутреннего производства и перерабатывающих сфер также стимулирует производство конкурентоспособной продукции. Одной из главных целей государства в этом отношении является развитие предпринимательства в стране. Потому что развитие малых и средних предприятий является одним из основных условий экономической стабильности государства. Поэтому в автономной республике для развития предпринимательства была создана благоприятная бизнес-среда.

В Нахчыванской Автономной Республике, где 70% населения проживает в сельской местности, открылись широкие возможности для развития сельского хозяйства и животноводства, предпринимателям были предоставлены льготные кредиты. Здесь целью является обеспечение спроса на многие сельскохозяйственные продукты за счёт внутреннего производства. Для этого был создан прочный фундамент; работающие на местное сырьё, обеспечивающие не только внутренний рынок, но и имеющие возможность выйти на внешний рынок конкурентоспособные сырьевые и промышленные предприятия получили право на жизнь. Достаточно показать только тот факт, что в 1996 году общее количество промышленных предприятий в автономной республике было 40, а в настоящее время увеличилось в 11 раз и стало 442. 311 или 70% этих предприятий действуют полностью используя местное сырьё.

Принимая во внимание этот фактор, в Азербайджане, в том числе и в Нахчыванской Автономной Республике, развитие частной собственности, малого и среднего предприятия находится в центре внимания.

Увеличение из года в год объёма государственной финансовой поддержки предпринимателям, устранение искусственных вмешательств в этой области и применение некоторых налоговых и таможенных льгот повлияли на развитие предпринимательской деятельности. Так, в 2016 году Фонд Содействия Предпринимательству выделил более 15 миллионов манатов кредита на развитие частного сектора. Были зарегистрированы 33 юридических и 2173 физических лиц, желающих заниматься предпринимательством, а также начали функционировать 49 новых производственных и обслуживающих сфер. В целом, в 2016 году 79% кредитов предпринимателям приходилось на долю реального сектора,

включая промышленность и сельское хозяйство, и 21% на сектор услуг.

В результате сложившейся ситуации в развитии предпринимательства в Нахчыванской Автономной Республике доля частного сектора в ВВП в 2016 году увеличилась на 87 процентов.

Анализ отдельных отраслей экономики показывает, что этот рост продолжился в 2017 году: 96% промышленного производства, 85% строительных работ, 82% транспортных услуг, 81% услуг связи, 98% сельскохозяйственных рабочих мест и 100% торговых и гостиничных услуг приходится на частный сектор.

С 2008 года охвативший весь мир серьёзный экономический кризис в последующие годы еще больше углубился. Чтобы преодолеть этот глубокий экономический кризис, вопросы развития предпринимательства, снижения зависимости от импорта, создания новых производственных зон и увеличения внутреннего производства были приоритетными в нашей стране и в ее неотъемлемой части Нахчыванской Автономной Республике.

Именно меры, предпринятые в этом направлении, показали свой эффект, начали функционировать новые производственные мощности и увеличился объем местного производства. Проведенный анализ позволяет это говорить. Достаточно отметить только, что если в 1996 году в автономной республике было выпущено всего 10 наименований продуктов, в настоящее время производится 366. За счет вновь созданных предприятий 344 вида спроса на продукт полностью оплачиваются местными производителями.

Выводы из указанных проблем и перспективы дальнейших исследований в представленном направлении. В целом развитие предпринимательства и рост субъектов в автономной республике оказывают значительное влияние на проблему занятости. В результате этой деятельности в 2016 году было создано более 3000 новых рабочих мест. Создание предприятий, основанных на современных технологиях, с одной стороны создало новые возможности для постепенного сокращения безработицы и обеспечения занятости, а с другой стороны, выпуск продуктов, соответствующих мировым стандартам, расширил экспорт. Таким образом, если в конце прошлого века в торговом потенциале Автономной Республики доминировали импортные товары, в настоящее время экономика

Нахчывана, обеспечивая своё скоростное развитие, превратилась из страны - импортера в страну-экспортера.

За последние 14 лет существенная либерализация правил, регулирующих предпринимательство в Азербайджане и в его неотъемлемой части в Нахчыванской Автономной Республике, совершенствование механизмов государственной финансовой помощи предпринимательству увеличили темп роста частного сектора.

Развитие предпринимательства было определено как ключевой приоритет концепции развития "Азербайджан 2020: взгляд на будущее".

Таким образом, учитывая вышеизложенное можно сказать, что и в предстоящие годы будет обеспечено устойчивое и динамичное развитие инновационно направленного предпринимательства.

Литература

1.Əhmədov N.H. Naхçıvan iqtisadiyyatının prioritetləri: iqtisadi artım, dinamik inkişaf. Bakı, "Sabah" nəşriyyatı, 2008, - s.288.

2.Əhmədov N.H. Naхçıvan iqtisadiyyatı inkişaf yollarında. Bakı, Elm, 2005. - 312 s.

3.Məhərrəmov A.M. Sahibkarlıq: nəzəriyədən praktikaya. Bakı, "Nurlan", 2009. - 360 s.

4. "Xalq" qəzeti, 10 oktyabr 2017-ci il, № 221.

Рецензент: Сментина Н.В., д.е.н., професор, зав. каф. економіки, права та управління бізнесом Одеського національного економічного університету

18.01.2018

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОГО СТАНУ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД»

У статті наведено загальну характеристику ТОВ «Телекарт-Прилад». Проаналізовано фінансово-господарську діяльність підприємства. Фінансовий стан є комплексним поняттям та відображає рейтинг підприємства на ринку, його платоспроможність й характеризується системою показників, які визначають на конкретну дату. Рівень ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства характеризується рівнем його витрат, результатів і фінансового стану. Зазначено, що фінансовий стан є визначальним чинником конкурентоспроможності й сталого розвитку підприємства та найважливішою характеристикою функціонування фірми в ринкових умовах.

Обґрунтовано економічну доцільність розширення сфери діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад».

Ключові слова: розширення сфери діяльності, диверсифікація, проект, відкриття магазину, проектний аналіз.

Янковой Владимир, Гвазава Вахтанг

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ТЕЛЕКАРТ-ПРИБОР»

В статье приведена общая характеристика ООО «Телекарт-Прибор». Проанализирована финансово-хозяйственная деятельность предприятия. Финансовое состояние является комплексным понятием и отражает рейтинг предприятия на рынке, его платежеспособность и характеризуется системой показателей, которые определяют на конкретную дату. Уровень эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия характеризуется уровнем его затрат, результатов и финансового состояния. Отмечено, что финансовое состояние является определяющим фактором конкурентоспособности и устойчивого развития предприятия и важнейшей характеристикой функционирования фирмы в рыночных условиях.

Обоснованно економічну цілесобразність розширення сфери діяльності ООО «Телекарт-Прибор».

Ключевые слова: розширення сфери діяльності, диверсифікація, проект, відкриття магазину, проектний аналіз.

Yankovyi Volodymyr, Gvazava Vakhtang

EXPANDING THE SCOPE OF THE ENTERPRISE (FOR EXAMPLE, “TELECARD-PRIBOR” LTD)

The article presents the general characteristics of “Telecard-pribor” LTD. The financial-economic activity of the enterprise is analyzed. The financial condition is a complex concept and reflects the company's rating on the market, its solvency and is characterized by a system of indicators that determine a specific date. The level of efficiency of financial and economic activity of the enterprise is characterized by the level of its costs, results and financial condition. It is noted that the financial condition is the determining factor of competitiveness and sustainable development of the enterprise and the most important characteristic of the firm's functioning in market conditions.

The economic feasibility of expanding the sphere of activities of “Telecard-pribor” LTD is substantiated.

Key words: expansion of sphere of activity, diversification, project, opening of store, project analysis.

Постановка проблеми. В Україні на даний час спостерігається політична нестабільність, недосконалість виробничої та соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення та корупція, всі ці фактори негативно впливають на стан споживчого ринку, а обґрунтування розширення сфер діяльності підприємства на довгострокову та короткострокову перспективу допомагає покращити становище підприємства на ньому. Формування стратегії екстенсивного розвитку підприємства спрямоване на отримання прибутку допомагає «виживати» підприємствам на сучасному ринку.

Перед підприємствами, що функціонують у сучасних умовах господарювання, гостро постає питання виживання і ефективної діяльності у довгостроковій перспективі. Таким чином, проблема, яка розглядається, це необхідність розширення сфер діяльності усіма

підприємствами в рамках їх стратегій розвитку. При цьому правильно обраний напрямок диверсифікації, розроблений і обґрунтований проект є частиною майбутнього успіху за умов належної його реалізації, цим пояснюється актуальність обраної теми.

Одним з найбільш актуальних завдань сучасного розвитку економіки України є створення умов ефективного і динамічного переходу до ринкових відносин. В цих умовах особливої гостроти набуває необхідність розвитку підприємницької активності, діяльність підприємств і організацій, спрямованих на споживача. Одним із проявів означеної активності є розширення сфери діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обґрунтування поняття та методики розширення бізнесу за рахунок реалізації інвестиційних проектів, розкривається у працях С.М. Соболев, С.Ф. Покропивського, В.Р. Кучеренка, М.М. Єрмошенка, М.В. Мних, В.С. Рижикова, В.А. Карпова тощо. Різні аспекти механізмів розширення та розвитку бізнесу є також предметом дослідження О.Д. Андрєєва, І.Г. Грабар, Т.В. Сердюк та інших.

Невирішені раніше частин загальної проблеми. Обираючи новий напрям діяльності підприємець повинен заздалегідь проаналізувати потреби ринку у певних видах товарів і послуг, доцільність залучення коштів ззовні, визначитись з партнерами у постачанні сировини, комплектуючих виробів тощо, з торговельними організаціями та ін. При цьому бізнес-процеси ніколи не зупиняються, отже кожен підприємець постійно знаходиться у пошуку нових ринкових сегментів та сфер діяльності.

Метою статті є аналіз фінансового стану ТОВ «Телекарт-Прилад» та економічне обґрунтування доцільності розширення бізнесу в сфері виробництва та реалізації продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. ТОВ «Телекарт-Прилад» засновано у 1995 році як підприємство по розробці та серійному виробництву комплексних автоматизованих системних проектів для телекомунікаційної галузі, енергетики, транспорту, комунального господарства, впровадження проектів з використанням контактних та безконтактних карток та тощо [5].

Підприємство має власну ліцензію на розробку, виготовлення, реалізацію, ремонт та модернізацію військової техніки, впроваджує,

підтримує та розвиває систему управління якістю, що відповідає вимогам Міжнародного стандарту ISO 9001.

Підприємства, як самостійні ланки економіки виробляють продукцію, надають різноманітні послуги як з метою задоволення потреб населення, так і для власного виробництва. Сучасне підприємство – це складна система, що об’єднує і використовує різноманітні ресурси: людські, матеріальні, фінансові, інформаційні тощо.

З метою отримання загального уявлення про рівень фінансового стану підприємства використовуються показники оцінки його майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності тощо. Розрахуємо перелічені групи показників для визначення фінансового стану ТОВ «Телекарт-Прилад» на базі інформації форм фінансової звітності № 1 «Баланс», № 2 «Звіт про фінансові результати». ТОВ «Телекарт-Прилад» у 2013-2016 р.

Оцінка майнового стану (табл. 1)

Таблиця 1

Оцінка майнового стану ТОВ «Телекарт-Прилад»
у 2013-2016 рр. (складено автором)

Показники	Роки			
	2013	2014	2015	2016
Темп зростання майна (КЗМ)	-	0,971159	1,348125	0,836874
Коефіцієнт придатності основних засобів (КПОЗ)	0,419084	0,34611	0,270281	0,214914

Темп зростання майна ($K_{ЗМ}$), що характеризує зростання або зниження вартості майна підприємства і розраховується за формулою [3, с. 469]:

$$K_{ЗМ} = \frac{\text{Вартість майна на кінець року}}{\text{Вартість майна на початок року}} \quad (1)$$

Коефіцієнт придатності основних засобів ($K_{ПОЗ}$) відображає інвестиційну політику підприємства і розраховується за формулою:

$$K_{\text{ПОЗ}} = \frac{\text{Залишкова вартість основних засобів}}{\text{Первісна вартість ОЗ}} \quad (2)$$

Аналіз даних таблиці 1 показує, що підприємство загалом має тенденцію до зростання розмірів майна, проте інвестиційна діяльність здійснюється не кожного року, про що свідчить діапазон розрахованих значень в динаміці $1 < K_{\text{ЗМ}} < 1$. Рівень придатності основних фондів складає 21,5% свідчить про істотний знос обладнання, що використовує у своїй діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад», причому динаміка цього показника за аналізований період має неухильну тенденцію у бік зниження. Аналізуючи показники майнового стану в цілому та у динаміці можна дійти висновку про незадовільний майновий стан підприємства, що вивчається.

Оцінка ліквідності (табл. 2)

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{\text{АЛ}}$) дає інформацію, яку частку поточних зобов'язань підприємство має можливість сплатити негайно. Розрахунок цього коефіцієнта здійснюється із застосуванням наступної формули [3, с. 472]:

$$K_{\text{АЛ}} = \frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (3)$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності ($K_{\text{ШЛ}}$) показує ту частину поточних зобов'язань підприємства, яка може бути сплачена не лише грошовими коштами, але і за рахунок надходжень, що очікуються. Розрахунок проводиться за такою формулою:

$$K_{\text{ШЛ}} = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{запаси} + \text{витрати майбутніх активів}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (4)$$

Коефіцієнт поточної ліквідності ($K_{\text{ПЛ}}$) показує, в якій ступені поточні оборотні активи покривають поточні зобов'язання підприємства і розраховується за формулою:

$$K_{пл} = \frac{\text{Оборотні активи} + \text{витрати майбутніх активів}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (5)$$

Таблиця 2

Оцінка ліквідності ТОВ «Телекарт-Прилад» у 2013-2016 рр.
(складено автором)

Показники	Норматив	Роки			
		2013	2014	2015	2016
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КАЛ)	0,2-0,25	0	0	0,41034	0,14154
Коефіцієнт швидкої ліквідності (КШЛ)	1	0,61276	0,40286	0,64202	0,68092
Коефіцієнт поточної ліквідності (КПЛ)	2,0-2,5	2,12382	1,35105	1,26642	1,24009

Таким чином, розраховані показники оцінки ліквідності свідчать про досить низький потенціал підприємства, що досліджується, у питанні обслуговування своїх поточних зобов'язань протягом усього періоду, що вивчався. Проте аналіз даної групи показників повинен проводитись з урахуванням того моменту, який конкретно тип бізнесу розглядається. Враховуючи, що ТОВ «Телекарт-Прилад» є достатньо великим виробником наукомісткої продукції, можна дійти висновку про задовільний стан платоспроможності підприємства.

Оцінка фінансової стійкості (табл. 2.3)

Коефіцієнт фінансової незалежності або абсолютної автономії (K_{AA}) визначає частку активів підприємства, що сформована за рахунок власного капіталу. Він розраховується за наступною формулою [3, с. 475]:

$$K_{AA} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}} \quad (6)$$

Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу (K_M) дає інформацію проте, яка частка власного капіталу підприємства знаходиться в найбільш мобільній формі. Розрахунок цього показника проводиться за формулою:

$$K_M = \frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Власний капітал}} \quad (7)$$

Таблиця 3

Оцінка фінансової стійкості ТОВ «Телекарт-Прилад» у 2013-2016 рр. (складено автором)

Показники	Нормати в	Роки			
		2013	2014	2015	2016
Коефіцієнт абсолютної автономії або фінансової незалежності (КАА)	0,5	0,52952	0,49049	0,35588	0,342089
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу (КМ)	0,1	0,63312	0,36467	0,48052	0,46175

Аналіз даних таблиці 3 свідчить про фінансову залежність ТОВ «Телекарт-Прилад» протягом всього періоду його діяльності, що аналізується, окрім 2013 р. Мобільність капіталу підприємства за аналізований період можна охарактеризувати, як високу.

Оцінка ділової активності (табл. 4)

Темп зростання обсягів реалізованої продукції (K_{PP}) дає інформацію, наскільки зріс обсяг реалізованої продукції у звітному році порівняно з базисним. Розраховується даний показник наступним чином [3, с. 478]:

$$K_{PP} = \frac{\text{обсяг реалізованої продукції звітнього періоду}}{\text{обсяг реалізованої продукції базисного періоду}} \quad (8)$$

Фондовіддача показує (ФВ), скільки гривень чистого доходу припадає на 1 грн. основних засобів і розраховується за наступною формулою:

$$\Phi B = \frac{\text{Чистий дохід (виручка) від реалізації}}{\text{Середня вартість основних засобів}} \quad (9)$$

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($K_{\text{ОДЗ}}$) дає інформацію, скільки оборотів робить дебіторська заборгованість підприємства протягом року, що аналізується, і характеризує швидкість інкасації. Він розраховується за формулою:

$$K_{\text{ОДЗ}} = \frac{\text{Чистий дохід (виручка) від реалізації}}{\text{Середня вартість дебіторської заборгованості}} \quad (10)$$

Таблиця 4

Оцінка ділової активності ТОВ «Телекарт-Прилад» у 2013-2016 рр. (складено автором)

Показники	Роки			
	2013	2014	2015	2016
Темп зростання обсягів реалізованої продукції (КРР)	-	1,092325	1,33603	2,063555
Фондовіддача (ФВ)	-	1,325215	2,229165	5,845492
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (КОДЗ)	-	2,942327	3,435056	4,29664

Аналіз розрахованих показників оцінки ділової активності та їх динаміка протягом 2013-2016 рр. вказують на дуже високу ділову активність підприємства, що досліджується, та тенденції до посилення позицій ТОВ «Телекарт-Прилад» у цій сфері діяльності підприємства і надалі.

Роблячи загальні висновки стосовно аналізу фінансових показників ТОВ «Телекарт-Прилад» можна з повною впевненістю стверджувати про дуже високий рівень ділової активності підприємства, оптимальну структуру активів та задовільний стан платоспроможності. Занепокоєння керівництва і власників підприємства має викликати його фінансова залежність і майновий стан. Обидва параметри ТОВ «Телекарт-Прилад» до того ж мають негативні тенденції.

Якщо немає гострої необхідності, менеджери підприємства, як правило, зосереджуються виключно на розв'язанні оперативних та адміністративних господарських проблем. І спонукають їх повернутися лицем до розгляду стратегічних проблем суттєві фактори – зміни в умовах діяльності, в середовищі підприємства.

Тобто, суттєві зміни умов на ринках чи в технологіях виробництва вимагають адекватних змін стратегічного портфеля підприємства, здійснення корпоративної стратегії диверсифікації.

Зміни середовища бувають або поступовими, або ж переривчастими.

Поступовими називають такі зміни, які відбуваються логічно та потребують відносно незначних змін у початковому портфелі. Приклад поступових змін – розширення ринку на якийсь регіон або деяке поліпшення існуючої технології. Такі зміни дехто називає логічним прирощенням або ж еволюційним процесом змін [4].

Переривчастими називають такі зміни, які не відповідають історичній логіці розвитку даного підприємства і являють собою значним відхиленням хоча б в одному історичному векторі росту - задоволенні ринкових потреб, технології чи географії ринків. Основним показником переривчастості є ступінь відходу підприємства від ринку на якому воно спеціалізувалось, від технології, на якій основане виробництво продукції і від географічних, економічних, соціальних та інших позицій. А вже зміни даного показника викликають зміни в культурі, організаційній структурі управління, в системі мотивацій, що також засвідчать переривчасті зміни. Словом, йдеться про суттєві неочікувані зміни середовища підприємства.

До середини ХХ ст. в країнах з ринковою економікою, як уже зазначалося, зміни середовища були поступовими, оскільки ринок ще насичувався і економіка розвивалася по висхідній, без різких переривчастих скачків. І відділи розробок чи розвитку ринку на підприємствах адекватно реагували на поступові, еволюційні зміни середовища, успішно з ними справлялися. Зміни були переважно передбачуваними.

Хоча вже і в цей період достатньо рідко, але відбувались більш різкі зміни в технології, в структурі потреб, в географії ринків. Тобто проблема переривчастості то виникала, то пропадала. Суттєві зміни у зовнішньому середовищі спонукали підприємства, як правило, із

значним запізненням міняти стратегію. Після переорієнтації, знову на довгі роки менеджери повертались до оперативних питань використання потенціалу нової стратегії, а зміни залишалися поступовими аж до нових значних зрушень. Стратегічне мислення як наука ще не сформувалося. Така тимчасова увага до стратегічних проблем, що чергувалася з достатньо тривалими періодами зосередження на оперативних і адміністративних проблемах вже тоді наносила відчутної шкоди, оскільки необхідність у стратегічних змінах, у диверсифікації усвідомлювалася після значного падіння обсягів продаж і прибутків, тобто після суттєвих втрат.

В другій половині ХХ ст. ситуація ще більше ускладнилася. Зміни в технології, в структурі потреб (попит в основних галузях наситився), в географії ринків стали регулярними. В більшості галузей чергування стратегічних переривчастих змін і тривалого періоду оперативної діяльності відійшло в історію. Зміни середовища стали переривчастими і відбуваються так швидко, що підприємства змушені постійно моніторити своє середовище, виявляючи стратегічні розриви і вживаючи відповідних заходів. Один із таких заходів – диверсифікація [4]. Переривчасті зміни викликали необхідність її проведення. Відбувся перехід до переважно стратегічного планування і управління.

В наші дні, коли зміни технології, структури потреб, географії ринків змінюються з небувалою швидкістю, з метою уникнення загрози банкрутства, переважна більшість підприємств в розвинутих країнах зрозуміли значення стратегічного менеджменту і успішно його застосовують, широко використовуючи і диверсифікацію, як засіб стабілізації виробництва.

На жаль, в Україні розуміння необхідності розробки стратегії на підприємствах ще не прийшло. Стратегічні рішення, зокрема і про диверсифікацію діяльності підприємства приймають спонтанно, з великим запізненням, несучи неймовірні втрати відповідно і рішення про диверсифікацію теж приймаються спонтанно, нерідко тоді, коли вже щось поправити важко, а то і неможливо.

Таким чином, причин, що спонукають диверсифікацію діяльності підприємства, багато. Але основним мотивом є співвідношення його цілей і можливостей. Виходячи з цього можна виділити великі групи причин.

Перша. Підприємство не досягає цілей в рамках наявного бізнес-портфеля. Тут можливі два варіанти [2, с. 167]:

1. Якщо аналіз можливостей засвідчує, що навіть після диверсифікації підприємства цілі не будуть досягнутими, це означає, що вони завищені і їх переглядають в сторону зменшення.

2. Якщо ж можливості відповідають цілям, але наявна структура бізнес-портфеля не забезпечує їх досягнення, тоді вдаються до диверсифікації.

При цьому враховуються причини нижчого порядку:

– насичення ринку і, відповідно, суттєве зниження попиту, посилення конкуренції;

– старіння товару підприємства;

– втрата гнучкості, яка проявляється:

а) у звуженні ринку (непропорційно велика доля продаж, що припадає на одного покупця);

б) появі нових технологій (обмежена власна технологічна база).

Друга велика група причин диверсифікації підприємства має місце тоді, коли його можливості перевищують цілі. Якщо появляються можливості поставити більш високі цілі підприємство диверсифікується. Тут також є причини нижчого порядку [1, с. 95]:

– сума прибутку, що залишається, недостатня для виконання планів по розширенню поточної діяльності, хоча підприємство успішно рухається до поставлених цілей, має добрі можливості для розширення виробництва;

– диверсифікація дасть можливість отримувати більші прибутки, ніж просте розширення виробництва, хоча досягаються поточні цілі.

Така ситуація може скластися в наступних випадках:

– коли ефект диверсифікації великий настільки, що перекриває неминуче зниження синергізму;

– коли керівництво підприємства не зважає на синергізм (у випадку конгломерації) або синергетичні переваги простого розширення над диверсифікацією незначні;

– коли підприємство розробило нові додаткові товари.

Третя група причин диверсифікації має місце там, де керівники не співставляють цілі з можливостями, діють спонтанно, диверсифікація для них самоціль, а не засіб досягнення цілей. В цілому таке має місце, коли приступають до негайних практичних дій

без достатньої інформації, діють наосліп, за принципом «добре там, де нас нема».

Таким чином, якщо цілі ідеально не співпадають з можливостями підприємства і не завищені, тобто не вимагають перегляду в напрямку зниження, підприємство має велику свободу дій по використанню можливостей для досягнення вищих цілей в т.ч. і при допомозі диверсифікації. Ступінь цієї свободи залежить від ставлення керівництва підприємства до ризику, який притаманний диверсифікації. А тому консервативні менеджери підуть на диверсифікацію лише у випадку, коли матиме місце перша група причин. В усіх інших випадках ризикувати вони не будуть, при наявності можливостей підуть шляхом простого розширення, а не диверсифікації.

Навпаки, підприємливі, ризиковані керівники підуть на ризик, тобто на диверсифікацію, при першій же можливості досягти вищих цілей і постійно готові розглядати варіанти диверсифікації при наявності будь-якої причини із трьох перерахованих груп.

Крім всього іншого, диверсифікація стимулюється також існуючим антимонопольним законодавством, яке обмежує горизонтальну експансію підприємств, що загрожує монополізацією галузі і поблажливо ставиться до вертикальної експансії, що базується на диверсифікації діяльності. Її наслідком є багатогалузеве підприємство, частка якого на окремому ринку не сягає критичних значень, тобто не створює монопольного становища.

Одним з напрямків розширення сфери діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад» є відкриття фірмового роздрібного магазину електротехніки. У процесі руху товару від виробників до споживачів кінцевою ланкою, що замикає ланцюг господарських зв'язків, є роздрібна торгівля.

Роздрібна торгівля є стартовим майданчиком для нового циклу виробництва і обігу, оскільки товар перетворюється на гроші. При роздрібній торгівлі товари переходять зі сфери обігу у сферу колективного, індивідуального, особистого споживання, тобто стають власністю споживачів. Покупці через роздрібну торгівлю оптимально задовольняють свої потреби, а роздрібна торгівля, враховуючи в своєму асортименті побажання покупців, може більше продати товарів і забезпечити собі комерційний успіх.

На протилежність плановій економіці, яка внаслідок вказівок планових органів позбавляла роздрібну торгівлю підстав для самостійних дій, ринкова економіка вимагає від підприємця у сфері роздрібної торгівлі господарювання на основі особистої відповідальності.

У своєму асортименті підприємець орієнтується на побажання покупців і передає ці замовлення постачальникам, тобто на ринку він є сполучною ланкою між виробником і споживачем. Чим краще підприємець у роздрібній торгівлі враховуватиме в своєму асортименті побажання покупців, тим більше товарів він зможе продати, тим вищим буде його комерційний успіх. Покупці зі свого боку в змозі через роздрібну торгівлю оптимально задовольнити свої потреби. Таким чином, обидві сторони і підприємець в роздрібній торгівлі, і покупець – отримують вигоду із взаємної залежності і готовності роздрібної торгівлі до роботи.

Комерційна робота з продажу товарів у роздрібних торгових підприємствах на відміну від оптових підприємств має свої особливості.

1. Роздрібні підприємства реалізують товари безпосередньо населенню, тобто фізичним особам, застосовуючи свої специфічні способи і методи роздрібного продажу.

2. Торгове обслуговування населення припускає наявність спеціально влаштованих і обладнаних торгових приміщень, пристосованих для:

- якнайкращого обслуговування покупців;
- уміння запропонувати і продати товар кожній конкретній людині;
- здійснення підбору і формування торгового асортименту;
- постійного вивчення й обліку споживчих запитів покупців.

3. Роздрібна мережа на відміну від оптової мережі характеризується великою територіальною роз'єднаністю та роздрібненістю, її діяльність можна віднести, переважно, до сфери малого бізнесу. Від керівників роздрібних торговельних підприємств потрібна велика заповзятливість та ініціатива в комерційній роботі з організації продажу товарів населенню; уміння добре обслужити покупців, протистояти конкурентам і забезпечити нормальний прибуток.

Роздрібна торгівля є будь-яким видом підприємницької діяльності з продажу товарів безпосередньо кінцевим споживачам для їх особистого некомерційного використання.

Роздрібна торгівля виконує наступні функції:

1. Сортування товарів. Роздрібна торгівля бере участь у процесі сортування, збираючи асортимент товарів від великої кількості постачальників і пропонуючи їх для продажу.

2. Інформування споживачів через рекламу, вітрини і написи, а також персонал; іншим учасникам каналу збуту виявляється сприяння в маркетингових дослідженнях.

3. Розміщення товарів. Роздрібна торгівля зберігає товари, встановлює на них ціну, розташовує в торгових приміщеннях і здійснює інші операції з товарами.

4. Оплата товарів. Звичайно продукція оплачується постачальникам до її продажу кінцевим споживачам.

5. Завершення операції купівлі-продажу. При цьому використовують відповідне розташування магазинів і час їх роботи, кредитну політику і надання різних додаткових послуг.

До інших функцій можна віднести такі, як:

- рішення проблем повернення товарів;
- надання знижок;
- консультації покупців;
- прийняття на себе витрат, обумовлених крадіжками, псуванням, старінням товарів;
- забезпечення освоєння нових ринків шляхом представлення нових товарів.

Отже, товарний асортимент формується на основі попиту та призначення цільових ринків товарів. Попит покупців й асортиментна номенклатура взаємозв'язані. Зміни в попиті супроводжуються змінами в асортименті та відображаються на його збалансованості.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень. Роблячи загальні висновки стосовно аналізу фінансових показників ТОВ «Телекарт-Прилад» можна з повною впевненістю стверджувати про дуже високий рівень ділової активності підприємства, оптимальну структуру активів та задовільний стан платоспроможності. Занепокоєння керівництва і власників підприємства має викликати його фінансова залежність і майновий

стан. Обидва параметри ТОВ «Телекарт-Прилад» до того ж мають негативні тенденції.

Одним з напрямків розширення сфери діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад» є відкриття фірмового роздрібного магазину електротехніки. У процесі руху товару від виробників до споживачів кінцевою ланкою, що замикає ланцюг господарських зв'язків, є роздрібна торгівля.

Література

1. Дем'янчук А.О. Особливості прийняття стратегічних рішень в умовах ризиків та невизначеності/А.О. Дем'янчук, А.О. Князевич//Матеріали І науково-практичної Інтернет конференції «Формування ефективної моделі управління підприємствами, установами та організаціями». – 2014. – 130с.

2. Дудар Т.Г. Інноваційний менеджмент [Текст]: навч. посіб./Т.Г. Дудар, В.В. Мельниченко – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 250 с.

3. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз : Навч. посібник. – Харків : Фактор, 2007. – 784 с.

4. Пархомець М.К. Основи бізнесу [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://library.tneu.edu.ua/files/EVD/m_osn_bizn.pdf

5. ТОВ «Телекарт-Прилад». Офіційний сайт [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://telecard.odessa.ua/ru/>

1. Dem'yanchuk A.O. Osoblivosti priinyattya strategichnih rishen' v umovah rizikiv ta neviznachenosti/A.O. Dem'yanchuk, A.O. Knyazevich//Materiali I naukovo-praktichnoi Internet konferencii «Formuvannya effektivnoi modeli upravlinnya pidpriemstvami, ustanovami ta organizacijami». – 2014. – 130s.

2. Dudar T.G. Innovacijnij menedzhment [Tekst]: navch. posib./T.G. Dudar, V.V. Mel'nichenko – Ternopil': Ekonomichna dumka, 2008. – 250 s.

3. Kostirko R. O. Finansovij analiz : Navch. posibnik. – Harkiv : Faktor, 2007. – 784 s.

4. Parhomec' M.K. Osnovi biznesu [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: http://library.tneu.edu.ua/files/EVD/m_osn_bizn.pdf

5. TOV «Telekart-Prilad». Oficijnij sajt [Elektronnij resurs].
Rezhim dostupu: <http://telecard.odessa.ua/ru/>

***Рецензент:** Карпов В.А. к.е.н., доцент, начальник НДЧ
Одеського національного економічного університету*

18.01.2018

**ЕВРОПЕЙСКИЙ МУЛЬТИКУЛЬТУРАЛИЗМ:
ПРИНЦИПЫ И СОВРЕМЕННЫЙ СТАТУС**

В статье рассматриваются некоторые вопросы связанные с принципами и статусами современного европейского мультикультурализма. Подчеркивается, что более пятидесяти лет понятия мультикультурализм привлекал внимание ведущих политиков, а также людей искусства и науки. В связи с этим, автор статьи попытался исследовать понятия «мультикультурализм», пути его исторического развития, а также современное состояние. В статье описан современный период Европейского мультикультурализма, раскрыто понятие мультикультурализма и модели мультикультурных граждан, а также показаны результаты последствий третьего потока мигрантов в Европу. Основная цель статьи, на примере Европы, показать теоретические и практические проблемы, возникающие при мультикультурной политике, указать серьезное влияние националистических идеологий на политику мультикультурализма, а также определить культурные меньшинства пострадавшие из-за этой тенденции.

Ключевые слова: Европа, культура, мультикультурализм, национализм, права человека, мигранты, национализм, культурные меньшинства

Masimli Leyla

**EUROPEAN MULTICULTURALISM: PRINCIPLES AND
CONTEMPORARY STATUS**

The article discusses some issues related to the principles and statuses of modern European multiculturalism. It is emphasized that more than fifty years of the concept of multiculturalism attracted the attention of

leading politicians, as well as people of art and science. In this regard, the author of the article tried to explore the concepts of "multiculturalism", the ways of its historical development, as well as the current state. The article describes the modern period of European multiculturalism, the concept of multiculturalism and the model of multicultural citizens is disclosed, and the results of the consequences of the third flow of migrants to Europe are shown. The main purpose of the article, on the example of Europe, is to show the theoretical and practical problems arising in the context of multicultural politics, to indicate the serious influence of nationalist ideologies on the policy of multiculturalism, and to identify the cultural minorities affected by this trend.

Keywords: Europe, culture, multiculturalism, nationalism, human rights, migrants, nationalism, cultural minorities.

Масімі Лейла

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ МУЛЬТИКУЛЬТУРАЛІЗМУ: ПРИНЦИПИ І СУЧАСНИЙ СТАТУС

У статті розглядаються деякі питання пов'язані з принципами і статусами сучасного європейського мультикультуралізму. Підкреслюється, що більше п'ятдесяти років поняття мультикультуралізм привертав увагу провідних політиків, а також людей мистецтва і науки. У зв'язку з цим, автор статті зробив спробу дослідити поняття «мультикультуралізм», шляхи його історичного розвитку, а також сучасний стан. У статті описаний сучасний період Європейського мультикультуралізму, розкрито поняття мультикультуралізму і моделі мультикультурних громадян, а також показані результати наслідків третього потоку мігрантів до Європи. Основна мета статті, на прикладі Європи, показати теоретичні та практичні проблеми, що виникають при мультикультурної політики, вказати серйозний вплив націоналістичних ідеологій на політику мультикультуралізму, а також визначити культурні меншини постраждали з-за цієї тенденції.

Ключові слова: Європа, культура, мультикультуралізм, націоналізм, права людини, мігранти, націоналізм, культурні меншини

Постановка проблемы. Мультикультурализм – это проект жизни в мире сообществ с определенным языком, традициями, образом жизни, поведенческими нормами и гармонии различных социально-этнических и религиозных групп. В странах, где проживают различные этнические и религиозные группы, может существовать «мультикультурализм». При условии, что государство и общество в этой стране заинтересованы в защите культурного разнообразия населения. Никакая другая концепция в наше время как на национальном уровне, так и в международном мире не имеет такого особого значения и значимости, как «мультикультурализм».

Анализ последних исследований, в которых начато решения по данной проблеме и на которые опирается автор. Основы мультикультурализма, начиная с XVI века, в западных странах формируются идеями таких мыслителей, как К.Локк, С.Милл, Т.Хоббс, Ш.Монтескье, К.Вико. Эти идеи широко использовались для теоретической основы мультикультурализма современными мыслителями такими, как К.Роулз, К.Раз, В.Кимлика и другими. Общее в идеях мыслителей - подход к мультикультурализму, как принципу, основанному на правах человека и либерально-индивидуалистических ценностях. Мультикультурализм не является индивидуально-ориентированным течением, но основан на этнокультурном групповом подходе, центром которого является «Коммунитерианизм», основные представители - Ч. Тейлор, М. Валцер и А. Макинтайр. По словам А. Макинтайры, являющегося представителем коллективного диалога, человек, независимый от группы и общества, не может развиваться самостоятельно.

Формирование целей статьи определено потребностью в изучении и обосновании научных подходов к европейскому мультикультурализму.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Гомогенная политическая формирования однородной нации в качестве альтернативы появляется понятие «мультикультурализм», в понимании которого теоретически и практически возникают два недостатка - это определение состояния этнических групп, проживающих в любой стране, и передача прав мигрантов на внутреннюю правовую систему государства.

Главным отличием Европы средневековья и современной эпохи, по словам С. Халла, с появлением капитализма в XVI веке является изменение «конкурентной» среды. [9, с.189-201]. Благодаря своей новой конкурентной среде средневековый имперский порядок, имеющий непосредственно традицию сочетания изменения государственных методов управления и многоконфессиональных, многоязычных, многокультурных обществ, основанных на религиозных факторах, уступил свое место, особенно после Французской Буржуазной Революции, национальным государствам. [11, с.106]. Основными факторами на этом этапе являлись язык, традиция, норма и ценности, общая история и общий образ жизни.

I и II мировые войны являются наиболее наглядными кровавыми образцами того, насколько разрушительны националистические мысли и чувства, рост идеологии нацизма. Эти два примера доказали, что опасность, навязанная националистической идеологией, может привести к катастрофе в мире (особенно в Европе). В то время когда эра разрушения двух мировых войн была искоренена, страх перед разделением национальных стран породил новые идеи о федерализме, националистических и межправительственных организациях. Самым большим препятствием для претворения в жизнь этих идей было ограниченное использование возможностей национальных правительств, основной целью которых было сформулирование теоретических основ создания государственных организаций, получающих часть обязанностей своих национальных государств. Создание Организации Объединенных Наций (1945 г.) и Совета Европы (1949 г.) - это примеры, поддерживающие и подтверждающие эту идею.

Еще одной особенностью мира после 1945 года является ценность, придаваемая «правам человека» - по крайней мере, в риторическом смысле - за исключением государств, которые пытались функционировать глобально и объединяли государства под контролем двух сверхдержавных государств [20, с.61-63]. Употребление термина «меньшинство», а также все виды дискриминации осуждаются в Уставе ООН и в Декларации прав человека (1948 год) [24, с.3952]. Главное, защищая права человека, суметь сохранить внутреннее социальное разнообразие страны. Впервые идея мультикультурализма возникла именно в такой среде.

Основой мультикультурного общества являются принципы демократии, светскость и плюрализм. Плюрализм – это не просто политическая философия. Полагают, что различные социальные группы вовлечены в процесс принятия решений посредством институциональных и законных гарантий, оказывая на них влияние и практикуясь на практике. Можно утверждать, за исключением некоторых случаев, что мультикультурная среда является исторически-антропологической реальностью практически для всех обществ.

Мультикультурализм, прежде всего, включает в себя две основные, сложные и переплетенные сущности. Во-первых, как социальная реальность - культурное разнообразие, а другой стороны - политическая позиция, направленная на это культурное разнообразие [1, с.35]. В этой связи такие проблемы как «признание культурного разнообразия на политическом уровне», «возможность» и «как реализовать», являются основными вопросами, которые в настоящее время рассматриваются как на глобальном, так и на национальном уровне.

Получив популярность с 1960-х годов, с 1980-х годов политика мультикультурализма потеряла свое влияние. Некоторые западные государства, особенно развитые страны Запада, отступили от многообразной политики. Это основано на идее, что мультикультурализм для некоторых государств не являлся единственной формой цивилизации. Начиная с 1990 года в Нидерландах и с 1997 года в штате Калифорния прекращение преподавания местных языков, возникновение в Соединенных Штатах тенденции к либеральному мышлению мультикультурализма, а также стремление Франции принять культурные права мигрантов привлекло всеобщее внимание [14, с.357- 361].

Французское «приключение» мультикультурализма привлекает все больше внимания. Параллельно с популярностью мультикультурализма в мире с 1980-х годов интеллектуальная и политическая элита, «открывающая» культурное и религиозное многообразие в стране, столкнулась противоречиями между принципами радикальной республиканской традиции и защитой культурного разнообразия. Продолжаются споры между консерваторами, которые твердо выступают против признания разнообразия в мультикультурализме и социально-этнических группах и теми, кто выступает за определенные

привилегии для этнических и религиозных групп и другими, кто выступает за мультикультурализм, в пользу традиционных националистических принципов [13, с.575-597].

Отступление западных стран от принципов мультикультурализма подорвал веру в то, что мультикультурная интеграция является жизнеспособным вариантом для демократических условий именно в этих странах. Все инициативы, направленные на принятие новых моделей многокультурного гражданства, либо не были укоренены, либо не достигли желаемого уровня. Существуют некоторые факторы, которые облегчают или предотвращают появление мультикультурализм [15, с.298]:

1. Мультикультурализм приносит более позитивные результаты, когда он рассматривается не как вопрос национальной безопасности, а как вопрос социальной политики.

2. Если в общественном мнении сформируется чувство неуважения к меньшинствам, проживающим в стране, к законам государства, то будет трудно предоставить какие-то культурные права этим группам.

3. Поток мигрантов - это вызывает опасения граждан, чьи страны подвергаются нашествию мигрантов и беженцев.

4. Разнообразие групп мигрантов. Мультикультурализм лучше всего принимается в странах, где формируется реальная многокультурная среда, т.е. когда этнические и религиозные меньшинства происходят из разных стран.

Понятие мультикультурализм, поддерживающий новый образ жизни, впервые был употреблен в письменных источниках в выпуске журнала «Herald Tribune» в 1944 году, а именно в книге редактора журнала Эдварда Хаскелла «Ланс: роман о мультикультурных мужчинах»: «в эпоху растущего национализма, перед лицом националистических суждений, ростом коммуникаций и социальной мобильности, зарождается новый образ жизни» [21, с.64].

После того, а именно в начале 1970-х годов, как термин " мультикультурный" был заменен на "мультикультурализм" и стал предметом научных исследований, многие страны Организации Объединенных Наций (включая Соединенные Штаты Америки), а также Канада, Австралия и Новая Зеландия заявили о мультикультурализме в своих системах гражданства. [23, с.14-36].

Одно из определений мультикультурализма: «Мультикультурализм - это философский взгляд или образ жизни, основанный на выражении пола, этнической принадлежности, расового и культурного разнообразия во всех общественных организациях» [2, с.447]. Другими словами, мультикультурализм основан на этническом, культурном, религиозном, расовом многообразии, признании в политической среде и в гражданском обществе. Главное отличие мультикультурализм от плюрализма - стремление применять принципы демократии, индивидуальности и всеобщего равенства 20-го века, несмотря на уникальность отдельных лиц. «Равенство и разнообразие» - это девиз мультикультурализма.

Согласно Х.Хабермасу, главная цель мультикультурализма – напомнить о связи между полнотой индивидов и разнообразием социальных и культурных сфер, существующих в индивидуализме [8, с.849-853]. Теория Уильяма Кимбликана о «многокультурном гражданстве» полностью основана на отношениях, которые выразил Хабермас. По словам Кимчмана, «модернизация» является доминирующим фактором, который формирует традиционную и националистическую западную культуру [17], игнорируя групповые права и защиту групп [16, с.134-135]. Например, западная культура принимает национальную государственную форму или марксистскую социальную точку зрения, где она готова добровольно адаптироваться от меньшинств к «современной западной культуре». Общим аспектом этих двух разных перспектив является то, что они являются продуктами западной культуры и принимают культуру как индивидуальное явление.

По Плога, связь, созданная мультикультурализмом между демократией и различными культурными группами защиты меньшинств, была одним из ключевых элементов концепции глобальной демократии с 1970-х годов [18, с.55-82]. Развивая концепцию «космополитической демократии» Д.Хельда и Д.Арчибуги [10] , Плоо утверждает, что теория демократии в новую эпоху «создаст некоторые групповые права, которые происходят внутри государств и будут называться правами внутренних социальных групп», будут защищать интересы «как региональных, так и глобальных изолированных групп на уровне международного механизма принятия решений, с целью защиты «от проблем, которые угрожают их жизни и существованию». Э. Острейх считает период

времени с 1970-года эпохой разрыва между правами человека и правами социальных групп, интеграцией различных этнических и культурных групп как в национальные, так и в федеральные государства [17, с.108]

В 1990-х годах в Европе зародились три основных процесса, непосредственно затрагивающие социальные отношения. Первый из этих процессов - повышение микронационалистических тенденций и этнического сепаратизма, который возник в результате завершения холодной войны и оказал серьезное влияние на восточноевропейские страны. Второй процесс - Маастрихтский процесс, материалы которого явились правовой основой для интеграции государств-членов ЕС [3, с.605-624]. Третьим событием, направленным на обеспечение стабильности мира в европейском регионе, стало ускорение процесса расширения Европейского союза, которое сблизило Запад и Восток.

Сближение мультикультурализма по этим трем параллельным тенденциям был не таким простым. В то время как страны Западной Европы, реализовали ознакомление национального меньшинства с опытом и правами мультикультурализма, как один из способов политики, Восточная Европа в 1990 году стремилась создать огромные национальные государства. Например, до сих пор не забыта знаменитая речь македонского президента К.Глигорова, который в своём выступлении отразил настроения общества, в середине 1990 – х годов, а именно возникновения волны нового национализма в Европе в следующем вопросе: «Почему я должен стать меньшинством в вашей стране, если вы можете быть меньшинством в моей стране» [26, с. 16].

В процессе превращения Западной Европы в социальную структуру мультикультурализма, первый этап заняло выдвижение на передний план меньшинства. Несмотря на то, что первые шаги были сделаны во время Декларации Хельсинки, главные шаги начались с 1990 года. В 1990 году для Западной Европы свойственно то, что в понятие гражданственности включено и меньшинство. Если выразиться по-другому, то в странах Западной Европы понятие «народ» не восхваляется с точки зрения этнического происхождения, религии, языка и истории, а отмечается как продолжение людей, живущих в тех странах. Входя в процесс, называемый «Европейство», сложились такие высокие понятия, как «известность», гражданство и

Европейская интеграция. Для этого первые шаги были со стороны Европейской безопасности и Конференции Содружество. Были составлены такие документы, как попытки мультикультурализма ОБСЕ, «о региональных языках и языке меньшинства» Европейского Совета, Европейская Партия (1992) и «О защите национального меньшинства» в рамках Конвенции (1995) [7, с. 160-189]. В отличие от прежних документов, в них имеется требование ответственности у лиц, подписавших этот договор, в случае юридических нарушений против меньшинства.

Хотя Европейский союз признает верховенство закона и права человека, демократию и многокультурные ценности как демократические ценности, обеспечивающую безопасность внешней политики альянса, но не воспринимает мультикультуральные ценности как часть своей внутренней политики. Согласно Копенгагенским критериям, предложенным странами-участникам на Копенгагенском саммите 1993 года, страны-кандидаты в ЕС должны уважать права меньшинств и поддерживать существование групп меньшинств, проживающих в их странах [5, с.30-53].

В наше время, даже не обладая высоким уровнем мультикультуральной среды, большинство европейских государств имеют правовые системы, которые определяют права меньшинств. Большинство из 15 членов Европейского союза в Западной Европе до 2004 года присоединились к четырем крупным международным конвенциям, касающимся культурных меньшинств. Помимо западноевропейских государств, бывшие страны коммунистического блока, вступившие в Европейский союз, также присоединились к конвенциям, так как это являлось ключевым условием для вступления в альянс.

В целом, в Европе существует два основных источника развития мультикультурализма: во-первых – это этнические меньшинства, во-вторых – мигранты.

В этом контексте мультикультурализм для мигрантов создает условия для приобретения политической власти, экономических возможностей, а также открывает пути перехода от автономии к гражданственности. Тема бизнеса является ключевой частью интеграции. Во-вторых, интеграция имеет решающее значение для основных либерально-демократических ценностей, таких как свобода, демократия, уважение прав человека, равенство и верховенство закона.

В-третьих, неизбежно интегрировать существенную информацию о языке, истории и институтах общества, в котором живет индивид. В-четвертых, антидискриминационные законы и политика являются ключом к лучшей интеграции. Согласно официальной статистике, в Европе проживает более 21 миллиона мигрантов. Из них 7 миллионов - в Германии, 3 миллиона во Франции и 2 миллиона в Великобритании [27, с.16].

Если в Швеции иммигранты не участвуют в иммиграционной программе, то предоставленные им социальные льготы аннулируются. Такие страны Западной Европы как Испания, Италия и даже Швеция, более либеральны в расширении прав меньшинств, по сравнению с такими странами, как Греция и Франция, где преобладает равнодушие к правам меньшинств. Бельгия и Нидерланды чтобы не нарушать свою мультикультурную, многонациональную, многоязычную структуру стараются избежать адаптации своей политики к политике Европе [12, с.289-304]. В таких странах, как Финляндия, Португалия и Люксембург, которые уже имеют однородную этническую структуру, права меньшинств не являются серьезной проблемой внутренней политики. Федеральные государства Австрия и Германия применяют политику, аналогичную политике Австралии или Канады в этой области, для национальных меньшинств, проживающих в их собственных странах [25, с.3-24].

В таких странах, как Венгрия, Румыния и Чешская Республика, меньшинства имеют широкие права [19, с. 28-56]. В отличие от этих стран, такие страны, как Словакия, Эстония, Латвия и Болгария, часто подвергаются критике единства и мирового сообщества из-за их прав меньшинств. В настоящее время такие страны, как Германия, Франция, Нидерланды и Соединенное Королевство, имеют односторонние и обязательные правовые механизмы в отношении мигрантов, беженцев, временных работников и их семей [6, с.191-200]. В последнее время правительства Германии и Нидерландов начали проводить экзамены по гражданству в отношении гостевых работников, как в ранее критикуемой Эстонии и Латвии [22, с.25-35]. Кажется, что Европе пришлось сделать выбор между технократами, которые являются сторонниками политики мультикультурализма и политиками, которые в свою очередь следуя консервативным идеологиям, имеют симпатию среди своих народов, и в то же время Европа дает предпочтение второй группе.

Европейский мультикультурализм не рассматривает мусульман как отдельную группу меньшинств. Он пытается сформировать свой подход к определенной категории, такой как мигранты, гастарбайтеры и беженцы. Эта тенденция ощущается и в странах Западной и Северной Европы, которые считаются наиболее демократическими государствами союза. Во имя «исламофобии», «иностранный вражды» или «расизма» эта дискриминационная практика проявляется в социально-экономической, правовой и политической сферах. Например, одной из причин формирования негативного общественного мнения в спорах о членстве Турции в альянсе является тождество этого «мусульманского государства» [4, с. 69-88].

Вывод. Мультикультурализм дает возможность определения понятия меньшинства в рамках власти государств, что в некоторых странах приводит к формированию сильной политики меньшинства, а в большинстве стран неизбежно приводит к формированию слабой и неполной системы меньшинств. За исключением нескольких гражданских обществ, опирающихся на традиции национальных государств, все ещё продолжающих политику отказа защиты национальных интересов меньшинств, понятия «Мультикультурализм» требует дачи особых прав меньшинствам и продолжает видеть в этом вопрос безопасности государства.

Необходимо отметить еще один вопрос, сегодня политика мультикультурализма являющийся самой серьезной специфичной проблемой в Европейском союзе, не связана с национальными меньшинствами, начиная с 1950 – х годов, в обеспечении прав европейских национальных меньшинств не оказывает нужную эффективность в вопросах, касающихся формирования правовых политических и культурных принципов.

Европейские правительства, нуждающиеся прежним временам, приглашают новые поколения меньшинств к добровольной миграции с целью лишения их культурных прав, демократии и прав человека, что противоречит принципам стран Европейского Союза, построенных на основах цивилизованного государства.

Литература

1. Bağlı M., Ozensel E. Cokkulturlu Vatandaşlık. Konya: Cizgi, 2005.
2. Banks J. A., Ch. Banks. Multicultural Education: Issues and Perspectives. New York: Wiley & Sons Inc., 2010.
3. Baun M. J. The Maastricht Treaty As High Politics: Germany, France and European Integration. Political Science Quarterly, № 110/1, 1996.
4. Brusse W. A., Schoonenboom J. The European Union, Religion and Turkish Islam. İstanbul: İstanbul Bilgi University Press, 2004.
5. Deets S. Reconsidering East European Minority Policy: Liberal Theory and European Norms. East European Politics and Societies, № 16/1, 2002.
6. Geddes A. The Politics of Migration and Immigration in Europe. London: Sage, 2005.
7. Gilbert G. The Council of Europe and Minority Rights. Human Rights Quarterly, № 1, 1996.
8. Habermas J. Multiculturalism and the Liberal State. Stanford Law Review, № 47/5, 1995.
9. Hall S. Europe Breaks Out. Modernity: An Introduction to Modern Societies. Oxford: The Open Univ., 1996.
10. Held D., Archibugi D. Cosmopolitan Democracy: An Agenda for A New World Order. London: Polity , 1995.
11. Hobsbawm J. E. Milletler ve Milliyetçilik: Program, Mit, Gerçekçilik. İstanbul: Ayrıntı, 2006.
12. Jacobs D. Multinational and Polyethnic Politics Entwined: Minority Representation in the Region of Brussels-Capital. Journal of Ethnic and Migration Studies, № 26/2, 2000.
13. Jennings J. Citizenship, Republicanism and Multiculturalism in Contemporary France. British Journal of Political Science, № 30/4, 2000, <http://www.jstor.org/stable/194286>
14. Journet N. Çokkültürlülük - evrenselden özele kültür. İstanbul: İz, 2009.
15. Kymlicka W. Çok kültürlülük: başarı, başarısızlık ve gelecek. İstanbul Univ. Hüquq Fak. Jurnalı, № 2, 2012.
16. Kymlicka W, Martin R. Liberalism and Minority Rights: An Interview. Ratio Juris, № 12/2, 1999.

17. Oestreich Joel E. Liberal Theory and Minority Group Rights. Human Rights Quarterly, № 21/1, 1999.
18. Plog M. Democratic Theory and Minority Rights: Internal and External Group Rights in A Global Democracy. International Journal on Minority and Group Rights, № 10/1, 2003.
19. Ram M.H. Democratization Through European Integration: The Case of Minority Rights in the Czech Republic and Romania. Studies in Comparative International Development, № 38/2, 2003.
20. Rosas A. State Sovereignty and Human Rights: Towards A Global Constitutional Project. Political Studies, № 43/1, 1995.
21. Sollors W. The Multiculturalism Debate as Cultural Text. Beyond Pluralism: The Conception of Groups and Group Identities in America. Chicago: University of Illinios Press, 1998.
22. Stolcke V. New Rhetorics of Exclusion in Europe. International Social Science Journal, № 51/159, 1999.
23. Walzer M. On Toleration. New Haven: Yale University Press, 1999.
24. Weston B.H. The Universality of Human Rights in A Multicultured World. Human Rights in the World Community: Issues and Action. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 2006.
25. Williams R.F., Alan Tarr. Subnational Constitutional Space: A View From the States, Provinces, Regions, Länder, and Cantons. London: Praeger, 2004.
26. Woodward S.L. Balkan Tragedy: Chaos and Dissolution after the Cold War. New York: The Brookings Institution Press, 1995.
27. Wanner P. "Migration trends in Europe". The European Population Papers Series № 7. Council of Europe. 2002.

***Рецензент:** Щербіна Н.Ф. к.е.н., доцент, доцент кафедри філософії, історії і політології Одського національного економічного університету*

15.01.2018

БОРЬБА НАДИР ШАХА ЗА ВОССТАНОВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВА СЕФЕВИДОВ

В статье рассматриваются некоторые страницы борьбы Надир-Шаха за восстановление государства Сефевидов. Отмечается, что ухудшение геополитической ситуации на Ближнем Востоке и на Кавказе привело к падению государства Сефевидов, но, благодаря военному таланту Надир-Шаха началось восстановление целостности государства Сефевидов. Так же автор, отмечает, что успехи во внутренней политике и попытка восстановить целостности страны характеризуют Надир-Шаха как выдающегося государственного деятеля и военачальника. Несмотря на то, что заключение мирных договоров с соседними оккупационными государствами не принесли успехов, но во всех этих процессах был выявлен военный талант Надир-Шаха. В конце статье отмечается, что из-за не согласованности в вопросе приемственности трона, которая привела к убийства Надир-Шаха и к расколу некогда могущественного азербайджанского государства Сефевидов на отдельные малые государства - ханства.

Ключевые слова: геополитика, государство Сефевидов, оккупационные страны, мирные переговоры, договоры о мире, приемственность, ханства, экономический кризис

Мирзаяев Рафиг

БОРЬБА НАДИР ШАХА ЗА ВІДНОВЛЕННЯ ДЕРЖАВИ СЕФІДІВ

У статті розглядаються деякі сторінки боротьби Надир-Шаха за відновлення держави Сефевидів. Відзначається, що погіршення геополітичної ситуації на Близькому Сході і на Кавказі призвело до падіння держави Сефевидів, але, завдяки військовому таланту Надир-Шаха почалося відновлення цілісності держави Сефевидів. Так само автор, зазначає, що успіхи у внутрішній політиці і спроба відновити цілісності країни характеризують Надир-Шаха як видатного

державного діяча і воєначальника. Незважаючи на те, що висновок мирних договорів з сусідніми окупаційними державами не принесли успіхів, але у всіх цих процесах було виявлено військовий талант Надир-Шаха. В кінці статті наголошується, що через не узгодженість в питанні наступності трону, відбулася трагедія – вбивство Надир-Шаха і до розкол колись могутнього азербайджанської держави Сефевидів на окремі малі держави – ханства.

Ключові слова: геополітика, держава Сефевидів, окупаційні країни, мирні переговори, договори про мир, спадкоємність, ханства, економічна криза

Mirzayev Rafiq

NADIR SHAKH STRUGGLE FOR THE RESTORATION OF THE SAFAVID STATE

The article considers some pages of Nadir Shah's struggle for the restoration of the Safavid state. It is noted that the deterioration of the geopolitical situation in the Middle East and the Caucasus led to the fall of the Safavid state, but thanks to the military talent of Nadir Shah, the restoration of the integrity of the Safavid state began. The author also notes that successes in domestic politics and an attempt to restore the integrity of the country characterize Nadir Shah as an outstanding statesman and commander. Despite the fact that the conclusion of peace treaties with neighboring occupation states did not bring success, but in all these processes the military talent of Nadir Shah was revealed. At the end of the article it is noted that due to the lack of coherence in the question of the adherence of the throne, which led to the assassination of Nadir Shah and to the split of the once powerful Azerbaijani Safavid state into separate small khanate states.

Key words: geopolitics, Safavid state, occupation countries, peace negotiations, peace treaties, adherence, khanate, economic crisis

Постановка проблемы в общем виде. Столкновение государственных интересов привело к тому, что в XVIII веке геополитическая ситуация на Кавказе очень усложнилась. С другой стороны слабость правления властителей Сефевидов привела к

углублению кризиса внутри государства. Эти факторы послужили причиной захвата части государства со стороны афганцев, осанов и русских.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается статья: подробный анализ событий и политика действий Надир-Шаха в условиях сложной ситуации на Ближнем Востоке и Кавказе.

Формирование целей статьи: рассмотреть особенности борьбы Надир Шаха за восстановление государства Сефевидов и проведение внешней политики.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

В 20-х годах XVIII века афганские племена, захватывая все новые области, подошли к столице империи – Исфагану [1, с. 355]. В результате один из принцев, сбежав на север, объявил себя шахом Тахмасибом II, но никаких действий для освобождения восточных территории не предпринял.

Воспользовавшись этой ситуацией Россия поставила себе цель захвата Ширвана и Прикаспийских территорий якобы для помощи шаху. Для претворения замыслов, согласно А. Р. Волынскому, России нужен был только лишь повод. Раздоры и смута внутри страны облегчали ввод войск с северного направления.

В результате в начале 20-х годов Сефевидское государство было перед фактом агрессии со стороны России. Во время агрессии захвачены принадлежащие Азербайджану Прикаспийские территории, что было зафиксировано в договоре между Российским государством и послом Сефевидов Исмаил беком заключённым в Петербурге 12 (23) сентября 1723 года [2, с. 61].

С другой стороны, заключенный 13 июля 1724 года, договор между Османским государством и Россией, не давал ожидаемого эффекта для урегулирования разногласий. Этот договор показывал агрессивность России. Она хоть и временно, но захватил 300 тыс. кв/км территории [2, с. 73]. В результате агрессии этих двух государств в 20-х годах XVIII века Азербайджанское государство Сефевидов сильно ослабло. Эти факторы способствовали дальнейшему усугублению ситуации. Не оккупированными остались южные Прикаспийские территории и Хорасанская область. Но в правившей

элите уже зрела мысль о восстановлении былого величия государства Сефевидов. Так один из полководцев из рода Афшаров Надир примкнул со своим войском к Тахмасибу II и принял его подданство [3, с. 938-939].

Этот полководец, сыгравший решающую роль в государстве Сефевидов, родился 22 октября 1688 года в местечке Дерегёз близ Хорасана. [4, с. 111; 5, с. 4; 6, с. 45]. После занятия поста в государстве Сефевидов, Надир в дальнейшем в своей политике отдавал первенство военным походам. Его первая компания была начата с Азербайджана. Жестокость Надира превратила эту войну в уничтожение и грабеж населения. Все местные чиновники были заменены на фарсов. Азербайджан был в тяжелом экономическом кризисе. И постепенно экономический кризис распространился на все государство Сефевидов. Это положение не могло не привлечь внимание Российской империи, да и самого Надира шаха с целью полного объединения территории государства Сефевидов. Это была давняя мечта Надира.

Надир, будучи Хорасанцем, обладал обширными познаниями об Азербайджане и стремился к его захвату. Судьба улыбалась Надиру. Шах Тахмасиб II из династии Сафевидов, для подавления внутренних беспорядков, обратился за помощью к Надиру из Хорасана. Воспользовавшись приглашением Тахмасиба II, Надир, в скором времени, добился большого влияния на него. Постепенно реальная власть переходила в руки Надира. Несмотря на личностные качества дела Надира создали ему репутацию хозяйственника. Будучи персом, он на управленческие должности назначал только персов.

Сведения о Надира шахе, на азербайджанском и русском языках многочисленны. Одним из исследователей его деятельности является Аббасгулу ага Бакиханов.

Бакиханов пишет: «Во времена нашествия монголов, прибывшие в Азербайджан туркмены племён гырхлы из племени афшаров, поселились во владениях Абивард, дарённые им Шахом Исмаилом Сафавидом, после их приёма во дворец. Это была зона водораздела Кюрган. У представителя одного из этого племени Имамгулу в 1689 г. (1101 г.) родился сын по имени Надир. Он прославился после последовательной женитьбы на двух дочерях Коса Ахмедли Бабалы. После смерти Бабалы он поступает на службу к

систанцу Мелик Махмуду. Сбежав от последнего, он завладевает Абивардом. Эти события происходили во времена захвата афганцами столицы Сефевидов и Хорасана. Тогда же Османцы захватили половину Азербайджана, русские авладели прикаспийскими территориями, а лезгины создавали смуту на Ширванских владениях.

Первые успехи вдохновили Надира и он захватил несколько соседних владений, он прославился своими войнами. Его мечтой был захват всей империи и входящего в ее состав Азербайджана. Дорогу к этим мечтам реализовал Тахмасиб II. Он, не зная лично Надира, был наслышан о его воинских успехах. Постепенно с должности горчубаши, Надир поднялся до уровня правителя государства Сефевидов. Тахмасиб был самым слабым из властителей Сефевидов, чем и пользовался Надир. В XVIII веке Россия начала использовать сложившуюся ситуацию в своих целях. Пётр I был осведомлён через своих доносчиков, о критическом положении государства Сефевидов. Он преследовал далеко идущие цели по захвату Каспия. В целом, превращение России в морскую державу, было приоритетом политики Петра I, с целью укрепления своей империи. В те времена Россия ещё не была морской державой. Россия начала подготовку к захвату Азербайджана. План был разработан лично Петром I. Несмотря на позитивную оценку Петра в российской истории, он остался в истории царём – агрессором.

Нашествие на Азербайджан началось с Дербенда, с юга и на Азербайджан была угроза вторжения войск Надира.

Согласно плану Петра войска были введены с Дербенда в Каспии и прикаспийские территории. Сам Петр из-за угрозы со стороны шведов, вернулся в Россию. Но это не повлияло на ход компании. Можно сказать, что почти все прикаспийские территории были захвачены и для управления ими были назначены русские наместники. Сефевидский шах был в замешательстве. Воля к сопротивлению у шаха была уничтожена. Он искал способы спасения. Он обратился за помощью к бывшему в то время в Хорасане и не прекращающему свой набег на соседние области, Надиргулу. Тахмасиб II лелеял надежду остаться у власти. Сын шаха Тахмасиб II Султан Гусейн, переехав на север страны, пытался властвовать там. Но природное слабование этого ему не позволило. Власть в государстве Сефевидов перешла в руки

Надира. Несмотря на то, что Надир Шах был призван Тахмасибом II, он не считался с ним и действовал по своему усмотрению.

Отныне Надир обладал поной властью, и не будучи ещё коронованным, считал себя шахом. Благодаря грабежу и набегам он обладал немалым богатством и в Хорасане у него был свой отряд. Первым делом он начал с увеличения состава армии и её подготовкой к воянам. Первая его битва была против афганцев и туркменов. Он не мог смириться с властью этих племён. Интересен факт, что до поры до времени, что бы усыпить бдительность Тахмасиба II он регулярно встречался с ним и советовался.

Надиргулу ещё не полностью овладев государством Сефевидов, пока делал видимость признания Тахмасиба II. Он хотел завладеть авторитетом в империи. Положение было таковым, что даже чиновники не считались с Тахмасибом II. Постепенно влияние в империи переходило в руки Надира, но осторожности он не терял. Он понимал, что Тахмасиб II ещё считается шахом, и хоть малая, но власть у него есть. Надир же уже правил центром, но не забывал и Хорасан.

Не на минуту мысли о хорасане не покидали его. Он готовился к военным походам. Влияние Тахмасиба II всё более уменьшалось. Напротив же Надир, назначал своих людей на должности, всё больше укреплял свое положение. Надиргулу по своей природе был очень активным. Отовсюду к нему стекались сведения, которые он перепроверял. Целью Надира была освобождение ранее захваченные Россией и Османами территории государства Сефевидов [7, 9-16].

Надир поставил цел возврата территории. Он начал с устранения угрозы с востока со стороны афганских родов. Так в 1730 году был освобожден Исфаган. Вдохновлённый успехом, Надир повернул на запад и начал военные действия против Османских войск. Одним из поводов послужил факт заточения в крепость Мардин посланного для переговоров посла Мухаммеда. Возврат Ардебиля, а затем и Тебриза в 1730 году не только усилили боевой дух войска Надира, но и послужили причиной упадка духа в войсках и дворце Османских властителей. Это послужило причиной свержения с трона султана Ахмеда II. Достижения Надира начали беспокоить Тахмасиба II. Укрепление авторитета Надира он расценил как угрозу. И поэтому для подавления смуты в Исфагане он послал Надира, а сам взял управление войсками на себя. В битвах между Нахчываню и

Иреваном в 1731 году, несостоятельность Тахмасиба II привела к поражениям войск. В результате контратаки противника были сданы ему города Ардебил и Тебриз. Отстранение надира от мирных переговоров с Османской империей были на руку османам. Была угроза потери также Хамадана, захват южной части озера Урмии и города Мараги послужили причиной подписания мирного договора между Сефевидами и Османами 16-го января 1732 г. В городе Кирманшах [8, 63-69]. По этому договору Иреван, Гянджа, Картли, Кахетия, Ширван были отданы Османам. Взамен были возвращены Сефевидам Хамадан, Кирманшах, Ардебил и Тебриз. Этот договор не повлиял на отношения с Россией. Наоборот Россия была озабочена возникновением у своих границ сильного противника. Поэтому были начаты переговоры с Ираном и Османской империей. Но частые перевороты в Российском дворце не могли не повлиять на ситуацию в Прикаспийских территориях. Россия, зная возможности Надира, начала переговоры с Тахмасибом II во избежание войны с Сефевидами. Эти переговоры увенчались мирным договором 21 января 1732 года в городе Решт. Заключение этого договора была победой Сефевидского государства. По этому договору были возвращены территории к югу от реки Куры.

После заключения договора с Россией Надир начал думать об устранении последствий Кирманшахского договора, заключенного Тахмасибом II.

Единственный выход Тахмасибом II видел в укреплении государства. Поэтому в августе 1732 года при поддержке своих военноподданных Надир совершил дворцовый переворот и пришел к власти. 2-го сентября 1732 г. Тахмасиб II был арестован [11, 146]. После этого, проводимые переговоры между Надиром и Османским дворцом, не дали ожидаемых результатов. В 1732 году Надир возобновил военные действия против османской империи. После разгрома Османской армии в окрестностях Багдада в 1733 году был заключен мирный договор с главнокомандующим Османской армии Ахмед пашой. По договору захваченные за последние 10 лет территории были возвращены Ирану. Но этот договор не был ратифицирован. Затем в октябре 1734 года войска Надир шаха окружили Гянджу. Когда Надир шах находился в Гяндже, до него донесли, что к Азербайджанским границам движется войско под

командованием Османского султана Абдулла паша. Оценив ситуацию, Надир со своим войском двинулся в направлении Иревана и Карса. Во время пребывания надира Надира в Карсе, Абдулла паша, узнав о разгроме Надиром войск другого Османского полководца Теймур паша, двинулся к ним.

Надир принял решение повернуть из Карса в сторону Иревана, разбил лагерь в одной из домен и стал ждать удобного случая. Наместник Османской империи в Ирване Гасан паша со своим 30 тысячным войском стал готовиться к битве [11, 392]. Это предсказывало о готовящемся серьёзном сопротивлении Надиру. Началась битва, в результате которой османская армия была разбита и 5000 воинов были убиты или взяты в плен. По окончании боя Надир наградил своих полководцев и воинов.

Перед боем с основными силами противника под руководством Абдулла паша, Надир оставался в Гейчайском округе. Именно в это время Абдулла паша поручил Теймур паше перейти в наступление против Надир шаха. С этой целью Теймур паша подошел к берегам реки Иреван. Надир, приведя свои войска в боевую готовность, разгромил силы Теймур паша. Узнав о поражении Теймур паша [9, 398]. Абдулла паша с 120000 войском двинулся к войскам Надира. В Чухурсадском округе состоялась кровавая битва. Видя окружение и разгром своих войск, Абдулла паша сбежал. Были взяты в плен командующие Агаси, Осман паша, Будуг паша, Фархад паша, Демешеги, Али паша, Белбеки, Гейдар паша, Синан паша, Диярбекри и другие [11, 400-401]. Благодаря таланту Надир шаха как выдающегося военачальника, мощное Османское войско было разбито. После освобождения иреванской и Гянджинской крепостей, были возвращены захваченные Османами с 1723 года территории. В силу военного таланта Надир хана исторические земли Азербайджана были отняты у России и Османской империи и объединены в единую территорию [12, 21].

После этого в местечке Суговушан на Мугани в 1736 году был проведен гурултай [13, 9]. На этом гурултае Надир был коронован как шах и встал во главе государства [14, 91-92].

В 40-х годах XVIII века напряженность между Сефевидами и Османами еще сохранялась. Османская империя поддержала восстание Сефи Мирзы, что послужило возникновению новой

напряженности. Но в 1746 году был заключен пакт, который привел к концу мирного сосуществования, вплоть до покушения на Надир шаха.

Вывод. Можно констатировать, что ухудшение геополитической обстановки на Ближнем Востоке и Южном Кавказе привело к упадку государства Сефевидов. Но благодаря военному таланту Надира, началось восстановление целостности государства Сефевидов. Именно под его руководством было восстановлено централизованное государство. Стоит отметить, что победа во внутривосточной борьбе и за целостность государства с двумя мощными государствами характеризуют Надир шаха как выдающегося военачальника. Заключение мирных договоров с соседними государствами не были случайностью, а были результатом военного таланта Надир шаха. После убийства Надир шаха Азербайджан распался на ханства.

Литература

1. Azərbaycan tarixi. 7 cildə, 3-cü cild. Bakı, Elm, 1999. – 534 s.
2. Tofiq Mustafazadə. XVIII yüzillik – XIX yüzilliyin əvvəllərində Osmanlı – Azərbaycan münasibətləri. Bakı, Elm, 2002. – 370 s.
3. Tofiq Mustafazadə. Ümumi tarix. I kitab. Bakı, İqtisad universiteti nəşriyyatı, 2009. – 391.
4. Əlisa Nicat. Dünya sərkərdələri. Bakı, Azərənəşr, 1995, - 220 s.
5. Tahirzadə Ədalət. Nadir şah Əfşar. Bakı, Kür, 2002. – 40 s.
6. Тер-Мкртчян Л. Х. Армения под властью Надир шаха. Москва, Изд. Вост. Лит., 1963. – 84 с.
7. Əsədov Firudin Nurullabəyli. Nadir şah Əfşar. Bakı, 2011. – 67.
8. Локкарт С. Надир шах. Баку, Ганун, 2004. – 395 с.
9. Uzunçarsılı İ. H. Osmanlı tarihi. C. IV. Ankara, 1956. – 226 s.
10. Бутков П. О. Материалы для новой истории Кавказа с 1722 по 1803 год. СПб, 1869. – 548 с.
11. Məhəmməd Kazım. Mərvi vəzir Mərv. Alam-arayı Naderi be teshin o tozinat doktor Məhəmməd Əmin Reyahi, çapə əvvəl. Nəğş cəhan, 1364/1985, celde I.
12. Əliyev F., Həsənli Ü. İrəvan xanlığı. Bakı, Azərənəşr, 1997.
13. Алиев Ф. М. Антииранские выступления и борьба против

турецкой оккупации в Азербайджане в первой половине XVIII века. Баку, Элм, 1975. – 230 с.

14. Quliyeva G. C. XVIII əsrin II yarısında Azərbaycan xanlıqlarının Türkiyə ilə əlaqələri. Bakı, 1998. – 152 s.

8. Lokkart S. Nadir shah. Baku, Ganun, 2004. – 395 s.

13. Aliev F. M. Antiiranskie vystupleniya i bor'ba protiv tureckoj okkupacii v Azerbajdzhane v pervoj polovine XVIII veka. Baku, EHM, 1975. – 230 s.

***Рецензент:** Попков В.В., д.е.н., професор, Одеський національний економічний університет ім. І.І. Мечнікова*

15.01.2018

НАШІ АВТОРИ

Анар Рза Алі оглу – доктор філософії з економік, вчений секретар Бакинського інженерного університету, Республіка Азербайджан

Аскеров Агамір – доктор філософії з економік, викладач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту факультету економіки і адміністративного управління, Бакинський Інженерний Університет, Республіка Азербайджан

Аскерова Улькер Гамідулла гизи – дисертант, провідний науковий співробітник відділу зарплати і трудових відносин, Науково-дослідний і учбовий центр з праці та соціальних проблем, Республіка Азербайджан

Балджи Марина Дмитрівна – д.е.н., професор, професор кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет

Беспалов Артём Олегович – магістр, Одеський національний економічний університет

Гасанов Тоғрул Гасан оглу – дисертант Бакинського Інженерного Університету, Республіка Азербайджан

Гвазава Вахтанг Фрідонович – магістрант, Одеський національний економічний університет

Горбаченко Станіслав Анатольевич – к.е.н., доцент кафедри економіки права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет

Дробот Тетьяна Вадимівна – магістрант, Одеська національна академія харчових технологій

Ібадов Ельсевер – дисертант Бакинського Інженерного Університету, Республіка Азербайджан

Кисіль Олена Миколаївна – магістрант, Одеський національний економічний університет

Коцюрубенко Ганна Миколаївна – к.е.н., ст. викл. кафедри фінансів Одеського національного економічного університету

Крупіна Світлана Валеріївна – к.е.н., доцент, кафедра управління бізнесом Одеська національна академія харчових технологій

Кузнецова Інна Олексіївна – д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту і ЗЕД, Одеський національний економічний університет

Литвин Катерина Валентинівна – аспірантка, Запорізький національний технічний університет

Масимли Лейла – докторант Університета Инха, Южная Корея

Мирзаяев Рафиг – докторант Лянкяранского Государственного Университета, Республіка Азербайджан

Мрук Марина Миколаївна – студентка, Одеський національний економічний університет

Рзаев Раджаб Али оглу – дисертант Науково-дослідного і учбового центру з праці та соціальних проблем, викладач Бакинського Інженерного Університету, Республіка Азербайджан

Сазоглу Ондер Тахир оглу – докторант університета «Одлар Юрду», Республіка Азербайджан

Сілічева Наталія Євгенівна – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет

Султанов Фірудін – доктор філософії з економіки, викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту факультету економіки і адміністративного управління, Бакинський Інженерний Університет, Республіка Азербайджан

Шекералисой Илькин Гусейн оглу – дисертант Нахчыванского отделение Национальной Академии Наук Азхербайджана, г.Нахчыван, Республіка Азербайджан

Щербатюк Анастасія Олегівна – магістрант, Одеський національний економічний університет

Янковий Володимир Олександрович – к.е.н., доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет

Шановні молоді вчені! Запрошуємо вас взяти участь у роботі Всеукраїнської науково-практичної конференції «Глобальні та регіональні аспекти інноваційного розвитку економіки», яка відбудеться **23 березня 2018 р.**

Мета заходу: **обговорення наукових і практичних проблем економічного розвитку в контексті вирішення проблем суспільства.**

Робота конференції буде проходити за такими тематичними напрямками:

- 1. Інноваційний розвиток та відтворення суспільного капіталу**
- 2. Проблеми організаційно-економічного та правового забезпечення управління бізнес-процесами**
- 3. Сучасний стан і перспективи розвитку теорії та практики менеджменту та маркетингу в Україні**
- 4. Теоретичні та прикладні проблеми сучасних міжнародних економічних відносин**
- 5. Напрямки розвитку обліку, контролю, аудиту, економічного аналізу та оподаткування в умовах поглиблення інноваційно-інвестиційних процесів в Україні**
- 6. Фіскальна політика підтримки інноваційного вектору розвитку економіки**
- 7. Інноваційні моделі та методи управління банківською діяльністю в контексті фінансової глобалізації**
- 8. Організаційно-економічне забезпечення механізму управління туристсько-рекреаційними комплексами**

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ

Звєряков 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

Жданова Л.Л. – доктор екон. наук, професор кафедри загальної економічної теорії та економічної політики

Сментина Н.В. – доктор екон. наук, доцент, зав. кафедри економіки, права та управління бізнесом

Балджи М.Д. – доктор екон. наук, професор кафедри економіки, права та управління бізнесом, головний редактор збірника «Науковий вісник ОНЕУ»

Литовченко І.Л. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри маркетингу

Козак Ю.Г. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри міжнародних економічних відносин

Лоханова Н.О. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Кузіна Р.В. – доктор екон. наук, доцент, зав. кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки

Волохова І.С. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри фінансів

Коваленко В.В. – доктор екон. наук, професор кафедри банківської справи

Герасименко В.Г. – канд. екон. наук, професор, зав. кафедри економіки та управління туризмом

Карпов В.А. – канд. екон. наук, професор, начальник НДЧ ОНЕУ

Гаврютіна А.А. – зав. відділу аспірантури та докторантури ОНЕУ

Шелудько С.А. – викладач кафедри банківської справи, Голова Ради молодих вчених ОНЕУ

ЗАЯВКА НА УЧАСТЬ
у Всеукраїнській науково-практичній конференції молодих
вчених «Глобальні та регіональні аспекти інноваційного
розвитку економіки»

Прізвище		
Ім'я		
По батькові		
Науковий ступінь		
Вчене звання		
Установа		
Посада		
Науковий керівник (для магістрантів, аспірантів)		
Назва доповіді		
Тематичний напрям №		
Форма участі:	<input type="checkbox"/> доповідь на секційному засіданні (до 10 хв.)	
	<input type="checkbox"/> дистанційна участь	
Потреба у технічних засобах	мультимедійний проектор	
	<input type="checkbox"/> так	<input type="checkbox"/> ні
Необхідність готелю (оплачується учасником самостійно)	<input type="checkbox"/> так	
	<input type="checkbox"/> ні	
E-mail:		
Телефон		
Дата заповнення		
Дата приїзду		
Дата від'їзду		

УМОВИ ПУБЛІКАЦІЇ СТАТТІ

За результатами роботи науково-практичної конференції планується видання окремого випуску збірника наукових праць *«Науковий вісник Одеського національного економічного університету»*.

Збірник має ISSN і входить у міжнародні наукометричні бази даних. Вимоги до оформлення статей подано на сайті:

<http://n-visnik.oneu.edu.ua>.

За інформацією про публікацію статті звертатися по телефону:

- (0482) 32-77-95 – Редакція збірника (вівторок, з 13.00).

ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ

Увага! За результатом конференції планується формування електронного збірника тез доповідей. Детальні вимоги щодо публікації розміщено в окремому додатку до інформаційного листа.

АДРЕСА
організаційного комітету

Одеський національний економічний університет,
Рада молодих вчених,
вул. Преображенська, 8
65082, м. Одеса, Україна
+38 (048) 723-05-89

Координатор:
Шелудько Сергій Андрійович –
+ 38-093-835-69-75
rmv.oneu@gmail.com

Робочі мови конференції – українська, англійська,
російська

УЧАСТЬ У КОНФЕРЕНЦІЇ БЕЗКОШТОВНА

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 № 105
Підписано до друку 30.01.2018
Формат 60 x 84 1/16
Тираж 100 прим.
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 12,5