



ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

EUROPEAN VECTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Економічні науки

Виходить 2 рази на рік
Заснований у жовтні 2005 р.

№ 2 (19) 2015

Дніпропетровськ
2015

ЗАСНОВНИК І ВИДАВЕЦЬ:
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

Редакційна колегія:

Б.І. Холод	головний редактор, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
А.О. Задоя	заступник головного редактора, доктор економічних наук, професор, заслужений працівник народної освіти України (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
О.І. Агєєв	доктор економічних наук, професор (м. Москва, Росія);
К.С. Айнабек	доктор економічних наук, професор (м. Караганда, Казахстан);
О.І. Амоша	доктор економічних наук, професор, академік НАН України (м. Донецьк);
В. Белецький	доктор хабілітований, професор (м. Варшава, Польща);
В.П. Буянов	доктор економічних наук, професор, почесний працівник вищої професійної освіти Російської Федерації (м. Москва, Росія);
С.Б. Вакарчук	доктор фізико-математичних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Л.Д. Гармідер	доктор економічних наук (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Г.Я. Глуха	доктор економічних наук (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Р.С. Грінберг	доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (м. Москва, Росія);
Г. Заман	доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Румунської академії (м. Бухарест, Румунія);
О.М. Зборовська	доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
В. Драшківч	доктор економічних наук, професор (м. Котон, Чорногорія);
С.А. Єрохін	доктор економічних наук, професор (м. Київ);
В.В. Зірка	доктор філологічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Г.О. Крамаренко	доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
С.А. Кузнецова	доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Б.М. Кузик	доктор економічних наук, професор, академік РАН (м. Москва, Росія);
С.В. Кузьминов	доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
В.Є. Момот	доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Г. Осташ	доктор хабілітований (м. Жешув, Польща);
В.А. Павлова	доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Ю.Є. Петруня	доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України (м. Дніпропетровськ);
О.В. Пушкіна	доктор юридичних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
І.В. Тараненко	доктор економічних наук (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Ю.К. Тараненко	доктор технічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
О.Б. Тарнопольський	доктор педагогічних наук, професор, заслужений працівник освіти України (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
А.А. Ткач	доктор економічних наук, професор (м. Жешув, Польща);
В.А. Ткаченко	доктор економічних наук, професор, заслужений працівник промисловості України (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
В.Я. Швець	доктор економічних наук, професор (м. Дніпропетровськ).
І.В. Пилипчак	відповідальний секретар.

*Затверджено до друку за рекомендацією вченої ради
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля
(протокол № 8 від 10 листопада 2015 р.).
Свідомство про державну реєстрацію
КВ № 20198-9998 ПР від 18.07.2013 р.*

*Журнал «Європейський вектор економічного розвитку»
затверджений у Переліку наукових фахових видань України
рішенням Атестаційної колегії Міністерства освіти
і науки України (наказ від № 1609 від 21 листопада 2013 р.)*

**Журнал «Європейський вектор економічного розвитку»
зарєєстровано в міжнародних наукометричних базах
INDEX COPERNICUS, РИНЦ (ліцензійний договір
№ 77-02/2013 від 04.03.2012) ТА GOOGLE SCHOLAR.**

Програмні цілі – висвітлення результатів новітніх досліджень та актуальних досягнень у галузі економічної науки і підприємництва на шляху реалізації європейського вибору України. Для економістів, вчених, студентів та аспірантів, усіх тих, хто цікавиться сучасними напрямками розвитку європейської економіки.

ЗМІСТ

<i>Александрова Б.В., Задоя А.О.</i>	Моделирование показателей эффективности торгово-промышленных палат	6
<i>Вакулич М.М.</i>	Методичні підходи до рейтингування інвестиційного клімату	17
<i>Brzozowska A., Kalinichenko A., Galych O.</i>	Kierunki rozwoju szkoły zasobowej zarządzania strategicznego	29
<i>Винниченко Е.Н.</i>	Сравнительная характеристика базовых стратегий развития предприятий	40
<i>Wołowiec T., Soboń J.</i>	Personal income tax and community tax legislation	53
<i>Дем'ячук Б.О., Косарєв В.М., Литвиновська П.С.</i>	Методичні основи оцінки ймовірності інвестування у безпеку країни в умовах невизначеностей	65
<i>Задоя О.А.</i>	Рівновага заощаджень та інвестицій у відкритій економіці	76
<i>Красовская Е.Ю., Кошевой А.Г.</i>	Институциональная основа маркетинговой концепции управления спортом в Украине	85
<i>Кузнецов А.А.</i>	Управлінський контроль: сутність, місце та призначення	97
<i>Кузнецова С.А.</i>	Організація бухгалтерського обліку за стадіями облікового процесу	107
<i>Магдич А.С.</i>	Типологія факторів економічного зростання: теоретико-методологічний аспект	119
<i>Малік Л.В.</i>	Особливості маркетингу освітніх послуг переміщених навчальних закладів зі сходу України	131
<i>Момот В.Є., Воротніков В.А.</i>	Комплексний підхід до формування системи показників управління створенням конкурентоспроможної унікальної нової техніки	141
<i>Несправа М.В.</i>	Регіональний аспект в інтеграційних вподобаннях громадян України	152

Статті публікуються українською, російською, англійською і польською мовами.

Редакція не обов'язково поділяє точку зору автора і не відповідає за фактичні або статистичні помилки, яких він припустився.

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою авторів і редакції. При передрукуванні посилання на «Європейський вектор економічного розвитку» обов'язкове.

Редактор *М.С. Ярмолюк.*

Комп'ютерна верстка *А.Ю. Такій.*

Підписано до друку 25.11.2015. Формат 70×90/16.
Ум. друк. арк. 16,09. Тираж 300 пр. Зам. № ..

Адреса редакції та видавця:
49000, м. Дніпропетровськ,
вул. Набережна В.І. Леніна, 18.
ПВНЗ Дніпропетровський університет
імені Альфреда Нобеля
Тел/факс (056) 778-58-66.
e-mail: rio@duerp.edu

Свідоцтво ДК № 4611 від 05.09.2013 р.

**Віддруковано у ТОВ
«Роял Принт».**
49052, м. Дніпропетровськ,
вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4765
від 04.09.2014 р.

<i>Остроумова В.В.</i>	Торгово-промислова палата України: підсумки та перспективи розвитку	158
<i>Павлова В.А., Потупало Н.В.</i>	Управління стратегічним потенціалом успіху підприємства.....	166
<i>Решетняк Е.А., Заика Ю.А.</i>	Методические основы формирования образовательных кластеров в Украине	177
<i>Цятковська О.В.</i>	Розрахунки з працівниками: джерела інформації та вектори аналізу	189
<i>Ślusarczyk B., Solek K., Liszka M.</i>	Economic Development and Globalization	198
<i>ABSTRACTS</i>		209
<i>НАШІ АВТОРИ</i>		217

CONTENTS

<i>Aleksandrova B., Zadoia A.</i>	Simulation of chambers of commerce and industry efficiency indexes 6
<i>Vakulich M.</i>	Methodological approaches to ranking investment climate..... 17
<i>Brzozowska A., Kalinichenko A., Galych O.</i>	Directions of resources school development in strategic management 29
<i>Vinnichenko O.</i>	Comparative characteristics of the basic strategies of the enterprise development..... 40
<i>Wołowiec T., Soboń J.</i>	Personal income tax and community tax legislation 53
<i>Demyanchuk B., Kosarev V., Litvinovskaya P.</i>	Methodical basis for estimation of the feasibility of investments in the national security in conditions of indeterminacy 65
<i>Zadoia O.</i>	Saving-and-investment balance in open economy..... 76
<i>Krasovska O., Koshovyi O.</i>	Institutional basis of marketing management concept sports in Ukraine 85
<i>Kuznetsov A.</i>	Management control: nature, location and destination..... 97
<i>Kuznetsova S.</i>	Organization of accounting in accounting process steps 107
<i>Magdich M.</i>	Typology of economic growth factors: theoretical and methodological aspects 119
<i>Malyk L.V.</i>	Marketing peculiarities of educational services provided by educational establishments relocated from the east of Ukraine.. 131
<i>Momot V., Vorotnikov V.</i>	An integrated approach to the formation of manage indicators creating a competitive unique new technique 141
<i>Nesprava M.</i>	Regional aspects of the Ukrainians` integration preferences..... 152
<i>Ostroumova V.</i>	Ukrainian Chamber of Commerce and Industry: results and prospects 158
<i>Pavlova V. Potupalo N.</i>	Management of company`s strategic capacity for success..... 166
<i>Reshetniak E., Zaika Yu.</i>	Methodical bases of formation of educational clusters in Ukraine..... 177
<i>Tsiatkovska O.</i>	Calculations to employees: sources of information and vectors of analysis 189
<i>Ślusarczyk B., Sołek K., Liszka M.</i>	Economic development and globalization..... 198
<i>ABSTRACTS</i>	 209
<i>OUR AUTHORS</i>	 219

УДК 334.788.001.57

Б.В. Александрова, А.О. Задоя

МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВИХ ПАЛАТ

Обґрунтовано актуальність використання специфічної методики аналізу ефективності неприбуткових організацій. Запропоновано авторську модель розрахунку індексу ефективності торгово-промислових палат з його коригуванням згідно з пріоритетами підприємницького розвитку за використання комбінованої методики факторного аналізу та методу аналізу ієрархій за Т. Сааті. На прикладі ТПП України розраховано індекс ефективності та визначено ключові компоненти системи, що мають найбільший вплив на ефективність досліджуваного процесу.

Ключові слова: торгово-промислова палата, модель, ієрархія, показник, ефективність, аналіз, підприємництво, розвиток.

Постановка проблеми. Обираючи методику визначення рівня ефективності торгово-промислових палат, необхідно враховувати вплив на дослідження статусу неприбутковості організацій, який зумовлює пріоритетну зосередженість на місії та соціальному ефекті від їх діяльності перед фінансовими результатами. Інститут ТПП в Україні характеризується рядом аспектів, серед яких: дуалізм організацій, відсутність необхідного набору статистичних показників для проведення повноцінного аналізу, широкий спектр послуг, які мають оцінюватися за рівнем впливу на розвиток підприємництва. Окрім того, важливим є уникнення виокремлення ТПП з контексту загальноекономічних та державних процесів, що зумовлюється Законом «Про торгово-промислові палати в Україні». Зазначене потребує виваженого підходу до вибірки статистики за показниками та формування методики, яка враховуватиме зв'язки між компонентами системи.

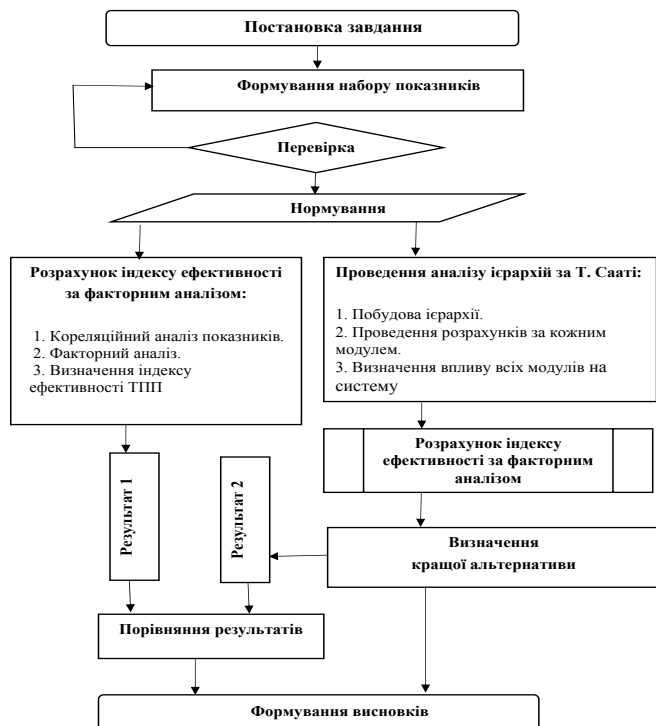
Аналіз останніх досліджень. Вагомий внесок у становлення, розвиток та дослідження особливостей функціонування неприбуткових організацій зробили: В.М. Бесчастний, А. Вакуленко, О.Ю. Вінніков, Д. С. Ковриженко, С.Ф. Хантінгтон та інші. Питаннями оцінки економічної ефективності діяльності неприбуткових організацій приділяли увагу Ю.Р. Бондаренко [2], Є. Борисова [3], О.П. Гілета [4], Л.К. Дюк-Зулуаг [12], К. МакНамара [13], У. Шнайдер, Б. Харріс [10] та ін. Однак коло питань, пов'язаних із визначенням економічної ефективності діяльності неприбуткових організацій, до яких належать і торгово-промислові палати, в сучасних умовах не набули належного висвітлення і потребують більш детального дослідження.

Метою статті є обґрунтування комплексної методики оцінки ефективності торгово-промислових палат у ракурсі їх ключової статутної функції – створення сприятливих умов для розвитку підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Особливості діяльності торгово-промислових палат потребують особливого підходу до оцінки їх ефективності. Скористатися традиційними методиками немає можливості, ТПП є неприбут-

ковими організаціями, а тому просте зіставлення доходів та витрат є неприйнятним, оскільки відповідно до закону ТПП визначені як неприбуткові організації. Тому необхідно використовувати спеціальні методики, які б дозволили подолати цю обмеженість. Цим вимогам відповідає метод аналізу ієрархій.

Метод аналізу ієрархій (МАІ) Т. Сааті відображає те, що видається природним ходом людського мислення. Стикаючись з безліччю контрольованих або неконтрольованих елементів, що відображають складну ситуацію, розум об'єднує їх у групи відповідно до розподілу деяких властивостей між елементами [5, с.12]. Структура і функції системи являють собою реальність, яку ми усвідомлюємо на підставі досвіду. Вони не можуть бути розмежовані, і нам слід розглядати їх одночасно. У такому плані структура служить засобом для аналізу функцій. Функціонування, у свою чергу, змінює динаміку структури. Метод аналізу ієрархій є замкнутою логічною конструкцією, що забезпечує за допомогою простих правил аналіз складних проблем у всьому їх різноманітті та приводить до найкращої відповіді [5, с. 20]. Таким чином, МАІ задовольняє вимоги нашого дослідження складної системи з великою кількістю пов'язаних компонент та може бути використаний поряд із факторним аналізом для коригування рівня ефективності діяльності ТПП в ракурсі впливу на розвиток бізнесу (рис. 1).



*Складено авторами.

Рис. 1. Алгоритм проведення дослідження ефективності ТПП України та її окремих функцій у розвитку підприємництва за використанням факторного аналізу та методу аналізу ієрархій Т. Сааті*

Як статистичну базу для розрахунків нами відібрано 40 показників у динаміці за 8 років (2008–2015) – кількісні та якісні у рівних пропорціях. Кожна з груп додатково поділена на 2 частини: показники національної економіки та показники діяльності Торгово-промислової палати України. Такий набір статистичних даних забезпечить розгляд діяльності ТПП у комплексі із загальнонаціональними економічними процесами (табл. 1).

Таблиця 1

Набір статистичних показників для розрахунку моделі

Показник	Значення	Показник	Значення
x_1	Кількість суб'єктів господарювання в Україні	y_1	Рейтинг України у започаткуванні бізнесу
x_2	Чистий прибуток (збиток) підприємств України	y_2	Рейтинг України у процесах реєстрації нерухомості
x_3	Кількість зайнятих працівників на підприємствах України	y_3	Рейтинг України за умовами сплати податків
x_4	Обсяг реалізованої продукції підприємствами України	y_4	Рейтинг України у виконанні зобов'язань за контрактами
x_5	Обсяг експорту товарів	y_5	Рейтинг України у процесах проведення зовнішньої торгівлі
x_6	Обсяг експорту послуг	y_6	Рейтинг України у процесах отримання кредитів
x_7	Прямі інвестиції в Україну	y_7	Оцінка інвестиційного клімату в Україні
x_8	Кількість підприємств в Україні, що ведуть інноваційну діяльність	y_8	Рейтинг України у процесах банкрутства
x_9	Валова додана вартість сільського, лісового, рибного господарств	y_9	Оцінка індексу рівня освіти в Україні
x_{10}	Валова додана вартість роздрібною торгівлі	y_{10}	Рейтинг України у процесах рівня інновацій
x_{11}	Кількість спеціалістів, що пройшли навчання за сприяння ТПП	y_{11}	Оцінка структури входження малих компаній до членської бази ТПП
x_{12}	Кількість виданих карнетів АТА	y_{12}	Оцінка структури входження середніх компаній до членської бази ТПП
x_{13}	Кількість проведених експертиз	y_{13}	Оцінка діяльності ТПП з представлення інтересів бізнесу
x_{14}	Кількість членів ТПП	y_{14}	Оцінка роботи ТПП з пошуку партнерів
x_{15}	Кількість виданих сертифікатів походження (форма СТ1-70)	y_{15}	Оцінка роботи ТПП у проведенні виставок та ярмарків
x_{16}	Кількість проведених виставок в Україні	y_{16}	Оцінка роботи ТПП в освітній діяльності
x_{17}	Кількість проведених виставок за кордоном	y_{17}	Оцінка роботи ТПП у підготовці документів
x_{18}	Кількість прийнятих іноземних бізнес-делегацій	y_{18}	Оцінка роботи ТПП із залучення інвестицій
x_{19}	Кількість профільних комітетів при ТПП	y_{19}	Оцінка роботи ТПП з підтримки інновацій
x_{20}	Кількість опублікованих комерційних пропозицій членів ТПП	y_{20}	Оцінка роботи ТПП у спорах в арбітражному суді

Здійснимо нормування показників шляхом поділу їх на математичне очікування, відокремимо лінійно залежні функції та розрахуємо коефіцієнти впливу за формулою:

$$K1 = [(X1^T \cdot X1)^{-1} \cdot X1^T]^T \cdot Ief, \quad (1)$$

де $|X1^T \cdot X1| = 0,166$ – визначник матриці лінійно незалежних кількісних показників;

$|Y1^T \cdot Y1| = 4,892 \cdot 10^{-4}$ – визначник матриці лінійно незалежних якісних показників;

Ief – сукупний індекс ефективності.

Прийнявши як значення початкового наближення для X

$Ief1 = (0,248 \ 0,25 \ 0,305 \ 0,250 \ 0,23 \ 0,257 \ 0,224 \ 0,2692)$ та для Y

$Ief2 = (0,3415 \ 0,31 \ 0,340 \ 0,330 \ 0,346 \ 0,351 \ 0,321 \ 0,375)$, розрахуємо індекси ефективності кількісних та якісних показників та визначимо сукупний індекс ефективності ТПП за формулою:

$$Ief = Ief_x + K \cdot Ief_y, \quad (2)$$

де K – коефіцієнт впливу складової на сукупний індекс ефективності, що розраховується за формулою (3):

$$K = \frac{E(Ief1)}{E(Ief2)} = 0,891, \quad (3)$$

де $E(Ief1)$ та $E(Ief2)$ – математичні очікування індексів ефективності інтегральних кількісних та якісних показників.

Отже, сукупний індекс ефективності дорівнює:

$$Ief = Ief1 + 0,891 \cdot Ief2 \quad (4)$$

$$Ief = (0,552 \ 0,526 \ 0,608 \ 0,544 \ 0,538 \ 0,57 \ 0,51 \ 0,603)$$

$$E(Ief) = 0,556.$$

Розрахований показник свідчить, що Торгово-промислова палата України використовує свій потенціал впливу на розвиток підприємництва лише трохи більше, ніж на половину.

За результатами наших досліджень найбільш впливовими на індекс кількісними показниками виявилися: кількість суб'єктів господарювання в Україні; чистий прибуток (збиток) підприємств України; кількість спеціалістів, що пройшли навчання у ТПП; кількість проведених експертиз; кількість проведених виставок (як в Україні, так і за кордоном) та кількість зайнятих працівників на підприємствах. Серед якісних показників можна говорити про значний вплив на показник рейтингу України у виконанні зобов'язань за контрактами, оцінка роботи ТПП у проведенні виставок та ярмарків, рейтинг України у процесах рівня інновацій, оцінка структури входження малих компаній до членської бази ТПП, оцінка діяльності ТПП з представлення інтересів бізнесу.

На підставі отриманих результатів можна побудувати ієрархію показників за методикою Т. Сааті (рис. 2). На першому рівні розміщується загальна мета дослідження – визначення показника та детермінант ефективності ТПП України в системі стимулювання підприємницького розвитку. Другий рівень включає критерії, за якими дається оцінка ефективності кожної із функцій ТПП. Третій рівень ієрархії показує чинники, що впливають на

розвиток підприємництва. Заключний рівень описує наявні функції торгово-промислової палати, які умовно поділені за трьома основними напрямками: представлення та захист інтересів підприємництва (41), налагодження (розвиток) бізнес-зв'язків (42) та супровід підприємницької діяльності та послуги для бізнесу (43).

З метою ранжування впливу загальноекономічних показників та показників ТПП України на результат, поділимо їх між двома процесами, надавши показникам діяльності ТПП вищий рівень пріоритету в ракурсі нашого дослідження. Перший процес – розвиток підприємництва за результатом впливу ТПП (51); другий процес – розвиток підприємництва за результатами впливу сукупного контексту (52). Таким чином, ми включаємо до системи два рівно спрямовані вектори, які забезпечать статистичне обґрунтування моделі.

Розглянемо алгоритм розрахунків на прикладі модуля 41 IV рівня ієрархії. Будемо матрицю для 3 модулів ($m = 3$), та визначаємо пріоритети кожного з них. За результатами експертних консультацій пріоритети модулів підсистеми щодо їх впливу на розвиток підприємництва розташувались у такому порядку:

I. Представництво інтересів.

II. Розвиток бізнес-зв'язків.

III. Супроводження підприємницької діяльності.

$$A = \begin{pmatrix} 1 & 4/3 & 3/2 \\ 3/4 & 1 & 9/8 \\ 2/3 & 8/9 & 1 \end{pmatrix}$$

Матриця ієрархій	9	9/23	3/2	9/8	1
$(9 + 8 + 6) = 23$	8	8/23	4/3	1	
II рівень	6	6/23	1		

Розрахуємо коефіцієнти впливу модулів:

$$W_1 = \sqrt[3]{A_1 \cdot 1 \cdot A_1 \cdot 2 \cdot A_1 \cdot 3} \quad W_2 = \sqrt[3]{A_2 \cdot 1 \cdot A_2 \cdot 2 \cdot A_2 \cdot 3} \quad W_3 = \sqrt[3]{A_3 \cdot 1 \cdot A_3 \cdot 2 \cdot A_3 \cdot 3}$$

$$w = w_1 + w_2 + w_3 = 1,26 + 0,945 + 0,84 = 3,045$$

$W4 = (w_1/w \quad w_2/w \quad w_3/w) = (W4_1 \quad W4_2 \quad W4_3) = (0,414 \quad 0,31 \quad 0,276)$ – коефіцієнти впливу модулів 1, 2, 3 на підсистему. $b = (0 \ 3 \ 0) = 3$.

Проведемо перевірку розрахунків.

j – індекс узгодженості згідно з Т. Сааті.

jm – випадковий індекс.

Якщо $j/jm < 10\%$, то результат приймається.

$$\sum_{i=1}^3 A_{w_i} = 3 \quad \sum_{i=1}^3 W_i = 1 \quad (5)$$

$$j = \frac{b + k - m}{m - 1} = \frac{3 + 0,09 - 3}{3 - 1} = 0,045 \quad \frac{j}{jm} = 0,078$$

Таким чином, ми приймаємо отримані нами коефіцієнти впливу. Сформуємо матриці впливу на складові підсистеми IV рівня ієрархії.

$$W41 = W4_1 \cdot W51 \quad W42 = W4_2 \cdot W51 \quad W43 = W4_3 \cdot W51, \quad (6)$$

де $W41$ – коефіцієнти впливу модуля 1 IV рівня ієрархії з урахуванням впливу на нього кожного з 2 процесів V рівня $W51 = (0,556 \quad 0,444)$

$$W41 = (0,23 \quad 0,184) \quad W42 = (0,172 \quad 0,138) \quad W43 = (0,153 \quad 0,123)$$



Складено авторами.

Рис. 2. Ієрархічна модель дослідження ефективності ТПП України у ракурсі стимулювання підприємницького розвитку з урахуванням контекстних компонент (Т. Сааті)

Після визначення коефіцієнтів впливу кожного з модулів (41 42 43) включимо до них економічні показники (x та y), виходячи з логіки економічних процесів. Отже:

– до модуля 41(kks) «Представництво і захист інтересів підприємництва» належать: $x_1 x_3 x_8 x_9 x_{10} x_{11} x_{14} x_{19} y_1 y_2 y_3 y_5 y_6 y_9 y_{11} y_{12} y_{13} y_{17}$;

– до модуля 42(sms) «Налагодження бізнес-контактів» належать: $x_1 x_3 x_5 x_6 x_7 x_8 x_{11} x_{14} x_{16} x_{17} x_{18} x_{20} y_1 y_2 y_3 y_4 y_6 y_7 y_8 y_{14} y_{15} y_{18} y_{19} y_{20}$;

– до модуля 43(prq) «Супровід підприємницької діяльності та послуги для бізнесу» належать: $x_1 x_3 x_5 x_6 x_{12} x_{13} x_{15} x_{20} y_2 y_3 y_4 y_5 y_6 y_8 y_9 y_{16} y_{17} y_{19}$.

Помножимо нормовані значення усіх відібраних нами показників у динаміці за 8 років (2008–2015). Отже, індикатор модуля 41(kks) за кількісними змінними дорівнює: $Ik k4_{1x} = (0,175 \ 0,178 \ 0,213 \ 0,183 \ 0,166 \ 0,178 \ 0,197 \ 0,204)$.

Індикатор модуля за якісними змінними дорівнює:

$Ik k4_{1y} = (0,104 \ 0,104 \ 0,108 \ 0,118 \ 0,127 \ 0,153 \ 0,164 \ 0,169)$.

Сукупний індикатор модуля:

$$Ik k s_4 = Ik k4_{1x} + Ik k4_{1y} \quad (7)$$

$Ik k s_4 = (0,278 \ 0,289 \ 0,321 \ 0,301 \ 0,294 \ 0,331 \ 0,361 \ 0,373)$, $E(Ik k s_4) = 0,318$.

Аналогічно розраховуємо індикатори модуля 42:

$Is m s_4 = (0,311 \ 0,318 \ 0,336 \ 0,318 \ 0,303 \ 0,343 \ 0,367 \ 0,357)$,

$E(Is m s_4) = 0,332$,

та модуля 43:

$Iprq_4 = (0,192 \ 0,2 \ 0,208 \ 0,197 \ 0,184 \ 0,199 \ 0,208 \ 0,221)$, $E(Iprq) = 0,201$

Індикатори ефективності кожного модуля є оцінкою роботи модуля у системі та його значення у загальній ефективності ТПП. Цей показник враховує рівень впливу модуля на систему, вплив на нього модулів інших рівнів, а також його наповнення – кількісні та якісні показники (х, у).

Виходячи з такої логіки, можемо зробити висновки, що модуль 43 «Супровід підприємницької діяльності та послуги для бізнесу», незважаючи на найбільш динамічні показники (х, у), які входять до нього, має найменшу вагу в загальній ефективності ТПП у розвитку підприємництва. Це пояснюється найменшим коефіцієнтом впливу (W43), якій було визначено шляхом попарних порівнянь з іншими модулями. Разом з тим модуль 42 «Налагодження та розвиток бізнес-зв'язків» має найбільшу вагу в загальному рівні ефективності ТПП. Цей індикатор включає в себе показники проведення бізнес-заходів, виставок, зовнішньоекономічних послуг тощо. Незважаючи на те, що в українських реаліях надходження за такими видами діяльності не перевищує 5–7%, цей модуль має більшу вагу порівняно з 43, що пояснюється вищим коефіцієнтом впливу W42 з огляду на ефективність діяльності ТПП у розвитку підприємництва.

Зазначимо, що модуль 41 «Представництво та захист інтересів підприємництва», який отримав найвищий коефіцієнт впливу за результатами попарних порівнянь, має менший індикатор ефективності, ніж W42. Це є ознакою того, що показники, які входять до нього (х, у), є дуже низькими, тобто послуги, які надаються в рамках цієї функції, є недостатньо розвиненими.

Провівши аналогічні розрахунки за результатами попарних порівнянь на III рівні та подальші розрахунки, спостерігаємо таку динаміку модулів за факторами розвитку підприємництва (табл. 2).

Таблиця 2

Загальні тенденції розрахунків за III рівнем ієрархії*

Пріоритет	Назва модуля та індикатор ефективності	Індикатор ефективності	Різниця позицій
1	Фінансово-економічні $Ikk3 = (0,804 \ 0,811 \ 0,9 \ 0,832 \ 0,798 \ 0,926 \ 1,181 \ 1,023)$	0,91	1↓
2	Організаційно-правові $Iprq3 = (1,205 \ 1,216 \ 1,304 \ 1,278 \ 1,243 \ 1,367 \ 1,45 \ 1,4)$	1,308	1↑
3	Соціально-психологічні $Ism3 = (0,685 \ 0,709 \ 0,727 \ 0,79 \ 0,763 \ 0,849 \ 0,822 \ 0,902)$	0,781	–

*Складено авторами за результатами розрахунків.

За отриманими нами результатами розрахунків поряд з високими показниками впливу фінансово-економічних факторів на розвиток підприємництва, простежуються значні індикатори ефективності організаційно-правових факторів у контексті діяльності Торгово-промислової палати, що можна пояснити включенням до модуля відповідних результатів діяльності

ТПП не тільки з нормативно-правових питань, а й з організаційних (з ліцензування, сертифікації, видачі інших документів), які є найбільш значущими порівняно з іншими видами діяльності організації. ТПП своєю діяльністю також має вплив і на соціально-психологічні фактори – через навчання кадрів, проведення консультацій з ведення бізнесу, популяризацію підприємницької діяльності серед населення.

На II рівні ієрархії розміщено основно напрями діяльності ТПП відповідно до напрямів державної політики розвитку підприємництва. Простежимо динаміку за результатами попарних порівнянь та проведення розрахунків (табл. 3):

Таблиця 3

Загальні тенденції розрахунків та II рівнем ієрархії*

Пріоритет	Назва модуля та індикатор ефективності	Індикатор ефективності	Різнниця позицій
1	Формування сприятливої нормативно-правової бази <i>Iprq2 = (0,588 0,602 0,667 0,624 0,596 0,622 0,709 0,69)</i>	0,637	3↓
2	Залучення малого та середнього підприємництва до зовнішньоекономічної діяльності <i>Isms2 = (1,205 1,216 1,304 1,278 1,243 1,367 1,45 1,4)</i>	1,306	1↑
3	Забезпечення МСП інформацією та аналітикою щодо можливостей розвитку <i>Ikks2 = (0,535 0,545 0,588 0,643 0,628 0,689 0,707 0,726)</i>	0,632	2↓
4	Залучення інвестицій та доступ до фінансування <i>Inms2 = (0,969 0,978 1,015 0,979 0,979 1,057 1,31 1,119)</i>	1,051	2↑
5	Підготовка кадрів та розвиток інновацій <i>Inls2 = (0,894 0,901 1,009 0,98 0,935 1,048 1,248 1,18)</i>	1,024	2↑

*Складено авторами за результатами розрахунків.

Отже, останній рівень ієрархії характеризує діяльність ТПП України у розвитку підприємництва з урахуванням головних компонент та їх індексів впливу, структурних зв'язків системи та наявних показників діяльності. Виходячи з розрахунків, найбільша частка ефективності роботи ТПП України у розвитку підприємництва на цей момент належить роботі у сфері залучення МСП до зовнішньоекономічної діяльності та надання відповідних послуг. Показники за іншими видами діяльності мають значно нижче значення, що свідчить про відсутність альтернативно розвинених сфер діяльності ТПП, які мають вплив на цей процес.

Отже, за результатами проведених розрахунків у сучасних умовах загальний індекс ефективності ТПП складає 0,556. При проведенні факторного аналізу, у якому факторами виступають не окремі кількісні та якісні по-

казники, а їх логічні групи, відповідно до наявної структури моделі, відбувається зниження показника ефективності до 0,491. Найбільший вплив на ефективність Торгово-промислової палати України у сфері розвитку підприємництва здійснюють: функція ТПП «Налагодження бізнес-контактів», (включає проведення заходів національного та міжнародного рівня, виставок, ярмарків, організацію делегацій за кордон тощо); функція ТПП «Представлення та захист інтересів підприємництва» (включає розбудову членської бази, діяльність з нормотворчості, адвокати тощо). Серед напрямів діяльності, найбільший вплив на ефективність на сучасному етапі має напрям «Залучення малого та середнього підприємництва до зовнішньоекономічної діяльності» (включає проведення виставок, ярмарків, міжнародних заходів).

На нашу думку, також необхідно звернути увагу на низьке значення індикатора ефективності модуля «Забезпечення МСП інформацією та аналітикою щодо можливостей розвитку», незважаючи на те, що цей модуль посідає 3-тє місце за пріоритетом, він займає останнє, 5-тє, місце за індикатором ефективності. На нашу думку, такий низький показник свідчить про необхідність розвитку інформаційних послуг торгово-промислових палат з метою задоволення потреб підприємців у доступі до якісної аналітичної інформації.

З огляду на те, що Торгово-промислова палата України є центральним офісом, а регіональні торгово-промислові палати – її членами, можна зробити висновок, що отримані нами результати моделювання є середньостатистичними для України. Проведене дослідження скоригувало показник ефективності Торгово-промислової палати України згідно з пріоритетами розвитку підприємництва, дало уявлення про структуру індексу, вплив на цей показник окремих функцій ТПП, а також інших складових системи розвитку підприємництва. На основі цього дослідження стало можливим виокремлення головних пріоритетів у стратегічному розвитку ТПП України з метою активізації та інтенсифікації діяльності у розвитку підприємництва України.

Список використаних джерел

1. Александрова Б. Оцінка конкурентоспроможності Торгово-промислової палати / Б. Александрова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. Вип. 5, ч. 1. – 2014. – С. 131–133.

1. Бондаренко Ю.Р. Методологические подходы к оценке эффективности деятельности некоммерческих организаций в новых социально-экономических условиях / Ю.Р. Бондаренко // Сборник научных трудов Сев-КавГТУ. Серия «Экономика». – 2005. – № 1. – С. 25–31.

2. Борисова Е. Анализ эффективности в некоммерческом секторе: проблемы и решения / Е. Борисова. Л. Полищук // Экономический журнал ВШЭ. – 2009. – № 1. – С. 80–100.

3. Гілета О.П. До питання критеріїв ефективності неприбуткових організацій / О.П. Гілета // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. Вип. 15. – 2009. – С. 245–259.

4. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати; пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. – М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.

5. Таран С. Метод ієрархій Саати для планування виробничих робіт/С.Таран//Інтелектуальні системи в промисловості і освіті: тези доповідей Третьої міжнародної науково-практичної конференції, 2–4 листопада 2011 р., м. Суми / ред. кол.: А. Довбиш, О. Борисенко, С. Шаповалов. Т. 2. – Суми: СумДУ, 2011. – С. 140.
6. Звіти про роботу Торгово-промислової палати України за 2018–2014 рр. / під ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Офіційний сайт проекту «Рейтинг легкості ведення бізнесу». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>
9. Bob Harris. Organizational Excellence. – St. Petersburg FL. – 2014, 26 p. Available at: http://professionalfraternity.org/Websites/pfa/files/Content/5248620/Organizational_Excellence_June_14.pdf
10. Johnston J., DiNardo L. Econometric methods. – New York: McGraw Hill, 1996. – 650 p.
11. Duque-Zuluaga L.C., Schneider U. Market orientation and organizational performance in the nonprofit context: Exploring both concepts and the relationship between them. Available at: www.wu.ac.at/sozialpolitik/pub/wp106
12. McNamara C. Field Guide to Consulting and Organizational Development With Nonprofits: A Collaborative and Systems Approach to Performance. Change and Learning / C. McNamara. – Authenticity.

References

1. Aleksandrova B. *Ocinka konkurentospromozhnosti Torgovo-promyslovoi' palaty* [Valuation of competitiveness of Chamber of Commerce and Industry], *Naukovyj visnyk Hersons'kogo derzhavnogo universytetu. Serija: Ekonomichni nauky* [Scientific herald of Kherson State University. Series: Economy]. Issue. 5, part 1, 2014, pp. 131-133.
2. Bondarenko Ju.R. *Metodologicheskie podhody k ocenke jeffektivnosti dejatel'nosti nekommercheskih organizacij v novyh social'no-jekonomicheskikh uslovijah* [Methodological approaches to evaluation of NGOs' efficiency index in new social-economic circumstances], *Sbornik nauchnyh trudov SevKavGTU. Serija «Jekonomika»* [Collection of scientific papers North Caucasus Federal University, Series "Economy"], 2005, no. 1, 25-31 pp. (In Russian).
3. Borisova E., Polishhuk L., *Analiz jeffektivnosti v nekommercheskom sektore: problemy i reshenija* [Efficiency analysis in NGOs sector], *Ekonomicheskij zhurnal VShJe* [Economic Magazine VShE], 2009, no. 1, pp. 80-100. (In Russian).
4. Gileta O.P. *Do pytannja kryterij v efektyvnosti neprybutkovykh organizacij* [Issues of NGOs efficiency criteria], *Metodologija. teorija ta praktyka sociologichnogo analizu suchasnogo suspil'stva* [Methodology, theory and practices of current social analysis]. Issue. 15, 2009, Sumy pp. 245-259. (In Ukrainian).
5. Saati T. *Prinjatje reshenij. Metod analiza ierarhij*. [Decision making. Hierarchy analysis method]. Moscow, Radio i svjaz, 1993, 278 p. (In Russian).
6. Taran S. *Metod ierarhij Saati dlja planirovanija proizvodstvennyh rabot* [Hierarchy analysis method T. Saati for planning of production activities],

Intelektual'ni sistemi v promislovosti i osviti: tezi dopovidej Tret'oi mizhnarodnoi naukovo-praktichnoi konferencii 2-4 listopada 2011 [Intellectual systems in industry and education: materials of the third international scientific-practical conference Nov. 2-4, 2011]. Sumi, Vol. 2. SumGU, 2011, 140 p. (In Russian).

7. Tsapova O. ed. Reports of Ukrainian Chamber of Commerce and Industry 2008-2015, Kyiv, Ukrainian CCI.

8. Official web-site of Ukrainian State Statistics Committee, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>

9. Official web-site of Doing Business Rating, World Bank Group, available at: <http://www.doingbusiness.org>

10. Bob Harris. Organizational Excellence. St. Petersburg FL. 2014, 26 p. Available at: http://professionalfraternity.org/Websites/pfa/files/Content/5248620/Organizational_Excellence_June_14.pdf

11. Duque-Zuluaga L.C., Schneider U. Market orientation and organizational performance in the nonprofit context: Exploring both concepts and the relationship between them. Available at: www.wu.ac.at/sozialpolitik/pub/wp106

12. Johnston J., DiNardo L. Econometric methods. New York: McGraw Hill, 1996, 650 p.

13. McNamara C. Field Guide to Consulting and Organizational Development With Nonprofits: A Collaborative and Systems Approach to Performance. Change and Learning, C. McNamara, Authenticity.

Обоснована актуальність використання специфічної методики аналізу ефективності неприбыльних організацій. Предложена авторська модель розрахунку індекса ефективності торгово-промислових палат з його коректирою в відповідності з пріоритетами підприємницького розвитку на базі комбінованої методики факторного аналізу і методу аналізу ієрархій Т. Саати. На прикладі ТПП України розраховано індекс ефективності і визначено ключові компоненти системи, які надають найбільше впливу на ефективність досліджуваного процесу.

Ключевые слова: *торгово-промислова палата, модель, ієрархія, показник, ефективність, аналіз, підприємництво, розвиток.*

The importance of specific efficiency analysis methods for non-for-profit organizations is grounded. The author proposes a model for calculation of efficiency index for Chambers of Commerce and Industry adjusted to their activities in promotion of entrepreneurial development. The model is based on mixed methods of factor analysis and hierarchy analysis method T. Saaty. As the example, the efficiency index of the Ukrainian CCI is calculated and key system's components with the biggest influence to the process are determined.

Key words: *chamber of Commerce and Industry, model, hierarchy, index, efficiency, analysis, entrepreneurship, development.*

Одержано 14.09.2015.

УДК 330.322

М.М. Вакулич

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РЕЙТИНГУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

У статті розглянуто методичні підходи до рейтингування інвестиційного клімату, що використовуються провідними міжнародними організаціями для ранжування країн світу. Окреслено необхідність використання індексів інвестиційної привабливості України з метою подальшого визначення шляхів удосконалення бізнес-середовища.

Ключові слова: *інвестиційний клімат, інвестиції, інвестиційна привабливість, індекс, рейтинг.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Однією з важливих умов стабільного розвитку національної економіки є підвищення ефективності управління інвестиційним кліматом на макrorівні. В Україні проблеми активізації процесів інвестування є предметом постійних наукових дискусій, що стосуються досліджень факторів формування інвестиційного клімату, розвитку складових діагностування стану управління інвестиційним кліматом, аналізу окремих аспектів інвестиційних процесів на мікро-, мезо- та макrorівні. За словами С.А. Кузнецової: «Безперечним фактом є те, що повністю відсутнє передбачення та прогнозування можливих фінансових криз як з боку сучасних міжнародних та національних інституцій, так і з боку більшості вчених та експертів» [1, с. 158–159]. Тому поглиблення теоретичних, організаційних та методичних засад управління інвестиційним кліматом в економіці України заслуговує на особливу увагу.

У сучасних ринкових умовах успішна реалізація стратегічних напрямів розвитку держави значною мірою залежить від ефективності управління її інвестиційним кліматом. Ефективність управління інвестиційним кліматом в економіці України визначає результативність діяльності довгострокових цілей та потребує принципово нових підходів до формування стратегічних цілей економічного розвитку. Значний територіальний розподіл природних, економічних та соціальних умов зумовив значні територіальні відмінності у структурі, механізмах й активності інвестиційної діяльності в регіонах України. Проблема підвищення рівня розвитку економіки України в цілому та її регіонів шляхом забезпечення належного рівня управління інвестиційним кліматом стає однією з основних в сучасній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми і на які спирається автор. До фундаментальних праць, які присвячені аналізу стану інвестиційного клімату, належать праці: М. Сімонової [2], яка провела компаративний аналіз методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості країн з метою прийняття інвестиційних рішень; Л. Мусіної [3, с. 124], яка проводила комплексне

дослідження можливих механізмів формування державної політики сприяння розвитку інноваційних технологій; В. Головатюка [4, с. 89–90], що оцінював перспективи вирішення проблем поліпшення інноваційної сприятливості регіональних економік; Я. Жаліло [5, с. 125], який оцінював теоретичні та практичні можливості формування ефективної довгострокової економічної стратегії держави. Однак комплексного наукового дослідження теоретико-методичних складових моніторингу стану управління інвестиційним кліматом національної економіки не було проведено.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. Попри проведені дослідження у сфері формування, аналізу та управління станом інвестиційного клімату економіки держави, усі існуючі показники міжнародних економічних індексів та рейтингів мають виключно рекомендаційний та загальноінформаційний характер. Необхідним є проведення рейтингування інвестиційного клімату економіки України в контексті формування довгострокової інвестиційної політики розвитку бізнес-середовища.

Формулювання цілей статті, постановка завдання. Метою статті є розвиток методичних засад рейтингового оцінювання інвестиційного клімату шляхом узагальнення методичних підходів та систематизації рейтингових оцінок, що уможливорює цільову орієнтацію на потреби суб'єктів управління інвестиційним кліматом у національній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Важливим індикатором стану економіки країни є визначення міжнародного економічного рейтингу, тобто позиції у світі стосовно стану інвестиційного клімату держави. Під інвестиційним кліматом розуміється опосередковане значення стану інвестиційного середовища за тривалий проміжок часу, що визначається статистичним комплексом економічних показників та факторів, які впливають на його формування.

Динаміка показників міжнародних економічних рейтингів, які складаються міжнародними економічними організаціями, групами провідних експертів у тій чи іншій сфері, певними інститутами, дозволяє виявити зовнішнє бачення економічних змін в країні з погляду незалежного оцінювання. Водночас такі рейтинги є корисними для самої країни з позицій виявлення перспективності її економіки, що має першочергове значення для встановлення пріоритетності джерел її фінансування, можливостей залучення висококваліфікованих фахівців, нарощування конкурентоспроможності.

Оцінка інвестиційного клімату економіки України та його впливу на динаміку потоків міжнародних інвестицій набула актуальності з огляду на трансформаційний характер економіки, різновекторність і непостійність стратегій розвитку. Виділяють три найбільш характерні підходи до оцінювання інвестиційного клімату: звужений, ризиковий та факторний. Перший підхід – звужений – базується на оцінці сукупності макроекономічних показників, таких як [10, с. 36–38]. Проте цей метод ігнорує об'єктивні зв'язки інвестицій з іншими ресурсними факторами розвитку та позбавлений суб'єктивізму, що певною мірою викривляє фактичну картину інвестиційного клімату держави, хоча і приваблює порівняльною простотою аналі-

зу та розрахунків. Звужений підхід до оцінки інвестиційного клімату держави не дозволяє отримати об'єктивну інформацію про дійсний стан розвитку національної економіки.

Другий підхід до аналізу інвестиційного клімату – факторний – відповідає більшості методичних вимог і ґрунтується на оцінці набору факторів [11, с. 40–46]. Підтримують цей метод оцінки інвестиційного клімату такі автори, як: В. Головатюк, С. Хасанов, С. Юлдашев, А. Спесивцева. У рамках факторного підходу автори пропонують розраховувати індивідуальну оцінку параметрів інвестиційного потенціалу й інвестиційного ризику, що дозволяє найбільш повно визначити значущість окремих факторів при реалізації проекту. При цьому пропонується проводити розрахунок показника якості інвестиційного клімату, що дасть можливість ранжувати території за такими групами:

- 1) найбільш сприятливі умови для розвитку інвестиційної діяльності;
- 2) достатньо сприятливі умови для розвитку інвестиційної діяльності;
- 3) середні умови для розвитку інвестиційної діяльності;
- 4) несприятливі умови для розвитку інвестиційної діяльності.

До переваг цього підходу можна віднести врахування взаємодії багатьох факторів, тобто диференційований підхід при визначенні стану інвестиційного клімату. Однак цей підхід має недолік, такий як «непрозорість» методики виділення факторних ознак інвестиційного клімату.

Третій підхід – ризиковий. У рамках цього підходу розглядаються дві складові: інвестиційний потенціал та інвестиційні ризики. Інвестиційний потенціал оцінюється на основі макроекономічних характеристик, а інвестиційні ризики оцінюються з позиції вірогідності втрат інвестиційного доходу. Перевагою цього методу є оцінка ризикової складової, яка відсутня у двох попередніх методах.

Зазначений методичний інструментарій дозволив поділити методи, які використовуються для оцінювання інвестиційного клімату в державі, на 2 види:

- 1) кредитні рейтинги;
- 2) економічні індекси.

Рейтинги служать для фінансових інвесторів орієнтиром щодо надійності вкладень у боргові зобов'язання компаній, муніципалітетів чи урядів, фондові – щодо вкладень у корпоративні права компаній. Це дозволяє інвесторам сформувати якісний інвестиційний портфель і оперативно маніпулювати активами у разі зміни рейтингових оцінок. На перший погляд рейтинги не мають жодного стосунку до іноземних інвестицій. Адже іноземні інвестиції поділяються на прямі та портфельні. Рейтинги формуються виключно для портфельного інвестування і не враховують тенденції прямих інвестицій. Проте така точка зору невиправдана, оскільки портфельні інвестиції є більш мобільними, їх реалізація пов'язана переважно із ринковими, макроекономічними та політичними ризиками. Водночас прямі іноземні інвестиції здійснюються в умовах впливу тих же ризиків, а також додатково: виробничих, комерційних, будівельних тощо. Тому стан ринку портфельних інвестицій служить вагомим індикатором для прийняття інвестиційних рішень і у сфері прямого інвестування. Крім того, довіра портфельних інвесторів

до цінних паперів держави проектується на довіру прямих інвесторів щодо вкладання коштів у реальний бізнес її господарюючих суб'єктів. Як показує світовий досвід, стабільна позиція держави у кредитних рейтингах зумовлює поживлення іноземних інвестицій у ній [8, с. 7–8].

Економічні індекси та рейтинги є різними за своєю суттю. Так, наприклад, економічні індекси відрізняються від рейтингів об'єктами дослідження і споживачами. На відміну від рейтингів, економічні індекси складаються, як правило, лише для окремих держав. Вони характеризують певні сторони національної економіки, наприклад: рівень економічної свободи, конкурентоспроможності та корупції. Ці індекси використовуються стратегічними інвесторами при реалізації стратегії інвестування за кордоном, зокрема у сфері іноземного інвестування. Хоча рейтинги та індекси різняться, проте їх вагомий взаємозв'язок свідчить про становище держав у них. Адже в економіці практично не зустрічається ситуація, в якій держава за рейтингом посідає найвищі позиції, а за індексами – найнижчі, чи навпаки.

Оцінка інвестиційної привабливості України лише міжнародними інституціями має, крім можливості порівняння держави в цілому та окремих її показників з іншими державами світу, також і деякі проблемні зони. До певних проблем можна віднести ефект запізнення, який проявляється у тривалих часових інтервалах, на яких технологічно базується рейтинг і які, як правило, становлять декілька місяців і більше. Тобто слід розуміти, що будь-який рейтинг поточного року базується на основних статистичних показниках позаминулого чи минулого року. Те саме стосується й складових рейтингу, які базуються на експертному опитуванні. Проблема необхідності збору статистично правильних даних щодо більшості держав світу лише посилює ці проблеми, збільшуючи інтервали часу. За умов високого рівня світової конкуренції немає можливості використовувати дані світових рейтингів для побудови рейтингу держав з позиції завдань національної системи державного управління внаслідок їх часового запізнення. Іноземні інвестори орієнтуються на оцінки численних консалтингових фірм, які постійно відстежують інвестиційну привабливість у багатьох державах світу, у тому числі в Україні. Однак оцінки закордонних експертів, без участі українських, є упередженими.

Розроблені у вітчизняній та світовій практиці методики оцінки інвестиційної привабливості умовно поділяються на три групи:

- методики, що ґрунтуються на різноманітних оцінках експертів;
- методики, що ґрунтуються на статистичній інформації;
- комбіновані методики, що ґрунтуються на експертно-статистичних розрахунках.

Методи визначення індексів також різняться й ґрунтуються на оцінюванні показників у балах, частках, темпах зміни тощо. Проте спільним для більшості методик є те, що в кінцевому підсумку об'єкти оцінювання (держави, сектори економіки) ранжуються по мірі погіршення інвестиційної привабливості (від найліпшої до найгіршої) і групуються у кілька рейтингових груп («лідери», «переслідувачі», «основний масив», «об'єкти із недостатнім рівнем привабливості» й «аутсайдери»). Рейтинги національних та міжнародних агентств є ефективним інструментом аналізу показників ін-

вестиційної привабливості держав і мають великий вплив на прийняття рішень щодо інвестування та на розподілення глобального потоку іноземних інвестицій. Динаміку зовнішнього аналізу економічних зрушень в Україні в період 2008–2014 рр. з позицій міжнародного рейтингування узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Україна в міжнародних економічних рейтингах 2008–2014 рр.*

Назва рейтингу	Місце України в рейтингу					
	2008– 2009 рр.	2009– 2010 рр.	2010– 2011 рр.	2011– 2012 рр.	2012– 2013 рр.	2013– 2014 рр.
Глобальний індекс конкурентоспроможності	72	82	89	82	73	84
Глобальний інноваційний індекс	–	79	61	60	63	71
Індекс легкості ведення бізнесу	146	147	149	152	137	112
Індекс залученості до світової торгівлі	68	–	81	–	86	–
Індекс економічної свободи	152	162	164	163	161	155
Індекс логістичної ефективності	–	102	–	66	–	61
Індекс сталості суспільства	–	98	–	102	–	104
Індекс інвестиційної привабливості	2,72	2,57	3,28	2,18	2,12	1,87
Індекс сприйняття корупції	134	138	137	131	134	142

* Складено автором на підставі [11–18].

У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2015 р. [9], опублікованому компанією BDO, Україна за рік піднялася на 20 позицій. Україна в рейтингу розташовується на 89-му місці і входить до переліку країн, що показали найкраще зростання за рік, нарівні з Білоруссю і Латвією. Зазначені індекси формуються компанією BDO спільно з Гамбургським інститутом світової економіки і характеризують економічну і фінансову привабливість різних країн світу на підставі трьох основних показників: економічних, політичних і соціокультурних умов.

На сьогодні у світі налічується більше 100 рейтингових агентств, які щороку публікують понад тисячу рейтингів [9; 18]. Рейтинги національних та міжнародних агентств є ефективним інструментом аналізу показників інвестиційної привабливості держав і мають великий вплив на прийняття рішень щодо інвестування та на розподіл глобального потоку іноземних інвестицій. Одними із найбільш розповсюджених груп організацій, що складають рейтинги оцінки інвестиційного клімату щодо вкладання капіталу в економіку держави, є інформаційні агентства (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка інвестиційного клімату України за міжнародними рейтингами, 2014 рік*

Інформаційне агентство	Основний рейтинг (індекс)	Місце України
Інститут Като [13]	Рейтинг економічної свободи	163-тє зі 183
Дослідний центр Brookings Institution [14]	Рейтинг слабкості держав, що розвиваються	107-ме зі 141
Всесвітній економічний форум (Давос) [14]	Рейтинг фінансової стабільності держави	55-тє зі 110
Альянс за право власності (США) [17]	Рейтинг розвитку прав інтелектуальної власності	110-тє зі 130

* Складено автором на підставі [13; 14; 17].

Безпосередній вплив процесів глобалізації та євроінтеграції зумовлюють необхідність використання нових підходів до формування інвестиційного клімату національної економіки. Зокрема стан інвестиційного клімату виступає як «точка стабілізації» національної економіки з відповідним рівнем інвестування. Таким чином, інформацію з рейтингів оцінювання фінансової стабільності країн світу доцільно використовувати для визначення порівняльної характеристики економіки України у процесі моніторингу національного господарства, формування ефективної підтримки стабільного рівня фінансового потенціалу бізнесу. Наведемо детальніше два з провідних світових рейтингів для більш ґрунтового аналізу стану інвестиційного клімату в економіці України (табл. 3).

Таблиця 3

Місце України за результатами ранжування провідних світових рейтингів*

№ з/п	Глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index) 2013–2014 pp.		Глобальний індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) 2013–2014 pp.	
	Показник	Місце України в рейтингу серед 132 країн	Показник	Місце України в рейтингу серед 139 країн
1	Загальний показник інноваційного індексу	71	Загальний показник конкурентоспроможності	84
2	Інститути	104	Інститути	137
3	Політичне середовище	107	Інфраструктура	69
4	Регуляторне середовище	114	Макроекономічне середовище	136
5	Умови ведення бізнесу	82	Охорона здоров'я та початкова освіта	68
6	Людський капітал	36	Вища освіта та навчальний процес	49
7	Якість освітніх закладів	64	Ефективність товарних ринків	132

Закінчення табл. 3

№ з/п	Глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index) 2013–2014 рр.		Глобальний індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) 2013–2014 рр.	
	Показник	Місце України в рейтингу серед 132 країн	Показник	Місце України в рейтингу серед 139 країн
8	Інноваційний потенціал	12	Ефективність ринку праці	57
9	Інформаційно- комунікаційні техноло- гії та інфраструктура	69	Розвиток фінансово- го ринку	121
10	Розвинутість ринку	87	Технологічна підго- товленість	87
11	Розвиток бізнес- середовища	77	Ємність ринку	44
12	Наукові результати	78	Складність ведення бізнесу	102
13	Творчі результати і до- бробут	47	Інновації	64

* Складено автором за даними Всесвітнього економічного форуму та Міжнародної бізнес-школи INSEAD [14; 15].

За даними Державного комітету статистики України у січні – червні 2015 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 1042,9 млн дол. США (рис. 1).

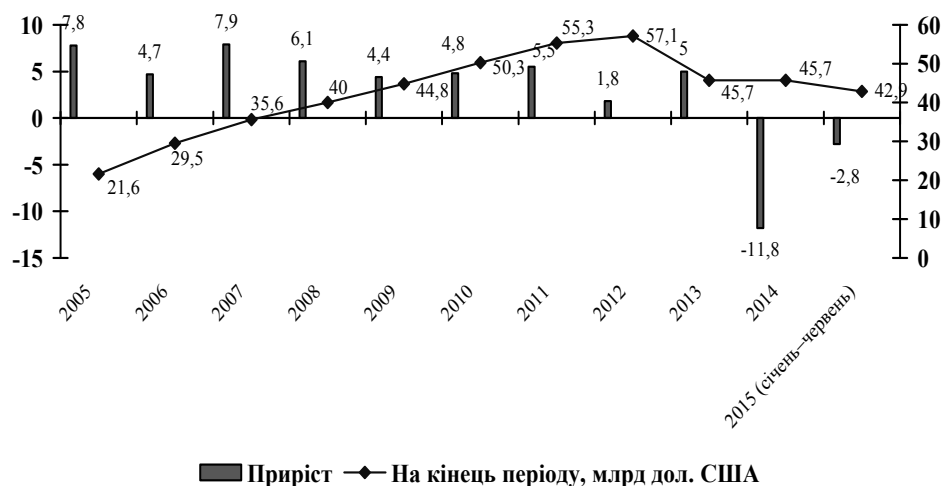


Рис. 1. Обсяг іноземних інвестицій в Україні за період 2005–2015 рр. (січень–червень), млрд дол. США [6]

Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій в економіку України на 01.07.2015 р. становив 42851,3 млн дол. США та в розрахунку на одну особу населення складає 1000,5 дол. США.

Необхідною складовою рейтингування інвестиційного клімату є методичне забезпечення аналізу стану інвестиційного клімату економіки України за регіонами внаслідок систематизації, доповнення та уточнення параметрів аналізу. За результатами методичного підходу проаналізовано стан інвестиційного клімату економіки України за регіонами, що дозволяє збалансувати регіональний розвиток державного та приватного секторів шляхом концентрації зусиль на пріоритетних інвестиційних напрямках та підвищенні привабливості об'єктів інвестування (табл. 4).

Таблиця 4

Капітальні інвестиції в регіони України за період 2013–2014 рр.*

Область	Капітальні інвестиції							
	Усього, тис. грн.		Місце регіону		Питома вага, %		На одну особу, грн	
	Січень– грудень 2013 р.	Січень– грудень 2014 р.	Січень– грудень 2013 р.	Січень– грудень 2014 р.	Січень– грудень 2013 р.	Січень– грудень 2014 р.	Січень– грудень 2013 р.	Січень– грудень 2014 р.
Україна	267728,0	204061,7	–	–	100,0	100,0	5908,9	4749,0
Вінницька	6110,0	5490,9	11	11	2,3	2,7	3781,6	3398,7
Волинська	3327,0	3241,7	16	15	1,3	1,6	3205,6	3123,4
Дніпропетровська	21290,0	19396,2	3	2	8,3	9,5	6457,8	5883,3
Донецька	27912,0	12875,1	2	4	10,9	6,3	6421,5	2962,2
Житомирська	3005,0	2667,1	18	19	1,1	1,3	2373,0	2105,9
Закарпатська	2646,0	2524,4	23	21	0,9	1,2	2111,9	2015,0
Запорізька	6839,0	6658,1	10	10	2,5	3,3	3842,7	3741,1
Івано- Франківська	4797,0	6692,6	13	9	1,8	3,3	3478,3	4852,5
Київська	20697,0	18264,1	4	3	7,9	9,0	12046,9	10631,0
Кіровоградська	3224,0	2990,0	17	17	1,2	1,5	3272,1	3035,8
Луганська	11369,0	5116,3	6	12	4,5	2,5	5067,9	2280,6
Львівська	9817,0	8880,0	7	5	3,5	4,3	3893,7	3522,1
Миколаївська	5009,0	3582,8	12	14	1,9	1,7	4280,2	3061,7
Одеська	11872,0	8451,4	5	7	4,2	4,1	4978,3	3543,9
Полтавська	9536,0	8561,0	8	6	3,4	4,2	6553,2	5883,0
Рівненська	2837,0	2560,8	21	20	1,1	1,3	2452,7	2213,7
Сумська	2721,0	2705,0	22	18	1,0	1,3	2395,7	2381,4
Тернопільська	2976,0	2433,1	19	22	1,1	1,2	2776,1	2269,5
Харківська	9293,0	7567,6	9	8	3,4	3,7	3409,9	2776,9
Херсонська	2125,0	1917,8	25	24	0,8	0,9	1978,4	1785,6
Хмельницька	3638,0	3811,2	14	13	1,3	1,9	2782,5	2915,3
Черкаська	3413,0	3005,4	15	16	1,2	1,5	2707,3	2383,7
Чернівецька	2257,0	1550,2	24	25	0,9	0,8	2494,9	1713,3
Чернігівська	2548,0	2431,1	20	23	1,0	1,2	2671,8	2285,5
м. Київ	70321,0	60687,2	1	1	25,8	29,7	24975,3	21553,9

* Складено автором на підставі [6].

До десятки найбільш розвинених регіонів України: Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Луганської, Львівської, Одеської, Запорізької, Полтавської, Івано-Франківської областей та до м. Києва надійшло

найбільше всього інвестицій – 93,7% всіх залучених іноземних інвестицій [8]. Таке спрямування іноземних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їхньому розвитку. На сьогодні міжнародними та вітчизняними рейтинговими агентствами у рамках трьох видів діяльності (інвестиційної, фінансової та операційної) проводиться оцінка інвестиційної діяльності в економіці України, а не інвестиційного клімату. Виявлені методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості мають ряд недоліків: методи оцінки запозичені в іноземних авторів та базовані на аналізі окремих безсистемних статистичних показників, є розрізненими та неприйнятними для комплексного діагностування стану інвестиційного клімату; багато методів відображають суб'єктивну думку експертів, ґрунтуючись лише на експертній оцінці. У зв'язку з цим необхідним є проведення систематичного рейтингування інвестиційного клімату.

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок. Таким чином, міжнародні рейтинги є ефективними інструментами, що сприяють елімінуванню інформаційної асиметрії, а велика кількість методик ранжування дозволяє інвестору отримати інформацію стосовно усіх аспектів інвестиційної привабливості держави. Місця у рейтингах формують імідж держави, а ігнорування результатів рейтингів здатне призвести до фінансової ізоляції держави. На сьогодні відсутня єдина система оцінювання інвестиційного клімату національної економіки, що, безперечно, негативно впливає як на стан інвестиційного клімату економіки України, так і на обсяг залучення іноземного капіталу в державу. У рамках дослідження, компілюючи дані моніторингу інвестиційного клімату національної економіки, констатуємо, що міжнародними й вітчизняними рейтинговими агентствами, у рамках трьох видів діяльності – інвестиційної, фінансової та операційної – проводиться оцінка саме інвестиційної діяльності в економіці України, а не інвестиційного клімату, як такого. Цей факт наголошує на необхідності створення дійової системи управління станом інвестиційного клімату національної економіки з метою забезпечення сталого перспективного стратегічного розвитку інвестиційного клімату економіки України та постійного притоку іноземного інвестиційного капіталу.

В основу управління інвестиційним кліматом в економіці України мають бути покладені принципи державного регулювання, вираженого у державній фінансовій підтримці розвитку: ціновій, антимонопольній політиках, розвитку інфраструктури, пошуку напрямів інвестиційної антикризової структурної політики в Україні тощо.

Список використаних джерел

1. Кузнецова С.А. Трансформация мировой финансовой системы в хаотически структурированной экономике: тенденции и направления / С.А. Кузнецова // Фінансова система України: проблеми та перспективи розвитку в умовах трансформації соціально-економічних відносин: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (16–18 травня 2013 р., м. Севастополь). – С. 158–159.

2. Сімонова М.В. Компаративний аналіз методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості країн з метою прийняття інвестиційних рішень [Електронний ресурс] / М.В. Сімонова. / – Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/handle/123456789/1598>
3. Мусіна Л.А. Формування та реалізація державної політики сприяння розвитку інноваційних виробництв і технологій / Л.А. Мусіна // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. – К.: НДЕІ, 2012. – № 5 (132). – 214 с.
4. Головатюк В.М. Проблеми поліпшення інноваційної сприятливості регіональних економік / В.М. Головатюк, В.П. Соловйов // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 89–98.
5. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – 336 с.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Макроекономічні показники [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896
8. Пріоритети інвестиційної політики у контексті модернізації економіки України: аналітична доповідь. – К.: НІСД, 2013. – 48 с.
9. Офіційний сайт «Інституту розвитку менеджменту (IMD)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imd.org/>
10. Захарова Є.В. Закордонні методики рейтингових оцінок інвестиційного клімату та їх застосування / Є.В. Захарова // Морські новини Росії. – 2012. – № 5. – С. 36–38.
11. Хасанов С. Методики оцінки інвестиційного клімату / С. Хасанов // Інвестиції у Росії. – 2014. – № 5. – С. 40–46.
12. Connecting to Compete 2014: Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators // logist.ru
13. Index of Economic Freedom 2014. The Heritage Foundation. In partnership with Wall Street Journal // www.heritage.org
14. The Global Competitiveness Index. Report 2008–2014. World Economic Forum // www.weforum.org
15. The Global Innovation Index 2013. The Local Dynamics of Innovation // www.globalinnovationindex.org
16. World Economic Forum, 2014. The Global Enabling Trade Report. Geneva, DC: World Economic Forum // www.weforum.org
17. UNCTAD. World investment prospects to 2012: foreign direct investment and the challenge of political risk / The Economist Intelligent Unit. – United Kingdom, London, 2014. – 248 p.
18. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Electronic resource]. – Available at: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.

References

1. Kuznetsova, S. (2013). *Transformacija mirovoj finansovoj sistemy v haoticheski strukturirovannoj jekonomike: tendencii i napravlenija* [The transformation of the global financial system in a randomly structured economy: trends and directions]. *Trudy Mizhnarodnoi naukovopraktichnoi konferencii "Finansova*

sistema Ukraini: problemi ta perspektivi rozvitku v umovah transformacii social'no-ekonomichnih vidnosin" [Proc. International Scientific Conference "The financial system of Ukraine: problems and prospects in terms of transformation of socio-economic relations"], pp. 158-159.

2. Simonova, M. (2013). *Komparativnij analiz metodichnih pidhodiv do ocinki investicijnoi privablivosti kraїн z metoju prijnattja investicijnih rishen'* [Comparative analysis of methodological approaches to assessing the investment attractiveness countries of investment decisions] Available at: <http://eir.pstu.edu/handle/123456789/1598>.

3. Mussina, L. (2012). *Formuvannja ta realizacija derzhavnoi politiki sprijannja rozvitku innovacijnih virobnictv i tehnologij* [Formulation and implementation of public policies to promote innovation and production technology]. *Trudy "Formuvannja rinkovih vidnosin v Ukraini"* [Proc. Collected Works "Formation of market relations in Ukraine"]. Kyiv: NDEI, no. 5 (132), 214 p.

4. Golovatyuk, V. (2010). *Problemi polipshennja innovacijnoi sprijatlivosti regional'nih ekonomik* [Problems improving of the innovation favourable of regional economies]. *Regional Economics*, no. 1, pp. 89-98.

5. Zhalilo, J. (2009). *Teorija ta praktika formuvannja efektyvnoi ekonomichnoi strategii derzhavi* [Theory and practice of forming an effective economic strategy states]. Kyiv: NISS, 336 p.

6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2013). *Sotsialni indykatory rivnia zhyttia naselennia* [Social indicators of living], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

7. Macroeconomic indicator (2015). Available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896 (accessed 10 October 2015).

8. *Prioriteti investicijnoi politiki u konteksti modernizacii ekonomiki Ukraini: analitichna dopovid* [Priorities investment policy in the context of the modernization of Ukrainian economy: analytical report]. Kyiv: NISS, 2013, 48 p.

9. Research methodology. IMD World Competitiveness Year-book (2015). Available at: http://www.imd.ch/research/centers/wcc/research_methodology.cfm. (accessed 10 October 2015).

10. Zakharova, E. (2012). *Zakordonni metodiki rejtingovih ocinok investicijnogo klimatu ta ih zastosuvannja* [Overseas methodologies estimates the investment climate and applications]. *Russian Journal of Marine*, no. 5, pp. 36-38.

11. Hasanov, S. (2014). *Metodiki ocinki investicijnogo klimatu* [Valuation of investment climate]. *Investment in Russia*, no. 5, pp. 40-46.

12. Connecting to Compete 2014: Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators (2015). Available at: <http://www.logist.ru> (accessed 10 October 2015).

13. Index of Economic Freedom 2014. The Heritage Foundation. In partnership with Wall Street Journal (2015). Available at: www.heritage.org (accessed 10 October 2015).

14. The Global Competitiveness Index. Report 2008-2014. World Economic Forum (2015). Available at: www.weforum.org (accessed 10 October 2015).

15. The Global Innovation Index 2013. The Local Dynamics of Innovation (2015). Available at: www.globalinnovationindex.org (accessed 10 October 2015).

16. World Economic Forum. The Global Enabling Trade Report? Geneva, DC: World Economic Forum (2015). Available at: www.weforum.org (accessed 10 October 2015).

17. UNCTAD, (2014). World investment prospects to 2012: foreign direct investment and the challenge of political risk, The Economist Intelligent Unit, United Kingdom, London, 248 p.

18. The Global Competitiveness Report 2014-2015. Available at: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015> (accessed 10 October 2015).

В статье рассмотрены методические подходы к рейтинговой оценке инвестиционного климата, используемые **ведущими международными организациями для ранжирования стран мира**. Определена необходимость проведения анализа индексов инвестиционной привлекательности Украины с целью дальнейшего определения путей совершенствования бизнес-среды.

Ключевые слова: *инвестиционный климат, инвестиции, инвестиционная привлекательность, индекс, рейтинг.*

In the article the methodological approaches to the **rating assessment of investment climate state**, which are used by the leading international agencies to rank countries, were described. The necessity of the Ukraine local investment attractiveness indexes analysis in order to define the ways of the business environment improvement was proved.

Key words: *investment climate, investment, investment attractiveness, index, rating.*

Одержано 07.10.2015.

УДК 378:658.5

A. Brzozowska, A. Kalinichenko, O. Gałych

KIERUNKI ROZWOJU SZKOŁY ZASOBOWEJ ZARZĄDZANIA STRATEGICZNEGO

Zarządzanie strategiczne jest zespołowym, systematycznym, długoterminowym planowaniem zagadnień ważnych dla przedsiębiorstwa i dotyczy przyszłych skutków aktualnych decyzji. Podejście zasobowe natomiast w zarządzaniu strategicznym należy do imperatyw wiedzy o cyklu gospodarowania i korzysta z fundamentalnych zasad i mechanizmów tego procesu. Trudno wyobrazić sobie przedsiębiorstwo bez ekonomicznej osnowy i jakichkolwiek zasobów. Ewaluacja podejścia do zasobów w zarządzaniu strategicznym obliuguje do zdiagnozowania bardziej ogólnej wizji. Celem artykułu jest zidentyfikowanie głębszej i bardziej uniwersalnej predylekcji dla współczesnych zmian i turbulentnej przestrzeni wykorzystując szkołę zasobową ukierunkowaną na kreatywność, innowacyjność zachowań oraz kreowaniu konkurencyjności przedsiębiorstwa jako przesłanki konkretyzacji jego podstawowych priorytetów.

Słowa kluczowe: zarządzanie, zarządzanie strategiczne, szkoła zasobowa, kompetencje, konkurencja, innowacyjność.

Wstęp. Współczesne czasy charakteryzują się coraz większą nieprzewidywalnością i trudnością planowania w dłuższym horyzoncie czasowym. Dotyczy to każdego aspektu życia, zarówno pojedynczego człowieka, jak i całych społeczeństw. Z problemami tymczasowości i nieprzewidywalności muszą zmagać się także, a może przede wszystkim, współczesne przedsiębiorstwa. Funkcjonowanie w turbulentnym otoczeniu, wśród ciągle zmieniających się reguł, nowych wyzwań i oczekiwań ze strony wszystkich (pracowników, klientów, konkurencji, rynku) powoduje, że przedsiębiorstwa prowadzące działalność muszą posiadać umiejętność szybkiego i skutecznego dostosowywania się do owych nowych wyzwań. Łączy się to z poszukiwaniem nowatorskich, bardziej skutecznych i wydajnych metod planowania i zarządzania, odrzuceniem starych, klasycznych już sposobów zarządzania, które nie są w stanie sprostać nowym wymaganiom. Ogólnie rzecz ujmując, silnie zauważa się obecnie odchodzenie od klasycznych i celowych metod zarządzania na rzecz podejść i metodologii bardziej elastycznych, możliwych do szybkiej modyfikacji lub redefinicji [Krupski, 2008, s. 53 i nast.]. Ta nieustanna umiejętność dostosowywania się, konieczność permanentnego wprowadzania zmian, modyfikowania już istniejących wzorców postępowania jest fundamentem funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku, decyduje o jego potencjalnym sukcesie i porażce, o zdobyciu trwałej i dominującej pozycji na rynku [Szerzej: Trout, 2000].

Dyskusyjne i nierozwiązane aspekty problemu. Każdy, kto decyduje o losie przedsiębiorstwa, jego rozwoju, trwaniu na rynku, zmianie pozycji, profilu działalności, reorganizacji, musi umieć podejmować odpowiednie decyzje

we właściwym czasie z odpowiednim spojrzeniem w przyszłość. Jednym słowem musi umieć wszechstronnie zarządzać przedsiębiorstwem, opracowywać odpowiednie strategie rozwoju, planować wprowadzanie nowych, często innowacyjnych produktów, zmieniać zasady i formy jego funkcjonowania.

Zarządzanie jest słowem–kluczem, którego zasięg i pojemność wydają się nie mieć końca. Można śmiało powiedzieć, że w obecnej rzeczywistości zarządza się wszystkim: przedsiębiorstwem, firmą, organizacją, finansami, procesem produkcyjnym, ludźmi, wiedzą, a nawet czasem. W chwili pojawienia się globalnego kryzysu, czyli na początku XXI w., zaczęto także zastanawiać się nad tym, jak zarządzać kryzysem czy w ogóle można czymś tak niedookreślonym i niepożądanym zarządzać.

W swoim rozwoju, zarówno praktycznym, jak i na gruncie teorii zarządzanie przeszło długą drogę, tworząc własny aparat pojęciowy, wypracowując teorię i z czasem ją modyfikując. Biorąc pod uwagę współczesne wyzwania i oczekiwania, należy stwierdzić, że najpełniej, w sposób gwarantujący możliwie optymalny sukces i dający szansę przewagi konkurencyjnej na rynku, w zarządzaniu sprawdza się zarządzanie strategiczne.

Fundamentalnym **celem** niniejszego artykułu jest przedstawienie podstawowych terminów i pojęć związanych z zarządzaniem strategicznym, wskazanie priorytetowych nurtów i definicji w jego otoczeniu. Ponieważ samo pojęcie zarządzania strategicznego niesie za sobą wielość nurtów i szkół, większość z nich zostanie przedstawiona skrótowo, zaprezentowane będą jedynie podstawowe cechy i determinanty, a także główne wady i zalety. W swojej podstawowej treści skoncentrowano się na roli i znaczeniu zarządzania zasobowego, niezwykle prężnie rozwijającej się szkoły zarządzania strategicznego [Obłój, 2007, s. 15–198], której dominację w ostatnich latach należy uznać za fakt niepodlegający dyskusji. Zostanie przede wszystkim zaakcentowana istota i znaczenie zbioru zasobów (aktywów) oraz umiejętności i kompetencji, które mają kluczowe znaczenie w obecnie rozumianym wszechstronnym rozwoju firmy.

Na zakończenie należy zastanowić się nad przyszłością zarządzania zasobowego, perspektywami jego rozwoju i hipotetycznymi kierunkami, które będą stanowić o jego rozwoju.

Zarządzanie strategiczne – próba systematyki (analiza ostatnich badań i publikacji). Większość podstawowych prac z zakresu strategii przedsiębiorstwa bądź zarządzania strategicznego rozpoczyna swoje rozważania od znaczenia strategii, jej źródeł, pochodzenia i ewolucji. Źródłosłów tego pojęcia wywodzi się już ze starożytnej Grecji i w owym czasie dotyczył działań związanych z postępowaniem w przypadku zagrożenia lub wojny. Ktoś, kto potrafił odsunąć lub zniwelować owo zagrożenie, określany był mianem stratega. Ciężyla na nim ogromna odpowiedzialność, w przypadku sukcesu zdobywał uznanie i szacunek. W późniejszych czasach strategia zaczęła odnosić się do działań wojennych, które miały zapewnić zwycięstwo i całkowite wyeliminowanie wroga [Obłój, 2007, s. 17–19]. Jak się później okazało, wiele z terminologii i zasad opisujących strategię militarną przejęło zarządzanie, współczesne firmy i przedsiębiorstwa swoje funkcjonowanie oparły na słownictwie, wybranych zasadach czy koncepcjach stworzonych przez strategów i wodzów.

W rzeczywistości współczesnego rynku wybór strategii decyduje o przetrwaniu (życiu) firmy, jej sukcesie bądź porażce. Zarządzanie strategiczne obejmuje całokształt

działań menedżera (bądź menedżerów), które mają zapewnić przedsiębiorstwu właściwe funkcjonowanie w dłuższej płaszczyźnie czasowej, pozwalać na ciągły rozwój, odpowiadać na wyzwania i oczekiwania klientów, zbudować przewagę nad konkurencją [Drucker, 1994, s. 96 i nast.]. Najogólniej, przewaga konkurencyjna (konkurencyjność przedsiębiorstw) jest atutem przedsiębiorstwa na rynku, w długim czasie zapewnia jego harmonijny rozwój, powinna być zarówno widoczna, jak i trudna do skopiowania i powtórzenia przez innych. Przewagę konkurencyjną buduje się na innowacjach technologicznych, rynkowych i organizacyjnych, umiejętnościach wykorzystania czy naśladowania dobrych wzorów i decyzji, unikalnych zasobach [M. Romanowska, 2006, s. 91 i nast.].

Wyniki przeprowadzonych badań i ich analiza. Zarządzanie strategiczne stanowi pewien proces (ciąg), który wśród licznych elementów i determinant powinien zawierać następujące podstawowe etapy:

- planowanie – ustalenie celów działań, konieczność analizy tego, co już było, i określenia przyszłych działań,
- wdrażanie – przygotowanie zasobów i odpowiednich warunków działania, dostosowanie wymagań do rzeczywistości, planowanie, weryfikacja i kontrola budżetu,
- nadzór – ocena, jak przebiega wdrażanie działań i planów, diagnoza i rozwiązywanie pojawiających się na bieżąco problemów.

Budowa strategii, wybór odpowiednich opcji strategicznych realizowany jest zwykle na dwóch poziomach, a mianowicie analizy otoczenia oraz analizy samego przedsiębiorstwa. Analizując otoczenie, przyglądamy się przede wszystkim środowisku, w którym działa przedsiębiorstwo, oceniamy branżę i funkcjonującą w jej ramach konkurencję; firma musi także sprostać wyzwaniom i zagrożeniom otoczenia, umieć analizować i wykorzystywać pojawiające się szanse. Przeprowadzając analizę samego przedsiębiorstwa, konieczna jest koncentracja uwagi na słabych i mocnych jego stronach (często wykorzystywana w takich przypadkach analiza SWOT), cenne jest właściwe rozpoznanie zasobów i umiejętności, które tkwią w różnych systemach przedsiębiorstwa i procesach jego funkcjonowania.

Ponieważ zarządzanie strategiczne okazało się być niezwykle nośnym i dynamicznie rozwijającym się nurtem nauk o zarządzaniu, bardzo szybko udało się wyodrębnić pewne charakterystyczne trendy, koncepcje i szkoły, które reprezentują różne spojrzenia na zarządzanie, koncentrując się na różnorodnych aspektach. Obecnie można wyróżnić kilka szkół zarządzania strategicznego, a mianowicie:

- szkoła planistyczna – wychodząca z założenia, że budując plany, firma kształtuje we właściwy sposób, racjonalnie swoją przyszłość, że o jej losach w dużym wymiarze decyduje menedżer (prezes) lub zarząd, a efektem tego planowania jest strategia w postaci jakiegoś dokumentu, którą w każdej chwili można wdrożyć;
- szkoła ewolucyjna – zwracająca uwagę na otoczenie firmy, na jej uwarunkowania kulturowe, to połączenie zamierzonych i samorzutnie powstających działań strategicznych;
- szkoła pozycyjna – kładąca nacisk na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej, na budowanie strategii na podstawie wiedzy o otoczeniu firmy;
- szkoła zasobów – ujmująca firmę w kategoriach zbioru zasobów i określonych, bardzo ważnych kompetencji posiadanych przez zespół;
- szkoła prostych reguł – zwracająca uwagę na umiejętność wykorzystywania pojawiających się szans i tworzenia innowacji;

– szkoła realnych opcji – polegająca na umiejętności wyboru najlepszej opcji i orientacji w zarządzaniu przedsiębiorstwem.

Przegląd szkół, ich podstawowych cech, przedstawicieli prezentuje tabela 1.

Tabela 1

Szkoły zarządzania strategicznego – ujęcie syntetyczne

Szkoła	Podstawowe cechy	Zalety	Wady	Przedstawiciele
Planistyczna	– poprzez budowanie odpowiednich planów strategicznych firma kształtuje swoją przyszłość – strategie tworzy prezes (szerzej naczelne kierownictwo) – budowanie strategii to długofalowy i uporządkowany proces – planowanie zawsze kończy dokument, który można wdrożyć	– możliwość określenia dalekosiężnych planów – jasność i przejrzystość podejmowanych działań	– zbyt idealne ujęcie przedsiębiorstwa – trudności we wdrażaniu, kto inny planuje (kierownictwo), kto inny wdraża (szeregowy pracownik)	– H.I. Ansoff – R.L. Ackoff – K.R. Andrews
Ewolucyjna	– decyzje i działania kształtują się ewolucyjnie w trakcie funkcjonowania firmy – strategie firmy kształtuje się w połączeniu z jej otoczeniem, kulturą – to, jak funkcjonuje przedsiębiorstwo, jest pochodną działań zamierzonych i samorzutnych	– sprawne łączenie tego, co z góry zaplanowane, z tym, co pojawia się ad hoc – zwrócenie uwagi na rolę i znaczenie otoczenia zewnętrznego	– koncentracja na ewolucji może w pewnym momencie wprowadzić chaos organizacyjny – ciągłe uczenie się organizacji może w efekcie okazać się problemem, próby i ponowne analizy mogą okazać się zbyt kosztowne	– H. Mintzberg – E. Wrapp – J.B. Quinn
Pozycyjna	– koncentracja na przewadze konkurencyjnej – budowanie strategii rozpoczyna się od analizy otoczenia – w budowaniu strategii należy uwzględnić działania konkurencji – sukces firmy jest wypadkową minimalizacji kosztów i zróżnicowania	– duże uporządkowanie działań, jak osiągnąć sukces i pokonać konkurencję – opracowanie metod i technik sprawnego działania	– problemy z definicją sukcesu i określeniem jego ram	- M.E. Porter H. Simon

Kontynuacja tabeli 1

Szkoła	Podstawowe cechy	Zalety	Wady	Przedstawiciele
Zasobów (i kompetencji)	– organizacja to zbiór aktywów i umiejętności – właściwe połączenie zasobów i umiejętności daje przewagę konkurencyjną – zasoby, umiejętności i kluczowe kompetencje powinny być trudne do skopiowania, rzadkie – zasoby i zamierzenia powinny się uzupełniać	– odwołanie się do klasycznych już korzeni skutecznego zarządzania – umiejętność łączenia w sobie elementów różnych szkół	– pytanie, czy sukces firmy da się zdefiniować w kategoriach zasobów, – pomijanie w rozważaniach przyczyn porażek	– G. Hamel – C.K. Prahalad
Prostych reguł	– korzystanie z przelotnych szans – konkurowanie jest skuteczne tylko w przypadku innowacyjnych strategii – innowacje tworzy się na podstawie istotnych procesów i pewnych reguł	– łączy problematykę przedsiębiorczości z zarządzaniem strategicznym	– obecnie zbyt młoda szkoła – nie wypracowała jeszcze dostatecznych podstaw teoretycznych – brak warsztatu (metod i technik diagnostycznych)	– C.M. Christensen – J.L. Bower
Rrealnych opinii	– strategia to zbiór realnych opcji – przedsiębiorstwo ma do wyboru wiele różnych opcji – opcje pozwalają ocenić prawidłowość oraz wielkość inwestycji	– koncentracja na budżecie – opcja jest wygodna w zastosowaniu, pozwala w miarę elastycznie dostosowywać się do zmian	– rzadko wykorzystywana w praktyce – konieczność posiadania wielu danych, by na ich podstawie określić kondycję przedsiębiorstwa – w wielu przypadkach trudna do zastosowania	– T.A. Luehrman

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: K. Oblój, *Strategia organizacji*. PWE, Warszawa 2007, s. 60–197.

Każda z tych szkół, odpowiednio wykorzystana i dostosowana do realnych potrzeb i oczekiwań przedsiębiorstwa, powinna stać się elementem determinującym jego działania na rynku, określającym jego miejsce wśród podobnych, często konkurujących z nim przedsiębiorstw i organizacji.

Zarządzanie zasobami jako ważny element strategii przedsiębiorstwa, czyli źródła sukcesu szkoły zasobowej. W 1990 roku w „Strategic Management Journal” ukazał się artykuł G. Hamela i C.K. Prahalada [Hamel, Prahalad, 1990], który należy uznać za początek traktowania szkoły zasobowej jako ważnej determinanty

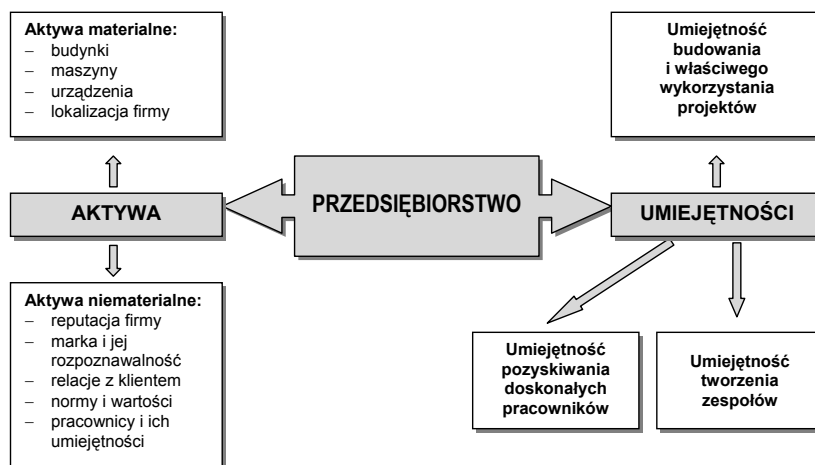
budującej sukces przedsiębiorstwa na rynku. Artykuł ten i postawione w nim tezy, zwłaszcza te, które traktowały przedsiębiorstwo jako zbiór zasobów i umiejętności i w tym upatrywały powodzenie działań, pozwoliły na pojawienie się nowych koncepcji i nowych sposobów definiowania przedsiębiorstwa. Szkoła zasobowa (RBV – *Resource Based View*) okazała się niezwykle nośną odpowiedzią na ówczesne oczekiwania przedsiębiorstw, które starały się poszukiwać nowych dróg rozwoju, próbowały dokonać redefinicji swojego miejsca w otaczającej je rzeczywistości. Wprawdzie, jak zauważają niektórzy teoretycy [Noga, 2009, s. 176-179], szkoła zasobowa w zarządzaniu strategicznym nie jest niczym nowym, gdyż pojawiała się już na gruncie ekonomii klasycznej (D. Ricardo), czy też ujęć przedsiębiorstw jako wiązki zasobów decydujących o jego rozwoju (E. Penrose), [E.T. Penrose, 1959] to jednak takie spojrzenie traktowano wtedy raczej jako rodzaj rozważań filozoficznych czy abstrakcyjnych, które nie mają szans na znalezienie się w głównym nurcie badań empirycznych teorii zarządzania. Sytuacja ta zmieniła się diametralnie właśnie po publikacji wspomnianego już artykułu, gdy okazało się, że szkoła zasobowa może stać się tematem licznych prac [Obłój, 1998; Urbanowska-Sojkin, Banaszczyk, Witczak, 2001; Hamel, Prahalad, 1994] i w efekcie najbardziej eksploatowanym tematem badawczym nauk o zarządzaniu końca XX wieku i początków XXI wieku [Castanias, Helfat, 1997, s. 155–171; Grant, 1991, s. 114–135; Peteraf, 1993, s. 17–192].

Szkoła zasobowa główną rolę przypisuje zasobom niematerialnym, szczególnie ludziom i posiadanej przez nich wiedzy, wartościom intelektualnym i organizacyjnym. W związku z tym na samym początku swojego rozwoju stała ona w opozycji do szkół klasycznych, które za wyróżniki rozwoju oraz przewagi konkurencyjnej uznawały zasoby materialne, tj. kapitał, lokalizacje czy dostęp do surowców [Hamel, Prahalad, 1999].

Podstawowym wyjściem do rozważań o szkole zasobowej jest teza, że przedsiębiorstwo (czy szerzej organizacja) jest zbiorem (wiązką) aktywów¹ i umiejętności (rys. 1). Każde przedsiębiorstwo, aby funkcjonować na rynku i osiągać zyski, musi posiadać odpowiednie zaplecze, które tworzą zazwyczaj budynki, urządzenia, maszyny. Jest to coś, co można w miarę łatwo zmienić, zamienić, zastąpić lub rozbudować. Przedsiębiorstwa, które zajmują się taką samą lub podobną działalnością mogą posiadać podobne aktywa materialne, o porównywalnym znaczeniu i wartości, choć w przypadku np. lokalizacji siedziby firmy, organizacji czy przedsiębiorstwa można mówić o pewnym istotnym zróżnicowaniu, bowiem lokalizacja w miejscach ważnych, w centrach miast, przy prestiżowych ulicach, w otoczeniu siedzib ludzi sukcesu, w pewnym stopniu buduje także markę firmy i jej postrzeganie (czyli łączy się już z aktywami niematerialnymi), zarówno przez potencjalnych klientów, jak i konkurencję (takie miejsca jednoznacznie kojarzą się z prestiżem i sukcesem). Oczywiście, wcześniej wspomniano, że te zasoby można zmieniać, w przypadku wyczerpania się możliwości ich dalszego wykorzystania przez przedsiębiorstwo – po prostu sprzedawać, ale przedsiębiorstwo powinno dążyć do tego, by posiadane zasoby móc wykorzystać do konstruowania nowych strategii, zdobywania kolejnych

¹ Termin ten jest zamiennie używany z terminem „zasoby” i on przyjął się w nazwie szkoły.

nisz rynkowych, minimalizowania lub racjonalizowania kosztów [Berney, 1991; Hamel, Prahalad, 1994]. Także zasoby materialne powinny stać się ważnym elementem budowania koncepcji długofalowego i wszechstronnego rozwoju organizacji, powinny go uzupełniać i dopełniać.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: K. Oblój, Strategia organizacji. PWE, Warszawa 2007, s. 131–133.

Rys. 1. Przedsiębiorstwo w rozwoju szkoły zasobowej

Osoba, zapytana o to, co decyduje o tym, że niektóre przedsiębiorstwa są obecne na rynku od wielu lat, kojarzone są z sukcesem, prestiżem, potocznie mówiąc bogactwem, udzielają różnych odpowiedzi, a mianowicie:

- pozycja (reputacja) na rynku,
- produkty (wyroby lub usługi), które są znane, rozpoznawane, a ich posiadanie konotuje określony obraz osoby, która je posiada²,
- relacje i kontakty z klientami, tak indywidualnymi, jak i zbiorowymi; właściwe kanały dotarcia do nich,
- pewien zbiór norm i wartości, determinujących określony obraz wewnątrz firmy i w jej otoczeniu,
- ludzie, zarówno szeregowi pracownicy, jak i kadra kierownicza, która decyduje o zasobach organizacyjnych, tj.: systemie zarządzania, strukturze przedsiębiorstwa, systemach przepływu informacji wewnątrz firmy.

Wszystkie te elementy zaliczane są do niematerialnych zasobów i o ile ich wymienienie nie stanowi, po zastanowieniu się, większych trudności, o tyle próba ich uszeregowania i usystematyzowania może okazać się nie lada wyzwaniem. Przede wszystkim te zasoby same w sobie nie decydują o przewadze przedsiębiorstwa. To dopiero ich odpowiednie wykorzystanie, skonfigurowanie, właściwe uporządkowanie ich unikalnych czasem własności powoduje, że rozwój przedsiębiorstwa jest permanentny, a jego wyznacznikiem najbardziej czytelnym jest sukces finansowy, prestiż wśród klientów i niczym niezagrożona pozycja

² Rodzaj tego obrazu, pozytywny bądź negatywny, nie stanowi przedmiotu tego referatu, jednak wykorzystanie pewnych prestiżowych wyrobów nie przynosi tylko pozytywnych skojarzeń.

[Hamel, Prahalad, 1999; Hagel III, Brown, 2006, s. 32 i nast.]. Aktywa te, które szkoła zasobowa traktuje z dużą uwagą, czemu trudno się dziwić, biorąc pod uwagę galopującą globalizację i rosnącą konkurencję [Szerzej: Oblój, 2002; Kay, 1998], powinny być trudne do skopiowania, unikalne, nie do odtworzenia. Wszystkie te komponenty tworzy się latami, wykorzystując sprzyjające okoliczności, konfigurację trudno definiowalnych szans i umiejętności pracowników, ich wiedzę i motywację. W obecnych czasach, zmian i chaosu, stabilna reputacja firmy decyduje o jej sukcesie, firma jest rozpoznawalna, co pozwala na pozyskanie nowych klientów, ale także możliwość wyboru najlepszych, najbardziej kreatywnych pracowników.

Reputacja firmy i stabilność marki mają nieocenione znaczenie w sytuacjach wahań rynku, koniunktury i dekonunktury, kryzysów, są kartą przetargową w walce z konkurencją o nowego klienta. To także możliwość większej ekspansji rynku, można bowiem szybciej tworzyć nowe marki, do znanych i cenionych produktów dodawać nowe elementy. Jednak reputacja, marka, rozpoznawalność przedsiębiorstwa nie tworzą się same z siebie, nie łączą odpowiednio, by stać się podstawą sukcesu przedsiębiorstwa. W odpowiednim czasie trzeba wykorzystać kolejny paradygmat szkoły zasobowej, a mianowicie umiejętności, które odpowiednio zestawione, zmobilizowane w najbardziej właściwy i efektywny sposób wykorzystują potencjał przedsiębiorstwa [Godziszewski, 2010, s. 30].

Przedsiębiorstwo musi efektywnie połączyć posiadane zasoby, wykorzystując w tym celu zdolności swoich pracowników, umiejętność szybkiego definiowania przez nich oczekiwań klientów, tworzenia i wykorzystania szans. Tylko dzięki tym wyznacznikom przedsiębiorstwo staje się konkurencyjne w długim horyzoncie czasowym, buduje przewagę poprzez właściwe połączenie zasobów i umiejętności. To właściwe połączenie, według guru szkoły zasobowej [Hamel, Prahalad, 1999], stanowi podstawę przewagi konkurencyjnej, gdyż w takiej sytuacji przedsiębiorstwo posiada zdolność do zbudowania taniej i o wiele szybciej niż konkurencja takich umiejętności, które pozwolą na generowanie nowych produktów. Właściwe wykorzystane kompetencje i przewaga konkurencyjna pozwalają przedsiębiorstwu stać się innowacyjnym, co w obecnej rzeczywistości gospodarczej jest akcentowane niezwykle silnie. W tym miejscu należy podkreślić, że szkoła zasobowa akcentuje rolę tzw. kompetencji kluczowych, dzięki którym budowana jest przewaga. Podkreśla, że proces ten musi być długotrwały i zbudowany na trwałych podstawach, które mogą przyczynić się do tworzenia innowacji. Innowacja dotyczy każdej dziedziny działalności przedsiębiorstwa, głównie kojarzy się z produktem lub usługą, ale innowacje mogą także dotyczyć technologii, systemów i metod organizacji czy zarządzania [Bratnicki, 2008, s. 323 i nast.].

Bardzo silnie od początku szkoła zasobowa podkreśla konieczność harmonijnego łączenia wielu elementów zarządzania, wybierania optymalnych opcji i rozwiązań. Zasoby materialne i niematerialne muszą się uzupełniać i wzajemnie dopełniać. Takie rozumienie zarządzania wpisuje się zwłaszcza obecnie w bardzo popularny nurt tzw. zrównoważonego rozwoju [S. Cohen, 2011; A. Pabian 2013], który w procesach zarządzania uwzględnia

coraz bardziej skomplikowane problemy natury społecznej, politycznej czy nawet technicznej, szukając sposobów na ich zrównoważenie.

Szkoła zasobowa w koncepcji swoich twórców, a później także kontynuatorów miała odpowiedzieć na wyzwania i pojawiające się pytania dotyczące położenia i rozwoju przedsiębiorstw na tle zachodzących szerszych zmian, które początkowo były trudne do zdefiniowania i okazały się gwałtowne i niełatwe do przewidzenia, nawet w bliskiej perspektywie. Jednak jak w przypadku każdej szkoły, teorii czy koncepcji nadchodzi czas, gdy należy postawić pytania o jej przyszłość, kierunki rozwoju czy przydatność w dalszych badaniach empirycznych.

Próba wytyczenia nowych kierunków szkoły zasobowej. Kilka uwag o przyszłości. Szkoła zasobowa od czasu ukazania się artykułu G. Hamela i C.K. Prahalada dopracowała się wielu opisów, charakterystyk, sobie właściwych pojęć i metod. Jednak jej rozwój zależy także i od tego, w jakim stopniu i czy w ogóle zacznie eksplorować nowe obszary zarządzania, tak w teorii, jak i w praktyce. Opierając się na artykule J. Kraaijenbrinka, J.C. Spendera, A.J. Groena [Kraaijenbrink, Spender, Groen, 2010, s. 349–372.] można wskazać następujące problemy badawcze szkoły zasobowej:

- doprecyzowanie definicji zasobów:
 - budowa zasobów, ich nabywanie i posiadanie a zdolność ich wykorzystania,
 - czy przewaga konkurencyjna oparta na zasobach jest efektywna,
 - jak pewne atrybuty zasobów przyczyniają się do przewagi konkurencyjnej,
 - ustalenie hierarchii między zasobami indywidualnymi i zbiorowymi;
- określenie, co dla przedsiębiorstwa znaczy pojęcie wartości zasobu:
 - budowanie, czasem w sposób subiektywny, wartości zasobów i znajdowania nowych,
 - czy i jak ludzkie myśli lub idee są w stanie tworzyć wartości,
 - jak pewne mechanizmy społeczne są wykorzystywane przez przedsiębiorców do tworzenia wartości;
- podejście zasobowe jako koncepcja ciągłej przewagi konkurencyjnej.
 - czynnik ludzki jako dominujący element wykorzystania zasobów,
 - analiza mechanizmów adaptacji nowych zasobów i harmonizowania ich z już posiadanymi przez przedsiębiorstwo,
 - śledzenie nowych rozwiązań licznych nurtów i szkół zarządzania w kontekście ich wykorzystania przez szkołę zasobową.

Podsumowanie. Rozwijająca się od lat 80. XX w. szkoła zasobowa zarządzania strategicznego okazała się niezwykle nośnym tematem. Sukces przedsiębiorstwa i jego zdolność do zdobywania przewagi konkurencyjnej oparta na teorii zasobów i właściwej umiejętności ich wykorzystania w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Szkoła zasobowa stara się odpowiedzieć na pytanie o źródła sukcesu, nie zastanawiając się zbyt nad tym, czy i w jakim stopniu podobne elementy decydują o porażce. Niezwykle istotne okazało się to, że szkoła ta ujęła przedsiębiorstwo w kontekście przeobrażeń zachodzących w jego otoczeniu. Obecna sytuacja gospodarcza, globalizacja i związane z nią przemiany na zawsze już każą odczytywać funkcjonowanie przedsiębiorstwa poprzez pryzmat jego otoczenia.

References

1. Berney J., Firm resources and sustained competitive advantage, „Journal of Management” 1991, vol. 17; G. Hamel, C.K. Prahalad, Competing for the future, „Harvard Business Review” 1994, vol. 72 (4).
2. Bratnicki M., Strategiczne dynamizowanie organizacji. Problem i rozwiązanie, w: Krupski R. (red.), Zarządzanie strategiczne. Podstawowe problemy, Wałbrzyska Wyższa Szkoła Zarządzania i Przedsiębiorczości, Wałbrzych, 2008.
3. Castanias R.E., Helfat C.E., Managerial Resources and Rents, „Journal of Management”, 1997, 17.
4. Cohen S., Sustainability Management. Columbia University Press, New York, 2011.
5. Drucker P.F., The Theory of Business, “Harvard Business Review”, 1994, September.
6. Godziszewski B., Zasobowe uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstwa, w: Stankiewicz M.J. (red.), Pozytywny potencjał organizacji. Wstęp do użytecznej teorii zarządzania, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń, 2010.
7. Grant R.M., The Resource - based theory of competitive advantage: Implication for strategy formulation, „California Management”, 1991, 31.
8. Hagel J. III, Brown J.S., Organizacje jutra. Zarządzanie talentem, współpracą i specjalizacją, Helion, Gliwice, 2006.
9. Hamel G., Prahalad C.K., Competing for the future, „Harvard Business Review”, 1994, vol. 72 (4).
10. Hamel G., Prahalad C.K., Przewaga konkurencyjna jutra, Business Press, Warszawa, 1999.
11. Hamel G., Prahalad C.K., The core competence of the corporation, „Strategic Management Journal”, 1990, May-June.
12. Hamel G., Prahalad C.K., The core competence of the corporation, „Harvard Business Review”, 1999, May-June.
13. Kay J., Podstawy sukcesu firmy, PWE, Warszawa, 1998.
14. Kraaijenbrink J., Spender J.C., Groen A.J., The resource – based view: A review and assessment of its critiques, „Journal of Management”, 2010, vol. 36.
15. Krupski R. (red.), Elastyczność organizacji, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław, 2008.
16. Krupski R. (red.), Zarządzanie przedsiębiorstwem w turbulentnym otoczeniu, PWE, Warszawa, 2005.
17. Noga A., Teorie przedsiębiorstw, PWE, Warszawa, 2009.
18. Obłój K., Strategia organizacji, PWE, Warszawa, 2007.
19. Obłój K., Strategia organizacji. W poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej, PWE, Warszawa, 1998.
20. Obłój K., Tworzywo skutecznych strategii, PWE, Warszawa, 2002, rozdz. 11.
21. Pabian A., Zarządzanie przedsiębiorstwem w koncepcji sustainability, w: Rozwój nauk o zarządzaniu, Kierunki i perspektywy, red. R. Kucęba, R. Jędrzejczyk, K. Smolağ. Monografia 255, Politechnika Częstochowska, Częstochowa, 2013, s. 197-205.

22. Penrose E.T., The theory of growth of the firm, Oxford University Press, Oxford, 1959.
23. Peteraf M.A., The cornerstones of competitive advantage: A resource – based view, „Strategic Management Journal”, 1993, 14.
24. Romanowska M., Dostosowanie strategii przedsiębiorstwa do jego zasobów, w: Zarządzanie strategiczne, Ujęcie zasobowe, pod red. R. Krupskiego, Prace Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, Wałbrzych, 2006.
25. P. Trout J., Wyróżniaj się lub zgiń, jak przetrwać w erze morderczej konkurencji, IFC Press, Kraków, 2000.
26. Urbanowska-Sojkin E., Banaszczyk P., Witczak H., Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem, PWE, Warszawa, 2001.

Strategic management is a team, systematic, long-term planning of relevant to the enterprise issues and affects future consequences of current decisions. Whereas resource approach in strategic management belongs to the imperative knowledge about management cycle and uses fundamental principles and mechanisms of this process. It is hard to imagine the enterprise without the economic foundation and any resources. Evaluation of approach to resources strategic management obliges to diagnose more general vision. The purpose of this article is to identify a deeper and more universal predilection for contemporary changes and turbulent space using resource school directed towards creativity, behavior innovation and creation of the company competitiveness as a condition for concretization of its main priorities.

Key words: *management, strategic management, resource school, competence, competition, innovation.*

Стратегічне управління – це командне, систематичне, тривале планування важливих для підприємства проблем, які формують майбутні наслідки поточних рішень. Саме тому ресурсний підхід у стратегічному менеджменті належить до імперативних знань про управлінський цикл та використовує фундаментальні принципи і механізми у цьому процесі. Важко уявити підприємство без економічної бази та певних ресурсів. Оцінка підходів до ресурсного стратегічного менеджменту передбачає діагностику з більш загальних позицій. Метою цієї статті є пізнання більш глибокої та більш універсальної схильності до постійних змін та турбулентності середовища з використанням ресурсів школи, яка безпосередньо стосується до творчості, поведінкової інновації та формування конкурентоспроможності компанії як умови для конкретизації її головних пріоритетів.

Ключові слова: *менеджмент, стратегічний менеджмент, ресурсна школа, компетентність, конкуренція, інновація.*

Одержано 25.09.2015.

УДК 65.016

Е.Н. Виниченко

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАЗОВЫХ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Определены основные подходы к развитию предприятий в зависимости от цели этих подходов. Установлено, что наиболее популярными подходами к развитию являются подходы, предполагающие формирование стратегии как перспективы развития предприятия в существующих условиях функционирования. Проведён анализ базовых стратегий развития предприятий. Получило дальнейшее развитие представление о базовых стратегиях развития предприятий. Предложена их сравнительная характеристика.

Ключевые слова: *предприятие, развитие, базовая стратегия, рост, стабилизация, сокращение.*

Постановка проблемы. Основу экономики государства составляют предприятия. А значит, экономическое состояние государства напрямую зависит от экономического состояния предприятий. В сложившейся в Украине экономической ситуации основная масса предприятий стремится не просто выживать, а изменяться, расти, выходить на новые рынки, производить новые товары. Жизнестойкость предприятия, а тем более его рост и преобразование, обеспечиваются правильным выбором направления развития. Выбор направления развития определяется начальными условиями функционирования предприятия, его возможностями, изменчивыми факторами внешней и внутренней среды. Выбранное менеджментом направление развития может привести предприятие как к краху, так и к расцвету; как вывести из тяжёлой экономической ситуации, так и наоборот, довести до кризисного состояния. Таким образом, выбор направления развития является актуальной экономической проблемой современных отечественных предприятий.

Анализ последовательных исследований и публикаций. В современной научной и практической среде существует несколько подходов к развитию предприятий. Анализ научной литературы позволил определить основные подходы к развитию предприятий в зависимости от цели этих подходов (рис. 1) [2; 4–6; 10; 13; 14; 16; 19].

В настоящее время наиболее популярными подходами развития предприятий являются стратегический и комплексный (реструктуризация). Оба подхода предполагают формирование стратегии как перспективы развития предприятия в существующих условиях функционирования.

А.А. Томпсон и А.Дж. Стрикленд выделяют три задачи определения направления развития предприятия:

- разработка стратегического видения и миссии предприятия;
- установление целей;
- разработка стратегий [17].



Рис. 1. Цели и виды подходов к развитию предприятий

В научном мире известно большое количество видов стратегий. Но существуют стратегии, которые обеспечивают основу развития любого предприятия, такие стратегии называются базовыми. Предложенные в научной литературе базовые стратегии не в полной мере определяют направления развития предприятий. Необходимо расширить перечень базовых стратегий

таким образом, чтобы они отвечали современному состоянию и условиям функционирования отечественных предприятий.

Цель статьи. Определение базовых видов стратегий, обеспечивающих функционирование и развитие предприятий в современных экономических условиях.

Основной материал. Стратегия – планы и направления действий, которые устанавливают распределение ресурсов и фиксируют обязательства относительно осуществления определённых действий во времени для достижения поставленных целей [8].

Проведя анализ представленных различными учёными определений понятия «стратегия», С.С. Чернов, П.В. Хвостенко предлагают своё исчерпывающее определение. По их мнению, «стратегия представляет собой модель поведения предприятия на определённом этапе его жизненного цикла или его стратегической хозяйственной единицы, в том числе по отдельным деловым процессам, направленную на достижение поставленной цели при заданном объёме ресурсов и сложившихся условиях внешней среды» [18].

Ю.А. Маленков выделяет четыре группы стратегий по уровню иерархической структуры [11]:

- главная стратегия, корпоративная (стратегия предприятия в целом);
- стратегия бизнес-единиц (стратегия на уровне бизнеса);
- функциональные стратегии (обеспечивающие стратегии);
- стратегии команд, рабочих групп и сотрудников.

Согласно Э. Нили, К. Адамас, М. Кенерли стратегии в рамках предприятия можно применять на разных уровнях. Согласно их выводам таких уровней четыре (табл. 1) [12].

Таблица 1

Виды уровней стратегий предприятий

Уровень стратегий	Решаемые вопросы
Корпоративный	– В каком бизнесе мы хотим работать? – Как нам достичь успеха?
Подразделений	– На каких рынках мы хотим присутствовать? – Каким образом мы можем их успешно обслуживать?
Брендов, продуктов, услуг	– Какие бренды, продукты услуги мы можем предлагать на рынке? – Каким образом и насколько успешно мы можем их предлагать?
Оперативные	– Какие процессы и возможности мы должны разрабатывать для того, чтобы обслуживать рынки и предоставлять продукты и услуги эффективно и рационально? – Как мы должны успешно внедрять и достигать их?

А.А. Томпсон и А.Дж. Стрикленд выстраивают пирамиды стратегий для диверсифицированных и узкопрофильных предприятий. Диверсифицированные предприятия разрабатывают стратегии на четырех различных организационных уровнях [17]:

- корпоративная стратегия (стратегия, определённая в целом для всего предприятия, т. е. всех сфер его деятельности);
- деловая стратегия (для каждого отдельного вида деятельности предприятия);
- функциональная стратегия (для каждого функционального направления (маркетинг, финансы и прочее);

– оперативная стратегия (стратегия для различных структурных единиц предприятия).

На узкопрофильных предприятиях корпоративная и деловая стратегии совмещены воедино.

Стратегия, описывающая общее направление развития деятельности предприятия, является базовой стратегией. Такая стратегия показывает, как управлять различными видами деятельности для того, чтобы сбалансировать портфель товаров и услуг. На данном уровне определяется и согласовывается стратегия предприятия в целом, поэтому стратегические решения данного уровня наиболее сложные. Базовая стратегия предприятия формируется его высшим управленческим звеном [9]. Как правило, именно корпоративные стратегии являются базовыми.

Для предприятий, которые развиваются, основными стратегиями являются стратегии развития, именно они относятся к базовым, или генеральным [1].

Базовые стратегии состоят из нескольких элементов (рис. 2) [9].

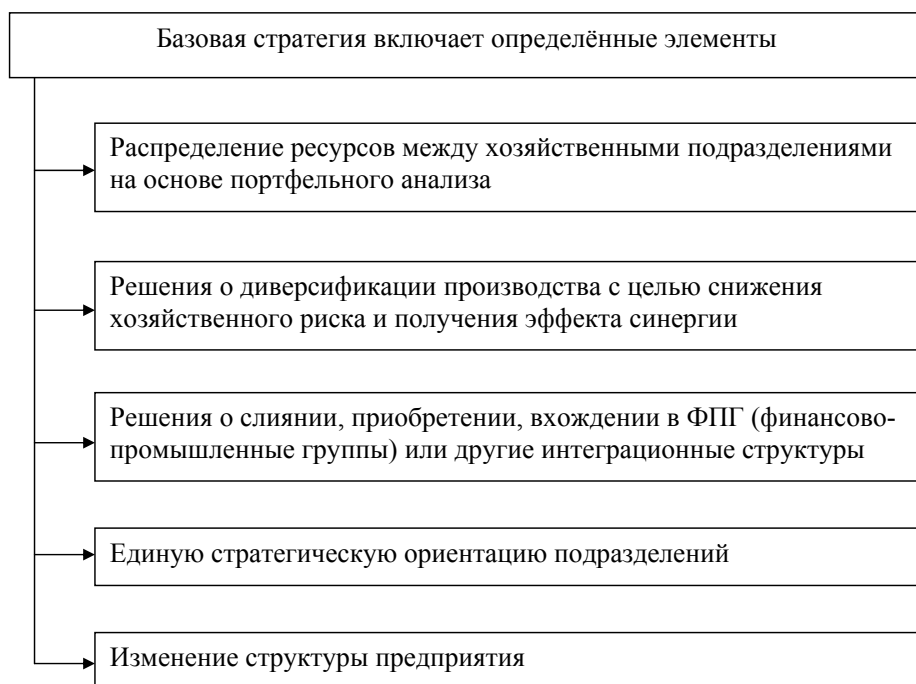


Рис. 2 Составляющие базовых стратегий предприятия

Разработка базовой стратегии предприятия является одним из условий его эффективного функционирования и успешного развития.

Майкл Портер в 1980 г. в книге «Конкурентная стратегия» представил три базовые стратегии, предполагающие укрепление конкурентоспособности предприятия, которые являются основой для современных стратегий и не потеряли своей актуальности и в наше время. Суть стратегий заключается в

выделении предприятия на фоне конкурентов, что позволяет предприятию успешно функционировать и развиваться. К такого рода стратегиям Майкл Портер относит следующие:

- лидерство по издержкам (чтобы добиться успеха, предприятие должно снизить издержки и стать лидером по этому показателю в своей отрасли);
- дифференциация (возможность занять уникальную позицию в глазах потребителей, оперируя каким-нибудь уникальным свойством товара, продукции или услуги);
- фокусирование (выбор определенного сегмента в отрасли, исключительно на который следует нацелиться);
- фокусирование на дифференциации (необходимость представить как можно более привлекательным свой продукт для определенной целевой аудитории, которая будет существенно отличаться от остальной части аудитории);
- фокусирование и на издержках (фокусирование на издержках в работе с одним выделенным предприятием сегментом отрасли. Предприятие добивается высокого конкурентного преимущества за счет более низких издержек) [3].

М.М. Алексеева представляет три основных типа базовых стратегий, которые являются самыми распространёнными на практике, отображают подходы к росту предприятия и связаны с изменением состояния одного или нескольких элементов, таких как продукт, рынок, отрасль, положение предприятия внутри отрасли и технологии:

- стратегия стабильности;
- стратегия роста;
- стратегия сокращения [9].

С. Виханский представляет следующие стратегии роста:

- концентрированного роста (применяется в том случае, когда происходит изменение продукта и (или) рынка);
- интегрированного роста (применяется в том случае, когда идёт расширение предприятия посредством добавления новых структур);
- диверсифицированного роста (применяется в том случае, когда предприятие дальше не может развиваться на данном рынке с данным продуктом в рамках данной отрасли) [7].

К стратегиям сокращения относятся:

- стратегия разворота (сокращения и переориентации): применяется в том случае, когда предприятие действует неэффективно, но еще не достигло своей критической точки;
- стратегия отделения (отсечения лишнего; сокращения): применяется в том случае, когда предприятие имеет несколько видов деятельности и при этом один из них работает плохо, происходит отказ от данного вида деятельности;
- стратегия сокращения расходов или стратегия экономии (применяется в том случае, когда необходимо осуществить уменьшение издержек и провести соответствующие мероприятия по сокращению затрат);
- стратегия ликвидации (применяется в том случае, когда предприятие достигло критической точки, то есть банкротства) [9].

Л. Григорьева также в своём исследовании рассматривает классические базовые стратегии, в зависимости от цикла развития предприятия:

- стратегия роста (увеличение объема продаж, прибыли, капиталовложений);
- стратегия стабилизации (применяется в случае нестабильности объемов продаж и прибыли);
- стратегия выживания (оборонительная стратегия применяется в случае кризиса) [8].

Однако Л. Григорьева, учитывая факторы влияния внешней среды, представляет и собственное видение базовых стратегий на примере легкой промышленности:

- стратегия ориентации на урегулирование отношений с окружением (заключение франшизных договоров, членство в ассоциациях и прочее);
- стратегия, ориентированная на изменение правил, регулирующих взаимоотношения с другими предприятиями (создание лоббистских групп, представляющих интересы предприятия);
- стратегия устранения преград с предприятиями-поставщиками (накопление оправданного количества запасов, изменение приоритетов, временные союзы и прочее);
- стратегия увеличения предприятия;
- диверсификация (создание новых направлений деятельности);
- увеличение или слияние с другими организациями [8].

Ю.А. Маленков также рассматривает классический подход к выделению стратегий и разделяет их в зависимости от характера развития предприятия:

- на стратегии роста (концентрации, вертикальной интеграции, диверсификации);
- стратегии стабилизации;
- стратегии защиты (сбора урожая, поворота, дивестиций, банкротства, ликвидации).

И предлагает собственное видение (табл. 2) [11].

Таблица 2

Корпоративные стратегии в зависимости от типа развития предприятия

Стратегии предприятия			
Стратегии второго уровня	Рост	Стабилизация, защита, выживание	Сокращение
Концентрация	+		
Интеграция (прямая, обратная)	+	+	
Диверсификация (связанная и несвязанная) концентрированная, горизонтальная, конгломератная	+	+	+
TQM (Всеобъемлющий менеджмент качества)	+		
Репозиционирование продуктов	+	+	+
Кастомизация	+		
Реинжиниринг		+	+
Реструктуризация			+
Прекращение инвестиций		+	+
Слияния		+	+
Банкротство			+
Ликвидация			+

Блог молодого аналитика представляет базовые стратегии в виде:

- стратегий развития, основными признаками которых является рост, (интегрированный, концентрированный, диверсифицированный, ограниченный);
- стратегий выживания, основными признаками которых является сокращение роста (отсечение лишнего, сокращение и переориентация, ликвидация) [9].

Рассмотрим более детально комплексный подход к развитию предприятия, то есть реструктуризацию.

Под реструктуризацией предприятий понимают изменение его структуры, иначе говоря, изменение порядка расположения его элементов или элементов формирующих его бизнес под влиянием факторов внешней и внутренней среды. В основе реструктуризации лежит низкая эффективность деятельности предприятия, которая выражается в неудовлетворительных финансовых показателях, в нехватке оборотных средств, в высоком уровне дебиторской и кредиторской задолженности. Процесс реструктуризации состоит из совершенствования системы управления, финансово-экономической политики предприятия, работы функциональных подсистем, управления трудовыми ресурсами [15].

Успешные предприятия также прибегают к реструктуризации. Это обусловлено тем, что любое изменение рыночных условий функционирования, масштабов бизнеса требует адекватного изменения структуры предприятия, а следовательно, реструктуризации [15].

Реструктуризация производится с целью повышения конкурентоспособности предприятия с последующим увеличением его стоимости [15].

Проведя анализ мнений специалистов относительно определения базовых стратегий развития предприятий, приходим к выводу, что основная масса учённых и практиков придерживается классической точки зрения по данному вопросу, и лишь некоторые предлагают собственную, авторскую трактовку, которая определяется отраслевой принадлежностью предприятий. Однако в данной статье стояла задача определения базовых стратегий, подходящих предприятию любой отрасли. Классические базовые стратегии (рост, стабилизация, сокращение) действительно являются основой развития предприятий, но они не в полной мере отображают потребности развития современных отечественных предприятий. На наш взгляд, дополнение этого перечня стратегией реструктуризации составило бы полную картину базовых стратегий. Таким образом, для определения базовых стратегий предприятий необходимо соединить воедино два популярных подхода к развитию предприятий.

Для того чтобы понять, насколько представленные два подхода к развитию предприятия соизмеримы, представим их сравнительную характеристику (табл. 3).

Таблиця 3

Сравнительная характеристика стратегий развития предприятий

Признак	Стратегия			
	Роста	Стабилизации	Сокращения	Реструктуризации
Причина	1) Возможность расширения предприятия. 2) Желание занять доминирующее положение на рынке	1) Доминирующее положение на рынке. 2) Невозможность роста в сложившейся ситуации на рынке	Отсутствие внутренней возможности для роста: 1) Минимальная прибыль. 2) Низкая рентабельность. 3) Убыточность	1) Низкая эффективность. 2) Модификация масштабов деятельности
Цель	1) Увеличение предприятия	1) Сохранение существующих позиций предприятия на рынке. 2) Обеспечение эффективной деятельности предприятия в целом	1) Сокращение нерентабельных видов бизнеса	1) Повышение конкурентоспособности предприятия. 2) Увеличение стоимости предприятия. 3) Повышение эффективности предприятия. 4) Повышение инвестиционной привлекательности предприятия
Задача	1) Расширение деятельности. 2) Увеличение активов. 3) Рост объёмов инвестирования	1) Поиск внутренних резервов и выгодных рыночных возможностей с минимальными уровнями риска	1) Минимизация затрат предприятия на убыточные виды деятельности. 2) Выход с рынка с минимальными потерями при закрытии бизнеса	1) Радикальные изменения предприятия. 2) Полная реорганизация предприятия
Субъект использования	1) Предприятия, стремящиеся к диверсификации. 2) Предприятия, стремящиеся к усилению позиций на рынке	1) Крупные предприятия, доминирующие на рынке 2) Предприятия, не имеющие возможности дальнейшего роста	1) Предприятия, находящиеся в состоянии кризиса	1) Предприятия, требующие изменения внутренней структуры на более эффективную, экономичную и производительную
Объект применения	1) Рынок или продукт (их изменение без изменения отрасли). 2) Расширение предприятия посредством добавления новых структур. 3) Новый продукт, новая отрасль	1) Существующий продукт и доля рынка	1) Нерентабельный продукт. 2) Излишняя рабочая сила. 3) Плохо работающий вид бизнеса. 4) обанкротившееся предприятие в целом	1) Неэффективные подразделения предприятия или виды бизнеса

Окончание табл. 3

Признак	Стратегия			
	Роста	Стабилизации	Сокращения	Реструктуризации
Направление действия	1) Проникновение и захват новых рынков	1) Внимание и поддержка существующих видов деятельности	1) Целенаправленное и спланированное сокращение производства	1) Освобождение от низкорентабельных подразделений, устранение избыточных звеньев в управлении
Механизм	1) Приобретение контрольного пакета акций конкурентов. 2) Слияние. 3) Совместное предприятие	1) Оптимизация управления внутренними ресурсами	1) Закрывание неприбыльных мощностей. 2) Сокращение найма или увольнение персонала. 3) Прекращение производства неприбыльных товаров. 4) Повышение производительности	1) Слияние. 2) Присоединение. 3) Поглощение. 4) Разделение. 5) Выделение. 6) Преобразование
Виды	1) Концентрация. 2) Интеграция. 3) Диверсификация	1) Стабилизация. 2) Защита. 3) Выживание	1) Сокращение и переориентация. 2) Сокращение (отделение). 3) Сокращение расходов. 4) Ликвидация	1) Реструктуризация производства. 2) Реструктуризация активов. 3) Финансовая реструктуризация. 4) Реорганизация
Внутренние источники реализации	1) Инвестиции в расширение производства	1) Ограничение масштабов производства	1) Сокращение числа своих подразделений. 2) Сокращение штатов и расходов	1) Изменение состава активов. 2) Изменение финансовой структуры. 3) Изменение структуры производства. 4) Изменение управленческой структуры предприятия
Внешние источники реализации	1) Приобретение новых бизнес-единиц	1) Ужесточение государственного контроля. 2) Наказание за монополизацию	1) Продажа или ликвидация целых направлений бизнеса	1) Приход новых собственников. 2) Приход новых менеджеров
Следствие	1) Рост предприятия	1) Сохранение рыночной ниши и доли рынка	1) Уменьшение предприятия. 2) Ликвидация отдельного бизнеса или предприятия в целом	1) Преобразование предприятия

Представленная сравнительная характеристика предложенной автором комплектации базовых стратегий развития предприятий убедительно доказывает, что именно такое соотношение стратегий предполагает возможность всестороннего развития предприятий. Представленное сочетание корпоративных базовых

стратегий обеспечивает основу развития, так как охватывает весь спектр проблем, с которыми сталкиваются современные предприятия.

Выводы. В ходе проведённого исследования определены основные подходы к развитию предприятий в современных экономических условиях функционирования. Установлена взаимосвязь между подходами к развитию предприятия и целями, которые преследуются данными подходами. Также установлено, что в настоящее время наиболее популярными подходами развития предприятий являются стратегический и комплексный (реструктуризация), которые предполагают формирование стратегии как перспективы развития предприятия в существующих условиях функционирования. Проанализирован классический подход к определению корпоративных базовых стратегий предприятия, которые составляют основу развития современных предприятий. Однако представленные классические базовые корпоративные стратегии, а именно рост, стабилизация и сокращение, не отображают в полной мере перспективы развития предприятий. Таким образом, по результатам исследования:

- получило дальнейшее развитие представление о базовых корпоративных стратегиях развития предприятий. Суть новации заключается в предложенном составе базовых стратегий: рост, стабилизация, сокращение и реструктуризация;

- представлена сравнительная характеристика указанных базовых стратегий, которая убедительно доказывает, что именно такой состав базовых стратегий обеспечивает рост предприятия, сохранение рыночной ниши и доли рынка, рациональное уменьшение или выход с рынка с минимальными потерями при закрытии бизнеса, структурное преобразование предприятия.

Такой подход к расширению корпоративных базовых стратегий обеспечивает возможность более рационального подхода к выбору основной стратегии на корпоративном уровне предприятия.

Перспективы исследования по данному направлению. Перспективным направлением дальнейшего развития является разработка контрольных стратегических карт развития промышленных предприятий.

Список использованных источников

1. Алексеева Н.И. Класифікація базових стратегій зростання підприємства [Електронний ресурс] / Н.И. Алексеева // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2012. – Випуск 3 (13). – С. 71–80. – Режим доступу: file:///C:/Users/Администратор/Downloads/Vsuem_2012_3_12.pdf
2. Бабій І.В. Реструктуризація підприємств: питання управління. Стратегії, координація структурних параметрів, зниження опору трансформації: монографія / І.В. Бабій. – М.: Альпіна Паблішер, 2010. – 287 с.
3. Базовые стратегии Майкла Портера [Электронный ресурс] // Сайт «Ваш бизнес». – Режим доступа: <http://v-b.com.ua/articles/view/614/2010/03/26/>
4. Бенчмаркінг [Електронний ресурс]: матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. – Режим доступу до ресурсу.: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Бенчмаркінг>
5. Богомолова И.П. Научные взгляды на управление развитием организации. [Электронный ресурс] // И.П. Богомолова, Ю.А. Саликов, С.А. Ушаков. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?art=3&page=17&part=bulletin>

6. Вікнянська О.М. Поняття реструктуризації промислових підприємств [Електронний ресурс]: О.М. Вікнянська, Н.О. Роскнут. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SND_2013/Economics/10_128664.doc.htm
7. Вихинский О.С. Типы стратегий развития бизнеса [Электронный ресурс] / О.С. Вихинский. // Стратегическое управление. – Режим доступа: http://polbu.ru/vihansky_smanagement/ch18_all.html
8. Григор'єва Л. Базові стратегії як основа розвитку підприємства [Електронний ресурс] / Л. Григор'єва // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 116–124. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13hlvorp.pdf>
9. Классификация базовых стратегий [Электронный ресурс] // Блог Молодого аналитика. – 7 сентября 2010 г. – Режим доступа к ресурсу.: <http://humeur.ru/page/klassifikacija-bazovyh-strategij>
10. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний. Справочное пособие для специалистов и предпринимателей. / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро [и др.]. – М.: Высшая школа, 2000. – С. 587.
11. Маленков Ю.А. Оклассификация стратегий компаний [Электронный ресурс] / Ю.А. Маленков // Сайт «Корпоративный менеджмент». Опубликовано в журнале «Эмитент. Существенные факты, события, действия. Единое информационно-аналитическое обеспечение промышленности и предпринимательства Северо-Западного региона РФ». – № 42 (173). – 2006. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/strategy/concepts/classification.shtml>
12. Нили Э., Адамс К., Кеннерли М. Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управлении / Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли. – М.: Баланс-Клуб, 2003. – 400 с.
13. Реінжинірінг [Електронний ресурс]: матеріал з вікіпедії – вільної енциклопедії. – Режим доступу до ресурсу.: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Реінжинірінг>. – Назва з екрана.
14. Реструктуризация промышленного предприятия [Электронный ресурс] // Центр Управления Финансами. – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/Menedzheru/Restrukturizaciya-promyshlennogo-predpriyatiya.php>
15. Реструктуризация [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/ip/Restrukturizaciya.php>
16. Стратегическое развитие предприятия. Расширение деятельности, диверсификация, вертикальное и горизонтальное развитие [Электронный ресурс] // Информационный портал малого и среднего бизнеса республики Коми. – Режим доступа: http://www.mbrk.ru/temp/old/help/help9_3.html
17. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
18. Чернов С.С. Классификация стратегий организации от теории к практике [Электронный ресурс] / С.С. Чернов, П.В. Хвостенко. – Режим доступа: http://www.e-rej.ru/Articles/2007/Chernov_Khvostenko.pdf
19. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

References

1. Aliksieieva, N.I. (2012). *Klasyfikatsiia bazovykh stratehij zrostantnia pidpryemstva* [Classification of basic growth strategies of the enterprise]. *Visnyk Skhidnoievropejs'koho universytetu ekonomiky i menedzhmentu* [Bulletin of East European University of Economics and management]. Vol. 3 (13), pp. 71-80. Available at: file:///C:/Users/Admynystrator/Downloads/Vsuem_2012_3_12.pdf (accessed 28 October 2015).
2. Babij, I.V. (2010). *Restrukturizacija predpriyatij: voprosy upravlenija. Strategii, koordinacija strukturnykh parametrov, snizhenie soprotivlenija preobrazovanijam* [Enterprise restructuring: questions of governance. Strategy, coordination of the structural parameters, reduction of resistance to innovations]. Moscow, Al'pina Publ., 287 p.
3. Your business. *Bazovye strategii Majkla Portera* [Basic strategy by Michael porter]. Available at: <http://v-b.com.ua/articles/view/614/2010/03/26/> (accessed 28 October 2015).
4. Wikipedia. *Benchmarkinh* [Benchmarking]. Available at: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Benchmarkinh> (accessed 28 October 2015).
5. Bogomolova, I.P., Salikov, Ju.A., Ushakov, S.A. *Nauchnye vzglyady na upravlenie razvitiem organizacii* [Scientific views on the organizational development]. Available at: <http://www.lerc.ru/?art=3&page=17&part=bulletin> (accessed 28 October 2015).
6. Viknians'ka, O.M., Roskrut, N.O. *Poniattia restrukturyzatsii promyslovykh pidpryemstv* [The Concept of industrial restructuring]. Available at: http://www.rusnauka.com/4_SND_2013/Economics/10_128664.doc.htm (accessed 28 October 2015).
7. Vihinskij, O.S. *Typy strategij razvitija biznesa* [Types of strategies for business development]. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Available at: http://polbu.ru/vihansky_smanagement/ch18_all.html (accessed 28 October 2015).
8. Hryhor'ieva, L. (2013). *Bazovi stratehii iak osnova rozvytku pidpryemstva* [Basic strategy as a basis for the development of the enterprise]. *Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava* [Socio-economic problems and the state]. Vol. 1 (8), pp. 116-124. Available at: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13hlvorp.pdf> (accessed 28 October 2015).
9. Blog of a Young analyst (2010). *Klassifikacija bazovykh strategij* [Classification basic strategies]. Available at: <http://humeur.ru/page/klassifikacija-bazovykh-strategij> (accessed 28 October 2015).
10. Mazur, I.I., Shapiro, V.D. (2000). *Restrukturizacija predpriyatij i kompanij* [Restructuring of enterprises and companies]. Moscow, Vysshaja shkola Publ., 2000, 587 p.
11. Malenkov, Ju.A. (2006). *O klassifikacijah strategij kompanij* [About classifications of strategy]. *Sajt Korporativnyj menedzhment. Jemitent. Sushhestvennye fakty, sobytija, dejstva. Edinoe informacionno-analiticheskoe obespechenie promyshlennosti i predprinimatel'stva Severo-Zapadnogo regiona RF* [Corporate Website management. The Issuer. Material facts, events, actions. Unified information and analytical support of industry and entrepreneurship of the North-West region of

the Russian Federation]. No. 42 (173). Available at: <http://www.cfin.ru/management/strategy/concepts/classification.shtml> (accessed 28 October 2015).

12. Nili, Je., Adams, K., Kennerli, M. (2003). *Prizma jeffektivnosti: Karta sbalansirovannyh pokazatelej dlja izmerenija uspeha v biznese i upravlenii* [The performance prism: balanced scorecard to measure the success in business and management]. Moscow, Balans-Klub Publ., 400 p.

13. Wikipedia. *Reinzhyrnirynh* [Reengineering]. Available at: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Reinzhyrnirynh> (accessed 28 October 2015).

14. Central management of Finances. *Restrukturizacija promyshlennogo predpriyatija* [Restructuring of industrial enterprises]. Available at: <http://center-yf.ru/data/Menedzheru/Restrukturizaciya-promyshlennogo-predpriyatiya.php> (accessed 28 October 2015).

15. Sajt. *Restrukturizacija* [Restructuring]. Available at: <http://center-yf.ru/data/ip/Restrukturizaciya.php> (accessed 28 October 2015).

16. Information portal for small and medium business of the Republic of Komi. *Strategicheskoe razvitie predpriyatija. Rasshirenie dejatel'nosti, diversifikacija, vertikal'noe i gorizonttal'noe razvitie* [Strategic development of the company. Expansion, diversification, vertical and horizontal development]. Available at: http://www.mbrk.ru/temp/old/help/help9_3.html (accessed 28 October 2015).

17. Thompson, A.A., Strickland, A.J. (1998). *Strategicheskij menedzhment. Iskuststvo razrabotki i realizacii strategii* [Strategic management. The art of developing and implementing strategy]. Moscow, Banki i birzhi, JuNITI, 576 p.

18. Chernov, S.S., Hvostenko, P.V. *Klassifikacija strategij organizacii ot teorii k praktike* [Classification of the strategies of the organization from theory to practice]. Available at: http://www.e-rej.ru/Articles/2007/Chernov_Khvostenko.pdf (accessed 28 October 2015).

19. Shershn'ova, Z.Ye., Obors'ka, S.V. (1999). *Stratehichne upravlinnia* [Strategic management]. Kyiv, KNEU Publ., 1999, 384 p.

Визначено основні підходи до розвитку підприємств залежно від мети цих підходів. Встановлено, що найбільш популярними підходами до розвитку є підходи, які передбачають формування стратегії як перспективи розвитку підприємства в існуючих умовах функціонування. Здійснено аналіз базових стратегій розвитку підприємств. Отримало подальший розвиток уявлення про базові стратегії розвитку підприємств. Запропоновано їх порівняльну характеристику.

Ключові слова: підприємство, розвиток, базова стратегія, зростання, стабілізація, скорочення.

Basic approaches to enterprise development were distinguished on the criterion of these approaches aims. It was ascertained that the most popular of the approaches are those, which suggest forming the strategy as the enterprise development perspective under the current functioning conditions. The analysis of the basic enterprise development strategies was completed. The theory of the enterprise strategies development got further development. Their comparative characteristics were offered.

Key words: enterprise, development, basic strategy, growth, stabilization, downsizing.

Одержано 07.10.2015.

УДК 336.22

T. Wołowiec, J. Soboń

PERSONAL INCOME TAX AND COMMUNITY TAX LEGISLATION

The article describes problem of harmonization of the direct and indirect taxes in the EU countries. It is proved that harmonization of the indirect taxes is simpler problem which has been solved. The article pays special attention to issues of the harmonization of personal income tax. Tax competition, labor market flexibility and of the ECJ ruling counteract solution of these issues. The analysis of the ECJ rulings allows to formulate a number of conclusions related to harmonization, essential for the standardization of the PIT structure in the EU countries.

Key words: *direct and indirect taxes, personal income tax, harmonization taxes, tax competition.*

Introduction

The imperative for harmonization of direct taxes, including personal and corporate income taxes and taxes on property gains, was not clearly stated in the Treaty establishing the European Economic Community. The legal base for initiatives in harmonization processes was Article 100 of the Treaty, stipulating harmonization of those regulations that directly affect the creation and operation of internal common market. The process of direct taxes harmonization covered different income tax regulations which limited the freedom of income flow in form of dividends, interests, license fees and capital between Community members (this will be discussed in a separate analysis of the principles of capital income taxation). We should remember that the principles of income taxation in EU countries do not constitute such an important area of harmonization as indirect taxes. It is assumed that the differences found in direct taxations are less dangerous for the functioning of the common market. Moreover, harmonization of these taxes is much more difficult than indirect taxes, both from the political, technical and legislative point of view. Only some elements of corporate income tax are being harmonized, as they relate to international aspects of company operations that could cause potential discrimination in treatment of home and foreign companies and which refer to avoiding double taxation. Probably further elements of corporate income tax will be harmonized next – tax rates and taxation base¹.

Slight degree of normative harmonization

The main element differentiating direct taxation is its slight degree of normative harmonization. It is commonly believed that direct taxes exert less destructive influence on the functioning of common market, therefore work on their harmonization started later, lasted longer and did not go as far as in case of indirect taxes. Direct tax regulations in the European Union are left at the discretion of member states (except for the need to observe the areas presented in the table). Particular member states

¹ MARUCHIN, Wojciech – LUTZ, Gleiss – HIRSCH, Hootz. 2001. Harmonizacja w zakresie podatków bezpośrednich. In. *Prawo Unii Europejskiej*, 2001, no. 6, s. 23–30.

enjoy significant freedom in shaping their home solutions in this area. However, they are obliged to treat home and foreign operators equally as far as taxation is concerned. There are several reasons for relatively low scope of harmonization.

Firstly, when signing the Treaty of Rome, it was believed that direct taxes do not significantly influence the internal market, as a result of which there are no specific regulations on harmonization of direct taxes. Thus, community law in direct taxes can only be based on general regulations of Article 94 of the Treaty establishing the European Community, which authorizes the Council to pass directives in order to bring closer statutory, enforcement and administrative provisions of member states that directly affect the establishment or operation of the common market.

Secondly, income taxes, as direct forms of taxation are an important and valuable tool of fiscal policy used by particular states, influencing social and economic life and it is hard for politicians to get rid of this form of exerting influence. Non-fiscal functions of taxation can be easily realized with income taxes.

Thirdly, directives concerning harmonization of direct taxes must be passed with majority of votes, which accounts for lack of unanimity in this area.

Fourthly, progress in income tax harmonization evokes the fears of losing tax sovereignty and leads to stiffening positions by member states towards processes aimed at harmonization of income taxes.

Fifthly, EU countries have various rules of rewarding employees, establishing incomes from pensions and shaping costs of obtaining revenue and expenses lowering taxation base.

The first document emphasizing the need for direct tax harmonization was Neumark Committee Report from 1962. Following the concepts presented in it, the Community Committee presented a program of harmonizing direct taxes in 1967. It included all main ideas which, in the following years, were gradually implemented by the Community legislation or are still an element of harmonization program². The most important issues raised by this document were³: integration of corporate and individual income taxation and abolishing income tax collected at source for dividends and interests and standardization of personal income taxation rules.

The only directive concerning personal income taxation is the one from 3rd June 2003⁴ on taxation of savings income in the form of interest payments. As far as taxation of personal income from remuneration is concerned, all attempt at harmonization have been limited to various proposals on joint principles of determining taxation base, size of tax rates and methods of shaping tax progression⁵. Taking into account PIT specificity and detailed general issues of income tax harmonization, I believe that for personal income taxation we can only expect bringing closer some system solutions being the result of leveling the development level in member states and improvements of tax techniques and popularization of

² BRZEZIŃSKI, Bogumił – GŁUCHOWSKI, Jan — KOSIKOWSKI Cezary. 1998. *Harmonizacja prawa podatkowego Unii Europejskiej i Polski*. Warszawa: PWE. 313 s.

³ Directives 90/434/EEC, 90/435/EEC and 2003/48/EC.

⁴ 2003/48/EC

⁵ DRUESNE, Gérard. *Prawo materialne i polityki Wspólnot i Unii Europejskiej*. Warszawa: Scholar, 1996. p. 269.

its most effective solutions. On 23rd June 2011 the European Commission issued a statement on tax policy aims for next years (COM(2011)260final).

Apart from the above directive, EU countries have been given freedom in shaping other principles of personal income taxation. In this sense, principles of personal income taxation are not an adjustment area form the Polish solutions. The European Union countries independently decide on the structure of costs of obtaining revenues, scope for tax reliefs and exemptions, progression shape, etc⁶. In spite of the lack of directives normalizing principles of individual income taxation, such principles are self-created and burden levels equalize. We can say that due to the principle of competitiveness included in the tax law, member states make adjusting attempts in adopted tax constructions. This is to increase attractiveness of their tax systems. Competition between tax systems forces certain solutions in national tax systems, aimed at bringing closer constructions of certain taxes in order to ensure optimal functioning of the common market. Thus “quiet harmonization (back door)” is a consequence of progressing competition among national tax systems in particular taxation forms. The effect of quiet harmonization is bringing closer construction solutions in personal income tax in European Union states.

Tax competition versus personal income tax harmonization

Tax competition is a phenomenon directly related to globalization processes, especially to the growth of international mobility of employees and capital. Liberalization of labor and capital factors flow and decline of transaction costs account for the fact that individuals as well as capital seek attractive jurisdictions for their deposits, not only at home but also abroad. Theoretically, lowering tax rates does not have to result in lower budget revenue, as due to the flow of labor and capital factors, tax base will grow. However, if (theoretically) all EU countries decide to lower personal tax rates, the relative attractiveness of countries for PIT taxpayers (who may be treated as investors) will remain unchanged, while their budget revenues will decline. The tax income decline caused by lowering rates at unchanged tax base accounts for a situation when the country can allocate less money to accomplish their tasks of providing public goods⁷. This model only presents a general concept of tax competition, in practice its mechanism is much more complicated and far from clear⁸. Mobile production factors (labor and capital) may easily be located in countries with low tax rates, which limits the possibility of increasing their taxation⁹. The essence of tax competition often boils down to the belief that small tax burdens are the main factor determining the

⁶ GALUSZKA, Joanna. 2002. Podatek od dochodów osobistych krajach Unii Europejskiej. In *Przegląd Podatkowy*, 2002, no. 2. s. 18–22.

⁷ DESAI, Mihir – FOLEY, Fritz – HINES, James. 2004. Economic Effects of Regional Tax Havens, In NBER

⁸ BUIJINK, Willem – JANSSEN, Boudewijn – SCHOLS, Yvonne. 1999. Final report of a study on corporate effective tax rates in the European Union (commissioned by the Ministry of Finance in the Netherlands): MARC (Maastricht Accounting and Auditing Research and Education Center) Universiteit Maastricht.

⁹ VERRUE, Robert. 2004. Tax Competition in the EU. A few remarks on the current state of play, Bruksela, (conference materials).

development of a given territory and its perception as an attractive place for final tax settlement¹⁰.

It should be clearly indicated that the harmonization of the effective PIT rates and social insurance rates is not necessary or essential for the functioning of common market and four migration freedoms. Since the general level of social and economic competitiveness and attractiveness obviously includes a tax element, it is difficult to deprive particular countries of their right to shape their own tax system adequate to their possibilities and needs. It should be expected that the potential progress of the tax harmonization process will limit this competition in a larger or smaller degree. Tax competition is manifested in reduction of tax rates and introduction of tax preferences in order to stimulate activity of national economic entities and attract foreign investment (PIT is of no importance in this respect). This means that the public authorities use tax policy instruments to enhance the attractiveness of their own area. It should be emphasized that after the introduction of the common currency in some EU countries, income tax has become one of the last “economic variables”, depending only on local and central law-making bodies, which may be a measurable stimulus for stimulating taxpayers behavior. The author’s own research shows that PIT is not a decisive factor in capital mobility, nor is it an instrument determining the attractiveness of a given country both for the workforce and investment¹¹.

The best situation would be the one in which the marginal cost of providing the next unit of public goods and services equals the cost of PIT taxation. Such optimal level of taxation can be established in a closed economy, that is when regardless of the size of tax, human and capital factors do not flow in or out. For an open economy, benefits of providing public goods and services remain unchanged, whereas the costs of PIT taxation grow. This is so as each income tax growth leads to the flow of capital to countries with lower rates. On the other hand, income tax decreases will have much weaker than in a closed economy effects, since (theoretically) they will attract foreign capital to the country. Taxation of this increased human and capital base may partly offset the losses incurred by lowering the PIT rate. We may infer from the above that in an open economy the stimuli for lowering the PIT taxation are stronger than in a closed economy. Such reasoning may be conducted for each country separately, therefore we can assume that they will all be inclined to lower their PIT rates. However, if they all do lower their rates, the benefits of such conduct will disappear: human and financial capital will not flow into the country with lowered taxes if taxes are lowered in other countries as well. The general capital resource will not change, in principle (if capital resource grows, it will only be due to the ability of lower taxes to generate new investment). On the other hand, all countries will experience lower incomes, thus they will be able to allocate fewer resources for allocating public goods and services. This process of lowering tax rates which leads to excessive reduction of budget revenues is often known as the race to the bottom. Assuming that in a

¹⁰ McGEE, Robert. 2004. *The Philosophy of Taxation and Public Finance*. Boston-Dordrecht-London, 2004, s. 105–107.

¹¹ Statutory research, Department of Economics of Enterprises and Local Development University of Economics and Innovation in Lublin, Lublin 2013–2014.

situation preceding the opening of economies, all countries had optimal PIT rates, as a result of the race to the bottom the possibility of providing public goods and services by them must deteriorate. It would seem that the optimal solution in this situation would be an agreement between countries that they will not compete with tax rates. Unfortunately, this solution is impossible to implement. This can be attributed to the fact that citizens of various countries differ in their preferences for goods that in their opinion should be provided by the state. Moreover, a state renouncing its sovereignty in fiscal policy would politically be very controversial and it is hard to imagine any government that would decide to take such steps. Moreover, to achieve the desired effect, tax coordination would have to take place in all countries remaining in economic relationships. If it is done only by a group of states, other countries will be undisturbed in their race, which will bring about the flow of capital to them and the deterioration of the economic situation of the group of countries with harmonized rates.

It seems that we should be cautious when assessing the phenomenon of tax competition in PIT. This is mainly because the only obvious and measurable indicator related to this phenomenon on an international scale are differences in PIT rates (and social insurance rates, integrated with PIT) between particular countries. It must be added that although data on differences in nominal rates are easy to obtain, their interpretation, as well as the evaluation of differences in effective rates, calls for taking into account a lot of extra information (such as applied incentives, tax reliefs or the structure of national economy) and are methodologically complicated. What is more, it is hard to determine the power of influence of differences in effective PIT rates which are the main symptom of "tax competition" on phenomena considered to be its effects. For example, we cannot clearly determine what percentage of the whole decline in corporate income tax revenue is caused by the changes to the effective rate of such tax in another country. It is impossible to isolate some phenomena in fiscal sphere out of all economic conditions. Moreover, the power of influence of the tax competition phenomenon on a given country depends on the specific characteristics of that country as well as on the characteristics of the "tax competitor" (for example Poland versus Slovakia versus Czech Republic). Finally, even if PIT is radically lowered in one country, but the risk of conducting economic activity remains very high, the likelihood of attracting potential taxpayers from abroad is low.

Flexibility and freedom enjoyed by public authorities of every member state of the European Union these days in determining income tax rates guarantee the creation of favorable climate for economic activity and sound competition between countries, which may bring long-term benefits to all participants of this market game, provided they take advantage of opportunities available to them. A competitive game to attract investors is not a zero-sum game in which someone has to lose for another person to gain, especially in the long run. Sound tax competition between countries, apart from gradual decrease of tax rates, should force sanative activities in the public finance sphere and make countries with lower burden more attractive to investors. We should obviously remember that it is not only the level of PIT, but also lower labor costs (pension system), infrastructure, quality of workforce and administration, transparency of law, including tax and business law, that determine the investment attractiveness of a particular region

or country and competitiveness of enterprises operating there. However, variety of conditions of running a business in particular countries and the existence of comparative benefits stimulate the development of international exchange, which, in turn, stimulates social and economic development of a particular region.

Harmonization of PIT versus labor market flexibility

PIT may reduce the number of jobs in an economy, affecting both labor supply and demand. Is this really true? On one hand, personal income tax and social insurance contributions decrease the benefits enjoyed by employees from their employment. People are interested to know how many goods they will be able to buy for their work; not how high their remuneration is before taxes (contributions) are paid. If taxes are increased, the threshold pay, that is the minimum level of remuneration before paying them, for which people are willing to work (the number of people willing to work may further decrease if some of the obtained tax revenues are allocated by the government to finance higher social benefits allowing to obtain income without going to work). In order to maintain their level of income after taxation, employees attempt at transferring part of the tax on their employers. The less flexible the labor market, the higher the degree of switching these costs, since the bargaining power of the employed grows at the cost of their employers. This means that what really matters is the flexibility and infrastructure of the labor market, not the level of PIT rates and social insurance contributions, which is in no way related to the degree of harmonization or coordination of personal income tax.

On the other hand, when calculating the profitability of employing an additional worker, the employer does not take into account the remuneration received by the employees, but total labor costs. Higher labor costs limit the willingness of employers to create and maintain jobs, since the labor of people becomes more expensive than the work of machines. The negative influence of taxation on employment may be strengthened by capital flows. With great freedom of these flows between countries, the companies; demand for employees is more sensitive to labor costs changes than in the opposite situation. Companies try to locate their production where it brings them the highest profits, while transfer of production from one country to another is becoming increasingly easy. Theoretically, taxation of incomes from work should be tantamount to uniform taxation of consumption. Two important factors determining the satisfaction people derive from life and which they influence are, on one hand – consumption, and on the other – free time. Consumption possibilities are determined by the size of incomes obtained mostly from work. On the other hand, work takes up our time. Both taxation of income from work and taxation of consumption in the same way disturb the price relation between free time and consumption. The higher the taxes on consumption and income from work, the more expensive (relatively) consumption becomes and the cheaper (relatively) free time becomes. As a result, both taxes weaken the people's stimuli to work. In practice, however, such equality is impossible due to at least two reasons.

First of all, taxation of incomes from work is, by definition, imposed only on the workers, whereas consumption taxes present burden to everyone's expenses – also those who do not work. This difference would not have to be significant

if those who do not work lived off their savings they accumulated during their employment. But in practice, the overwhelming majority of them live off the work of other people (including, sometimes, people who had to seek profitable employment abroad). Thus, although taxation of consumption does not affect the relations of consumption prices to, respectively, own and other people's work (including work abroad), the taxation of incomes from work limits consumption possibilities of only those who work (what is more – only those who work in the country).

Moreover, neither incomes from work nor consumption are taxed in a uniform way. On one hand, the state sometimes imposes exceptionally high taxes on people with high qualifications who naturally obtain high incomes. However, as incomes grow, people appreciate their free time more and pay less attention to further expansion of their consumption possibilities. The growing sensitivity to changes in the relationship between the price of consumption and free time, when their basic needs have been satisfied, account for the fact that the reduction of taxation imposed on employment incomes could significantly strengthen the stimuli to work in people with high qualifications. On the other hand, the consumption of goods which are characterized by high rigidity (such as food) has low taxation. Weak sensitivity of demand for these goods to changes in their prices means that increasing their taxation should not significantly limit their consumption.

Thus the research proves that harmonization of personal income tax has never been an important factor for creating a common market or for free flow of people and capital¹². It is a neutral form of taxation in internal trade and does not disturb the conditions of competition on the common market¹³. Personal income tax mostly refers to incomes from work and retirement benefits, whereas the level of fiscal burden does not translate into intensified migration within Europe nor does it affect flexibility of the European labor market. EU countries have social security systems financed from various sources. These sources are both contributions paid by taxpayers as well as direct financing from state budget. The construction of these models arises from social and historical circumstances and is an autonomous instrument of social and economic policy of particular EU countries. Moreover, EU countries have varied systems of remuneration for work and shaping the level of population income. There are various systems of costs of obtaining revenue, methodology of progression, etc.

The third driving force behind development is the improvement of qualifications by employees. High qualifications, first of all, facilitate finding new, more efficient production techniques, and secondly, they often constitute a necessary condition for implementing and developing technologies invented abroad. The dependence of the country ability to adopt latest technologies on employees qualifications is particularly important for such economies as Polish economy, small globally and open to labor and capital flow, while still technologically lagging behind. The

¹² AUERBACH, Alan – KOTLIKOFF, Laurance. 1987. Evaluating fiscal policy with a dynamic simulation model, *American Economic Review*, vol. 77, no. 2, Papers and Proceedings of the Ninety-Ninth Annual Meeting of the American Economic Association, May, 1987, pp. 49–55.

¹³ AUERBACH, Alan – HINES, James. 2001. Taxation and economic efficiency In NBER Working Paper, no. 8181.

improvement of workers qualifications may be hampered by taxes. On one hand they reduce incomes that improved qualifications bring. On the other hand, they may increase costs related to them. Incomes attributed to improved qualifications are reduced especially by income tax, particularly when it is characterized by great progression. People who are better prepared to a job are able to produce more and better, as a result it is more beneficial for companies to attract them by offering them higher remuneration. Increasing the upper rates of income tax forces people with higher qualifications to give a higher share of their income to the state. Progressive income tax is a kind of tax on productivity. The higher qualifications we have and the higher income we obtain, the higher part of it – not only absolutely but also as percentage – is taken by the state. The same tax may simultaneously increase the costs of improving one's qualifications. Since the supply of good trainings is not rigid, the better quality they are, the more taxation increases their price, so better remuneration (after taxation) must be provided to trainers running them. Taxation, if it leads to lowering employment, it also lowers the degree in which society qualifications are used. The decline in employment as a result of taxation also causes the loss of some skills by people who are out of work. They do not have a possibility of using them in practice, which makes it difficult to maintain them, let alone improve them. Besides, lack of work makes it difficult for them to gain completely new qualification. For example, they do not learn new production techniques. The conclusions are as follows: the sharpness of progression is an internal issue of each member country and depends on the goals of state fiscal policy determined by economic and social factors.

Harmonization of employment – related income taxation *versus* the rulings of the European Court of Justice (ECJ)

The issue of taxing incomes from employment abroad is a complex one, since we need to analyze not only Polish regulations, but also international ones (including relevant agreements on avoiding double taxation concluded between Poland and particular countries) and regulations in a country where work is performed. It is necessary, *inter alia*, to determine whether such incomes must be settled in Poland at all. If the answer is positive, then the question arises of how to avoid double taxation, if, for example, these incomes were also taxed in the country where a person performed their job. This is of vital important both in case of people who individually start working for foreign employers and for employees delegated by employers to work abroad. An essential issue is to determine in which country an employee is obliged to pay social and health insurance contributions. This is regulated by the so-called coordination provisions issued by relevant bodies of the European Union. They also include regulations governing some specific groups, for example employees delegated to work abroad or running their own business activity also on the territory of another country. Another issue concerns regulations governing benefits which can be obtained when working in various EU countries, for example the amount of future retirement pension. Additionally, it is essential to know where and how this retirement pension will be taxed. It may happen that a particular person (taxpayer) will have more than one place of residence (that is both in Poland and in a country where he or she works – on the basis of internal regulations of these countries). In this case, in order to determine

which country is the final country of residence for tax purposes, certain criteria are applied, based on a relevant agreement on avoiding double taxation, concluded between Poland and that country. As a result of such analysis, a taxpayer should be able to determine in which country their final place of residence is. It is advisable that this should be confirmed with a tax residence certificate issued in that country. This does not mean, however, that the taxpayer will pay taxes only in one country. If this person is a tax resident of a given country, but performs work in another, he may be subject to taxation both in the country where he works (as the country of source) and in the country of tax residence. In order to avoid double taxation, an appropriate method adopted in a relevant agreement on avoiding double taxation must be applied.

It is worth remembering that it is possible to deduct from obtained income (or – respectively – tax) mandatory social and health insurance contributions paid in another country of the European Union, European Economic Area or Switzerland. In order to take advantage of this entitlement, one must meet certain requirements. The deduction does not concern contributions whose calculation base is income exempted from tax on the basis of agreement to avoid double taxation (that is when we apply the method of exclusion with progression to particular revenue). Moreover, contributions cannot be deducted from income (tax) in a country where the work is done. It is also necessary to have legal base arising from an agreement on avoiding double taxation or other international agreements ratified by Poland in order to provide the tax authority with some information from the tax authority of a state in which the taxpayer paid contributions. EU countries have widely varied PIT structures and retirement pension contributions systems, which makes it practically impossible to fully harmonize these public tributes. Nevertheless, it is possible to attempt at coordinating the principles of calculating and settling, without harmonizing the rates, tax credits, or tax deductions and reliefs.

The rulings of the ECJ exert significant influence on the PIT in EU countries as well as on the areas of potential harmonization. These rulings translate into automatic (forced by the rulings) coordination of tax legislature and provisions regulating social insurance. ECJ rulings greatly affect domestic tax law and, by the necessity of implementing rulings into domestic tax law, they contribute to standardization (harmonization) of tax provisions, especially in the area of human flow and PIT settlement as well as SSC in member states. As a result of ESC rulings, regulations are becoming similar and uniform, which is an element directly preceding potential future harmonization (of selected elements in PIT structure).

According to ECJ rulings, it is forbidden to discriminate citizens of one member state in another member state¹⁴. Tax discrimination takes place when different people in comparable situation are treated differently by tax regulations. Different tax treatment of residents and non-residents does not have to mean discrimination. The situation of individuals who have limited tax obligations in a given member state is not comparable to the situation of individuals with unlimited tax obligation. A taxpayer's personal situation is usually taken into account when taxing income in a country of their residence. However, if a non-resident obtains

¹⁴ Compare cases: Schumacker (C-279/93); Saint Gobain (C-307/97); Wielockx (C-80/94) and Ascher (C-107/94).

in the source country “most of their income” or “the whole or nearly the whole income”, whereas he or she does not obtain in the country of residence sufficient income to take advantage of tax reliefs used there (for example – joint taxation with a spouse), then the source country should treat such a person as its resident and grant them relevant tax reliefs¹⁵. The situation of both categories of taxpayers is comparable concerning tax rates, therefore it is not allowed to use a higher personal income tax rate for an individual with limited tax obligation¹⁶. Within research work, we analyzed the tax rulings of the ECJ vital for the freedom of human flow¹⁷. The ECJ rulings have led to numerous amendments (standardization) or even repealing of internal tax regulations. The analysis of the ECJ rulings allows us to formulate a number of conclusions related to harmonization, essential for the standardization of the PIT structure in the EU countries and indicating areas of further harmonization:

1. The community law bans all forms of tax discrimination not only related to nationality, but also bans hidden forms of discrimination which lead to the same result by using various differentiating criteria. The application of a permanent place of residence with reference to the return of PIT down-payments usually results in worse treatment of citizens of another member state.

2. Failure to grant tax relief to taxpayers who paid social insurance contributions for foreign insurers is compensated by exempting benefits paid out in the future from tax. If a state was to allow deduction of social insurance contributions, it should also be able to tax the sums paid out by citizens. Obliging the insurer to collect tax or adopting solutions in bilateral agreements are no less restrictive means. In the Bachmann case, the argument concerning the coherence of a tax system concerned the same taxpayer and the tax of the same kind, whereas there was a close relationship between deducting insurance contributions and taxation of future benefits.

3. In a situation when a non-resident obtains in the country of their employment most or all of their income, while not obtaining sufficient income in the country of residence to take advantage of tax reliefs (such as joint taxation with a spouse), then the country of employment should treat such a person as its resident and grant them relevant tax reliefs.

4. Non-resident who obtains the whole or nearly the whole income in a country where they perform their job is in the same situation as the resident of this state who performs the same job.

5. Member states are competent to determine the reasons for taxation in order to avoid double taxation via international agreements.

6. Granting tax reliefs in PIT in the source country (tax credit, joint taxation) depends on where a taxpayer obtains most of their taxable incomes.

¹⁵ See more: case Schumacker (C-107/93); Sermide (C-106/83).

¹⁶ See more: Asscher (C-107/94).

¹⁷ Rulings of ECJ: Biehl (C-175/88); Bachmann (C-204/90); Werner (C-112/91); Schumacker (C-279/93); Wielockx (C-80/94); Gilly (C-336/96); Gschwing (C-391/97); Gerritse (C-234/01); Wallentin (C-169/03); Ruffler (C-544/07) and Asscher (C-107/94).

7. Taxation of people who work or receive retirement or disability pension, but live or have dependant relatives in another member state has always been a source of problems. Generally speaking, bilateral agreements allowed to avoid double taxation, but did not solve such issues as application of different forms of tax reliefs available in the country of residence with reference to the income obtained in the country of employment.

8. There is a rule according to which a given member state, when collecting income tax and social insurance contributions, cannot treat EU citizens not residing in this country but, taking advantage of free movement, working in its territory, in a less beneficial way than its own citizens.

9. Generally, we can say that integration in the area of direct taxation of individuals has taken place more as a result of the European Court of Justice rulings than normal legislative procedure.

References

1. Auerbach, Alan - Kotlikoff, Lorraine. (1987). Evaluating fiscal policy with a dynamic simulation model, *American Economic Review*, vol. 77, no. 2, Papers and Proceedings of the Ninety-Ninth Annual Meeting of the American Economic Association, May, 1987.

2. Auerbach, Alan - Hines, James (2001). Taxation and economic efficiency In NBER Working Paper, no. 8181.

3. Brzeziński, Bogumił - Głuchowski, Jan – Kosikowski, Cezary (1998). *Harmonizacja prawa podatkowego Unii Europejskiej i Polski*. Warszawa: PWE.

4. Buijink, Willem - Janssen, Boudewijn - Schols, Yvonne (1999). Final report of a study on corporate effective tax rates in the European Union (commissioned by the Ministry of Finance in the Netherlands): MARC (Maastricht Accounting and Auditing Research and Education Center) Universiteit Maastricht.

5. Directives 90/434/EEC, 90/435/EEC and 2003/48/EC.

6. Desai, Mihir - Foley, Fritz - Hines, James (2004). Economic Effects of Regional Tax Havens, In NBER Working Paper, no. 10806.

7. Druesne, Gérard. *Prawo materialne i polityki Wspólnot i Unii Europejskiej*. Warszawa: Scholar, 1996.

8. Gałuszka, Joanna. Podatek od dochodów osobistych krajach Unii Europejskiej. In *Przegląd Podatkowy*, 2002, no. 2.

9. McGee, Robert. *The Philosophy of Taxation and Public Finance*. Boston-Dordrecht-London, 2004.

10. Maruchin, Wojciech - Lutz, Gleiss - Hirsch, Hootz. Harmonizacja w zakresie podatków bezpośrednich. In *Prawo Unii Europejskiej*, 2001, no. 6,

11. Verrue, Robert. Tax Competition in the EU. A few remarks on the current state of play, Bruksela, (conference materials), 2004.

12. Rulings of ECJ: Biehl (C-175/88); Bachmann (C-204/90); Werner (C-112/91); Schumacker (C-279/93); Wielockx (C-80/94); Gilly (C-336/96); Gschwing (C-391/97); Gerritse (C-234/01); Wallentin (C-169/03); Ruffler (C-544/07) and Asscher (C-107/94), Schumacker (C-279/93); Saint Gobain (C-307/97); Wielockx (C-80/94) and Asscher (C-107/94).

У статті описано проблему гармонізації прямих та непрямих податків у країнах Європейського Союзу. Доведено, що гармонізація непрямих податків є простішим завданням, яке вже значною мірою вирішене. Особлива увага приділяється проблемам гармонізації оподаткування доходів фізичних осіб. Вирішенню цієї проблеми протидіє податкова конкуренція, гнучкість ринку праці та дії Європейського суду. Аналіз рішень Європейського суду дозволив сформулювати ряд висновків, які стосуються гармонізації, базової стандартизації індивідуальних податків у країнах – членах ЄС.

Ключові слова: *прямі та непрямі податки, податки на доходи фізичних осіб, гармонізація податків, податкова конкуренція*

В статье описывает проблему гармонизации прямых и непрямых налогов в странах Европейского Союза. Доказано, что гармонизация непрямых налогов является более простой задачей, которая уже в значительной степени решена. Особое внимание уделено проблемам гармонизации налогообложения доходов физических лиц. Решению этой проблемы противодействует налоговая конкуренция, гибкость международного рынка труда и действие Европейского суда. Анализ решений Европейского суда позволил сформулировать ряд выводов, относящихся к гармонизации, базовой стандартизации индивидуальных налогов в странах – членах ЕС.

Ключевые слова: *прямые и непрямые налоги, налоги на доходы физических лиц, гармонизация налогов, налоговая конкуренция.*

Одержано 14.09.2015.

УДК 330.4

Б.О. Дем'янчук, В.М. Косарєв, П.С. Литвиновська

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ У БЕЗПЕКУ КРАЇНИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТЕЙ

Запропоновано методiku оцінки ймовірностей реалізації планових обсягів інвестицій, що спрямовані, наприклад, на сприяння енергетичній безпеці країни у випадку перетинання гіпотез про фактичні розподіли варіантів державних і приватних джерел інвестування та в умовах невизначеності випадкового і антагоністичного характеру. Результати отримані методом перевірки статистичних гіпотез за допомогою застосування принципу компромісу і методу мінімакса. Результати застосування методики сприяють удосконаленню управління реалізацією інвестицій у найважливіші завдання країни в реальних складних умовах.

Ключові слова: *розподіл обсягів інвестицій, метод перевірки статистичних гіпотез, стохастична модель прогнозування явищ, достовірність реалізації планових обсягів інвестицій, компромісне визначення ймовірності реалізації інвестицій, невизначеність випадкового і антагоністичного характеру.*

Постановка проблеми. Ефективному управлінню інвестиціями у найважливіші потреби країни з державних і приватних джерел перешкоджає, як відомо, традиційна розбіжність планових і фактичних (реалізованих) обсягів інвестицій, насамперед через «ініціативу на місцях». Тому можлива розбіжність через систематичну неузгодженість наявних і потрібних ресурсів. Але ця розбіжність можлива й через неефективне управління проектами в умовах невизначеності випадкового, а також антагоністичного характеру через різні сили, що протидіють у країні.

Управління реалізацією інвестицій у розвиток, наприклад, енергетики країни (з урахуванням наявних ресурсів сил і засобів для цього) включає завдання: планування обсягів фінансування і коригування рівня цих обсягів; матеріально-технічного забезпечення реалізації інвестицій за допомогою промислової бази країни; організації процесу реалізації інвестицій; контролю за цільовим їх використанням; виконання календарного плану реалізації вкладених ресурсів; науково-обґрунтованого визначення (в умовах дії випадкових і перешкоджаючих антагоністичних факторів) ймовірності реалізації важливих рішень, що прийняті на етапі планування. Саме останнє завдання є предметом цього дослідження.

Необхідно враховувати, що збільшення витрат із державних джерел, які плануються на потреби досягнення енергетичної безпеки країни, згідно з досвідом, іноді сприяють не збільшенню безпеки країни, а, скоріше, розширенню центрального апарата держави, що мало сприяє зміцненню енергетичної безпеки країни.

З іншого боку, суттєве збільшення подібних витрат із приватних джерел, які плануються на збільшення безпеки країни, на практиці нерідко спри-

яють потребам децентралізаційного розвитку регіонів, що також не гарантує зміцнення енергетичної безпеки країни, тому що ці турботи завжди є прерогативою центру на основі державних втрат. Таким чином, доцільним є припущення про практично однаковий вплив джерел державного і приватного фінансування на кінцевий обсяг інвестицій у заходи, що сприяють енергетичній безпеці країни.

Саме ці обставини спричиняють доцільність компромісного визначення ймовірності реалізації обсягу фінансування заходів для зміцнення безпеки країни після вирішення завдання прогнозування ймовірностей реалізації варіантів фінансування витрат із джерел державних і джерел приватних. Необхідно враховувати, що рівень цих джерел, як правило, суттєво розмитий за обсягом через дію факторів випадкового типу. Більш того, з метою збільшення *гарантованості кінцевого результату прогнозування реалізації інвестицій* доцільно далі, під час розв'язання наукового завдання визначення можливостей реалізації планового обсягу фінансування енергетичного розвитку, застосовувати не тільки *принцип компромісного усереднення*, але також і метод *мінімаксного визначення гарантованого результату реалізації інвестицій*.

Аналіз останніх досягнень у дослідженнях і публікаціях. В Україні набуває актуальності питання удосконалення системи державного та муніципального управління фінансовими витратами з метою узгодження наявних обсягів витрат фінансів у країні з потрібними обсягами витрат як у центрі, так і на місцях. Існуючий зараз переважний обсяг фінансування заходів центру і брак обсягів фінансування заходів розвитку регіонів не йде на користь ні країні, ні регіонам, прирікає країну на роль країни з обмеженим рівнем розвитку економіки, а саме рівнем безпеки в умовах світового технічного розвитку, економічної конкуренції і рівнем безпеки країни в цілому.

На сучасному етапі розробки методів обґрунтування рішень та моделей прогнозування процесів економічного розвитку суттєву роль відіграють фундаментальні праці відомих вчених С.А. Саркісяна, П. Фішберна, Д. Марси, Г. Райфа, Е.С. Вентцель [1, 2, 4, 5], що присвячені проблемі об'єктивного урахування інформаційних ознак із сукупності вихідних даних та практичному застосуванню їх у завданнях прийняття управлінських рішень і оцінки наслідків цих рішень.

Відомими є праці академіків НАН України та вчених Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова НАН України.

Зокрема набувають актуальності публікації результатів вирішення завдань прогнозування реалізації планів і визначення оцінок достовірності прогнозування реалізації варіантів фінансування і різного їх рівня за умов обмеженого числа ознак при гіпотезах, що перетинаються, про фактичні розподіли обсягів через безліч випадкових факторів, що впливають на цю реалізацію обсягів інвестицій. Подібні результати вже публікували автори в [6–8].

Як показує аналіз, за умов, коли під час поєднання вихідні ознаки варіантів фінансування для наукового вирішення завдання збігаються не повністю, це дозволяє досягати (методом перевірки статистичних гіпотез) прийнятної для практики достовірності прогнозування наслідків вирішення актуальних науково-економічних завдань.

Для оцінки ймовірностей реалізації обсягів бюджетного і приватного фінансування енергетичної безпеки країни в розпорядженні органів виконавчої влади, а також у відповідних Головних управліннях статистики завжди є інформація про заплановані розподіли наявних або очікуваних обсягів фінансування важливих заходів країни, тобто статистична інформація про ознаки, які є інформаційною основою для вирішення зазначеного тут завдання.

Метою цієї роботи є вирішення науково-економічного управлінського завдання прогнозування можливостей (тобто ймовірностей) реалізації кожного з обсягів (варіантів) інвестицій із різних джерел за допомогою методу перевірки статистичних гіпотез на основі стохастичної моделі для оцінки ймовірностей реалізації рішень, що прийняті на етапі планування та аналізу статистичної інформації про наявні або очікувані розподіли цих обсягів фінансування з подальшим використанням цих оцінок для застосування принципу компромісу і методу мінімакса для визначення гарантованого результату у вигляді ймовірності реалізації інвестицій у досягнення безпеки країни на прикладі її важливої складової, а саме енергетичної безпеки.

Оцінки достовірності реалізації цих обсягів в умовах неточних даних про фактичний розподіл обсягів (який нерідко зустрічається в реальних умовах) виявляються особливо актуальними і корисними в умовах перетину гіпотез та застосування методу перевірки статистичних гіпотез і мінімаксного методу подолання невизначеності антагоністичного характеру.

Виклад основного матеріалу. Побудова моделі для прогнозування ймовірності реалізації варіантів, що заплановані в умовах конкуруючих гіпотез про розрізнення за двома ознаками кожного, доцільно починати з визначення ознак, наприклад, коли маємо чотири запланованих варіанти сукупності обсягів джерел фінансування. Нехай ознаки є у вигляді наявних обсягів джерел фінансування, що перетинаються попарно. Визначимо ознаки, тобто планові розміти обсяги, залучення джерел фінансування.

Побудуємо модель для прогнозування реалізації кожного з варіантів вкладення державних і приватних інвестицій в умовах конкуруючих гіпотез про розрізнюваність за двома ознаками кожного, наприклад, з чотирьох планованих варіантів використання інвестицій. Вважатимемо, що ознаки у вигляді обсягів P_1 і P_2 інвестицій, що розташовуються, визначають ті варіанти, що підлягають реалізації і мають такий вигляд: ознака P_1 – обсяг державних інвестицій у сферу розвитку енергетики. Ознака P_2 – обсяг приватних інвестицій у цю сферу у рамках внутрішнього державно-приватного партнерства. Очікувані варіанти реалізації інвестицій з урахуванням розподілу ознак P_1 , P_2 подамо у вигляді такого переліку:

1. Малому рівню державних і малому рівню приватних інвестицій в енергетичну сферу відповідає малий рівень ознак P_1 і P_2 .
2. Малому рівню державних і великому рівню приватних інвестицій відповідає малий рівень ознаки P_1 і великий рівень ознаки P_2 .
3. Великому рівню державних і великому рівню приватних інвестицій відповідає великий рівень ознаки P_1 і великий рівень ознаки P_2 .
4. Великому рівню державних і малому рівню приватних інвестицій в енергетичну сферу відповідає великий рівень ознаки P_1 і малий рівень ознаки P_2 .

Завдання на першому етапі зводиться до визначення ймовірності реалізації та умовних ймовірностей помилок прогнозу реалізації кожного з 4 варіантів з урахуванням результатів реальної розмитості ознак, тобто результатів зазвичай неточних даних про фактичні обсяги в умовах впливу невизначеності випадкового і антагоністичного типу в регіоні та в країні.

Через недостатню розрізняваність варіантів за кожною з ознак спостережуване значення ознаки P_1 дозволяє висловити лише дві гіпотези:

– A_1 (P_1 – малого рівня): реалізується варіант-1 (випадок 1.1) або варіант-2 (випадок 1.2);

– A_2 (P_1 – великого рівня): реалізується варіант-3 (випадок 2.2) або варіант-4 (випадок 2.1).

Аналогічно спостережуване значення ознаки P_2 дозволяє судити про справедливості однієї з двох таких гіпотез:

– B_1 (P_2 – малого рівня): реалізується варіант-1 (випадок 1.1) або варіант-4 (випадок 2.1);

– B_2 (P_2 – великого рівня): реалізується варіант-2 (випадок 1.2) або варіант-3 (випадок 2.2).

Умовні густини ймовірностей значень ознак через велику кількість випадкових факторів, які впливають на їх величину, при справедливості введення гіпотез будемо вважати відомими функціями. Для гіпотез A_1 , A_2 та B_1 , B_2 позначимо густини ймовірностей у виді:

$$f_1(P_1/A_1), \quad f_2(P_1/A_2); \quad \varphi_1(P_2/B_1), \quad \varphi_2(P_2/B_2).$$

Неважко переконатися, що ці густини ймовірностей мають вигляд розподілу Релея. Дійсно, з досвіду відоме зниження ймовірності прийняття неправильного рішення про реалізацію варіанта із зростанням абсолютного значення ознаки реалізованості в умовах випадкових факторів, що заважають прийняттю рішень.

Кожна така залежність ймовірності є експоненційною функцією такого виду:

$$F_i(P_1) = \exp\left[-\frac{P_1^2}{2\alpha_i^2}\right], i = 1, 2; \quad \Phi_j(P_2) = \exp\left[-\frac{P_2^2}{2\beta_j^2}\right], j = 1, 2; \quad (1)$$

де $1/(2\alpha^2)$, $1/(2\beta^2)$ – швидкості зниження ймовірностей прийняття неправильного рішення про реалізацію варіантів інвестування під час збільшення ознак P_1 , P_2 .

Отже, ймовірності прийняття правильних рішень мають такий вигляд:

$$1 - F_i(P_1) = 1 - \exp\left[-\frac{P_1^2}{2\alpha_i^2}\right], i = 1, 2;$$

$$1 - \Phi_j(P_2) = 1 - \exp\left[-\frac{P_2^2}{2\beta_j^2}\right], j = 1, 2;$$

Звідси, в результаті диференціювання цих ймовірностей за ознаками P_1 , P_2 , отримуємо густини ймовірностей у вигляді розподілу Релея:

$$f_i\left(\frac{P_1}{A_j}\right) = \frac{P_1}{a_j^2} \exp\left[-\frac{P_1^2}{2a_j^2}\right], i = 1, 2;$$

$$\varphi_j\left(\frac{P_2}{B_j}\right) = \frac{P_2}{\beta_j^2} \exp\left[-\frac{P_2^2}{2\beta_j^2}\right], j = 1, 2. \quad (2)$$

Достовірності прогнозування, тобто ймовірності реалізації кожного з 4 варіантів інвестицій, що досліджуються, неважко оцінити, обчислюючи ймовірності прийняття правильних рішень і помилок прийняття рішень з урахуванням розподілу обсягів інвестицій, що окреслюються, щодо кожного з варіантів інвестування за кожним із джерел інвестування. Для цього необхідно порівняти спостережувані значення ознак P_1 і P_2 з відповідними порогами P_{10} і P_{20} , обраними, наприклад, за критерієм «ідеального спостерігача».

Умовні ймовірності правильних і помилкових рішень про можливість реалізації варіантів інвестування за допомогою відповідних джерел утворюють матрицю [7]:

$$F = \begin{pmatrix} R_1^1 N_1^1 & R_1^1 (1 - N_1^1) & (1 - R_1^1) N_1^1 & (1 - R_1^1) (1 - N_1^1) \\ R_1^1 N_1^2 & R_1^1 (1 - N_1^2) & (1 - R_1^1) N_1^2 & (1 - R_1^1) (1 - N_1^2) \\ R_1^2 N_1^1 & R_1^2 (1 - N_1^1) & (1 - R_1^2) N_1^1 & (1 - R_1^2) (1 - N_1^1) \\ R_1^2 N_1^2 & R_1^2 (1 - N_1^2) & (1 - R_1^2) N_1^2 & (1 - R_1^2) (1 - N_1^2) \end{pmatrix}. \quad (3)$$

Видно, що матриця (3) (назвемо її *матрицею достовірності прогнозування на першому етапі реалізації* кожного з 4 варіантів інвестування у розвиток енергетичної сфери країни із державних і приватних джерел в умовах невизначеності випадкового типу) є *стохастичною*: сума елементів кожного її рядка дорівнює одиниці, тобто відображає сукупність ймовірностей подій, що утворюють повну групу подій, які враховані нами під час дослідження можливостей реалізації планових обсягів інвестування.

Безумовна ймовірність правильного прогнозування реалізації всіх 4 варіантів інвестицій із джерел державного і приватного фінансування, за умов рівноймовірних апіорних ймовірностей планування цих варіантів, дорівнює сумі діагональних елементів *матриці достовірності* (3) реалізації варіантів інвестицій у вигляді:

$$D = \frac{1}{4} \left[R_1^1 N_1^1 + R_1^1 (1 - N_1^2) + (1 - R_1^2) N_1^1 + (1 - R_1^2) (1 - N_1^2) \right], \quad (4)$$

а безумовна ймовірність помилки прогнозування дорівнює

$$Q = 1 - D. \quad (5)$$

Неважко переконатися, що достовірність прогнозування результатів реалізації інвестицій визначається лише двома факторами: ступенем перекривання густин ймовірності, тобто дисперсіями ознак (розмитістю інформації про фактичні можливі середні обсяги інвестування) та рівнем відмінності гіпотез, які перетинаються хоча б за однією ознакою, що, у свою чергу, зале-

жить від кількісного співвідношення між числом варіантів, що підлягають реалізації, та числом n ознак, що забезпечують вирішення завдання достовірного прогнозування обсягів інвестицій. У будь-якому разі, вимога розрізнення гіпотез, хоча б по одній ознаці з n використовуваних, що перетинаються, як можна в цьому переконалися, зазвичай виконується в тому випадку, якщо кількість K варіантів, що мають бути розглянуті, не перевищує число 2^n , тобто умова нормального розрізнення варіантів при прогнозуванні їх реалізації в умовах гіпотез, що перетинаються, і розрізнення хоча б за однією ознакою, має вигляд:

$$K_{\max} \leq 2^n. \quad (6)$$

Перейдемо далі до визначення доцільного рівня реалізації інвестицій на забезпечення енергетичної безпеки країни шляхом компромісного обліку (за критерієм ідеального спостерігача) густини ймовірності 1-го і 3-го варіантів реалізації інвестицій із державних і приватних джерел. Справа в тому, що густина ймовірності саме цих (1-го і 3-го) варіантів інвестицій визначає порогові (за критерієм ідеального спостерігача) рівні реалізації інвестицій та перетинаються і в просторі параметрів P_1 , і в просторі параметрів P_2 .

Отже, напівсума цих порогових рівнів (відповідно до критерію ідеального спостерігача), що відповідає розподілам 1-го і 3-го варіантів інвестицій, є доцільною і компромісною. Саме цей рівень інвестицій дорівнює доцільному рівню реалізації інвестицій на сприяння енергетичної безпеки країни, а саме рівень витрат P^* , який дорівнює [7]:

$$P^* = (P_{10} + P_{20}) / 2 = \left\{ \alpha_1 \alpha_2 \left[\frac{\ln \alpha_1 - \ln \alpha_2}{\alpha_1^2 - \alpha_2^2} \right]^{0,5} + \beta_1 \beta_2 \left[\frac{\ln \beta_1 - \ln \beta_2}{\beta_1^2 - \beta_2^2} \right]^{0,5} \right\}. \quad (7)$$

Таким чином, за допомогою методу перевірки статистичних гіпотез і принципу компромісу для визначення доцільного рівня реалізації інвестицій у розвиток важливої галузі економіки країни здійснено, під час розв'язання задачі, подолання невизначеностей випадкового типу.

Далі для подолання невизначеностей антагоністичного типу необхідно застосувати мінімаксний критерій для визначення деякого *гарантованого рівня* результату (7), який, як правило, менше, ніж рівень, одержаний згідно з формулою (7), тому що враховує варіанти, $Q = \{q_1, q_2, \dots, q_n\}$, перешкод противника і конкурентів, які мінімізують показник (7) під час реалізації рівня інвестицій (7). *Гарантований рівень* результату (7) враховує також варіанти, $F_0 = [f_1, f_2, \dots, f_m]$, дій особи, яка прагне максимізувати той мінімум рівня (7), найменш прийнятний, порівняно з величиною P^* , через ті самі перешкоди.

Застосування методу подолання невизначеності антагоністичного типу в цих складних умовах базоване на використанні цільової функції у вигляді

$$E = P(Q, F_0, t) / P^*, \quad (8)$$

яка залежить також від часу t . Таким чином, мінімаксний критерій подолання невизначеності антагоністичного типу має такий загальний вигляд:

$$E^* = \max_F \min_Q \frac{P(F_0, Q, t)}{P^*} \leq 1. \quad (9)$$

Втрати від дій протиборчої сторони дорівнюють:

$$\Delta E = 1 - E^* \quad (10)$$

Таким чином, *гарантований нормований рівень інвестицій в енергетичну безпеку країни* дорівнює:

$$P^{**} = P^* \cdot E^* \quad (11)$$

Приклад. Нехай (з метою *ілюстрації застосування теорії*) встановлено, що найбільш ймовірні значення ознак, тобто очікуваних обсягів інвестицій за кожним з варіантів, відомі і дорівнюють:

– для варіанта-1 і варіанта-2 середній очікуваний *нормований* обсяг інвестицій із державного джерела запланований на малому рівні, $\alpha_1 = 0,041$;

– для варіанта-3 і варіанта-4 середній очікуваний *нормований* обсяг інвестицій запланований із державного джерела суттєво більш високим, у вигляді $\alpha_2 = 0,653$;

– для варіанта-1 і варіанта-4 середній очікуваний *нормований* обсяг інвестицій із приватного джерела запланований невеликим і дорівнює $\beta_1 = 0,301$;

– для варіанта-2 і варіанта-3 середній очікуваний *нормований* обсяг інвестицій із приватного джерела запланований більш високим і дорівнює $\beta_2 = 0,778$.

За результатами очікуваних розподілів обсягів інвестицій по кожному з варіантів в умовах невизначеності випадкового типу, коли фактичне значення кожного очікуваного обсягу інвестицій зазвичай має відхилення від очікуваного і розподілено за законом Релея, потрібно *визначити*:

а) значення ймовірностей правильного прогнозування реалізації варіантів інвестицій та умовні ймовірності помилкових рішень про реалізацію кожного з варіантів;

б) елементи матриці достовірності, маючи на увазі реально можливий попарний збіг розподілів обсягів інвестицій;

в) значення безумовної ймовірності правильного прогнозування реалізації варіантів, якщо відомо, що апіорні ймовірності планування варіантів сумірні;

г) значення безумовної ймовірності помилкового прогнозування можливостей реалізації варіантів інвестицій;

д) значення умовних ймовірностей помилок прогнозування можливостей реалізації кожного варіанта інвестицій;

е) компромісний рівень реалізації інвестицій на створення енергетичної безпеки країни;

є) гарантований рівень реалізації інвестицій на створення енергетичної безпеки країни.

Розв'язання

Згідно із (7) порогові значення розподілів обсягів інвестицій дорівнюють:

$$P_{10} = 2\alpha_1\alpha_2 \left[\frac{\ln \alpha_1 - \ln \alpha_2}{\alpha_1^2 - \alpha_2^2} \right]^{0,5}; = 0,14; \quad P_{20} = 2\beta_1\beta_2 \left[\frac{\ln \beta_1 - \ln \beta_2}{\beta_1^2 - \beta_2^2} \right]^{0,5} = 0,7.$$

а) Одержимо невідомі рішення, відповідно до заданих умов прикладу. Відповідно до (3) ймовірності правильного прогнозування реалізації варіантів інвестицій характеризуються такою сукупністю результатів.

$$\begin{array}{ll} 1. R_1^1 N_1^1 = 0,889; & 2. R_1^1 (1 - N_1^2) = 0,870; \\ 3. (1 - R_1^2)(1 - N_1^2) = 0,855; & 4. (1 - R_1^2) N_1^1 = 0,873. \end{array}$$

б) Згідно з (3) матриця F ймовірностей прогнозування реалізації варіантів, тобто достовірності прогнозування можливостей реалізації інвестицій, має вигляд:

$$F = \begin{pmatrix} 0,889 & 0,107 & 0,004 & 0,00 \\ 0,126 & 0,870 & 0,001 & 0,003 \\ 0,019 & 0,003 & 0,873 & 0,105 \\ 0,003 & 0,018 & 0,124 & 0,855 \end{pmatrix}.$$

в) Відповідно до (4) знаходимо безумовну ймовірність правильного прогнозування реалізації повної сукупності варіантів інвестицій у вигляді:

$$D = \frac{1}{4} [R_1^1 N_1^1 + R_1^1 (1 - N_1^2) + (1 - R_1^2) N_1^1 + (1 - R_1^2)(1 - N_1^2)] = 0,87.$$

г) Ймовірність помилкового прогнозування можливостей реалізації всієї сукупності варіантів інвестицій згідно з (5) дорівнює:

$$Q_0 = 1 - D = 0,13.$$

д) Ймовірності помилкового прогнозування реалізації кожного з конкретних варіантів визначаються підсумовуванням ймовірностей помилок відповідного рядка матриці достовірності (3), а саме недиагональних елементів рядка. Отримуємо також безумовні ймовірності помилок прогнозування реалізації варіантів.

Для варіанта-1 знаходимо величину ймовірності помилки у вигляді:

$$Q_1 = F_{12}^{11} + F_{21}^{11} + F_{22}^{11} = 0,111.$$

Для варіанта-2 ця помилка (за умовами прикладу) дорівнює:

$$Q_2 = F_{11}^{12} + F_{21}^{12} + F_{22}^{12} = 0,130.$$

Для варіанта-4 помилка практично не відрізняється від попередньої та дорівнює:

$$Q_3 = F_{11}^{22} + F_{12}^{22} + F_{21}^{22} = 0,127.$$

Для варіанта-3 отримуємо безумовну ймовірність помилки у вигляді:

$$Q_4 = F_{11}^{21} + F_{12}^{21} + F_{22}^{21} = 0,145.$$

е) Компромісний нормований рівень реалізації інвестицій на створення енергетичної безпеки країни згідно з умовами прикладу дорівнює:

$$\begin{aligned} P^* &= (P_{10} + P_{20}) / 2 = \left\{ \alpha_1 \alpha_2 \left[\frac{\ln \alpha_1 - \ln \alpha_2}{\alpha_1^2 - \alpha_2^2} \right]^{0,5} + \beta_1 \beta_2 \left[\frac{\ln \beta_1 - \ln \beta_2}{\beta_1^2 - \beta_2^2} \right]^{0,5} \right\} = \\ &= 0,5(0,7 + 0,14) = 0,42 \end{aligned}$$

є) Гарантований рівень реалізації інвестицій на створення енергетичної безпеки країни. Для ілюстрації методу визначення гарантованого рівня інвестицій на гіпотетичному прикладі нехай:

а) *протиборча сторона* і конкурент застосовують варіанти протидії у вигляді:

q_1 , що викликає зниження P^* у 1,2 раза;

q_2 , що викликає зниження P^* у 1,4 раза;

q_3 , що викликає зниження P^* у 1,3 раза.

б) *країна* застосовує варіанти протидії у вигляді:

f_1 , що викликає збільшення P у 1,1 раза;

f_2 , що викликає збільшення P у 1,2 раза;

f_3 , що викликає збільшення P у 1,3 раза.

Необхідно за допомогою критерію мінімакса визначити *гарантований рівень інвестицій в енергетичну безпечність країни*.

Розв'язок

$$E^* = \max_F \min_Q \frac{P(F_0, Q)}{P^*} = \max_F \frac{P(F_0, q_2)}{0,42} = \frac{P(f_3, q_2)}{0,42} = \frac{0,39}{0,42} = 0,93.$$

Втрати від дій протиборчої сторони дорівнюють в умовах прикладу:

$$\Delta E = 1 - E^* = 0,07 \leftrightarrow 7\%.$$

Таким чином, гарантований нормований рівень інвестицій в енергетичну безпеку країни дорівнює:

$$P^{**} = P^* \cdot E^* = 0,42 \cdot 0,93 = 0,39.$$

Висновки та перспективи подальших досліджень

1. Розглянута методика оцінки ймовірностей реалізації планових обсягів інвестицій, що спрямовані, наприклад, на сприяння енергетичної безпеки країни в умовах невизначеності випадкового і антагоністичного характеру, дозволяє отримати достатньо достовірну інформацію і сприяє удосконаленню управління реалізацією інвестицій у важливіші завдання країни в реальних складних умовах.

2. Суттєвою є вимога розрізнюваності варіантів використання інвестицій хоча б за однією з ознак для кожного з досліджуваних варіантів.

3. Створення і використання програмного продукту на основі запропонованої методики визначення гарантованого рівня реалізації інвестицій у сферу, що є важливою для країни, на основі застосування методу перевірки статистичних гіпотез, застосування принципу компромісу і мінімаксного критерію може суттєво спростити необхідні розрахунки та заощадити час на вирішення подібних завдань з метою удосконалення управління плануванням і використанням інвестицій у важливіші сфери економічної безпеки держави у реальному масштабі часу.

Список використаних джерел

1. Саркисян С.А. Теория прогнозирования и принятия решений / С.А. Саркисян. – М.: – Советское радио, 1977. – 355 с.
2. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений / П. Фишберн. – М.: – Знание, 1978. – 290 с.
3. Марси Д. Стохастическая модель для прогнозирования технологических изменений / Д. Марси. Реф. сб. «Экономика промышленности», 1980. – № 1 – С. 22–27.
4. Райфа Г. Анализ решений / Г. Райфа. – М.: Изд. Московского университета, 1977. – 186 с.
5. Вентцель Е.С. Исследование операций / Е.С. Вентцель – М.: Советское радио. 1972. – 430 с.
6. Дем'янчук Б.О. Узагальнена модель процесу функціонування системи інвестування регіонального розвитку / Б.О. Дем'янчук, В.М. Косарев // Академічний огляд. Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля. 2014. – № 1 (40). – С. 24–31.
7. Дем'янчук Б.О. Модель прогнозування реалізуємості варіантів інвестування у сферу виробництва / Б.О. Дем'янчук, В.М. Косарев // Європейський вектор економічного розвитку. Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля. 2014. – 2 (17). – С. 60–69.
8. Литвиновська П.С. Методика багатофакторного вибору вектора інвестиційного державно-приватного партнерства / П.С. Литвиновська // Європейський вектор економічного розвитку. Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля. 2014.– 1(16). – С. 102–109.

References

1. Sarkisyan, S.A. (1977). *The theory of forecasting and decision-making* [The theory of forecasting and decision-making]. Moscow, Sovetskoe radio, 355 p.
2. Fishbern, P. (1978). *Teoriya poleznosti dlya prinyatiya resheniya* [Utility theory for decision making]. Moscow, Znanie, 290 p.
3. Marsi, D. (1980). *Stokhasticheskaya model dlya prognozirovaniya tekhnologicheskikh izmenenii* [Stochastic model for predicting technological change]. Ref. sbornic. *Ekonomika promyshlenosti* [Industrial Economics], no.1, pp. 22-27.
4. Raifa, G. *Analiz reshenii* (1977). [Decision Analysis], Moscow, 1977, 186 p.
5. Ventcel, E.S. (1972). *Issledovanie operacii* [Operations research]. Moscow, Sovetskoe radio, 430 p.
6. Dem'yanchuk, B.A., Kosarev V.M. (2014). *Uzagalnena model procesu funkcionuvannya systemy investuvannya regionalnogo rozvytku* [Generalized model of functioning of investment for regional development]. *Akademichnyi oglyad* [Academic review], no. 1 (40), pp. 24-31.
7. Dem'yanchuk, B.A., Kosarev, V.M. (2014). *Model prognozuvannya re-alizuemosti variantiv investuvannya v sferu vyrobnyctva* [Model prediction realizuyemosti investment options in manufacturing], *Evropeiskii vector ekonomich-nogo rozvytku* [European vector of economic development], no. 2 (17), pp. 60-69.
8. Litvinovska P.C. (2014). *Metodika bogatofaktornogo vyboru vektora investicionnogo derzhavno-privatnogo partnerstva* [Methods of multivariate selection vector investment public-private partnership], no. 1 (16), pp. 102-109.

Предложена методика определения вероятностей реализации плановых объемов инвестиций, направленных, например, на содействие энергетической безопасности страны в случае пересечения гипотез о фактических распределениях вариантов государственных и частных источников инвестирования в условиях неопределенности случайного и антагонистического характера. Результаты получены методом проверки статистических гипотез с помощью применения принципа компромисса и метода минимакса. Результаты применения методики способствуют совершенствованию управления реализацией инвестиций в важные задачи страны в реальных сложных условиях.

Ключевые слова: *распределение объемов инвестиций, метод проверки статистических гипотез, стохастическая модель прогнозирования явлений, достоверность реализации плановых объемов инвестиций, компромиссное определение вероятности реализации инвестиций, неопределенности случайного и антагонистического характера.*

The methodical basis for determining the probability of realization of the planned level of investment, for example, to promote the country's energy security in the case of intersection hypotheses about the actual distribution of variants of public and private sources of investment under uncertainty and random antagonistic. Results obtained by statistical hypothesis testing using the application of the principle of compromise and the method of minimax. Results of application techniques contribute to improve the management of the implementation of investments in the country's important tasks in real difficult conditions.

Key words: *distribution of investment volumes, the method of statistical hypothesis testing, prediction of stochastic model, the accuracy of the implementation of a total planned investment, a compromise definition of the probability of investment uncertainty casual and antagonistic.*

Одержано 14.09.2015.

УДК 330.322

О.А. Задоля

РІВНОВАГА ЗАОЩАДЖЕНЬ ТА ІНВЕСТИЦІЙ У ВІДКРИТІЙ ЕКОНОМІЦІ

Статтю присвячено аналізу співвідношення заощаджень та інвестицій як умові збалансованості економіки. Виявлено, що формування рівноваги заощаджень та інвестицій в умовах відкритості економічних систем не може бути забезпечене лише внутрішніми факторами. Аналіз відхилень питомої ваги інвестицій у ВВП від питомої ваги заощаджень показав їх тісний зв'язок з показником чистого експорту. Країни, у яких інвестиції більші за заощадження, як правило, мають від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу, і навпаки, надлишкові заощадження кореспондують з додатним значенням чистого експорту. Доведено, що умовою збалансованості відкритої економіки є досягнення рівноваги заощаджень, з одного боку, та суми інвестицій і чистого експорту – з іншого.

Ключові слова: заощадження, інвестиції, рівновага, чистий експорт, відкрита економіка.

Вступ. У результаті обраного шляху розвитку економіки України, а саме інтеграції до європейського економічного простору на основі загальноприйнятих світових принципів, перед країною гостро постає питання структурної перебудови економічних відносин, в яких виключно важливу роль відіграє активізація і збалансованість трансформації заощаджень в інвестиції. Незважаючи на деяке поживавлення в темпах зростання та позитивні зрушення у динаміці обсягів інвестицій до 2013 р., останнім часом у зв'язку з політичною кризою і економічним спадом, позитивні тенденції в інвестиційній сфері не стали стабільними.

Основною проблемою є недостатня інвестиційна привабливість, деструктивні методи і непрозорість інвестиційних проєктів, відсутність державного контролю і гарантій. Зрозуміло, обширний український інвестиційний простір привертає увагу багатьох учених і дослідників. Найбільш відомі дослідження в Україні викладені в працях Т. Беня, В. Гейця, М. Герасимчука, Я. Жаліло, Б. Кваснюка, І. Лукінова, О. Махмудова, О. Моліної, А. Пересади та інші. Також ця проблема привернула увагу зарубіжних вчених Р. Барроу, Ч. Брауна, Дж. Бейлі, М. Джонка, Дж.М. Кейнса, Х. Лебенстайна, Є. Хансена, У. Шарпа та інших.

Однак у наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених дуже мало і поверхово вивчено тему трансформації заощаджень в інвестиції та реалізації інвестиційного потенціалу України. Тим більше, що багато питань і проблем потребують перегляду і розробки нових підходів, продиктованих переорієнтацією економіки України на європейські стандарти, тобто формування відкритої економіки.

Загальновизнаною позицією як класичних (неокласичних), так і кейнсіанських концепцій, є необхідність досягнення рівноваги заощаджень та інвестицій як умови формування загальноекономічної рівноваги. Як зазначає

Дж.М. Кейнс, «акт індивідуального заощадження обов'язково веде до паралельного акту інвестування. Адже дійсно не підлягає ніякому сумніву, що сума чистих приростів багатства індивідуумів має точно дорівнювати загальному чистому приросту багатства суспільства» [1, с. 150]. Разом з тим відсутні спроби перевірити справедливість цих тверджень шляхом проведення досліджень фактичних даних щодо розвитку економік значної кількості країн за тривалий період часу. Крім того, є усі підстави вважати, що справедливість наведеного твердження може поширюватися лише на замкнуті економічні системи, коли зовнішньоекономічна діяльність не чинить суттєвого впливу на внутрішні макроекономічні пропорції.

Постановка завдання. Мета цієї статті полягає у дослідженні фактичного співвідношення між заощадженнями та інвестиціями у різних за економічним розвитком країнах за тривалий період часу та коригуючого впливу на нього зовнішньоторговельної діяльності.

Результати дослідження. Концептуальні положення трансформації заощаджень в інвестиції, зокрема в країнах з розвинутою економікою, еволюціонували і змінювалися відповідно до розвитку економічної теорії на основі класичної, неокласичної, кейнсіанської та інших моделей. Виділення якісних основ ринкової економіки – вартість, ціна, доход, інвестиції та ін., які містяться у фундаментальних працях основоположників класичної школи політичної економії Адама Сміта (1723–1790) та Давида Рікардо (1772–1823), – стали відправною позицією у більш глибоких дослідженнях «економістів нової хвилі», а саме Ф. Бастіа, Д. Лодердейла, Т. Мальтуса, Дж. Мілля, Н. Сеніора, Ж.-Б. Сея.

Внесок Д. Лодердейла (1759–1839) у розвиток економічної теорії визначається виділенням ролі реальних доходів у процесі інвестування і можливості впливу фіскальної політики держави на привернення уваги до проблеми науково-технічного прогресу як складової збільшення обсягу інвестицій [2].

Т. Мальтус (1766–1839), як і усі представники класичної школи економічної теорії, відстоював позиції вільного підприємництва і саморегулювання економіки. Однак що стосується інвестиційних процесів, він схилився до думки про контроль іноземних інвестицій, особливо тих, які впливають на баланс попиту капіталу. Але у той же час він вважав, що іноземні інвестиції є стабілізатором коливань попиту, при цьому віддаючи перевагу інвестиціям внутрішньодержавного походження, вважаючи, що таким чином здійснюється позитивний вплив на прибутковість національних галузей [3].

Дж. Мілля (1773–1836) будує свої дослідження на постулаті, що «гроші не є капіталом і не виконують його функції». Тим самим він стверджує, що нейтральність грошей всього лише бере участь у перерозподілі доходів і не впливає на інвестиції. Самі по собі гроші не можуть виступати як інвестиція. Однак неконвертовану валюту можна емітувати з надлишком, що приведе, у свою чергу, до стимулювання інвестицій шляхом зниження ціни кредитних грошей, а саме ставки відсотка. Але це можливе у випадку, якщо інфляція не буде зростати за рахунок державних витрат, у яких джерелом виступає випуск неконвертованих паперових грошей. У точці рівноваги ринкова норма прибутку і відсотка на капітал зрівнюються. Тобто неконвертована валюта може використовуватися державою з метою забезпечення стабілізації інвестиційних процесів [4].

У другій половині XIX – на початку XX ст. відбулася трансформація класичної інвестиційної концепції в неокласичну. Так, у 1920-х роках у США вчений І. Фішер (1867–1946) у своїх працях визначає основи стабілізації економіки за допомогою регулювання інвестиційних процесів, використовуючи кредитно-грошову політику за участю державних фінансових інститутів, що впливають на грошову масу. Держава, зменшуючи доступність грошей, здатна впливати на процентні ставки. Фішер стверджує, що грошова маса впливає на розмір заощаджень: пропозиція «коротких» грошей веде до зниження процентної ставки, але в більш тривалому періоді призводить до збільшення інфляції, що, у свою чергу, стимулює зростання процентних ставок. У той же час інфляція змушує розкручуватися явище «негайного споживання» або «сказу грошей». А це, в свою чергу, не дає шансів для майбутніх інвестицій [5].

Дж. Гобсон (1858–1940) стверджував, що суспільство не може регулювати збут, однак може впливати на раціональність використання доходів і, в першу чергу, багатих верств населення. На його думку, держава повинна максимізувати зусилля зі створення додаткових робочих місць та інвестувати у створені галузі. Також він підтримував підвищення соціальних стандартів з метою розширення споживання товарів і накопичення заощаджень, що, у свою чергу, повинно було привести до збільшення інвестиційного потенціалу [6].

А. Пігу (1877–1959) не уявляв можливим застосовувати вплив держави на мікроекономічному рівні і основну увагу приділяв суперечностям приватних і громадських інтересів як основних причин руйнування ринкових механізмів. Основною тезою його досліджень є розуміння можливості впливу держави на інвестиційний процес за допомогою перерозподілу доходів, субсидування перспективних галузей, адміністративний вплив через ціноутворення, встановлення квот і тарифів, обмеження монополій [7].

Найбільш прийнятний підхід до сьогоденних реалій регулювання інвестиційного простору, на наш погляд, запропонував Дж.М. Кейнс (1883–1946). Його праці спрямовані на дослідження інвестиційних процесів в умовах кризового розвитку економіки. Зокрема він стверджував про необхідність створення умов, в першу чергу макроекономічних, формування механізмів залучення інвестицій з метою підвищення економічного зростання. У своїх працях він приділяє значну увагу функціям грошової маси в обігу, вітає зростання цін як одного з факторів стимулювання розвитку торговельних відносин і виробництва. Основними проблемами вважає безробіття і скорочення виробництва як наслідок малої кількості грошей в обороті.

Кейнс залишає за собою право стверджувати про необхідність стимулювання інвестицій через пряме втручання держави в інвестиційні процеси і вплив на них через грошово-кредитну та бюджетну політики [1].

У той же час усі теорії зводяться до необхідності досягнення рівноваги в інвестиційному просторі, а саме рівності заощаджень та інвестицій в ідеалі. Безперечно, така рівновага не є самоціллю і навряд чи досяжна на практиці, однак прагнення до мінімізації різниці між цими величинами і є завданням держави в процесі регулювання трансформації заощаджень в інвестиції. Існують різні думки з цього приводу: класична теорія зосереджується на саморегулюванні ринку, кейнсіанська має в основі механізм дій з більш

протекціоністським ухилом, тобто допускає і навіть наполягає на активній участі держави як регулятора в інвестиційній діяльності. Не варто також забувати про величезний ресурс іноземних інвестицій як стабілізатор вищевказаної рівноваги [8].

Для перевірки факту досягнення стабільної рівноваги інвестицій та заощаджень в окремих країнах протягом тривалого часу скористаємося даними Всесвітнього банку щодо питомої ваги цих показників у ВВП 30 країн світу. При виборі країн ми намагалися відібрати представників з усіх груп: розвинутих, із середнім рівнем розвитку та країн, що розвиваються (табл. 1).

Таблиця 1

Співвідношення заощаджень та інвестицій*

№ з/п	Країна	ВВП на душу населення (тис. дол.)	Питома вага у ВВП (середнє значення за 2001–2013 рр.) %		
			заощаджень	інвестицій	відхилення (4–5)
1	Норвегія	55,4	37,1	24,1	13,0
2	Швейцарія	54,8	34,7	24,2	10,5
3	США	52,8	17,2	20,8	–3,6
4	Нідерланди	43,3	25,5	20,9	4,6
5	Канада	43,1	22,2	22,8	–0,6
6	Австралія	43,0	22,6	27,0	–4,4
7	Німеччина	39,5	24,7	19,7	5,0
8	Велика Британія	37,3	15,2	17,8	–2,6
9	Японія	37,1	24,8	21,8	3,0
10	Франція	35,6	21,9	22,3	–0,4
11	Південна Корея	33,2	33,5	31,6	1,9
12	Нова Зеландія	30,4	18,8	22,8	–4,0
13	Іспанія	30,1	22,0	26,4	–4,4
14	Чехія	26,3	25,3	28,8	–3,5
15	Польща	21,1	17,8	20,9	–3,1
16	Аргентина	18,6	19,8	17,9	1,9
17	Туреччина	15,3	15,2	19,6	–4,4
18	Бразилія	12,1	16,5	19,5	–3,0
19	Китай	9,8	47,5	43,5	4,0
20	Алжир	7,5	51,0	37,9	13,1
21	Україна	7,4	21,0	22,1	–1,1
22	Парагвай	6,8	17,2	16,0	1,2
23	Єгипет	6,6	19,6	18,5	1,1
24	Вірменія	6,3	20,6	29,1	–8,5
25	Грузія	6,1	16,2	27,6	–11,4
26	Індонезія	5,2	27,6	27,9	–0,3
27	Нікарагуа	4,5	14,5	26,2	–11,7
28	Індія	4,0	32,4	33,4	–1,0
29	Нігерія	2,8	19,5	10,2	9,3
30	Камерун	2,4	14,2	18,8	–4,6

* Розраховано за: [9; 10].

Як видно з табл. 1, близько третини країн (9 з 30) мають відхилення між питомою вагою у ВВП заощаджень та інвестицій у межах статистичної похибки: від $-2,5\%$ до $+2,5\%$ (ця похибка могла виникнути через використання Світовим банком округлених до одного відсотка чисел). Разом з тим всередині періоду навіть у цих країнах спостерігалися досить суттєві розбіжності між досліджуваними показниками. Так, в Україні у 2002 р. питома вага заощаджень була на 8 відсоткових пунктів більша, ніж питома вага інвестицій (28% проти 20%), тоді як у 2012 р. ситуація практично змінилася на протилежну – 13% проти 22% відповідно. І Україна не є винятком. У країнах цієї групи максимальне відхилення між досліджуваними показниками становило: Канада – 4 відсоткових пункти; Франція – 2; Південна Корея – 5; Аргентина – 8; Парагвай – 10; Єгипет, Індонезія та Індія – 4 відсоткових пункти. Усі інші країни мали суттєві відхилення між показниками або за рахунок більшої питомої ваги заощаджень, або за рахунок більшої питомої ваги інвестицій.

Спроба пояснити причину переважання інвестицій чи заощаджень рівнем економічного розвитку країни виявилася безуспішною. Так, серед перших десяти найбільш розвинених країн 5 країн мають суттєве перевищення заощаджень над інвестиціями (Норвегія, Швейцарія, Нідерланди, Німеччина та Японія), 2 країни демонструють приблизну рівність цих показників (Канада і Франція) та 3 країни мають надлишкові інвестиції.

Для пошуку відповіді на питання, яким чином країна може розвиватися тривалий час (і навіть розвиватися успішно), не маючи збалансованості між заощадженнями та інвестиціями, нами було висунуто гіпотезу щодо компенсуючої функції чистого експорту. Дійсно, коли заощадження більші за інвестиції, то це означає, що частина виробленої в країні продукції не знаходить свого збуту. У цьому випадку реальним виходом із ситуації може бути продаж надлишків за кордон. Навпаки, матеріальним джерелом покриття надлишкових інвестиційних витрат може бути імпорт, який перевищує експорт (від'ємне значення показника чистого експорту).

З метою перевірки цієї гіпотези у табл. 2 було проведено коригування відхилення показників питомої ваги заощаджень та інвестицій за допомогою показника питомої ваги чистого експорту у ВВП.

Таблиця 2

Скориговане відхилення питомої ваги інвестицій у ВВП від питомої ваги заощаджень у ВВП*

№ з/п	Країни	Відхилення питомої ваги заощаджень від питомої ваги інвестицій	Питома вага чистого експорту у ВВП	Скориговане відхилення
1	Норвегія	13,0	13,6	-0,6
2	Швейцарія	10,5	8,8	1,7
3	США	-3,6	-4,2	0,6
4	Нідерланди	4,6	8,0	-3,4
5	Канада	-0,6	1,6	-2,2
6	Австралія	-4,4	-1,1	-3,3

Закінчення табл. 2

№ з/п	Країни	Відхилення питомої ваги заощаджень від питомої ваги інвестицій	Питома вага чистого експорту у ВВП	Скориговане відхилення
7	Німеччина	5,0	5,0	0,0
8	Велика Британія	-2,6	-2,4	-0,2
9	Японія	3,0	0,5	2,5
10	Франція	-0,4	-0,7	0,3
11	Південна Корея	1,9	2,4	-0,5
12	Нова Зеландія	-4,0	1,2	-5,2
13	Іспанія	-4,4	-2,3	-2,1
14	Чехія	-3,5	2,2	-5,6
15	Польща	-3,1	-2,0	-1,1
16	Аргентина	1,9	4,6	-2,7
17	Туреччина	-4,4	-3,3	-1,1
18	Бразилія	-3,0	0,4	-3,4
19	Китай	4,0	3,6	0,4
20	Алжир	13,1	13,3	-0,2
21	Україна	-1,1	-2,2	1,1
22	Парагвай	1,2	8,5	-7,3
23	Єгипет	1,1	-4,3	5,4
24	Вірменія	-8,5	-20,7	12,2
25	Грузія	-11,4	-18,9	7,5
26	Індонезія	-0,3	3,6	-3,9
27	Нікарагуа	-11,7	-21,2	9,5
28	Індія	-1,0	-3,5	2,5
29	Нігерія	9,3	10,2	-0,9
30	Камерун	-4,6	-3,1	-1,5

* Разраховано за: [9; 10].

Розрахувавши відхилення за формулою *[заощадження – (інвестиції + чистий експорт)]*, ми отримали досить суттєве зближення показників. Якщо за нескоригованим відхиленням тільки дві розвинуті країни можна було віднести до збалансованих економік з десяти, включених до групи (Канада та Франція), то після коригування лише дві економіки можуть бути оцінені як незбалансовані (Нідерланди та Австралія). Але навіть для цих країн спостерігається значне зближення показників.

Цікаво зазначити, що зближення відбувається в усіх групах країн, виділених за рівнем ВВП на душу населення, хоча питома вага країн зі збалансованим співвідношенням заощаджень та інвестицій зменшується при переході до груп з нижчим рівнем економічного розвитку. Серед 10 країн із середнім рівнем доходу збалансованих економік стало 6 замість 2. А от у групі країн, що розвиваються, кількість збалансованих економік залишилася незмінною. Більше того, коригування для деяких країн (Парагвай, Єгипет, Індонезія) навіть погіршило ступінь збалансованості. Однак такий стан показників у цій групі може бути пояснений як реальною незбалансованіс-

тую економік, так і їх значною залежністю від стану зовнішніх ринків. Для з'ясування індивідуальних особливостей балансування економік країн, що розвиваються, необхідно ще додавати дослідження динаміки зовнішньої заборгованості та міжнародних інвестиційних потоків, що стане предметом подальших досліджень.

Висновки. Проведені дослідження показали, що формування рівноваги заощаджень та інвестицій в умовах відкритості економічних систем не може бути забезпечене лише внутрішніми факторами. Аналіз відхилень питомої ваги інвестицій у ВВП від питомої ваги заощаджень показав їх тісний зв'язок з показником чистого експорту: країни, у яких інвестиції більші за заощадження, як правило, мають від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу, і навпаки, надлишкові заощадження кореспондують з додатним значенням чистого експорту. Такий зв'язок спостерігається у 24 випадках із 30. Більше того, якщо скоригувати відхилення інвестицій від заощаджень на величину чистого експорту, то кількість країн, економіку яких можна вважати збалансованою, зросте з 9 до 19 серед досліджуваних 30. Отже, обґрунтовано вважати, що умовою збалансованості відкритої економіки є досягнення рівноваги заощаджень, з одного боку, та суми інвестицій і чистого експорту – з іншого.

Список використаних джерел

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. / Сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. IV. Век глобальных трансформаций / Отв. ред. Ю.Я. Ольсевич. – М.: Мысль, 2004. – 942 с.
2. Лодердейл Дж. Исследование природы и начала общественного богатства, с присовокуплением средств и причин увеличения оного / Дж. Лодердейл. – М.: Знание, 2004. – 247 с.
3. Мальтус Т. Опыт о законе народонаселения / Т. Мальтус // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. / Сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. I. От зари цивилизации до капитализма / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. – М.: Мысль, 2004. – 718 с.
4. Милль Д. Основы политической экономии / Д. Милль // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. / Сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. I. От зари цивилизации до капитализма / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. – М.: Мысль, 2004. – 718 с.
5. Фишер И. Покупательная сила денег / И. Фишер // М.: Дело, 2001. – 198 с.
6. Гобсон Дж. Имерализм / Дж. Гобсон. – М.: Либроком, 2010. – 288 с.
7. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу. – М.: Прогресс, 2009. – 617 с.
8. Покотило Т.В. Форми, методи та інструментарій державного регулювання інвестиційної діяльності на регіональному рівні / Т.В. Покотило // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2009. – № 2 (36). – С.186–192.
9. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?page=6>.
10. The World Factbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>

References

1. Keynes, J.M. (2004). *Obschaia teoria zaniatosti, procenta i deneg* [The General Theory of Employment, Interest and Money]. *Mirovaia ekonomicheskaia mysl. Skvoz prizmu vekov* [World economic thought. Through the prism of centuries]. Vol. IV. *Vek globalnyh transformacii* [Age of global transformations]. Moscow, 942 p.
2. Lauderdale, J. (2004). *Issledovanie prirody i nachala obschestvennogo bogatstva, s prisovokupleniem sredstv i prichin uvelichenia onogo* [An Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth, and into the means and causes of its increase]. Moscow, Znanie, 247 p.
3. Malthus, T. (2004). *Opyt o zakone narodonaselenia* [An Essay on the Principle of Population]. *Mirovaia ekonomicheskaia mysl. Skvoz prizmu vekov* [World economic thought. Through the prism of centuries]. Vol. I. *Ot zari civilizacii do kapitalizma* [From the dawn of civilization to capitalism]. Moscow, 718 p.
4. Mill, J.S. (2004). *Osnovy politicheskoi ekonomii* [Principles of Political Economy]. *Mirovaia ekonomicheskaia mysl. Skvoz prizmu vekov* [World economic thought. Through the prism of centuries]. Vol. I. *Ot zari civilizacii do kapitalizma* [From the dawn of civilization to capitalism]. Moscow, 718 p.
5. Fisher, I. (2001). *Pokupatelnaia sila deneg* [The Purchasing Power of Money]. Moscow, Delo, 198 p.
6. Hobson, J. (2010). *Imperialism* [Imperialism]. Moscow, Librokom, 288 p.
7. Pigou, A. (2009). *Ekonomicheskaia teoria blagosostoiania* [The Economics of Welfare]. Moscow, Progress, 617 p.
8. Pokotilo, T.V. (2009). *Formy, metody ta instrumentarii derzhavnogo reguluvannia investytsiinoi dialnosti na regionalnomu rivni* [Forms, Methods and Tools of Government Regulation of Investment Activity on Regional Level]. *Aktualni problem derzhavnogo upravlinnia* [Actual problems of public administration], no. 2 (36), pp.186-192.
9. The World Bank. Available at: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?page=6> (accessed 1 October 2015).
10. The World Factbook. Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html> (accessed 1 October 2015).

Статья посвящена анализу соотношения сбережений и инвестиций как условию сбалансированности экономики. Обнаружено, что формирование равновесия сбережений и инвестиций в условиях открытости экономических систем не может быть обеспечено лишь внутренними факторами. Анализ отклонений удельного веса инвестиций в ВВП от удельного веса сбережений показал их тесную связь с показателем чистого экспорта. Страны, у которых инвестиции больше сбережений, как правило, имеют отрицательное сальдо внешнеторгового баланса, и наоборот, избыточные сбережения корреспондируют с положительным значением чистого экспорта. Доказано, что условием сбалансированности открытой экономики является достижение равновесия сбережений, с одной стороны, и суммы инвестиций и чистого экспорта – с другой.

Ключевые слова: сбережения, инвестиции, равновесие, чистый экспорт, открытая экономика.

The article is dedicated to analysis of the correlation of the savings and investment as condition of balancing economy. It is discovered that shaping the balance of the savings and investment in condition of open end economic systems cannot be provided only internal factors. The analysis of the deflections of the investment part in GDP from the saving part has shown their crowd relationship with factor of the net export. The countries, where investment is more saving, as a rule, have a negative balance of the foreign trade; extra saving corresponds with positive value of the net export. It is proved that an achievement of the balance of the saving, on the one hand, and amounts investment and net export, on the other hand, is condition of balancing of the open end economy.

Key words: *saving, investment, balance, net export, opened economy.*

Одержано 25.09.2015.

УДК 658.8:796(477)

Е.Ю. Красовская, А.Г. Кошевой

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОСНОВА МАРКЕТИНГОВОЙ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ СПОРТОМ В УКРАИНЕ

Процессы реформирования социальных сфер украинской экономики затрагивают систему институциональных отношений в отрасли спорта. В статье изучаются возможности использования маркетинговой концепции управления в контексте институциональной трансформации спортивной сферы в Украине. На основе проведенного анализа институциональных связей и функций основных субъектов отрасли обосновывается целесообразность внедрения маркетингового подхода в систему управления спортивной сферой.

Ключевые слова: *институциональные отношения, реформирование спортивной сферы, маркетинговая концепция управления, спортивный клуб, спортивная федерация.*

Постановка проблемы. Трансформационные процессы, которые происходят сейчас в большинстве сфер украинской экономики, затрагивают и социальную сферу, которая традиционно находилась исключительно в государственном ведении. Украинский спорт, согласно традициям, заложенным в период «коммунистической» экономики, существовал исключительно благодаря государственному финансированию.

Реформирование социальной сферы привело к необходимости поиска новых подходов и инструментов, которые были бы эффективны в условиях формирования рыночных отношений между институциональными субъектами спортивной отрасли. Классическим рыночным инструментом, доказавшим свою эффективность в условиях экономической конкуренции, является маркетинговая концепция управления. На Западе спортивная сфера уже достаточно давно привлекает внимание людей не только зрелищными событиями, новыми рекордами и достижениями. Спорт стал бизнесом, который имеет рынок, представленный производителями, продавцами, дистрибьюторами, поставщиками и потребителями. И как любой рынок, спорт интересен потенциалом развития и возможностями, которые он открывает перед основными игроками.

Анализ последних исследований и публикаций. В США и странах Западной Европы бизнес в спортивной сфере привлекает внимание как ученых, так и специалистов-практиков.

В. Андрефт, Дж. Боург, М. Брукс, Т. Веблен, Дж. Гэлбрейт, Б. Муллин, С. Райе, Б. Рейдер, М. Томич, К. Хемпек, Г. Хогг, Ф. Шааф, Й. Шумпетер в различные исторические периоды изучали действие рыночных механизмов в условиях конкурентных рынков.

Вопросам развития спортивной отрасли посвящены работы В.В. Аleshina, Л.В. Аристовой, С.И. Гуськова, М.Я. Йоффе, Л.В. Жестянникова, М.В. Карманова, В.В. Кузина, Е.В. Кузьмичевой, М.Е. Кутепова, И.И. Перверзина, В.С. Родиченко, П.А. Рожкова, А.Е. Селиваненко, А.В. Тукманова, О.В. Цыганковой, Т.В. Юревой и др.

Что касается исследований в области использования маркетинговой концепции управления в спортивной сфере, то здесь следует отметить работы М. Шенка, Дж. Бича, С. Чедвика [12], в которых представлены некоторые аспекты управления продвижением спортивных продуктов в условиях изменчивой и неопределенной экономической среды.

В Украине в ноябре 2008 г. была создана Украинская ассоциация спортивного маркетинга, но последние упоминания о ней в открытых источниках датируются 2009 г. Особенности применения маркетинговых подходов в отрасли спорта в Украине не изучены, что и обусловило выбор направления исследований авторов статьи.

Цель статьи. Украинский спорт находится сейчас в переходном состоянии. Существующая институциональная модель организации отношений внутри спортивной отрасли устарела, а новая находится на этапе становления. В данной статье авторы предлагают свое видение использования маркетинговой концепции управления в спортивной сфере, анализируют причины неиспользования маркетинговых инструментов в сфере украинского спорта, доказавших свою эффективность за рубежом, изучают возможности использования маркетинговых концепций управления в институциональной модели реформирования спорта в Украине. Целью исследования является анализ особенностей и возможностей применения маркетинговой концепции в системе управления спортивной сферой в контексте ее институционального реформирования в Украине.

Изложение основного материала. Маркетинговые инструменты и подходы к ведению бизнеса начали применяться задолго до официального признания и введения термина «маркетинг» учеными-экономистами на рубеже XX в. Различные варианты перевода английского слова «marketing» привели к появлению большого количества определений маркетинга. Мы не будем углубляться в морфологический анализ слова «marketing», а лишь отметим, что нам ближе всего подход, согласно которому этимологию этого понятия предлагается рассматривать как результирующую синергии двух слов «market getting», что переводится как «обретение рынка». Взгляды и подходы к использованию маркетинговых инструментов в управлении компаниями формировались под влиянием динамичных изменений в бизнес-среде. Маркетинговая концепция управления эволюционировала от товарно-бытовой концепции до маркетинга партнерских взаимоотношений.

Современный маркетинг представляет собой достаточно сложное социально-экономическое явление. В зависимости от целей и сферы использования маркетинг может рассматриваться как философия взаимодействия и координации предпринимательской деятельности; как концепция управления; как средство обеспечения преимуществ в конкурентной среде и как метод поиска решений.

В этой статье авторы предлагают рассмотреть маркетинг как концепцию управления в спортивной отрасли на основе институциональной модели ее функционирования. Многие маркетинговые инструменты в спорте, объективно существующие, а также широко используемые как зарубежными спортивными федерациями, так и спортивными клубами, к сожалению, пока не задействованы в Украине в полной мере, а зачастую и вовсе находятся вне

пределов внимания спортивных менеджеров. В то же время предложенный подход на примере выстраивания эффективной маркетинговой модели взаимодействия в сфере спортивного маркетинга может быть интересен и полезен как украинским, так и зарубежным партнерам.

Для того чтобы перейти к анализу маркетинговых функций спортивных федераций и спортивных клубов, выявим их сущностные, наиболее характерные функциональные особенности, а также взаимосвязи и взаимозависимости.

Для этого рассмотрим более подробно их же функции, но в качестве элементов институциональной модели самоорганизации, саморегулирования и автономии (рис. 1).

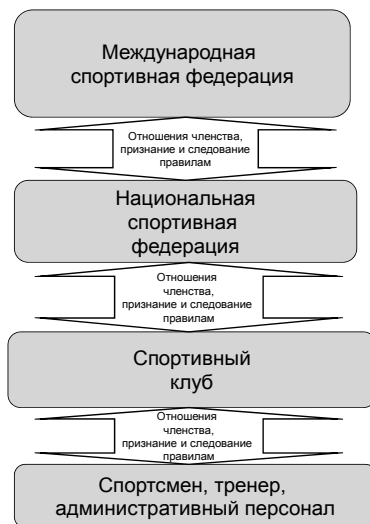


Рис. 1. Вертикаль самоорганизации институциональных отношений основных субъектов сферы спорта

В представленной схеме (рис. 1) спортивная федерация национального уровня, будучи тесно связанной с международной федерацией, репрезентирующей вид спорта на международной арене, стремится к укреплению собственных связей с элементами такой институциональной модели внутри страны, способствует формированию содержания таких отношений за счет внутренних автономных правил и регламентов. Такова особенность спортивной отрасли, имеющая самое прямое отношение к последующему формированию маркетинговых функций всех ее элементов.

К институциональным особенностям спортивной федерации следует отнести как законодательно закрепленные ее функции — те, которые предусмотрены соответствующим действующим в стране законом, так и те, которые выявились в силу сложившихся традиций, обстоятельств, правил самой федерации, являющихся локальными нормативными актами.

К законодательно закрепленным функциям спортивных федераций в Украине можем отнести: обеспечение интересов членов соответствующих спортивных федераций в сфере спорта, в том числе содействие за-

щите их социальных, экономических, творческих, возрастных, национально-культурных и других интересов; содействие развитию соответствующего вида (видов) спорта путем участия в разработке и выполнении соответствующих программ; привлечение различных групп населения к физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности; содействие подготовке спортсменов национальных сборных команд и обеспечение их участия в официальных международных спортивных соревнованиях; организация и проведение физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий; участие в осуществлении кадрового обеспечения развития соответствующего вида (видов) спорта; содействие развитию международного сотрудничества в сфере физической культуры и спорта; обеспечение развития соответствующего вида спорта; представление вида спорта в соответствующих международных спортивных федерациях, перечень которых утверждается центральным органом исполнительной власти, обеспечивающим формирование государственной политики в сфере физической культуры и спорта, с учетом предложений Национального олимпийского комитета Украины, Национального комитета спорта инвалидов Украины, Спортивного комитета Украины, и на международных спортивных соревнованиях; осуществление в установленном порядке организации и проведения официальных международных спортивных соревнований на территории Украины и всеукраинских спортивных соревнований; информирование центрального органа исполнительной власти, реализующего государственную политику в сфере физической культуры и спорта, о проведении всех спортивных мероприятий и о рейтинге спортсменов по итогам соревнований [7].

Как видим, их много, и, на первый взгляд, они полезны.

Однако анализ этих функций указывает на явное несоответствие духу и букве Олимпийской хартии, пункт 5 Преамбулы которой гласит: «Понимая, что спорт функционирует в рамках общества, спортивные организации внутри олимпийского движения должны иметь права и обязательства, свойственные автономным организациям, что включает в себя независимое создание спортивных правил и контроль над ними, определение структуры и руководство своими организациями, соблюдение права на проведение выборов, свободных от любого внешнего воздействия, а также ответственность за обеспечение применения принципов добросовестного управления» [9].

В связи с этим мы отмечаем, что все законодательные функции федераций решены в контексте «содействия», «участия». А в случаях, где это прямо не указано, следует руководствоваться общей установкой Закона Украины «О физической культуре и спорте», которая прямо указывает на принцип «государственного управления» спортом в Украине (ст. 5) [7]. Это обуславливает и экономическую, и финансовую модель существования спортивных федераций, которые полностью зависят от решений чиновников в финансовых и управленческих вопросах.

Следовательно, отсутствует автономность, достаточная для самостоятельности, ответственности в принятии решений, касающихся выстраивания в том числе маркетинговых планов и концепций, позволяющих обеспечивать устойчивое развитие спортивных федераций.

В свою очередь, государственное финансирование спорта демонстрирует экстремальные темпы падения (табл. 1).

Таблиця 1

Объемы государственного финансирования сферы спорта в 2012–2015 гг. [1–4]

Год	Расходы государственного бюджета на спорт, тыс. грн	Эквивалент расходов государственного бюджета на спорт, дол. США *
2012	1 145 329, 4	143 327 418
2013	910 041, 3	113 854 785
2014	789 737, 5	66 438 751
2015	994 833, 3	46 253 675

*Рассчитано на основе официального курса гривни к доллару США (средний за период) по данным [6].

К основным статьям расходов Министерства молодежи и спорта Украины согласно ведомственной и программной классификациям относятся:

1. Развитие спорта инвалидов и их физкультурно-спортивная реабилитация.
2. Подготовка и участие национальных сборных команд в Паралимпийских и Дефлимпийских играх.
3. Развитие физической культуры, спорта высших достижений и резервного спорта.
4. Финансовая поддержка общественных организаций физкультурно-спортивной направленности.
5. Подготовка и участие национальных сборных команд в Олимпийских, Юношеских Олимпийских и Европейских играх.

Перечень же тех функций, которые не являются императивными в силу закона, является более институциональным и структурирует понимание о сущности и функциях спортивных федераций, высвобождая при этом законодательно закреплённые декларации. В то же время такой перечень требует большей конкретики и обоснования. Предлагаем систематизировать основные функции спортивной федерации с позиции маркетинговой концепции управления.

Вопреки принятому убеждению о том, что сборные команды на международных соревнованиях представляют страну, прежде всего и в первую очередь они представляют соответствующую национальную федерацию. И в этом смысле именно спортивная федерация ответственна за качество, сроки и другие аспекты подготовки сборной к таким соревнованиям.

Исходя из этого, к функциям спортивной федерации следует отнести управление сборной командой. Это включает закупку инвентаря, зарплаты тренеров, компенсации / зарплату / бонусы (в зависимости от выбранного типа взаимоотношений) спортсменам, расходы на персонал: массажистов, врачей, психологов, администраторов, консультантов, менеджеров проектов и т. д., командировки, медикаменты, прочее.

Нужно отметить, что в существующей системе организации спорта в Украине такая функция спортивной федерации подменяется функциями различных государственных учреждений, подведомственных Министерству молодежи и спорта Украины. С нашей точки зрения, это негативно влияет на становление и развитие маркетинговых подходов при решении этих задач и соблюдение таких важных принципов самой федерации, как самостоятельность и ответственность в вопросах управления сборной командой.

Непреходящей и, наверное, самой заметной функцией спортивной федерации является организация и проведение спортивных соревнований. Это включает проектный менеджмент организации соревнования, разработку маркетинговой концепции, утверждение правил и регламентов проведения, реферирование, организацию проживания и питания.

Организатором соревнований, помимо спортивных федераций, де-юре в нашей стране являются органы государственной власти и местного самоуправления – те, кто в подавляющем большинстве случаев финансирует эти соревнования.

Парадокс развития для спорта состоит в том, что такое тотальное, хотя и более чем скромное финансирование, является сдерживающим фактором привлечения финансов совершенно другого порядка и объема из различных источников: спонсоры различного масштаба и уровня, партнеры, соорганизаторы, участники, продажа прав на трансляции, рынок капитала и т. д.

Спортивная федерация национального уровня, будучи авторизованным представителем соответствующей международной федерации на территории страны, ответственна за реферирование соревнований на соответствующем высоком качественном уровне. Для этих целей федерация проводит подготовку и обучение будущих рефери, их рейтингование, присвоение соответствующих категорий, тренинги, повышение квалификации и прочее. Такая система деятельности позволяет вовлекать в деятельность по реферированию не только, а может, и не столько бывших спортсменов, но абсолютно всех заинтересованных лиц, которым небезразличен данный вид спорта. Рассматриваем это обстоятельство в качестве одной из предпосылок для осуществления успешной маркетинговой деятельности. Так как это может служить эффективным элементом расширения вовлеченных в поле деятельности федерации круга лиц.

В настоящее время спорт без борьбы с допингом представить просто невозможно. И функции спортивной федерации в этом вопросе являются незаменимыми – она стоит на передовой контроля за использованием запрещенных препаратов под риском быть исключенной из международной системы соревнований. Для целей борьбы с допингом в спорте спортивная федерация национального уровня обязана проводить эффективные и регулярные семинары и тренинги среди спортсменов, тренеров и персонала. Их цель – информирование о правилах применения медицинских препаратов, запрещенном списке препаратов, запрещенных методах с целью недопущения их применения спортсменами в соревновательные и некоторые внесоревновательные периоды.

Кроме того, федерация в силу своих международных обязательств обязана применять санкции за использование допинга в соответствии с Всемирным антидопинговым кодексом [10].

Образовательная функция спортивной федерации не исчерпывается вопросами борьбы с допингом, а имеет более широкое прикладное значение. Современный темп развития технологий и методик обуславливает регулярные обучающие и стандартизирующие тренинги и обучающие программы, последующую аккредитацию и сертификацию как специалистов, так и объектов спортивной инфраструктуры, о которых также идет речь далее.

Функции, обеспечивающие эффективное управление структурой федерации: организация и курирование деятельности местных представительств

в административних одиницях, взаимоотношения со спортивными клубами, взаимоотношения со спортсменами, взаимоотношения с государством, взаимоотношения с органами местного самоуправления, взаимоотношения со спонсорами и рекламодателями.

Перечень данных функций указывает на то, что спортивная федерация существует в некоей системе координат и взаимоотношений, каждое из которых придает ей новые импульсы развития и продвижения продуктов своей деятельности. Очерчивает целевые аудитории этих продуктов. Помогает выстроить эффективные коммуникации.

В то же время каждая из них является самостоятельной и характерной для деятельности спортивной федерации. Так, вопрос организации и деятельности местных представительств (обособленных подразделений) позволяет выстроить и структуру проведения соревнований, основанную на соответствующей маркетинговой концепции. Это может включать вопросы привлечения спонсоров, продажи прав на трансляции, прочее. Выстраивание отношений со спортивными клубами и спортсменами, тренерами, персоналом спорта основывается на членстве и участии последних в управлении спортивной федерации. Предполагает оплату членских взносов, обратные трансферты денежных средств, прочее, в зависимости от принятой в спортивной федерации маркетинговой концепции. К функциям спортивной федерации во взаимоотношениях с государством относим делегированные полномочия в сфере повышения престижа и авторитета государства как на международной арене, так и внутри страны за счет успешных выступлений спортсменов федерации. Такая функция может финансироваться государством на прозрачных конкурентных началах и должна зависеть от результатов, показываемых спортивной федерацией. Отношения со спонсорами и рекламодателями, как правило, также зависят от успешности спортивной федерации на соответствующем конкурентном рынке.

Развитие инфраструктуры спорта на современном этапе демонстрирует высокие темпы роста качества и, что важно, количества. Даже на фоне кризиса, мы видим, как открываются новые, связанные со спортом объекты.

В то же время вопрос функционирования объектов спортивной инфраструктуры напрямую связан с деятельностью спортивных федераций. Причина проста: все спортивные соревнования в рамках официальных и признанных в мире видов спорта проходят исключительно на тех объектах, которые стандартизованы и аккредитованы соответствующими спортивными федерациями и в соответствии с действующими правилами и стандартами, принятыми на международном уровне.

Следуя этому принципу, спортивная федерация является носителем знаний и экспертом в сфере технологий организации инфраструктуры, проектирования и строительства, а также общего контроля всех циклов жизни объекта спортивной инфраструктуры.

Рассматривая функциональные особенности клубов как элементов институциональной модели, следует, прежде всего, отметить, что экономика спорта в Украине, очевидно, находится в стадии трансформации от модели экономики коммунизма к посткоммунистической или же рыночной модели организации. Это приводит к тому, что такой ее элемент, как спортивный клуб, к сожалению, пока не является системообразующим.

В то же время с точки зрения институциональной модели, основанной на принципах самоорганизации, саморегулирования и автономии, спортивный клуб является основой экономики спорта. Тем звеном, без которого деятельность спортивных федераций утрачивает как идейный смысл (популяризация и распространение вида спорта), так и любой другой утилитарный смысл, в том числе невозможность выстраивания маркетинговых концепций в общегосударственном масштабе – на макроуровне.

Если деятельность спортивной федерации нормирована достаточно конкретно, пусть и не всегда системно, то деятельность спортивного клуба может протекать как в различной организационно-правовой форме – коммерческой либо неприбыльной организации, так и быть ориентированной на различные аспекты спорта.

С учетом вышеизложенного, а также целей и задач, которые ставит перед собой спортивный клуб, выделим основные его функции, которые будут наиболее характерны для формирования маркетинговой концепции управления.

Спортивный клуб (СК) в институциональной модели самоорганизации, саморегулирования и автономии спорта является точкой входа спортсменов в динамическую вертикаль спортивной деятельности.

С этой точки зрения предлагаем рассмотреть и основные функции спортивного клуба.

Поскольку законодатель был скуп на описание функций спортивного клуба, выделим нижеприведенные его естественные характерные особенности в системе функционирования в институциональной модели самоорганизации, саморегулирования и автономии спорта.

Основой функциональной модели деятельности спортивного клуба являются отношения между спортивным клубом и его клиентами – спортсменами. Отношения между ними строятся на разной институциональной основе, которая и является предпосылкой к использованию классических маркетинговых инструментов в деятельности клуба (табл. 2).

Таблица 2

Институциональные отношения спортивного клуба с основными субъектами отрасли спорта

Субъекты отношений	Основа отношений
СК-исполнитель услуги – спортсмен-заказчик услуги	Договор об оказании услуг
СК-работодатель – спортсмен-работник	Трудовой договор (контракт)
СК-спонсор – спортсмен-выгодоприобретатель	Благотворительное финансирование подготовки и деятельности спортсмена в обмен на репрезентацию клуба на соревнованиях
СК-промоутер – спортсмен-профессионал	Совместная предпринимательская деятельность

Для характеристики спортивного клуба в роли субъекта, оказывающего услуги, отметим то, что эта его функция, как правило, является приоритетной.

В то же время СК, выступающий в роли работодателя для спортсменов, должен обладать определенным уровнем вовлеченности в процессы,

связанные с соревновательной деятельностью, в которой спортсмен может на постоянной основе принимать участие.

Отношения же, в которых СК выступает в качестве спонсора основаны на необходимости продвижения спортивных услуг на рынке.

Функционирование в качестве промоутера будет наиболее характерна для предпринимательской деятельности клуба совместно со спортсменом-профессионалом.

Важной миссией спортивного клуба является обеспечение регулярного участия спортсменов клуба в проводимых под эгидой федерации соревнованиях. Регулярная основа таких соревнований раскрывает непреходящую суть спорта, без которой он не может быть идентифицирован собственно как спорт.

При оптимальном выстраивании системы финансирования массового спорта со стороны органов местного самоуправления (по адресному принципу) спортивный клуб будет выполнять незаменимую функцию – обеспечение эффективной занятости спортом всех возрастных групп, особенно молодежи. Такая система адресного финансирования будет стимулировать развитие конкурентных преимуществ на рынке финансирования местными органами власти наиболее профессиональных спортивных клубов, которые сумели не только создать, но и обеспечить продвижение своего продукта.

Функции клуба в сфере борьбы с допингом схожи с функциями федерации в том, что касается превентивных, за исключением применения санкций, выходящих за пределы деятельности спортивного клуба.

Таким образом, мы предлагаем выделить следующие основные функции спортивных федераций и спортивных клубов для последующего формирования маркетинговой концепции управления (рис. 2 и 3).



Рис. 2. Основные функции федераций в маркетинговой концепции управления спортивной сферой



Рис. 3. Основные функции клубов в маркетинговой концепции управления спортивной сферой

В целом отметим, что все, перечисленные функции спортивных федераций и спортивных клубов, представленные в институциональной модели самоорганизации, саморегулирования и автономии, соответствуют критериям автономности спортивных организаций, признаваемым в Международном Олимпийском Комитете, в Европейском союзе, Советом Европы и на уровне Организации Объединенных Наций [8–11].

Выводы и направления дальнейших исследований. Проведенный авторами анализ функций и системы взаимосвязей субъектов спортивной сферы в контексте выстраивания новой модели институциональных отношений выступает основой для внедрения маркетинговой концепции управления украинским спортом. В процессе исследования был выявлен ряд проблем эффективного использования маркетинговых инструментов вследствие некорректного воспроизведения естественных институциональных связей субъектов сферы спорта в законодательной плоскости, которые могут быть устранены за счет усиления автономии спортивных организаций.

Использование маркетинговых подходов и инструментов будет способствовать повышению эффективности деятельности спортивных клубов и федераций как основных институциональных элементов спортивной отрасли. Развитие маркетингового управления в контексте институциональной трансформации отрасли спорта в Украине позволит повысить конкурентоспособность национального спорта на микро-, мезо- и макроуровнях.

Список использованных источников

1. Закон України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» від 22 грудня 2011 року № 4282-VI [Електронний ресурс] / Верховная Рада України. – Киев: Верховная Рада України, 2015. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>

2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» від 6 грудня 2012 року № 5515-VI [Електронний ресурс] / Верховная Рада України. – Киев: Верховная Рада України, 2015. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5515-17>

3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» від 16 січня 2014 року № 719-VII [Електронний ресурс] / Верховная Рада

України. – Київ: Верховна Рада України, 2015. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/719-18>

4. Закон України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» від 28 грудня 2014 року № 80-VIII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Київ: Верховна Рада України, 2015. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/80-19>

5. Закон України «Про фізичну культуру і спорт» від 24.12.1993 № 3808-XII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Київ: Верховна Рада України, 2015. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3808-12>

6. Національний банк України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Київ: Національний банк України, 2015. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls

7. Закон України «Про фізичну культуру і спорт» від 24.12.1993 № 3808-XII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Київ: Верховна Рада України, 2015. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3808-12>

8. Резолюція Організації Об'єднаних Націй «Спорт як средство содействия воспитанию, здоровью, развитию и миру» № A/RES/69/6 от 31.10.2015 г. [Електронний ресурс]. – Нью-Йорк: Організація Об'єднаних Націй, 2015. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/ga/69/docs/69res1.shtml>

9. Olympic Charter [Електронний ресурс] / Comité international olympique / Міжнародний Олімпійський Комітет. – Електронні дані – Лозанна: Міжнародний Олімпійський Комітет, 2015. – Режим доступу: http://www.olympic.org/Documents/olympic_charter_en.pdf

10. Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union [Електронний ресурс] / Доступ к законодательству Европейского Союза. – Брюссель, 2015. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:12012E/TXT>

11. EUROPEAN SPORTS CHARTER [Електронний ресурс] / Совет Европы. – Стасбург: Совет Европы, 2015. – Режим доступу: https://www.coe.int/t/dg4/epas/resources/texts/Rec%2892%2913rev_en.pdf

12. Бич Дж. Маркетинг спорта / Дж. Бич, С. Чедвик. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 706 с.

References

1. The Law of Ukraine “On State Budget of Ukraine for 2013”, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4282-17> (accessed 21 January 2012).

2. The Law of Ukraine “On State Budget of Ukraine for 2013”, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5515-17> (accessed 15 January 2013).

3. The Law of Ukraine “On State Budget of Ukraine for 2014”, available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/719-18> (accessed 10 January 2014).

4. The Law of Ukraine “On State Budget of Ukraine for 2015”, available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/80-19> (accessed 15 February 2015).

5. The Law of Ukraine “On Physical Culture and Sports”, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3808-12> (accessed 30 November 2015).

6. National Bank of Ukraine. Available at: http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls (accessed 3 December 2015).

7. Resolution adopted by the UN General Assembly on 31 October 2014. Sport as a means to promote education, health, development and peace. Available at: http://www.un.org/en/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/69/6 (accessed 1 December 2015).

8. Olympic Charter. Available at: http://www.olympic.org/Documents/olympic_charter_en.pdf (accessed 1 December 2015).

9. Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union. Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:12012E/TXT> (accessed 1 December 2015).

10. European Sports Charter. Available at: https://www.coe.int/t/dg4/epas/resources/texts/Rec%2892%2913rev_en.pdf (accessed 1 December 2015).

11. Chadwick S., Beech J. (2015). The Marketing of Sport. Moscow, Alpina Publ., 706 p. (In Russian).

Процеси реформування соціальних сфер української економіки впливають на систему інституційних відносин у галузі спорту. У статті досліджено можливості використання маркетингової концепції управління в контексті інституційної трансформації спортивної сфери в Україні. На основі проведеного аналізу інституційних зв'язків і функцій основних суб'єктів галузі обґрунтовується доцільність впровадження маркетингового підходу в систему управління спортивною сферою.

Ключові слова: інституціональні відносини, реформування спортивної сфери, маркетингова концепція управління, спортивний клуб, спортивна федерація.

The system of institutional relations in the sport sphere is influenced by the reforming process of the Ukrainian social spheres. This article is devoted to research the possibility of using marketing management concepts in the context of the institutional transformation of the Ukrainian sports sector. The expediency of marketing approach in management of the sports is justified by the analysis of institutional relations and functions of key sports sphere players.

Key words: institutional relationships, reform of the sport sphere, marketing management concept, sports club, sports federation.

Одержано 07.10.2015.

УДК 657.2

А.А. Кузнецов

УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНТРОЛЬ: СУТНІСТЬ, МІСЦЕ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ

Сформульовано сутність управлінського контролю. Визначено місце управлінського контролю в системі менеджменту підприємств. Обґрунтовано теоретичні засади поділу управлінського контролю та внутрішнього контролю в компаніях. Систематизовано взаємозв'язки між управлінським контролем, управлінським обліком та системою управління.

Ключові слова: *контроль, управлінський контроль, внутрішній контроль, управлінський облік.*

Сучасні реалії функціонування вітчизняних підприємств характеризуються переглядом традиційних підходів до управління. Враховуючи те, що власниками компаній переважно є фізичні та юридичні особи, а не держава (що було притаманно для радянських часів), акценти переносяться на побудову системи управління всередині компанії. Інтеграція українських компаній в міжнародне бізнес-середовище потребує формування системи менеджменту, здатної забезпечити фінансову стабільність та прибутковість фірми. Одним із ключових питань розвитку такої системи менеджменту є побудова ефективної системи контролю. Як справедливо зазначив З.В. Гуцайлюк «контроль – основа не тільки для визначення чи уточнення цілей виконавчої діяльності, а й для стимулювання її виконання, тобто контроль корелює дієвість» [1, с. 145].

При цьому слід зазначити, що попри підвищену практичну потребу щодо впровадження сучасних механізмів контролю на підприємствах, у переважній більшості вітчизняних джерел питання контролю розглядають, використовуючи відповідну радянську парадигму, за якою користувачем контролю виступає держава. Відповідно, мета, принципи, інструменти та процедури контролю спрямовані на задоволення потреб держави як власника бізнесу. В той же час існуючі дослідження щодо адаптації на певних рівнях світової практики функціонування контролю характеризуються вибірковістю та низьким рівнем систематизації базових принципів та понятійно-категоріального апарату, зокрема ототожненням управлінського контролю, управлінського обліку, внутрішнього контролю та економічного контролю загалом.

Метою статті є формулювання теоретичних засад щодо параметризації управлінського контролю через визначення його сутності та місця в системі менеджменту підприємства, виявлення взаємозв'язків між управлінським контролем, управлінським обліком та управлінням.

Відправним кроком дослідження є чітке розуміння сутності контролю як економічної дефініції. Проведений попередній аналіз спеціальної літератури, результати якого наведено в табл. 1, дозволив констатувати таке.

Таблиця 1

Визначення терміна «контроль» у спеціальній літературі

Джерело	Визначення
М.Д. Корінько [2, с. 25]	Контроль як функція управління забезпечує з'ясування доцільності та законності використання інвестиційних, матеріальних, трудових та інших ресурсів, а також перевірку обґрунтованості планування, організації здійснення та відповідності фактичного виконання робіт плановим обсягам
Н.В. Дикань [3, с. 82]	Контроль – фундаментальный элемент процесса управления. Ни планирование, ни создание организационных структур, ни мотивацию нельзя рассматривать полностью отдельно от контроля Действительно, почти все эти процессы в они являются неотъемлемыми частями общей системы контроля в определенной организации. Виды контроля имеют одну и ту же цель: способствовать тому, чтобы фактически полученные результаты были как можно подобны таковым, которые требуются
Л.И. Гомберг [4, с. 175]	Контроль предназначен для исследования того, насколько исполнение соответствует установленным требованиям, то ли эти последние продиктованы законодательством, обычаем или просто здравым смыслом
М.В. Цыпленкова [5, с. 25]	Контроль (организационный/управленческий контроль) – это процесс обеспечения достижения организацией своих целей; постоянное сравнение, что есть, с тем, что должно быть
П.А. Михненко [6, с. 25]	Контроль – это одна из функций менеджмента, которая состоит в сравнении результатов работы с планами, нормами и стандартами, а также – в устранении возникающих отклонений. Контроль – фундаментальный элемент процесса управления. Контроль – это количественная и качественная оценка и учет результатов деятельности организации
О.К. Шинкевич [7, с. 25]	Контроль – это управленческая деятельность, задачей которой является количественная и качественная оценка и учет результатов работы организации
З.В. Гуцайлюк [8, с. 465]	Контроль у широкому розумінні – це процес, який повинен забезпечити відповідність функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням і спрямований на успішне досягнення поставленої мети
Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, М.М. Коцупатий [9, с. 25]	Сутність контролю полягає у здійсненні цілеспрямованого впливу на об'єкти управління, який передбачає систематичний нагляд, спостереження за їх діяльністю для виявлення відхилень від встановлених норм, правил, вимог чи завдань у процесі їх виконання
В.О. Шевчук [11, с. 25]	З управлінської (кібернетичної) точки зору контроль можна інтерпретувати як функцію, підсистему, процес менеджменту і дати відповідні визначення
Я.В. Соколов [12, с. 25]	Контроль обязывает анализировать информацию про хозяйственную деятельность, трансформируя учетные данные до уровня пользователей

При наявності суттєвої кількості різних тлумачень уже протягом багатьох століть у загальному розумінні контроль розглядається як перевірка відповідності фактичних результатів бажаним.

Як справедливо зазначив Б. Сівон [10, с. 25], **контроль як елемент функції управління передбачає: висвітлення фактичного стану (виконання); дослідження визначеного стану (обов'язкового); порівняння виконання з ви-**

значеним станом з метою визначення ступеня відповідності; з'ясування причин визначених відхилень виконання від визначеного стану.

При цьому контроль трактують і як систему, і як процес, і як функцію. Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, М.М. Коцупатий зазначають [9, с. 25], що сутність контролю полягає у здійсненні цілеспрямованого впливу на об'єкти управління, який передбачає систематичний нагляд, спостереження за їх діяльністю для виявлення відхилень від встановлених норм, правил, вимог чи завдань у процесі їх виконання.

Схематично місце контролю на підприємстві наведено на рис. 1.



Рис. 1. Місце контролю на підприємстві

Окремо слід зазначити, що контроль на підприємстві розглядається у двох аспектах, як складова (або функція, або процес) системи управління (рис. 2) та системи бухгалтерського обліку.



Рис. 2. Контроль як функція менеджменту підприємства

Так, італієць Джезеппе Борначіні [12, с. 25], розглядаючи зв'язок між бухгалтерським обліком та контролем, визначив бухгалтерію як мистецтво ведення, передбачення і регулювання адміністративних розпоряджень, а контроль як істинну функцію обліку.

Повністю логічною в цьому контексті є позиція З. Гуцайлюка, який підкреслює, що «слід вести мову про контроль як функцію управління (широке розуміння) і як контрольну функцію бухгалтерського обліку (вузьке розуміння). При цьому очевидно, що система бухгалтерського обліку безпосередньо пов'язана з економічним контролем через свій продукт – інформаційні потоки, без якого останній, на наше глибоке переконання, функціонувати не може» [8, с. 465].

Наступним кроком є визначення місця управлінського контролю та внутрішнього контролю в системі менеджменту підприємств. Як справедливо наголошує С.М. Петренко, «місце внутрішнього контролю в системі господарського контролю розглядається як самостійний напрям, що виокремився в теорії контролю, який може бути розтлумачений у кількох пізнавальних вимірах і якому притаманні відповідні елементи теоретичної системи» [13, с. 6].

При цьому наведені у табл. 2 і 3 трактування термінів «внутрішній контроль» та «управлінський контроль» свідчать про наявність певних суперечностей щодо сутності та взаємозв'язків між ними у вітчизняній теорії.

Таблиця 2

Визначення терміна «внутрішній контроль» у спеціальній літературі

Джерело	Визначення
В.П. Пантелєєв [14, с. 11]	«внутрішньогосподарський контроль» передбачає, що він здійснюється в інтересах осіб, що належать системі управління підприємства, виконує функцію управління, контроль здійснюють особи, які мають певні повноваження від ініціатора контролю, контроль передбачає досягнення певних цілей, при його реалізації застосовуються засоби впливу на об'єкти управління, контроль має тривалий та безперервний характер, та ін. Внутрішньогосподарський контроль є складовою частиною внутрішнього контролю підприємства
С.М. Петренко [13, с. 10]	Внутрішній контроль – це комплекс контрольних дій, організованих власником і керівництвом підприємства, спрямованих на досягнення мети підприємства з позиції оцінки управлінської діяльності щодо різних рівнів управління в частині ідентифікації і зниження ризику ведення бізнесу. Запропоноване визначення враховує суб'єкти формування інформації для здійснення внутрішнього контролю та особливості її накопичення відповідно до потреб користувачів різних рівнів управління підприємством.
В.Ф. Максимова [15, с. 7]	Внутрішній контроль має справу безпосередньо з економічними процесами, використанням ресурсів та отриманням результатів
Securities and Exchange Commission [16, с. 9]	Internal control is a process, effected by an entity's board of directors, management, and other personnel, designed to provide reasonable assurance regarding the achievement of objectives relating to operations, reporting, and compliance

Таблиця 3

Визначення терміна «управлінський контроль» в спеціальній літературі

Джерело	Визначення
И.Н. Герчикова [17, с. 23]	Управленческий контроль – это одна из функций управления, без которой не могут быть реализованы в полной мере все другие функции управления: планирование, организация, руководство и мотивация. Поэтому контроль выступает одним из главных инструментов выработки политики и принятия решений, обеспечивающих нормальное функционирование фирмы и достижение ею намеченных целей как в долгосрочной перспективе, так и в вопросах оперативного руководства
Н.Г. Виговська [18, с. 365]	«Контроль в управлінні» – перевірка дотримання та виконання нормативно поставлених завдань, планів і рішень
В.В. Бурцев [19, с. 33]	Управленческий контроль, или controlling, целесообразно представить как систему, состоящую из элементов управленческой информационной системы, центров ответственности, техники контроля, процедур контроля, среды контроля, системы учета, кадров контроля
Т.А. Бутинець, Р.О. Савченко [20, с. 107]	Управлінський контроль – термін, який слід використовувати в основному для зазначення функцій підрозділів або посадовців, підприємства, що зобов'язані згідно з посадовими інструкціями забезпечувати інформативними даними про рух активів і пасивів керівництво підприємства, корисними для оптимізації процесу управління та мають обмежений доступ
R. Anthony, and V. Govindarajan [22, с. 46]	Management Control is the process by which managers influence other members of the organization to implement the organization's strategies
J. Maciariello [23, с. 42]	Management control is concerned with coordination, resource allocation, motivation, and performance measurement

Так, частина науковців [14, 17] ототожнюють управлінський та внутрішній контроль. Зокрема, В.Ф. Максимова [15, с. 7] зазначає, що внутрішній контроль має справу безпосередньо з економічними процесами, використанням ресурсів та отриманням результатів.

У свою чергу, С.М. Петренко [13, с. 10] трактує внутрішній контроль як комплекс контрольних дій, організованих власником і керівництвом підприємства, спрямованих на досягнення мети підприємства з позиції оцінки управлінської діяльності щодо різних рівнів управління в частині ідентифікації і зниження ризику ведення бізнесу.

За міжнародними підходами [16, с. 9] під внутрішнім контролем слід розуміти процес, здійснюваний радою директорів господарюючого суб'єкта, менеджментом, персоналом та іншими, покликаний забезпечити розумну впевненість щодо відповідності фінансової звітності та процесу підготовки фінансової звітності для зовнішніх цілей відповідно до загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку.

Таким чином, за суттю внутрішній контроль спрямований саме на надання впевненості щодо інформації, наданої у фінансової звітності.

Що стосується терміна «управлінський контроль» то у вітчизняній літературі практично відсутні відповідні напрацювання. Окремі науковці, зокрема Н. Виговська, користуються терміном «облік в управлінні» [18, с. 365], який визначають як перевірку дотримання та виконання нормативно поставлених завдань, планів і рішень. Таким чином, в цьому випадку мова йде про контроль в цілому.

Т.А. Бутинець, Р.О. Савченко [20, с. 107] та В.В. Бурцев [19, с. 33] певним чином ототожнюють управлінський контроль та управлінський облік, оскільки обмежують його як функцію забезпечувати інформативними даними про рух активів і пасивів керівництво підприємства.

Загальну концепцію облікової інформації для управління з урахуванням вітчизняної специфіки було запропоновано С.А. Кузнецовою в 2008 р. [21]. При цьому автором було зазначено, що облікова інформація повинна розглядатися як інформація, що генерується системою бухгалтерського обліку в цілому. Відповідно управлінський контроль повинен базуватися на такій інформації та передбачати її використання та трансформацію для прийняття управлінських рішень.

Російські вчені ширше використовують термін управлінського контролю [17, 19], при цьому запропоновані визначення мають значною мірою узагальнений характер та можуть бути застосовані до контролю як функції управління в цілому.

У свою чергу, у світовій практиці [22, с. 46] управлінський контроль розглядається як процес з використанням якого менеджер впливає на інших членів організації з метою впровадження стратегії цієї організації. На думку Дж. Макіарелло [23, с. 42], управлінський контроль є консолідацією з координацією, розміщення ресурсів, мотивація та вимірювання досягнень.

Таким чином, можна констатувати, що, на відміну від українських досліджень в зарубіжній теорії, існує чіткий поділ управлінського контролю та внутрішнього контролю.

Грунтуючись на проведеному аналізі, що базується на табл. 2 і 3, з метою параметризації управлінського контролю в системі менеджменту компанії доцільно **під управлінським контролем** розуміти систему обліку та використання інформації з метою оцінки ефективності використання ресурсів компанії (фінансових, трудових, матеріальних, нематеріальних) та компанію в цілому та спрямовує на досягнення визначеної стратегії.

Запропоноване визначення враховує певну міждисциплінарність управлінського контролю, яка схематично наведена на рис. 3.

Підґрунтям для управлінського контролю є система бухгалтерського обліку, яка генерує облікову інформацію та надає її внутрішнім користувачем в управлінських бухгалтерських звітах.

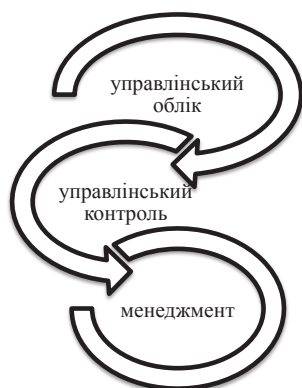


Рис. 3. Взаємозв'язок між управлінським обліком, управлінським контролем та менеджментом в компанії

У свою чергу, в системі управлінського контролю використовуються інструменти, правила, методичні прийоми та техніки, які дозволяють менеджерам мотивувати персонал, оцінювати ефективність кожного бізнес-процесу, вимірювати досягнення та переміщати ресурси для досягнення загальної стратегії.

Таким чином, в межах кожного підприємства контроль може бути у складі управлінського контролю та внутрішнього контролю. При цьому внутрішній контроль спрямований на надання впевненості користувачам фінансових звітів щодо відповідності таких звітів встановленим нормам та правилам. Управлінський контроль є проміжною ланкою між управлінським обліком та менеджментом компанії та є дійовим інструментом менеджменту з позиції досягнення стратегічних завдань всередині компанії.

Перспективами подальших досліджень є формування принципів управлінського контролю в умовах асиметрії інформації, які повинні бути спрямовані на досягнення рівноваги між інформаційним забезпеченням менеджменту, власників та персоналу компанії. Окрему увагу також слід приділити питанням систематизації існуючих методів і форм управлінського контролю та оцінці ефективності діючих систем управлінського контролю вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел

1. Гуцайлюк З.В. Облік і контроль у ринковій економіці: елементи концепції: монографія / З.В. Гуцайлюк. – Тернопіль: Крок, 2013. – 176 с.
2. Корінко М.Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.06.04 – «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Д.М. Корінко. – К.: 2008. – 38с.
3. Дикань Н.В. Менеджмент: учебное пособие / Н.В. Дикань, И.И. Борисенко. – М., 2006. – 184 с.
4. Гомберг Л.И. Значение контроля / Л.И. Гомберг // Счетоводство. – 1897. – № 19. – С. 172–179.
5. Цыпленкова М.В. Основы менеджмента: учебное пособие / М.В. Цыпленкова, И.В. Моисеенко, Н.В. Гуремина, Ю.А. Бондарь. – Москва, 2012. – 230 с.
6. Михненко П.А. Основы менеджмента: учебный курс / П.А. Михненко. – М.: МФПУ «Синергия», 2012. – 230 с.
7. Шинкевич О.К. Курс лекций по дисциплине «Основы менеджмента» / О.К. Шинкевич. – МГТУ «СТАНКИН», 2008. – 142 с.
8. Гуцайлюк З.В. Економічний контроль і контрольна функція бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / З.В. Гуцайлюк; Lviv Polytechnic National University Institutional Repository, 2011. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16495/1/273-Gucajljuk-465-466.pdf>
9. Гуцаленко Л.В. Державний фінансовий контроль / Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, М.М. Коцупатий. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 424 с.
10. Sivon B. Kontrola kosztow dzialalnosci gospodarcej / B. Sivon. – Warszawa: PWE, 1988. – 188 s.
11. Шевчук В.О. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління / В.О. Шевчук, А.В. Шегда, М.В. Голованенко. – К.: Знання, 2008. – 271 с.

12. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учебн. пособие для вузов / Я.В. Соколов. – М.: ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
13. Петренко С.М. Внутрішній контроль діяльності підприємства і його інформаційне забезпечення: теорія, методологія, організація: автореф. дис. ... д-ра екон. наук / С.М. Петренко. – Київ, 2010. – 39 с.
14. Пантелеев В.П. Концепція внутрішньогосподарського контролю діяльності підприємств: методологія, організація, розвиток: автореф. дис. ... д-ра екон. наук / В.П. Пантелеев. – Київ, 2009. – 42 с.
15. Максимова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку: монографія / В.Ф. Максимова. – К.: АБІРО, 2005. – 264 с.
16. Commission Guidance Regarding Management's Report on Internal Control Over Financial Reporting Under Section 13(a) or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934. SEC Interpretive Guidance. [Електронний ресурс]; Securities and Exchange Commission // Exchange Act Rules 13a-15(f) and 15d-15(f) [17 CFR 240.13a-15(f) and 15d-15(b)], 2007. – Режим доступу: <http://www.sec.gov/rules/interp/2007/33-8810>
17. Герчикова И.Н. Менеджмент / И.Н. Герчикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 480 с.
18. Виговская Н.Г. Основные элементы системы внутрихозяйственного контроля / Н.Г. Виговская. // Очерки по бухгалтерскому учету и контролю: монография – Житомир: ЧП «Рута», 2005. – 444 с.
19. Бурцев В.В. Управленческий контроль на предприятии: методология и организация / В.В. Бурцев // Управленческий учет. – 2005. – № 4. – С. 32–35.
20. Бутинець Т.А. Сучасний бухгалтерський облік і контроль: проблеми розвитку: монографія / за заг. ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2014. – 380 с.
21. Кузнецова С.А. Концепція облікової інформації для управління / С.А. Кузнецова // Економіка і регіон. – 2007. – № 4. – С. 184–187.
22. Anthony, R. Management Control Systems / Anthony, R., Govindarajan, V. – Chicago, Mc-Graw-Hill IRWIN, 2007. – 320 p.
23. Maciariello J.A. Management Control Systems / J. A. Maciariello. – USA, 1984. – 337 p.

References

1. Hutsaylyuk, Z.V. (2013). *Oblik i kontrol y rinkovoi ekonomitsi* [Accounting and control in a market economy: the elements of the concept] ZV Hutsaylyuk, Ternopil Step, 2013. 176 p.
2. Korinko, M.D. (2008). *Kontrol ta analiz dialnosti sybektiv gosподaryvannya v ymovax ii diversifikatsii: teoriya, metodologiya, organizatsiya*. Avtoref. dys. dokt. ekon. nauk [Monitoring and analysis of economic entities in terms of its diversification: theory, methodology, organization]. Kyiv, 38 p.
3. Dikan, N.V. (2006) *Menedgment* [Management]. Moscow, 184 p.
4. Gomberg, L.I. *Znachenie kontrolya* [Index of the control]. Schetovodstvo, 1897, no. 19, pp. 172-179.
5. Tsiplenkova, M.V. (2012). *Osnovy menedgmenta* [Principles of Management]. Moscow, 230 p.

6. Myhnenko, P.A. (2012). *Printsipi menedgmenta* [Principles of Management]. MFPU "Synergy", 230 p.
7. Shynkevych, O.K. (2008). *Osnovy menedgmenta* [Fundamentals of Management]. Bauman "STANKIN", 142 p.
8. Hutsajliuk, Z.V. Economic control and control function of accounting. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository, 2011. Available at: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16495/1/273-Gucajljuk-465-466.pdf>. (Accessed 28 April 2011).
9. Hutsalenko, L.V. (2009). *Derzavnyi finansovyi kontrol* [State financial control]. Center of educational literature, 424 p.
10. Sivon B. Kontrola kosztow działalności gospodarczej [Cost control of business] Warszawa, PWE, 1988. 188 s.
11. Shevchuk, V.O. (2008). *Riski v pidpriemnitstvi: otsinyvannya ta upravlinnya* [Risks in business: evaluation and management]. Knowledge, 271 p.
12. Sokolov, Y.V. (1996). *Byzgalterskii ychet: ot istokov do nashix dnei* [Accounting: from origin to our days]. Moscow: UNITY, 638 p.
13. Petrenko, S.M. (2010). *Vnytrishnii control dialnosti pidpriemstva i ego informatsiine zabezpechennya: teoria, metodologia, organizatsia*. Avtoref. dys. dokt. ekon. nauk [Internal control of the company and its information support: the theory, methodology, organization]. Kyiv, 39 p.
14. Panteleeva, V.P. (2009). *Kontseptsia vnytrishnegospodarskogo kontrolya dialnosti pidpriemstv: metodologia, organizatsia, rozvito*. Avtoref. dys. dokt. ekon. nauk [The concept of internal control of enterprises: methodology, organization development]. Kyiv, 42 p.
15. Maximova, V.F. (2005). *Vnytrishnii control ekonomichnoi dialnosti promislovogo pidpriemstva - sistemnyi pidxid do rozvitky* [Internal control economic activity of the industrial enterprise - a systematic approach to development]. AVIRO, 264 p.
16. Commission Guidance Regarding Management's Report on Internal Control Over Financial Reporting Under Section 13 (a) or 15 (d) of the Securities Exchange Act of 1934. SEC Interpretive Guidance Securities and Exchange Commission. Email. data. - Exchange Act Rules 13a-15 (f) and 15d-15 (f) [17 CFR 240.13a-15 (f) and 15d-15 (b)], 2007. Access: <http://www.sec.gov/rules/interp/2007/33-8810>.
17. Gerchikov, I.N. (1995). *Menedgment* [Management]. Banks and stock exchange, UNITY, 480 p.
18. Vyhovskaya, N.G. (2005). *Osnovnye ekementy sistemy vnytrixozyaistvennogo kontrolya* [Basic elements of internal control systems]. PE "Ruta", 444 p.
19. Burtsev, V.V. *Ypravlencheskii control na predpriatii: metodologia i organizatsia* [Management control of the enterprise: Methodology and Organization]. *Ypravlencheskii ychet* [Management Accounting], 2005, no. 4, pp. 32-35.
20. Butynets, T.A. (2014). *Sychasnyi byxgalterskii oblik I control: problem rozvitky* [Contemporary Accounting and Control: Problems of Development]. PE "Ruta", 380 p.
21. Kuznetsova, S.A. *Kontseptsia oblikovoi informatsii dlya ypravlennya* [The concept of accounting information for management]. *Ekonomika i region* [Economy and region], 2007, no. 4, pp. 184-187.

22. Anthony, R., Govindarajan, V. Management Control Systems Chicago, Mc-Graw-Hill IRWIN, 2007. 320 p.
23. Maciariello, J.A. Management Control Systems / USA, 1984. 337 p.

Сформулирована сущность управленческого контроля. Определено место управленческого контроля в системе менеджмента предприятий. Обоснованы теоретические основы разделения управленческого контроля и внутреннего контроля в компаниях. Систематизированы взаимосвязи между управленческим контролем, управленческим учетом и системой управления.

Ключевые слова: *контроль, управленческий контроль, внутренний контроль, управленческий учет.*

The essence of management control is formulated. Location management controls defined in the management system of enterprises. Theoretical separation principles of management control and internal control in the companies are justified. Interrelationships between management control, management accounting, and control system are formulated.

Key words: *control, management control, internal control, management accounting.*

Одержано 14.09.2015.

УДК 657.1

С.А. Кузнецова

ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА СТАДІЯМИ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ

Виокремлено специфіку організації бухгалтерського обліку за стадіями облікового процесу. Сформульовано організаційні засади документування інформації в системі бухгалтерського обліку. Запропоновано використовувати синергетичний підхід до реєстрації господарських операцій в системі бухгалтерського обліку. Визначено особливості формування облікової інформації на стадіях первинного, поточного та підсумкового бухгалтерського обліку.

Ключові слова: *організація бухгалтерського обліку, обліковий процес, бухгалтерський документ, первинний облік, поточний облік, бухгалтерський звіт.*

Показовим є той факт, що питання формування облікової інформації в облікових реєстрах з метою задоволення потреб управління не втрачає своєї актуальності уже понад п'ять сторіч. Так, ще Лука Пачолі, який ототожнюється як автор першої книги, що присвячена бухгалтерському обліку, писав понад 532 роки тому [1, с. 18], що ніхто не в змозі вести свої справи, якщо не забажає дотримуватися належного порядку у записах, і при цьому душа його буде в постійній тривозі.

Проведена критична оцінка існуючих на сучасний момент законодавчих та нормативних документів, спрямованих на розвиток бухгалтерського обліку в Україні, що регулюють питання використання інформації про господарську діяльність підприємств, дала можливість констатувати відсутність єдиної методологічної основи формування і використання облікової інформації по стадіях облікового процесу.

Принципова зміна економічних основ господарських відносин в Україні обумовила якісно інший підхід до інформатизації підприємств. Основним джерелом подібної інформації традиційно виступив бухгалтерський облік як узагальнююча система формування інформації про суб'єктів господарювання. У цей час наукова основа бухгалтерського обліку базувалася на принципах планової економіки і, отже, не здатна була задовольнити реальних потреб користувачів.

Тому умови формування ринкових відносин поставили в актуальну площину необхідність перегляду концепції сучасного бухгалтерського обліку, зокрема формування нових підходів до організації облікового процесу. Елементи концепції реформування системи бухгалтерського обліку в Україні запропоновано З.В. Гуцайлюком [2, с. 3]. Однак оновлення методології на науковому рівні, у тому числі щодо облікового процесу, як правило, «відстає» [3, с. 134] від оновлення господарської діяльності.

Вказаний стан речей безперечно зумовив недосконалість законодавчої бази, що регламентує питання організації бухгалтерського обліку за стаді-

ями облікового процесу. З метою перегляду облікової концепції в Україні на законодавчому рівні була закріплена Програма реформування бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів [4], спрямована на забезпечення доступу всіх зацікавлених користувачів до інформації та звітності, яка дає об'єктивну картину фінансового становища і результатів діяльності суб'єкта господарювання. Поділ користувачів облікової інформації було відображено в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [5]. Однак представники наукових та практичних кіл українського суспільства наголошують на тому, що використання вітчизняної концепції бухгалтерського обліку не дозволяє задовольнити потреби зовнішніх і внутрішніх користувачів облікової інформації.

Зазначені фактори актуалізують необхідність розробки та впровадження нових методологічних підходів щодо організації бухгалтерського обліку за стадіями облікового процесу в аспекті формування облікової інформації для системи управління, адже не можна не погодитися з думкою Л.М. Кіндрацької, що: «на питання «як саме обліковувати» завжди складніше відповісти, ніж запровадити нові облікові об'єкти» [3, с. 134].

При цьому центральною проблемою облікового процесу слід вважати документування облікової інформації на всіх його стадіях з урахуванням специфіки підприємств. Адже бухгалтерський облік, як «упорядкована система узагальнення інформації про діяльність юридичних осіб» [6, с. 11] ґрунтується виключно на документуванні. Обліковий процес забезпечує відображення виробничих та правових складових господарювання підприємств, які виникають під час руху господарських об'єктів внаслідок господарських операцій. Тому справедливо відзначає В. Моссаковський [7, с. 21]: місце документації в бухгалтерському обліку сформульовано досить повно і більш-менш чітко, однак останнім часом виникли деякі моменти, що вимагають належного розгляду.

Більш категоричні висловлювання роблять американські фахівці, зокрема Майкл Дж. Саттон у праці «Корпоративний документообіг» [8, с. 6] наголошує на тому, що нові завдання в управлінні документуванням призводять до лихоманки всього ділового світу, а П.Ф. Друкер, продовжуючи, говорить [9, с. 131], що керують інформаційною революцією в системі управління ті, на кого інформаційна індустрія має звичку дивитись згори вниз – бухгалтері.

Як основний принцип організації бухгалтерського обліку за стадіями облікового процесу слід використовувати принцип синергії. Синергія в процесі організації бухгалтерського обліку за стадіями облікового процесу полягає в підвищенні ефективності, якості облікової інформації, наданої користувачам у результаті інтеграції облікового процесу в єдиній системі документування.

Використання цього принципу передбачає, що будь-яка господарська операція повинна бути одноразово задокументована в системі бухгалтерського обліку таким чином, щоб отриманої інформації було достатньо для складання всього спектра бухгалтерської звітності. При цьому під бухгалтерською звітністю вважаємо обґрунтованим мати на увазі: бухгалтерську

фінансову звітність, бухгалтерську управлінську звітність, бухгалтерську податкову звітність.

Синергійний підхід до організації бухгалтерського обліку за стадіями облікового процесу ґрунтується на гармонізації вимог користувачів. Говорячи про гармонізацію, ми виходимо з визначення цього терміна, що надано у зарубіжних працях [10]: гармонізація – пов’язування різних систем бухгалтерського обліку і звітності шляхом введення їх в рамки загальної класифікації, тобто стандартизації зі збереженням існуючих розбіжностей.

Бухгалтерський облік за стадіями облікового процесу забезпечує формування облікової інформації шляхом її вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передавання користувачам для прийняття рішень. За свою суттю обліковий процес являє собою технологічну сукупність, тобто технологічний процес, де з вхідних даних у результаті обробки та переробки дістають вихідну продукцію у формі показників [11, с. 36].

Обліковий процес повинен ґрунтуватися на операціях, які умовно можна поділити на:

- механічні (технічні) операції;
- логічні операції;
- організаційні операції;
- творчі операції;
- допоміжні операції.

Технічні операції являють собою записи облікової інформації, розрахунки. Логічні операції потребують логічного мислення та досконалого знання логічно-структурних зв’язків між процесами, фактами та явищами господарського життя. В організаційних операціях розкривається порядок дій виконавців за всіма стадіями облікового процесу, зокрема визначається хто, яким способом та в які терміни буде формувати інформацію в бухгалтерському обліку. Творчі операції спрямовані на застосування творчих можливостей бухгалтерів для вирішення принципово нових завдань, які виникають в процесі обліку облікової інформації. Допоміжні операції пов’язані з підготовкою та завершенням облікового процесу або його окремих стадій.

Використання вказаного поділу сприяє постійному вдосконаленню структури облікового процесу, виявленню та уникненню дублюючих функцій в процесі обробки облікової інформації, підвищенню ефективності організації облікового процесу.

Сукупність операцій становить інформаційну процедуру. За економічною суттю [12, с. 140] процедура є складовою процесу, офіційно встановленим порядком та способом дії в процесі виконання певних видів діяльності. Інформаційні процедури, у свою чергу, формують облікову фазу обробки облікової інформації. Потім відповідні фази обробки створюють облікові ділянки, які визначають стадії та специфіку облікового процесу конкретного суб’єкта господарювання. У міжнародній практиці [13, с. 198] в цьому розумінні використовується також поняття «кроки» (steps) облікового процесу.

Доцільним є відокремлення таких стадій облікового процесу (рис. 1): первинний бухгалтерський облік; поточний бухгалтерський облік; підсумковий бухгалтерський облік.

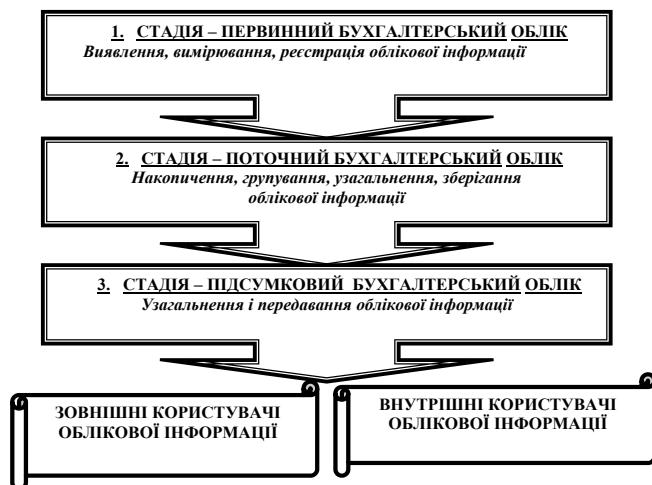


Рис. 1. Стадії облікового процесу суб'єкта господарювання

Сформулюємо призначення, порядок та спосіб дій за кожною стадією облікового процесу.

Під первинним бухгалтерським обліком слід розуміти сукупність робіт з утворення доказів господарських фактів (явищ, процесів) – документування усіх господарських фактів на носіях інформації, з використанням яких провадиться виявлення, вимірювання та реєстрація інформації в бухгалтерському обліку.

Ця стадія є первинним спостереженням господарських фактів, з використанням якого формується облікова інформація для здійснення бухгалтерських записів у майбутньому.

Друга стадія облікового процесу, яка має назву поточного бухгалтерського обліку, передбачає накопичення, групування, узагальнення та зберігання облікової інформації. К. Ларсон та В. Пайл звертають увагу на те [13, с. 198], що на цьому етапі (кроці) документи повинні бути класифіковані та обліковані в бухгалтерського обліку. Поточний облік забезпечує реєстрацію господарських фактів у системі рахунків, підсумування облікової інформації, її розподіл, складання розрахункових таблиць. Він виступає як підґрунтя для створення звітних форм, які є основою для аналітичних розрахунків.

Стадія підсумкового бухгалтерського обліку (яка має також назву «стадія узагальнюючого бухгалтерського обліку») передбачає процес узагальнення та передавання інформації користувачам. На цій стадії проводиться формування результатів інформації про господарські факти, які мали місце на підприємстві у встановлені інтервали часу, з їх характеризуюванням в статистичній та динамічній. Результативна інформація повинна бути підсумована з урахуванням часових термінів надання бухгалтерської звітності менеджменту та іншим зацікавленим сторонам.

Конкретизація підходів до облікового процесу залежить від вимог, що ставлять користувачі інформації перед бухгалтерським обліком в процесі функціонування суб'єктів господарювання.

Послідовність відображення облікової інформації в документах за стадіями облікового процесу наведено на рис. 2.

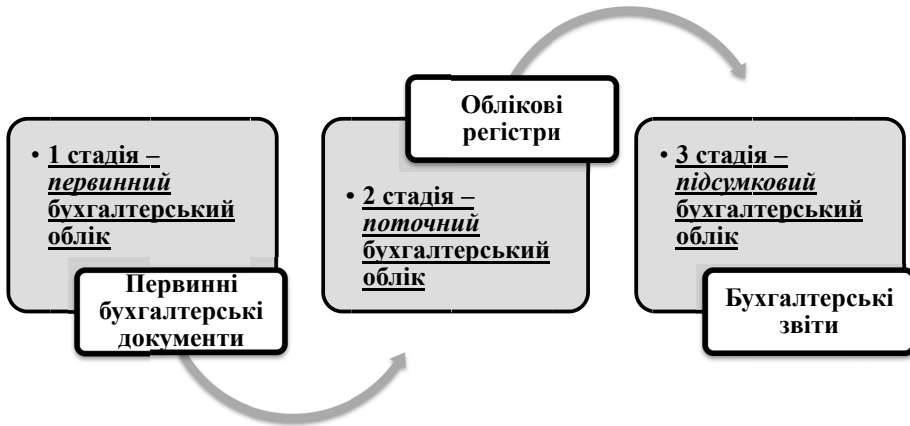


Рис. 2. Формування облікової інформації в документах за стадіями облікового процесу

Складові облікового процесу повинні бути нерозривно пов'язаними та підпорядковані принципу ієрархічності, тобто процес формування облікової інформації повинен передбачати чітку послідовність дій, які впливають одна з одної:

- 1) оформлення первинних документів;
- 2) складання облікових регістрів;
- 3) формування бухгалтерської звітності.

Формування облікової інформації для управління необхідно базувати на наявності органічного зв'язку між первинними бухгалтерськими документами, обліковими регістрами та бухгалтерською звітністю.

Зауважимо, що завданням документування за всіма стадіями облікового процесу є надання юридичної доказовості бухгалтерським записам.

Документ (від лат. documentum – свідоцтво) визначається [14, с. 82] як:

- 1) діловий папір, який юридично підтверджує визначенні права її власників, який фіксує, засвідчує визначенні факти, події;
- 2) інформація, свідоцтва, дані, які зафіксовані на матеріальному носії, і такі, що мають офіційний характер та призначені для використання, обробки і передавання.

На стадії первинного бухгалтерського обліку облікова інформація формується на підставі первинних бухгалтерських документів.

На цьому етапі, як зазначає Б. Нідлз [15, с. 30] бухгалтер повинен вирішити три питання:

- 1) коли відбулася господарська операція (проблема ідентифікації – recognition issue);
- 2) яке вартісне вимірювання господарської операції (проблема оцінки – valuation issue);
- 3) яким чином мають бути класифіковані господарські операції (проблема класифікації – classification issue).

Первинна документація є основним джерелом інформації в процесі виявлення, вимірювання, реєстрації інформації про діяльність підприємства.

Згідно з вимогами пункту 1 статті 9 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [5] під первинним документом розуміють документ, який містить відомості про господарську операцію та підтверджує її здійснення.

Первинні документи, що фіксують факти здійснення господарських операцій, є підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій. Первинні документи необхідно складати у момент проведення кожної господарської операції або, якщо це неможливо, безпосередньо після її завершення. При реалізації товарів за готівку допускається складання первинного документа не рідше одного разу на день на підставі даних касових апаратів, чеків тощо. Для контролю та впорядкування обробки інформації на основі первинних документів можуть складатися зведені документи.

Враховуючи потребу в юридичній доказовості господарських операцій, що фіксуються у первинних документах, важливо чітко визначати вимоги, за яких документ може бути визнаний первинним документом бухгалтерського обліку. Слід зазначити, що законодавчо встановлено досить вузький перелік обов'язкових реквізитів первинних та зведених облікових документів, які надають їм юридичну силу та доказовість.

Так, обов'язковими реквізитами первинних документів Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [5] визначено:

- назву документа (форми);
- дату і місце складання;
- назву підприємства, від імені якого складено документи;
- зміст та обсяг господарської операції;
- одиниця виміру господарської операції;
- посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення;
- особисті підписи або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції.

Наведених ознак щодо легітимності первинних бухгалтерських документів недостатньо. Тому доцільним було б ввести як обов'язковий реквізит для всіх форм первинного обліку, що відображають господарські операції, у яких брали участь більше ніж одна юридична особа, відбитки печаток з найменуваннями та ідентифікаційними кодами таких юридичних осіб, які засвідчують особисті підписи та повноваження фізичних осіб діяти від імені суб'єкта господарювання.

В умовах автоматизації облікового процесу додаткової уваги потребує питання визнання в бухгалтерському обліку первинних документів, що створені засобами обчислювальної техніки на файлових носіях. У такому випадку первинні документи мають бути визнаними в бухгалтерському обліку за умови надання їм юридичної сили і доказовості. Документ, виготовлений автоматизованим способом, повинен бути записаний на матеріальному носії (магнітному, паперовому), виготовлений і розмічений за вимогами відповідного стандарту та закодований згідно із затвердженою системою кодифікації.

Первинний документ може бути підписаний особисто, із застосуванням факсиміле, штампу, символу або іншим механічним чи електронним способом посвідчення. Підписи осіб, відповідальних за складання первинних докумен-

тів на обчислювальних машинах та інших засобах організаційної техніки, виконуються у вигляді пароллю або іншим способом авторизації, що дає змогу однозначно ідентифікувати особу, яка здійснила господарську операцію.

Реєстрація облікової інформації в первинних документах здійснюється в різні відрізки часу. Тому необхідною ознакою первинного бухгалтерського обліку виступає визначення їх руху. Систематизація цього руху досягається шляхом розробки спеціального регламентного внутрішнього документа суб'єкта господарювання – графіка документообігу, який передбачає опис переліку робіт зі створення, оформлення, перевірки та реєстрації в бухгалтерському обліку кожного виду первинного документа. Чітке формулювання вимог щодо оформлення первинних документів сприяє підвищенню якості облікової інформації. Зокрема чітко окреслені терміни проходження первинною документацією етапів вимірювання, оцінки та реєстрації господарських операцій забезпечують своєчасне відображення облікової інформації в обліку.

Операції поточного бухгалтерського обліку можна умовно поділити на:

- реєстраційні операції, що передбачають запис облікової інформації;
- арифметичні дії (додавання, віднімання, множення, ділення, розрахунки), що забезпечують накопичення облікової інформації та операції з групування та перегрупування даних, спрямовані на узагальнення облікової інформації.

Хронологічне, систематичне або комбіноване накопичення, групування й узагальнення інформації про господарські операції, що відображені в прийнятих до обліку первинних документах, провадиться на стадії поточного обліку в облікових регістрах.

Під обліковими регістрами слід розуміти носії визначеного формату (паперові, електронні) у вигляді відомостей, книг, журналів, таблиць, які призначені для реєстрації даних первинного обліку в системі рахунків. В системі сучасного аналітичного обліку може практикуватися використання кількісних, кількісно-сумових, багатографічних та лінійних форм облікових регістрів.

Для забезпечення потреб внутрішніх користувачів з 1999 р. в Україні на законодавчому рівні [5] передбачена можливість суб'єктам господарювання визначатися з організацією облікового процесу на власний розсуд. Підприємство самостійно обирає певну систему регістрів обліку, порядок і спосіб реєстрації й узагальнення інформації з дотриманням єдиних принципів бухгалтерського обліку, з огляду на особливості своєї діяльності і технології обробки облікової інформації – форму обліку.

Певна річ, наявність таких можливостей є позитивним фактором формування облікової інформації, оскільки господарюючі суб'єкти не стримані певними обов'язковими до застосування формами облікових регістрів. Свобода вибору дозволяє їм формувати власну методику систематизації облікової інформації про наявність і рух активів, капіталу, зобов'язань і фактів господарської діяльності в регістрах бухгалтерського обліку методом подвійного запису, що значною мірою сприяє вдосконаленню та гармонізації облікової інформації та підвищенню загального рівня інформатизації системи управління. Адже інформація з облікових регістрів використовується для складання бухгалтерської звітності. Таким чином, бухгалтерська звітність виступає формою надання користувачам облікової інформації, джерелом якої служать регістри бухгалтерського обліку.

На третій стадії облікового процесу провадиться підсумковий (узагальнюючий) бухгалтерський облік, у якому формують бухгалтерські звіти та розрахункові таблиці. Підсумковий облік є завершальною стадією облікового процесу, тому рівень сформованої бухгалтерської звітності визначається досягнутим ступенем синергії інформації у первинному та поточному обліку. Для українських підприємств притаманна невисока якість бухгалтерської звітності, що обумовлена відсутністю єдиного підходу до систематизації облікової інформації, здатного забезпечити оперативне складання фінансової, управлінської і податкової бухгалтерської звітності.

Розглядаючи світовий досвід, доречним буде зупинитися на концептуальних підходах щодо надання облікової інформації, запроваджених міжнародними організаціями, метою діяльності яких є сприяння розвитку та гармонізації бухгалтерських звітів в усьому світі. Так, Рада Комітету з МСФЗ, яка опікується, зокрема, питаннями формування та інтерпретації фінансової бухгалтерської звітності, наголошує на тому, що основною метою складання фінансової звітності є надання інформації для прийняття економічних рішень. Це буде сприяти прийняттю рішень з метою:

«А) визначати, коли купувати, утримувати або продавати інвестиції в капітал;

Б) оцінити управління та підзвітність керівництва;

В) оцінити спроможність підприємства сплачувати заробітну плату та надавати інші виплати своїм працівникам;

Г) оцінити забезпеченість сум, позичених підприємству;

Д) визначити податкову політику;

Е) визначити суми прибутку та суми дивідендів, що підлягають розподілу;

Ж) регулювати діяльність підприємства» [16].

Грунтуючись на вищевикладеному, доцільно застосувати форми бухгалтерського обліку з позиції досягнення синергійного ефекту отриманої в результаті облікової інформації. При цьому основним критерієм ефективності застосовуваної форми обліку слід вважати рівень систематизації облікової інформації для складання управлінської бухгалтерської звітності. Концептуальні напрямки систематизації облікової інформації, наданої внутрішнім користувачам при прийнятті рішень, викладено у попередніх дослідженнях [17, 18].

Розглядаючи питання організації бухгалтерського обліку за стадіями облікового процесу, особливо в аспекті її систематизації, треба враховувати рівень автоматизації системи управління взагалі та облікових процесів зокрема, якому притаманне постійне підвищення у геометричній прогресії. Так, А.М. Кузьмінський зазначав з позицій 1980 р., що переважна кількість облікової інформації припадає на інформацію поточного обліку [19, с. 140]. У книзі «Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу» [11, с. 38] провідні українські вчені В.В. Сопко та В.П. Загородній згрупували види робіт облікового процесу з визначенням питомої ваги можливостей їх автоматизації, виходячи з реалій розвитку вітчизняного ринку комп'ютерних технологій на 2004 р. Обсяг робіт щодо складання носіїв облікової інформації (даних, показників), які піддаються автоматизації, визначено ними на рівні 45–50%, обробка первинних документів (технічна, логічна, юридична) може бути автоматизована до 95–97%, поточний облік,

групування та перегрупування облікових даних, формування проміжних показників розглянуто на рівні 100% автоматизації, періодичне зведення даних балансу періоду (звітність), складання довідок автоматизується в межах 40–50% облікових операцій.

З позицій 2015 р. можемо констатувати, що сучасні можливості комп'ютеризації та програмного забезпечення дозволяють автоматизувати обліковий процес на рівні 97–100% за всіма його стадіями. Автоматизація облікового процесу відкидає потребу у використанні практично всіх запропонованих на нормативному рівні реєстрів бухгалтерського обліку, оскільки облікова інформація може формуватися у будь-якому розрізі та на заданому рівні деталізації чи узагальнення, виходячи з існуючих потреб користувачів та їх інформаційних вимог на кожному етапі управління підприємством. Тому необхідність і доцільність використання запропонованого синергічного підходу до формування облікової інформації на всіх стадіях облікового процесу набувають ще більшої актуальності, через те, що його використання передбачає одноразову реєстрацію облікової інформації з максимальним рівнем деталізації та інформаційності.

Загалом сучасний розвиток ринкових відносин в Україні обумовив перегляд загальної концепції організації бухгалтерського обліку за всіма стадіями облікового процесу виходячи з принципу синергії. Це уможливило підвищення рівня інформатизації користувачів у результаті об'єднання, інтеграції процесу обліку бухгалтерських даних у єдиній системі документування. Основним критерієм ефективності застосовуваної форми обліку необхідно розглядати рівень систематизації облікової інформації для складання бухгалтерської звітності. При цьому провідною складовою ефективності функціонування системи управління суб'єктами господарювання є якісна ознака бухгалтерського обліку, що потребує формування методологічного інструментарію забезпечення якості облікової інформації.

Список використаних джерел

1. Пачоли Лука. Трактат о счетах и записях / Лука Пачоли – М.: Финансы и статистика, – 1983. – 288 с.
2. Гуцайлюк З.В. Реформування системи бухгалтерського обліку в Україні – елементи концепції / З.В. Гуцайлюк // Незалежний аудитор. – 2014. – № 2. – С. 20–28.
3. Кіндрацька Л.М. Бухгалтерський облік у банках: методологія і практика: монографія. / Л.М. Кіндрацька – К.: КНЕУ, 2002. – 286 с.
4. Програма реформування бухгалтерського обліку зі застосуванням міжнародних стандартів, затв. Постановою КМУ від 28.10.1998 р. № 1706.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Київ: ВРУ, 2015. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/996-14>
6. Пархоменко В. Документальне забезпечення основ бухгалтерського обліку / В. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 3. – С. 11–17.

7. Моссаковский В. Метод бухгалтерського обліку в ринкових умовах. / В. Моссаковский // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 12. – С. 16–25.

8. Саттон Майкл Дж.Д. Корпоративний документообіг: принципи, технології, методологія впровадження / Майкл Дж.Д. Саттон. – Санкт-Петербург. 2002. – 448 с.

9. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: учебн. пособие / Ф. Питер // пер. с англ. – М., 2001. – 272 с.

10. Велш Глен А. Основы фінансового обліку / Глен А. Велш, Даніел Г. Шорт. – К.: Основы, 1997. – 943 с.

11. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник / В.В. Сопко, В.П. Завгородній – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.

12. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / редкол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К., 2001. – 952 с.

13. Larson Kermit D., Pyle William W. Fundamental Accounting Principles / Kermit D. Larson, William W. Pyle. – IRWIN. Homewood. 1998. – 1076 p.

14. Райзберг Б.Г. Учебный эк. словарь / Б.Г. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. – М.: Рольф:Айрис-пресс, 1999. – 416 с.

15. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Хандерсон Д. Колдуэл / пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 496 с.

16. Міжнародні стандарти фінансової звітності <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneregulations/65567>

17. Кузнецова С.А. Методологічні засади трансформації бухгалтерського обліку як напрям розвитку інформатизації суспільства / С.А. Кузнецова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 7. – С. 23–27.

18. Кузнецова С. Концепція облікової інформації для управління / С.А. Кузнецова // Економіка і регіон. Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. – 2007. – № 4 (15). – С. 184–187.

19. Кузьминский А.Н. Проблемы организации и использования в управлении учетной и аналитической информации на уровне промышленных объединений и министерств: дис. ... д-ра экон. наук. / А.Н. Кузьминский – Киев, 1980. – 342 с.

References

1. Pacioli, L. (1983). *Traktat o schetah i zapisjah* [Treatise of counting and recording]. Moscow.

2. Gutsaylyuk, Z. (2014). *Reformuvannja sistemi buhgalters'kogo obliku v Ukraïni - elementi koncepcii* [Accounting Reform in Ukraine is reforming – the elements of the concept]. The independent auditor, no. 2, pp. 20-28.

3. Kindratska, L. (2002). *Buhgalters'kij oblik u bankah: metodologija i praktika: Monografija*. [Accounting for banks: Methodology and Practice: Monograph]. Kyiv, 286 p.

4. Cabinet of Ministers of Ukraine (1998), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "Accounting Reform Program of the International Standards approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine"", available at: <http://zakon.rada.gov.ua> (Accessed 20.10.1998, no. 1706.).
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine", available at: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/996-14>.
6. Parkhomenko, V. (2005). *Dokumental'ne zabezpechennja osnov buhgalters'kogo obliku* [Documentary accounting software basics]. Accounting and Auditing, no. 3, pp. 11-17.
7. Mossakovskyy, V. (2003). *Metod buhgalters'kogo obliku v rinkovih umovah* [Method of Accounting in market conditions]. Accounting and Auditing, no. 12, pp.16-25.
8. Sutton, M. (2002). *Korporativnij dokumentoobig: principi, tehnologii, metodologija vprovadzhennja* [Corporate Workflow: principles, technology, implementation methodology]. St. Petersburg, 448 p.
9. Drucker, P. (2001). *Zadachi menedzhmenta v XXI veke: uchebn. posobie* [Management Tasks in the XXI century: Textbook]. Moscow, 272 p.
10. Welsh, G., Short, D. (1997). *Osnovi finansovogo obliku* [Fundamentals of Financial Accounting]. Kyiv: Fundamentals, 943 p.
11. Sopko, V., Zavgorodniy V. (2004). *Organizacija buhgalters'kogo obliku, ekonomichnogo kontrolju ta analizu: Pidruchnik* [Accounting organization, economic monitoring and analysis: Textbook]. Kyiv: Kyiv National Economic University, 412 p.
12. Mocherny, S. (2001). *Ekonomichna enciklopedija* [Economic Encyclopedia]. Kyiv, Vol. 3, 952 p.
13. Larson, K., Pyle, W. (1998). *Fundamental'nyj ekonomicheskij principy* [Fundamental Accounting Principles]. IRWIN. Homewood, 1076 p.
14. Rayzberh, B., Lozovsky, L. (1999). *Uchebnyj jekonomicheskij slovar'* [Teaching Economic Dictionary]. Moscow: Rolf: Ayrys-Press, 416 p.
15. Nydlz, B. et al. (1994). *Principy buhgalterskogo ucheta* [Principles of accounting]. Moscow: Finance and Statistics, 2-nd ed., 496 p.
16. IFRS. Available at: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneregulations/65567> (accessed 03.12.2015).
17. Kuznetsova, S. (2007). *Metodologichni zasady transformacii buhgalters'kogo obliku jak naprjam rozvitku informatizacii suspil'stva* [Methodological principles of transformation of accounting as direction of the information society]. Accounting and Auditing, no. 7, pp. 23-27.
18. Kuznetsova, S. (2007). *Koncepcija oblikovoi informacii dlja upravlinnja* [Concept of accounting information for management]. Economy and region. Scientific Bulletin Poltava National Technical University, no. 4 (15), pp. 184-187.
19. Kuzminsky, A. (1980). *Problemy organizacii i ispol'zovanija v upravlenii uchetnoj i analiticheskoy informacii na urovne promyshlennnyh objedinenij i ministerstv* [Problems of organization and use in information management at the level of industrial associations and ministries]. Dissertation of the degree of Doctor of Science (Economic), Kyiv, 342 p.

Выделена специфика организации бухгалтерского учета по стадиям учетного процесса. Сформулированы организационные основы документирования информации в системе бухгалтерского учета. Предложено использовать синергетический подход к регистрации хозяйственных операций в системе бухгалтерского учета. Определены особенности формирования учетной информации на стадиях первичного, текущего и итогового бухгалтерского учета.

Ключевые слова: *организация бухгалтерского учета, учетный процесс, бухгалтерский документ, первичный учет, текущий учет, бухгалтерский отчет.*

The accounting specific are allocated in accounting process steps. Organizational principles for documenting information are formulated in the accounting system. Synergetic approach is suggested to use registration of business operations in the accounting system. Peculiarities of formation of accounting information are defined in the stages of initial, ongoing and final accounting.

Key words: *organization of accounting, accounting processes, accounting documents, initial account, ongoing account, accounting report.*

Одержано 14.09.2015.

УДК 330.366

А.С. Магдич

ТИПОЛОГІЯ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

У статті висвітлюються питання типологізації факторів економічного зростання. Досліджено еволюцію наукових поглядів на систему факторів економічного зростання. Виявлено місце неекономічних факторів у системі факторів економічного зростання. На основі аналізу різних теоретичних підходів до факторів економічного зростання наведено авторську схему, що систематизує основні підходи до класифікації факторів.

Ключові слова: економічне зростання, фактори економічного зростання, система факторів економічного зростання, неекономічні фактори економічного зростання.

Постановка проблеми. Фактори, що впливають на темпи і характер економічного зростання і, в кінцевому рахунку, визначають специфічність національних економік, є найважливішим об'єктом аналізу економічної науки. Вивчення системи факторів економічного зростання дозволяє відповісти на питання, чому одні країни розвиваються швидко і ефективно, а інші – повільно і нестабільно. Аналіз впливу різних факторів на темпи приросту ВВП дає можливість виділити найбільш і найменш сприятливі періоди в економічному розвитку національних економік, що може бути використано при формуванні економічної політики держави.

Методологічні питання типологізації факторів економічного зростання, систематизації їх класифікаційних ознак залишаються у центрі уваги багатьох вчених. Загальнотеоретична значущість типологізації факторів економічного зростання полягає в тому, що вона дозволяє дослідити природу зростання, виявити потенційні співвідношення між групами факторів та специфічні особливості дії окремих факторів. Дослідження системи факторів необхідне також для виявлення невикористаних резервів.

Прискорення темпів суспільного розвитку, характерне для останніх десятиріч, приводить до розширення кола факторів економічного зростання, які залишаються недостатньо обґрунтованими в економічній науці, а також потребує пошуку нових джерел сталого економічного зростання. Останнім часом в літературних джерелах все більша увага приділяється неекономічним факторам зростання, серед яких важливу роль відіграють культура, релігія, освіта, стан здоров'я, географічні та природно-кліматичні фактори.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Великий внесок у розробку теоретичних і методологічних проблем побудови системи факторів економічного зростання зробили вітчизняні та зарубіжні економісти: П. Дуглас [20], С. Кузнець [26], Р. Солоу [34], Р. Харрод [22], Є. Домар, Й. Шумпетер [19], Дж. Хікс [23], Д. Родрік [31], С. Аукуціонек [1], Д. Норт [30], Х. Сала-і-Мартін [32], М. Кондратьєв [2], П. Іпатов [12], З. Джигеров [8], Т. Ускова [17], В. Геєць [5], Я. Жаліло [9], О. Івашина [10], Г. Глуха [6] та ін.

Однак, незважаючи на наявність значної кількості досліджень, присвячених проблемі економічного зростання і його факторів, ряд теоретичних і практичних питань потребують глибшого аналізу. Зокрема потребують додаткового опрацювання питання структуризації і систематизації факторів економічного зростання, вивчення характеру та напряму їх впливу на економічну динаміку.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування типологізації факторів економічного зростання, уточнення місця нееконімічних факторів у системі факторів економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження Неоднозначність і багатогранність економічного зростання обумовлює виникнення розбіжностей вже на стадії визначення самої категорії «економічне зростання». Сучасні європейські й американські економісти в більшості випадків розуміють під економічним зростанням довготривалу тенденцію збільшення реального обсягу випуску в економіці [33].

Що стосується поняття «факторів економічного зростання», в економічній літературі зустрічаються різні трактування: а) основні елементи виробництва, що забезпечують зростання ВВП; б) ресурси, реально залучені в процес виробництва; в) важливі умови приросту ВВП; г) явища і процеси, які визначають масштаби зростання; д) джерела економічного зростання; е) основні елементи потенціалу зростання ВВП та ін. [15].

Дослідження, метою яких було виявити фактори економічного зростання і оцінити ступінь їх впливу на темпи економічного зростання, становлять цілий напрям економічної науки. На думку представників однієї з перших економічних теорій, фізіократів, єдиною галуззю, що створює багатство країни, є сільське господарство. Отже, праця і земля – єдині фактори виробництва. Перший представник англійської класичної політекономії У. Петі, аналізуючи фактори, які беруть участь у виробництві продукції та створенні багатства нації, виділяє чотири фактори, з них перші два – земля і праця – є основними, два інших фактори – кваліфікація працівника і засоби його праці (знаряддя і матеріали) – допоміжні. Ці фактори роблять працю продуктивною, але не можуть існувати самостійно, без праці і землі [16].

Ж.Б. Сей, на відміну від інших класиків, виділяє три фактори виробництва: працю, капітал і землю («Теорія трьох факторів») і вважає їх рівноправними факторами створення вартості.

На стадії становлення економічної науки вивчалася кількісне вираження факторів – величина капіталу і праці, розмір території. Пізніше у фокус уваги економістів потрапили якісні характеристики – рівень кваліфікації робочої сили, джерела та структура капіталу, родючість ґрунту, доступність видобутку природних ресурсів.

Й. Шумпетер вводить в економічну науку поняття «підприємництво (або підприємницька здатність)» як четвертий фактор виробництва, що не відомим класикам [19]. Пізніше М. Вебер висловлює думку, що, крім економічних складових, необхідно дослідити і соціальні, зокрема релігійні переконання населення [3]. Дж. М. Кейнс як основний чинник, що впливає на зростання виробництва (або національного доходу), розглядав обсяг інвестицій, ефективність яких знижується в силу психологічних особливостей

споживачів. Згідно з теорією Дж. М. Кейнса, психологічна схильність людини зберігати певну частину доходу стримує збільшення доходу через скорочення обсягу капіталовкладень, від яких залежить перманентне отримання доходів [25]. З цього випливає, що Кейнс у методології свого дослідження, виходячи з пріоритетного значення економічних чинників, враховує важливий вплив на економічне зростання і неекономічних чинників – держави, яка повинна стимулювати споживчий попит на засоби виробництва та інвестиції і психологію людей.

Розвиток концепції довгих хвиль М.Д. Кондратьєва викликав необхідність вивчення впливу на економічне зростання правового, соціального, політичного факторів, а також ролі держави [2]. Надалі найбільш значущими факторами стали накопичення капіталу і НТП. У другій половині ХХ ст. на перший план вийшли інституціональні фактори зростання: інтереси людей, їхня поведінка, правила, норми, соціально-економічні відносини і зв'язки, які мають стійкий характер.

На початку 80-х з'явився новий фактор – інформаційні технології, який дозволяє підвищити ефективність прийнятих рішень. Швидке поширення інформаційних технологій у розвинутих державах в останній третині минулого століття, на думку У. Нордхауса [29], К. Келлі [24], Д.Б. Делонга [21], привело до прискорення темпів економічного зростання і зростання продуктивності праці.

З кінця ХХ ст. головною домінантою стабільного зростання економіки розвинутих країн називають людський капітал, який в умовах ускладнення умов зовнішнього організаційного середовища здатний приносити найбільший дохід. У сучасній економічній теорії роль людського капіталу підкреслюється в ендегенних моделях зростання і модифікованих моделях Солоу. Останнім часом в системі факторів соціально-економічного розвитку країни зросла роль конкуренції та рівня конкурентоспроможності на рівні підприємства, галузі, країни і групи країн.

Таким чином, можна зробити висновок, що дослідженням проблем, пов'язаних з економічним зростанням, тією чи іншою мірою, займалися представники всіх шкіл, роблячи акцент на переважний розвиток за рахунок тих чи інших факторів.

Основу класифікації факторів та їх взаємозв'язок з іншими елементами економічної системи заклав К. Маркс, виділивши два основоположні фактори: особистий і речовий. Він визначив більш-менш повне коло факторів виробництва і, за У. Петті, відніс до факторів виробництва також природні умови, в тому числі землю [14].

Ще одна спроба систематизації факторів економічного зростання була зроблена А. Маршаллом, який виділив дві групи факторів – природні та ті, що йдуть від людини [28]. Маршалл доходить висновку, що тенденція до спадної віддачі пов'язана з використанням природних факторів виробництва, тоді як удосконалення організації, яке йде від людини (Маршалл додав до трьох класичних факторів виробництва організацію), веде до зростання віддачі від масштабів виробництва. З цього випливає, що основна увага має бути приділена розвитку та ефективному використанню факторів, які йдуть

від людини, наприклад, вдосконаленню технологій, підвищенню продуктивності та якості праці.

Поява серії міжкраїнових економетричних досліджень, спрямованих на виявлення «глибинних» детермінант зростання, доповнила систему факторів різними екзогенними факторами, які ряд сучасних дослідників визначають як «неекономічні» фактори економічного зростання [27; 32; 35].

Один з варіантів узагальнюючої структури таких факторів присутній у праці Д. Родріка [31, с. 1-19]. Він відносить фактори зростання або до групи безпосередніх (proximate) факторів, або до групи фундаментальних/глибинних (fundamental or deep) факторів. Група безпосередніх факторів включає фактори, що безпосередньо впливають на зростання – накопичення фізичного і людського капіталу, зростання продуктивності. До глибинних детермінант Д. Родрік відносить зовнішню торгівлю і інститути, які є частково ендогенними факторами, і географію, яка, на його думку, є повністю екзогенним фактором. З його дослідження випливає, що саме глибинні фактори мають вирішальний вплив на темпи і напрямки економічного зростання і лежать в основі диференціації рівня соціально-економічного розвитку країн.

Ще однією класифікацією факторів, яку часто беруть за основу економісти-науковці, є класифікація, запропонована К.Р. Макконнеллом і С.Л. Брю. Відповідно до цієї класифікації економічне зростання обумовлене шістьма блоками факторів. Чотири блоки складаються з факторів, що визначають фізичну здатність економіки до зростання, – це фактори пропозиції (кількість і якість природних і трудових ресурсів, обсяг капітальних благ і технологій). Наявність цих факторів є необхідною, але недостатньою умовою для збільшення обсягів виробництва. До п'ятого і шостого блоків входять фактор попиту і фактор ефективності, метою яких є забезпечення ефективного розподілу ресурсів, здатного максимально задовольнити потреби суспільства [13].

М.М. Черновська пропонує систематизовану класифікацію, в якій виділено вісім груп факторів (об'єктивні економічні фактори; фактори державного регулювання; інноваційні; інвестиційні; об'єктивні природні чинники; демографічні фактори; суб'єктивні психологічні фактори; форс-мажорні фактори) [18].

В.Є. Воротін, розглядаючи фактори, які визначають темпи та якість економічного зростання, відокремлює групу інноваційних факторів (фактори, що зумовлюють використання інноваційного потенціалу країни), інвестиційних факторів (фактори, пов'язані з інвестиційною активністю, ефективністю капітальних вкладень) та групу факторів, які визначаються структурною мобільністю економіки, її спроможністю реагувати на зміни в обсягах та структурі суспільних потреб як у поточному, так і в майбутніх періодах [4].

Оригінальний підхід до структурування факторів економічного зростання та визначення місця і ролі неекономічних факторів розробив П.Л. Іпатов. Розглядаючи проблеми впливу різноманітних факторів на темпи економічного зростання, він разом з традиційними факторами аналізує вплив групи «неекономічних» факторів: соціально-політичних, географічних і кліматичних, психологічних, інфраструктурних факторів (рис 1).



Рис 1. Неекономічні фактори у загальній типології факторів економічного зростання [11]

У поділі чинників зростання національної економіки на економічні та неекономічні, на думку П.Л. Іпатова, необхідно враховувати два моменти. З одного боку, економічні фактори (капітал, земля, праця і підприємницькі здібності) є традиційними виробничими факторами в неокласичній теорії, а неекономічні чинники зростання не є власне факторами виробництва, їх ніби не існує. З іншого боку, економічні та неекономічні фактори не можна розглядати у відриві один від одного, оскільки вони взаємопов'язані. Згідно з П.Л. Іпатовим, характер цього взаємозв'язку визначається переважно існуванням групи змішаних факторів, які поєднують у собі елементи як економічних, так і неекономічних факторів [12].

Вивчення еволюції системи факторів економічного зростання і аналіз існуючих підходів до їх класифікації дозволяють виділити такі класифікаційні ознаки в типізації факторів економічного зростання:

– *сфера виникнення*. Залежно від сфери виникнення у сучасній економічній літературі виділяють фактори з боку пропозиції, попиту і розподілу. Фактори пропозиції включають кількість і якість трудових ресурсів, обсяг і структуру основного капіталу, рівень технології, кількість і якість природних ресурсів. Фактори попиту визначають сукупний попит суспільства на вироблену продукцію, тим самим стимулюючи економічне зростання. Так, наприклад, до факторів попиту відносять рівень цін, споживчі витрати, державні видатки, чистий експорт. Фактори розподілу включають раціональність і повноту залучення ресурсів у процес виробництва та ефективність їх використання;

– *спосіб впливу на економічне зростання*. За способом впливу виділяють прямі і непрямі фактори економічного зростання. Прямими є фактори, які безпосередньо визначають фізичну здатність економіки до зростання, тобто динаміку сукупного виробництва і пропозиції. Це відбувається за рахунок збільшення обсягу та оптимізації структури капіталу, праці, природних ресурсів.

Зростання підприємницьких здібностей в суспільстві і вдосконалення технології та організації виробництва також можна віднести до прямих факторів. Непрямі або другорядні фактори стимулюють або обмежують реалізацію потенціалу, закладеного в прямих факторах і включають фактори попиту і розподілу: ступінь монополізації ринку, систему розподілу доходів і т. ін.;

– *походження*. Зовнішні (екзогенні) фактори – це фактори, які знаходяться за межами даної економічної системи. До них відносять: динаміку населення, міграцію, задану ззовні швидкість технічного прогресу, політичні події, зміни цін на нафту. Внутрішні (ендогенні) фактори – властиві даній економічній системі: споживання, інвестиції;

– *тип економічного зростання*. Екстенсивні фактори, спрямовані на збільшення обсягів виробництва при незмінних техніко-технологічних і кваліфікаційних параметрах. Інтенсивні фактори забезпечують збільшення обсягів виробництва за рахунок підвищення ефективності функціонуючих ресурсів;

– *напрямок впливу*. Відповідно до цього критерію можна виділити позитивні фактори (фактори, що прискорюють зростання) і негативні фактори (фактори, що стримують зростання);

– *сфера прояву*. Залежно від сфери прояву фактори зростання доцільно поділяти на економічні та неекономічні. Аналіз літератури з цього питання дозволив долучити соціальні, географічні, військово-політичні та екологічні фактори до групи неекономічних факторів економічного зростання;

– *термін дії*. Короткострокові фактори діють строком до одного року, середньострокові – протягом одного-п'яти років і довгострокові – протягом тривалого періоду часу. Прикладом короткострокових факторів можуть служити зниження цін на ресурси, зниження ставки рефінансування, середньострокових – відкриття нових родовищ, зміна потреб, довгострокових – зміна структури торгівлі і галузевої структури економіки;

– *періодичність виникнення*. Постійні фактори визначають структуру капіталу, потреби ринку і т. ін., епізодичні – коливання обсягу виробництва, епізодичні реакції на окремі аспекти політики держави.

– *місце створення у відношенні до країни (регіону, території)*. Внутрішні чинники економічного зростання формуються всередині країни з використанням власних фінансових ресурсів, досвіду і знань, технологій, джерел сировини, енергії, трудового. Ця група факторів включає розробку нових родовищ, створення нових продуктів, розробку і впровадження нових технологій. Зовнішні фактори надходять ззовні (залучені з інших країн фінансові ресурси, сировина, матеріали, енергія, технологія) і включають сучасні тенденції глобалізації та концентрації капіталу, зростання ролі транснаціональних корпорацій, посилення спеціалізації та інтеграції;

– *рівень регулювання*. Відповідно до цієї класифікаційної ознаки можна виділити фактори макrorівня (інституціональні фактори, розробка законів і норм, напрям економічної політики), мезорівня (природно-кліматичні особливості регіонів, галузева структура економіки) і мікрорівня (ефективність виробництва і розподілу ресурсів на рівні підприємств, рівень платоспроможності і ліквідності підприємств, стадія життєвого циклу);

– *рівень охоплення*. До групи інтегральних факторів відносять фактори, які діють одночасно на декілька параметрів економічного зростання, до гру-

пи селективних – фактори, які діють на один параметр економічного зростання;

– *ступінь змінності в рамках даного типу та рівня господарства*. До умовно-постійних факторів відносять природно-кліматичні ресурси, стан основних засобів, структуру економіки і т. ін., до змінних – політичний лад, законодавчу сферу, систему оподаткування та ін. [7].

Аналіз еволюції поглядів на систему факторів економічного зростання дозволяє систематизувати розглянуті теоретичні підходи та навести типологію факторів економічного зростання (рис. 2).

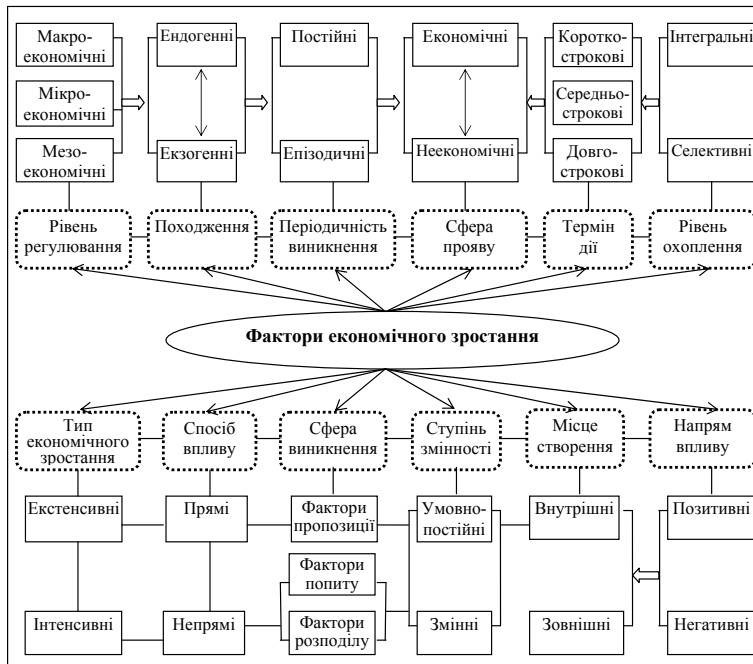


Рис. 2. Типологія факторів економічного зростання

Як видно зі схеми, типологія факторів економічного зростання може поділятися за багатьма класифікаційними ознаками (на схемі вони позначені пунктирними лініями), що утворюють цілісну систему. Необхідно враховувати, що протягом певних часових інтервалів і в певних просторових рамках фактори економічного зростання проявляються не у всьому різноманітті, а у вигляді певної сукупності, що являє собою не статичну, а динамічну систему. Така система може розчленовуватися різними способами, залежно від тих чи інших класифікаційних ознак, що передбачає багатовимірність системи.

Висновки. Типологізація факторів економічного зростання дозволяє більш повно вивчити їх природу та відмітні характеристики. Економічні та неекономічні фактори не можна розглядати у відриві один від одного, оскільки фактори, що впливають на економічне зростання, являють собою цілісну систему, що складається з взаємопов'язаних елементів. При цьому

слід враховувати, що фактори не тільки комбінуються, але і накладаються один на одного, що, в кінцевому рахунку, визначає вектор економічного зростання. У зв'язку з цим першочерговим завданням будь-якої держави є раціональне поєднання груп факторів і пошук нових джерел зростання.

Список використаних джерел

1. Аукуционек С.П. Современные буржуазные теории и модели цикла: критический анализ / С.П. Аукуционек. – М.: Наука, 1984. – 223 с.
2. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Изб. тр. / Н.Д. Кондратьев; Международный фонд Н.Д. Кондратьева и др.; ред. колл.: Л.И. Абалкин (пред.) и др.; сост. Ю.В. Яковец – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
3. Вебер М. Избранное: Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер; пер. с нем. – М.: РОССПЭН, 2006. – 656 с.
4. Воротін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій: монографія / В.Є. Воротін. – К.: Вид-во УАДУ. – 2002. – 392 с.
5. Геєць В.М. Економічне зростання в 2000–2002 рр. та складові політики розвитку в довгостроковому відношенні / В.М. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 1. – С. 11–24.
6. Глуха Г.Я. Система факторів економічного зростання: теоретико-методологічний аспект / Г.Я. Глуха // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 223–231.
7. Голодова Ж.Г. Переход от факторов к потенциалу роста экономики / Ж.Г. Голодова // Российское предпринимательство. – 2008. – №. 5. – С. 163–167.
8. Джигеров З.А. Система факторов экономического роста / З.А. Джигеров // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2011. – №. 3. – С. 182–185.
9. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – 336 с.
10. Івашина О.Ф. Соціалізація економічного розвитку/ Івашина О.Ф., Івашина С.Ю. // Вісник ХНАУ. – 2009. – №. 5. – С. 113–118.
11. Ипатов П.Л. Экономические и «неэкономические» факторы хозяйственного роста: взаимодействие и комплементарность / П.Л. Ипатов // Вестник Тамбовского государственного университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2008. – №. 9. – С. 65.
12. Ипатов П.Л. Неэкономические факторы роста национальной экономики: функциональное использование и развитие: автореф. дис. ... д-ра. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / П.Л. Ипатов. – 2009. – 32 с.
13. Макконелл К. Аналітична економія: принципи, проблеми і політика. Частина I. Макроекономіка: пер. з англ. / Кемпбелл Р. Макконелл, Стенлі Л. Брю – Львів: Просвіта, 2003. – С. 473–475.
14. Маркс К. Капитал. Т. 3 / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. – 2-е изд. – Т. 25. – Ч. 1. – М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1961. – С. 382.
15. Мишулин Г.М. Определение категории «источники экономического роста» в парадигме институционального подхода / Г.М. Мишулин, А.В. Стягун // Terra Economicus (Экономический вестник Ростовского государственного университета). – 2008. – Т. 6. – №. 2–3. – С. 27–32.

16. Петти В. Трактат о налогах и сборах / В. Петти // Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо. – М.: Эконов-Ключ, 1993. – С. 34.
17. Проблемы экономического роста территории: монография / Т.В. Ускова, Е.В. Лукин, Т.В. Воронцова, Т. Г. Смирнова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. – 170 с.
18. Черновська М.М. Економічне зростання в умовах перехідної економіки / М.М. Чернявська // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Вип. 30 (114) – Донецьк : ДонНТУ, 2006. – С. 51–54.
19. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
20. Cobb C.W. A theory of production / C.W. Cobb, P.H. Douglas // The American Economic Review. – 1928. – Vol. 18. – No. 1. – P. 139–165.
21. DeLong J.B. The changing cyclical variability of economic activity in the United States / J.B. deLong, L.H. Summers // The American business cycle: Continuity and change. – University of Chicago Press, 1986. – P. 679–734.
22. Harrod R.F. Domar and dynamic economics / R.F. Harrod // The economic journal. – 1959. – Vol. 69. – No. 275. – P. 451–464.
23. Hicks J. Capital and growth / J. Hicks. – Oxford: Oxford University Press, 1965. – 343 p.
24. Kelly K. What technology wants / K. Kelly. – New York: Penguin Group, 2010. – 416 p.
25. Keynes J.M. General theory of employment, interest and money / J.M. Keynes. – Atlantic Publishers & Dist, 2006. – 400 p.
26. Kuznets S.S. Economic growth of nations / S.S. Kuznets. – Cambridge: Harvard University Press, 1971. – 363 p.
27. Letunic S. Importance of non-economic factors for economics / S. Letunic, M. Dragicevic // DAAAM International Scientific Book. – 2014. – P. 145–152.
28. Marshall, A. Principles of economics / A. Marshall. – New York, NY: Palgrave Macmillan, 2013. – 731 p.
29. Nordhaus W.D. Is growth obsolete? / W.D. Nordhaus, J. Tobin // Economic Research: Retrospect and Prospect. – 1972. – Vol. 5, Economic Growth. – P. 1–80.
30. North D.C. The economic growth of the United States, 1790–1860 / D.C. Nort. – New York: Norton, 1966. – 79 p.
31. Rodrik D. In search of prosperity: Analytic narratives on economic growth / D. Rodrik. – Princeton University Press, 2003. – 481 p.
32. Sala-i-Martin X.X. I just ran two million regressions / X.X. Sala-i-Martin // The American Economic Review. – 1997. – Vol. 87. – No. 2. – P. 178–183.
33. Samuelson A.P. Economics / A.P. Samuelson, D.W. Nordhaus. – McGraw-Hill, 1998. – 688 p.
34. Solow R.M. A contribution to the theory of economic growth / R.M. Solow // The quarterly journal of economics. – 1956. – P. 65–94.
35. Summers R. The Penn World Table (Mark 5): an expanded set of international comparisons, 1950–1987 / R. Summers, A. Heston // NBER Working Paper. – 1991. – №. R1562.

References

1. Aukucioneck, S.P. (1984). *Sovremennye burzhuaznye teorii i modeli cikla: kriticheskij analiz* [Modern bourgeois theories and models of the cycle: a critical analysis]. Moscow, Science Publ., 223 p.
2. Kondrat'ev, N.D., Jakovec, Ju., & Abalkin, L. (2002). *Bol'shie cikly konjunktury i teorija predvidenija. Izbrannye trudy* [Large cycles of conjuncture and the theory of foresight. Selected Works]. Moscow, CJSC „Jekonomika” Publ., 374 p.
3. Veber, M. (2006). *Protestantskaya etika i dukh kapitalizma* [The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism]. Moscow, ROSSPEN Publ., 656 p.
4. Vorotin, V.Ye. (2002). *Makroekonomichne rehuliuvannia v umovakh hlobal'nykh transformatsij: monohrafiia* [Macroeconomic regulation under condition of global transformations: monograph], Kyiv, UADU Publ., 392 p.
5. Heiets', V.M. *Ekonomichne zrostannia v 2000-2002 rr. ta skladovi polityky rozvytku v dovhostrokovomu vidnoshenni* [Economic growth in 2000-2002 and components of development policy in the long run]. *Ekonomika i prohnozuvannia* [Economics of Forecasting], 2002, no. 1, pp. 11-24.
6. Glukha, H. *Systema faktoriv ekonomichnoho zrostannia: teoretyko-metodolohichnyj aspekt* [Economic growth factors system: theoretical and methodological aspect]. *Marketynh i menedzhment innovatsij* [Marketing and Management of Innovations], 2014, no. 1, pp. 223-231.
7. Golodova, Zh.G. *Perehod ot faktorov k potencialu rosta jekonomiki* [The transition from factors of growth to the potential of the economy]. *Rossyjskoe predprynymatel'stvo* [Russian Entrepreneurship], 2008, no. 5, pp. 163-167.
8. Dzhigerov, Z. A. *Sistema faktorov jekonomicheskogo rosta* [The system of the economic growth factors]. *Biznes v zakone. Jekonomiko-juridicheskij zhurnal* [Business-in-law. Economic-legal journal], 2011, no. 3, pp. 182-185.
9. Zhalilo, Ya.A. (2009). *Teoriia ta praktyka formuvannia efektyvnoi ekonomichnoi stratehii derzhavy* [Theory and Practice of Forming an Effective State Economic Strategy]. Kyiv, NISD Publ., 336 p.
10. Ivashyna, O. F. *Sotsializatsiia ekonomichnoho rozvytku* [Socialization of economic development]. *Visnyk KHNAU* [KHNAU Bulletin], 2009, no. 5, pp. 113-118.
11. Ipatov, P.L. (2008). „*Jekonomicheskie*” i „*nejekonomicheskie*” faktory hozjajstvennogo rosta: vzaimodejstvie i komplementarnost' [The economic and “non-economic” factors of economic growth: the interaction and complementarity]. *Vestnik Tambovskogo gosudarstvennogo universiteta* [Tambov University Reports]. Series: Humanities, no. 9, p. 65.
12. Ipatov, P.L. (2009). *Nejekonomicheskie faktory rosta nacional'noj jekonomiki: funkcional'noe ispol'zovanie i razvitie*. Dokt. Diss. Abstr. [Non-economic factors of growth of the national economy: the functional use and development]. St. Petersburg, 32 p.
13. McConnell, C., Brue, S. (2003). *Economics: Principles, problems, and policies. Part I. Macroeconomics*. Lviv, Prosvits Publ., pp. 473-475 (in Russian).
14. Marx, K., Engels, F. *Kapital* [Capital]. Soch. 2nd ed. Vol. 25. Part 1. Moscow, Gos. izd-vo polit. lit-ry, p. 382 (in Russian).
15. Mishulin, G.M, Stjagun, A.V. *Opredelenie kategorii „istochniki jekonomicheskogo rosta” v paradigme institucional'nogo podhoda* [Determination

of the concept of economic growth in the paradigm of the institutional approach]. *Terra Economicus (Jekonomicheskij vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta)* [Economic Herald of Rostov State University], 2008, vol. 6, no. 2-3, pp. 27-32.

16. Petty, W. (1993). *Traktat o nalogah i sborah* [A Treatise of Taxes and Contributions]. *Antologija jekonomicheskoy klassiki: Petti, Smit, Rikardo* [Anthology of economic classics: Petty, Smith, Ricardo]. Moscow, Jekonov-Kljuch Publ. p. 34 (in Russian).

17. Uskova, T., Lukin E., Voroncova, T. Smirnova, T. (2013). *Problemy jekonomicheskogo rosta territorii: monografija* [Problems of economic growth of a territory: monograph]. Vologda: ISERT RAN Publ., 170 p.

18. Chernovs'ka, M.M. *Ekonomichne zrostannia v umovakh perekhidnoi ekonomiky* [Economic growth under condition of a transitional economy]. *Naukovi pratsi Donets'koho natsional'noho tekhnichnogo universytetu. Seriya: ekonomichna* [Scientific Papers of Donetsk. National Technical University. Series "Economy"], 2006, issue 30 (114), pp. 51-54.

19. Schumpeter, J. (1982). *Teorii jekonomicheskogo razvitija* [The Theory of Economic Development]. Moscow: Progress [in Russian], 455 p.

20. Cobb, C. W., & Douglas, P. H. (1928). A theory of production. *The American Economic Review*, vol. 18, no. 1, pp. 139-165.

21. DeLong, J.B., & Summers, L.H. (1986). The changing cyclical variability of economic activity in the United States. In *The American business cycle: Continuity and change* University of Chicago Press, pp. 679-734.

22. Harrod, R.F. (1959). Domar and dynamic economics. *The economic journal*, vol. 69, no. 275, pp. 451-464.

23. Hicks, J. (1965). *Capital and growth*. Oxford: Oxford University Press, 343 p.

24. Kelly, K. (2010). *What technology wants*. New York: Penguin Group, 416 p.

25. Keynes, J.M. (2006). *General theory of employment, interest and money*. Atlantic Publishers & Dist, 400 p.

26. Kuznets, S.S. (1971). *Economic growth of nations*. Cambridge: Harvard University Press, 363 p.

27. Letunic, S. (2014). Importance of non-economic factors for economics. In *DAAAM International Scientific Book*, pp. 145-152.

28. Marshall, A. (2013). *Principles of economics*. New York, NY: Palgrave Macmillan, 2013, 731 p.

29. Nordhaus, W.D., & Tobin, J. (1972). Is growth obsolete? In *Economic Research: Retrospect and Prospect, Volume 5, Economic Growth* (pp. 1-80). Nber.

30. North, D.C. (1966). *The economic growth of the United States, 1790-1860*. New York: Norton, p. 79.

31. Rodrik, D. (2003). *In search of prosperity: Analytic narratives on economic growth*. Princeton University Press, 481 p.

32. Sala-i-Martin, X.X. (1997). I just ran two million regressions. *The American Economic Review*, pp. 178-183.

33. Samuelson, A.P., & Nordhaus, D.W. (1998). *Economics*. McGraw-Hill, 688 p.

34. Solow, R.M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The quarterly journal of economics*, pp. 65-94.

35. Summers, R., & Heston, A. (1991). The Penn World Table (Mark 5): an expanded set of international comparisons, 1950-1987. *NBER Working Paper*, (R1562).

В статье освещаются вопросы типологизации факторов экономического роста. Исследована эволюция научных взглядов на систему факторов экономического роста. Выявлено место неэкономических факторов в системе факторов экономического роста. На основе анализа различных теоретических подходов к факторам экономического роста представленная авторская схема систематизирует основные подходы к классификации факторов.

Ключевые слова: *экономический рост, факторы экономического роста, система факторов экономического роста, неэкономические факторы экономического роста.*

The article highlights the issue of typologization of economic growth factors. The author has investigated evolution of scientific views on the system of economic growth factors. The analysis has revealed the place of non-economic factors in the system factors of economic growth. The review of the existing theoretical approaches to the factors of economic growth allowed the author to provide the flowchart that systemizes the main approaches to the classification of economic growth factors.

Key words: *economic growth, factors of growth factors, of system economic growth factors, non-economic factors of economic growth.*

Одержано 25.09.2015.

УДК 378:658.8

Л.В. Малік

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ПЕРЕМІЩЕНИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ЗІ СХОДУ УКРАЇНИ

Більшість з евакуйованих вищих навчальних закладів України відчували різкий недобір вступників за результатами вступної компанії 2015 р. Статтю присвячено проблемам, пов'язаним з проведенням та організацією заходів, що дозволять забезпечити здійснення діяльності університетів в екзилі. Проведено аналіз особливостей ринку освітніх послуг. Визначені складові комплексу маркетингу освітніх програм. Особливу увагу приділено маркетинговій політиці на нових ринках освітніх послуг переміщених навчальних закладів на прикладі Донецького національного університету, який з листопада 2014 р. здійснює свою діяльність у м. Вінниці.

Ключові слова: навчальний заклад, освітня програма, ринок освітніх послуг, маркетинг, вступна компанія.

Постановка проблеми. Проблеми переміщених ВНЗ, яких в Україні 16, схожі. Географія розселення ВНЗ охоплює всю країну: Харків, Вінниця, Кривий Ріг, Северодонецьк, Старобільськ, Маріуполь, Красноармійськ та ін. Проблема актуальна, враховуючи масштаб переселення: чотири тисячі викладачів, майже 35000 студентів по всій Україні [1]. У більшості навчальних закладів відчувається значний недобір студентів. На жаль, значного поповнення студентських лав за рахунок вступників 2015 р. не відбулося. У деяких ВНЗ через недобір студентів вже почався процес скорочення ставок викладачам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування та реалізації маркетингової політики навчальними закладами присвячено чимало праць. Серед авторів можна виділити таких як В. Александров, М.Я. Матвіїв, І.С. Каленюк, Т.Є. Оболенська, С. Ніколаєнко, В.М. Огаренко та ін. Проте сучасні кризові явища в Україні, що пов'язані насамперед із військово-політичною кризою на сході країни змусили багато навчальних закладів освоювати нові ринки освітніх послуг.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведені дослідження з питань розробки та впровадження маркетингової політики навчальних закладів, сьогодні вишам, які були змушені перевести діяльність в інші регіони, підконтрольні Україні, не завжди вдається налагодити свою роботу на належному рівні. Низка невирішених матеріально-технічних проблем, скорочення чисельності студентства, недосконалість юридичної бази стають на заваді виконання вимог перед навчальними закладами з боку основного замовника їх діяльності – суспільства.

Мета статті. Виділити відмітні риси галузі освітніх послуг. Визначити найбільш типові проблеми переміщених ВНЗ. Визначити основні напря-

ми впровадження маркетингу освітніх послуг з врахуванням сучасних змін в Україні. Дослідити особливості маркетингової програми переміщеного університету на прикладі ДонНУ (м. Вінниця).

Виклад основного матеріалу. Як один з елементів практичної імплементації нової моделі розвитку країни та невід'ємною складовою частиною шляху до європейської інтеграції є підготовка кадрової складової українського суспільства. Саме тому вища освіта є одною з пріоритетних сфер розвитку України.

На рис. 1 можна побачити неоднорідність освітнього рівня працездатного населення за різними галузями національної економіки України.

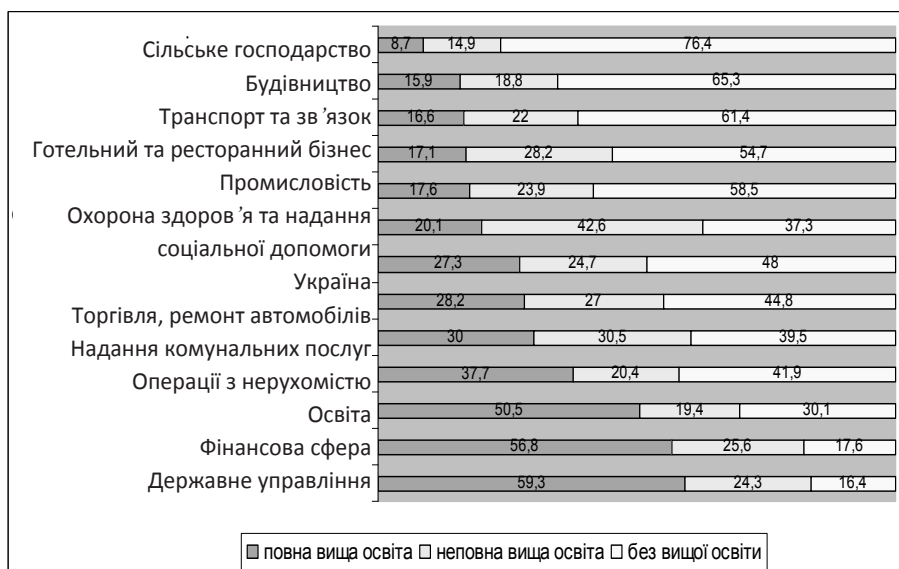


Рис. 1. Освітній рівень зайнятих у галузях національної економіки України

У зв'язку з існуючою військово-політичною кризою в українському суспільстві та подальшою неможливістю якісно та безпечно надавати освітні послуги та сході країни 16 вищих навчальних закладів були переміщені із зони проведення антитерористичної операції на територію, підконтрольну Україні.

Оскільки галузь освітніх послуг набуває все більш ринкового характеру, вищі в екзилі зіштовхнулися з терміновою проблемою необхідності введення на нові ринки збуту своїх освітніх послуг.

Навчальний заклад, будучи виробником освітніх програм, пропонує на ринку освіти свої продукти і послуги, через своїх випускників.

Освіта, як специфічний товар (послуга), має подвійну природу, яка полягає в тому, що ВНЗ функціонує одночасно на двох взаємозалежних ринках: по-перше, на ринку освітніх послуг; по-друге – на ринку праці.

До того ж, освітню послугу можна віднести як до споживчого ринку, так і до соціальної сфери, що зумовлює та забезпечує зміни у соціальному становищі (рис. 2).

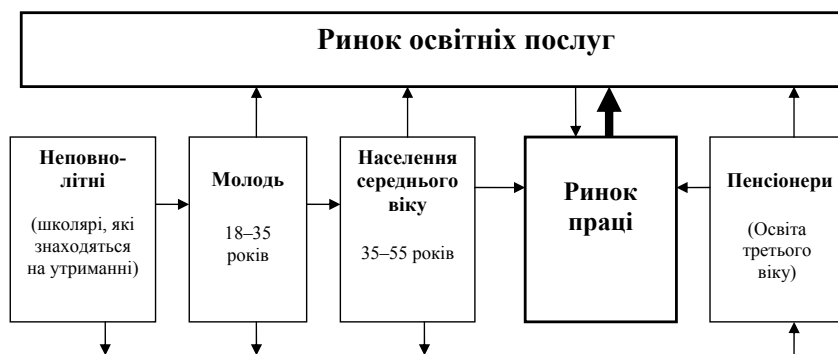


Рис. 2. Взаємодія ринку освітніх послуг та ринку праці

Вищий навчальний заклад зацікавлений у тому, щоб його освітні програми відповідали вимогам ринку праці, а випускники найбільш повно засвоювали цю програму, що змушує ВНЗ вивчати цільовий ринок праці.

По-перше, ринок праці визначає основні стандарти якості освіти у вигляді зміни попиту на фахівців, уточнення знань і умінь, якими повинні володіти претенденти на певні вакансії.

По-друге, перспектива працевлаштування є важливим мотивом при виборі споживачем освітніх продуктів.

В умовах ринкової економіки вища освіта регулюється загальними законами попиту та пропозиції. Комерціалізація вищої освіти в країні за рахунок розвитку системи недержавних вишів і платних освітніх послуг у державних ВНЗ являє собою раціональний засіб підвищення ефективності, конкурентоспроможності та стійкості функціонування вузів як суб'єктів ринкових відносин. При цьому система вищої освіти адаптується до складного соціально-економічного середовища і розвивається відповідно до концепції і методів маркетингу з урахуванням специфічних особливостей системи балансування попиту на освітні продукти і їх пропозиції (рис. 3).



Рис. 3. Ієрархія потреб ринку освітніх послуг

Наявність багатьох клієнтів (абітурієнтів та студентів) свідчить про популярність послуги, що позитивно впливає на її попит та положення навчального закладу на ринку. Тому персонал потрібно спеціально готувати до роботи в таких умовах, а система управління має передбачати різні організаційні форми і методи роботи персоналу з цільовими сегментами споживачів і покупців освітніх продуктів і послуг.

У випадку з переміщеними начальними закладами заздалегідь персонал не готувався, проте всі виші змогли на практиці перевірити власні сили в маркетингових стратегіях на ринку освітніх послуг.

Традиційно до відмітних рис освітніх послуг відносять [4]:

1. Сезонність.
2. Високу вартість.
3. Відносну тривалість виконання.
4. Залежність результатів від умов майбутньої роботи і життя випускника.
5. Необхідність подальшого супроводу послуг.
6. Залежність прийнятності послуг від місця їх надання та місця проживання потенційних студентів.
7. Нemoжливiсть перепродажу.

Проте головна особливість освітніх послуг полягає у створенні духовних цінностей, формуванні людського капіталу, який не може забезпечити не лише приміщення, а тільки провідний, кваліфікований та свідомий науково-педагогічний персонал.

В умовах переведення навчального закладу на іншу географічну територію до вказаних особливостей слід долучити певний перелік проблем, які необхідно додатково вирішувати через [2]:

- відсутність власних фондів для розміщення студентів;
- необхідність винайму житла викладачами;
- недостатній розмір аудиторного фонду;
- значні втрати кількості студентів під час переміщення;
- практичну втрату матеріально-технічної бази університетів (дослідні та навчальні лабораторії);
- втрату бібліотечних фондів;
- втрату частини документації;
- психологічний стрес, необхідність періоду адаптації;
- зміни в структурі вишів;
- відсутність власної ринкової ніші серед споживачів на новій території.

До того ж важливою умовою в кризових ситуаціях є здатність та швидкість навчальних закладів та їх персоналу реагувати на виклики зовнішнього та внутрішнього середовища.

Наприклад, розвиток інформаційних технологій, вивів на ринок програми дистанційного навчання, які поєднують самостійність заочної освіти з можливостями індивідуальних консультацій з викладачами. В умовах територіального роз'єднання студентів, частини викладачів та навчального закладу наявність такої форми навчання може розглядатися як шлях до виконання зобов'язань перед клієнтами освітніх програм (студентами).

Як будь-яка ринкова структура, вищий навчальний заклад має проводити певну маркетингову політику. Комплекс маркетингу освітньої програми, згідно з М.Д. Бітнером, слід розглядати як систему таких складових [7]:

- товар (product);
- ціна (price);
- розташування (place);
- просування (promotion);
- процес (process);
- матеріальні свідоцтва (physical evidence);
- люди (people).

За рекомендацією американського науковця К. Лавлока, до комплексу маркетингу слід додати елементи продуктивності та якості (productivity and quality) [8].

Впровадження маркетингу в діяльності закладів освіти викликає необхідність суттєвих змін в управлінні їх діяльністю на основі застосування стратегічного управління та планування, головними напрямками якого є:

- формування нового типу громадянина, що має незламну громадянську позицію та рівень свідомості;
- формування високоестетичних та інтелектуальних смаків населення;
- визначення проблем з кадрами і підготовка відповідних фахівців;
- розробка нових видів послуг і технології їх виробництва. Гнучке реагування на попит ринку;
- формування джерел фінансування;
- розвиток нових взаємовідносин з меценатами і спонсорами;
- встановлення міжнародних зв'язків, пошук інвесторів для освітніх програм;
- поєднання науки та освіти;
- комерціалізація науково-освітніх програм.

Усі ці напрями сукупно становлять маркетингову стратегію, на підставі якої визначається тактика і шляхи її трансформації до конкретних завдань навчального закладу нового типу та її здійснення, досягнення соціально-суспільного ефекту та мінімізації соціально-економічного ризику.

Фактично мова йде про новітні маркетингові технології у сфері освіти.

Відомо, що надскладною проблемою для переміщених ВНЗ є відновлення матеріально-технічної бази для забезпечення їх якісної роботи. У зміцненні фінансово-матеріальної бази галузі освіти в екзилі сьогодні велику роль відіграють різні види добровільних пожертвувань, внесків, відрахувань, які надходять від приватних осіб, підприємств і фірм за цільовим призначенням на освітні потреби. Тобто йдеться про спонсорство і меценатство, які в Україні практично тільки почали розвиватися. Разом з тим здійснення кожного великого проекту, а діяльність університету національного рівня являє собою великий проект, може статися лише при активній спонсорській підтримці комерційних фірм, великих промислових та аграрних підприємств, комерційних банків.

За останній час в Україні з'явилися нові форми співробітництва підприємств і комерційних структур з метою об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів. Таке співробітництво заслуговує всілякої підтримки з метою подальшого розвитку цих відносин в Україні. Насамперед потребує вдосконалення нормативно-правова база з питань розвитку співробітництва підприємств усіх форм власності та господарювання із закладами освіти, змі-

ни форм при їх оподаткуванні. З боку закладів науки та освіти, таке співробітництво потрібно широко рекламувати та сприяти створенню особливого «іміджу» цим підприємствам і структурам.

Щодо практичної реалізації маркетингової політики на новому полі, Донецький національний університет, перевівши свою діяльність на Вінниччину, також змушений був удосконалювати та реалізовувати маркетингову політику на новому ринку освітніх послуг. В університеті був розроблений комплекс заходів у вигляді проведення дня відкритих дверей, відвідування викладачами шкіл для бесід із випускниками шкіл, створення новітніх заходів у вигляді «Бізнес-школи», «Школи юного юриста» та ін.

Для залучення абітурієнтів ДонНУ традиційно проводить рекламну кампанію. У 2014/2015 навчальному році, у зв'язку з вимушеним переїздом до центрального регіону України, перед університетом стояла складне завдання захоплення частини освітнього ринку Вінницької області. Проте особливістю маркетингової політики було й те, що університет не обмежував свою роботу тільки Вінницькою областю, а оголосив як пріоритетний напрям свою роботу без обмежень території (рис. 4).

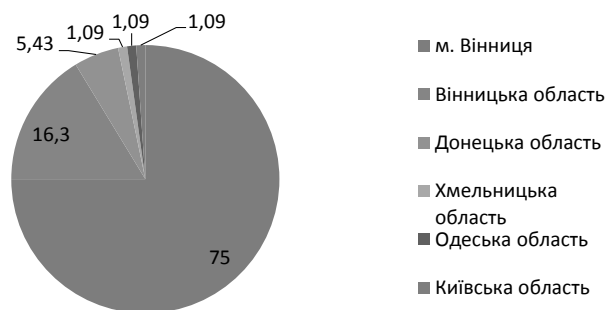


Рис. 4. Географія вступників, які відвідали день відкритих дверей (%) [6]

Для реалізації поставленої мети було проведено дослідження, яке показало, що найбільш впливовим засобом на аудиторію вступників можна вважати соціальні мережі (рис. 5).

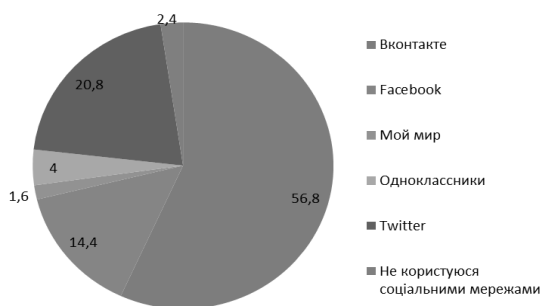


Рис. 5. Соціальні мережі, якими вступники користуються найчастіше [6]

Університетом проводилось 5 днів відкритих дверей.

Для максимального поширення інформації відділом маркетингу університету був розроблений графік, згідно з яким викладачі та співробітники кафедр проводили рекламну та роз'яснювальну роботу у школах та інших навчальних закладах Вінницької області (рис. 6).

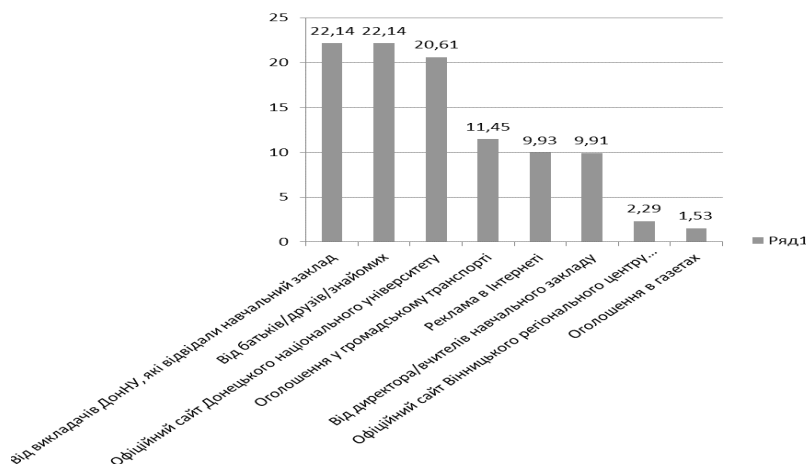


Рис. 6. Джерела, з яких вступники дізналися про день відкритих дверей [6]

Відповідно до комплексу маркетингу ДонНУ спрямував свої зусилля за усіма напрямками системи М.Д. Бітнера. Усі освітні програми були збережені і ретельно досліджено конкурентну позицію на ринку освітніх послуг Поділля, вартість навчання за програмами коштом юридичних або фізичних осіб була знижена порівняно з періодом 2013/2014 р. за певними напрямками на 20-30%, кількість навчальних корпусів у Вінниці збільшено до трьох, укладено контракти на розміщення студентів ДонНУ у гуртожитках інших навчальних закладів Вінниці.

Для проведення рекламної роботи університетом також було розроблено медіа-плани з розрахунком приблизної вартості (рис. 7). Локація реклами відповідала співвідношенню 80/20, де 80% одиниць рекламних заходів було проведено у регіональних пресі та Інтернет-контентах, а 20% – у всеукраїнських.

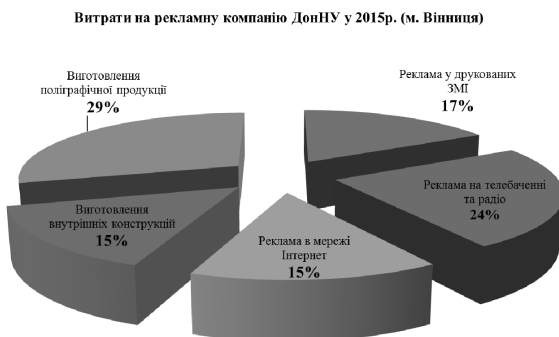


Рис. 7. Витрати на рекламну кампанію ДонНУ у 2015 р. згідно з медіа-планом [6]

Щодо інтенсивності рекламного впливу на аудиторію, то найбільш активно реклама проводилася за 20 днів до початку прийому документів (рис. 8).



Рис. 8. Інтенсивність рекламного навантаження щодо вступу у ДонНУ у 2015 р. [6]

Донецький національний університет здійснює прийом на підготовку фахівців з вищою освітою за освітньо-кваліфікаційними рівнями, напрямками підготовки (спеціальностями), формами навчання відповідно до ліцензії в межах ліцензованого обсягу, у тому числі у відокремлених структурних підрозділах: Костянтинівській філії, Маріупольській філії.

Як наслідок проведеного комплексу заходів, до ДонНУ у 2015 р. подали заяви більше 9 тис. вступників [6]. За географією абітурієнтів університет прийняв до своїх лав вступників з усіх регіонів України, включаючи АР Крим. Ці показники значно перевищили аналогічні щодо інших переміщених навчальних закладів України.

Висновки і пропозиції. У цілому маркетингова стратегія університету була визнана успішною, що дозволяє зробити висновок про правильність обраних підходів до ринку освітніх послуг для університету, переміщеного із зони АТО, та необхідність удосконалювати стратегію в подальшому. Крім того, в університеті є значний потенціал у розвитку дистанційної форми навчання. Крім того, вкрай необхідне удосконалення фандрейзингових технологій для забезпечення відновлення матеріально-технічної бази переміщеного навчального закладу.

Список використаних джерел

1. Вузы-переселенцы: Вместо 500 человек набрали всего 28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vesti-ukr.com/poleznoe/121193-vuzy-pereselency-vmesto-500-chelovek-nabrali-vsego-28>

2. Вузы-переселенцы обустроятся на новом месте [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://novostidonetsk.com/%D0%B2%D1%83%D0%B7%D1%8B-%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B5%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%8B-%D0%BE%D0%B1%D1%83%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%8E%D1%82%D1%81%D1%8F-%D0%BD%D0%B0-%D0%BD/>

3. Іванова Т.Л. Державне регулювання конкурентоспроможності трудового потенціалу регіону / Т.Л. Іванова, М.В. Дьоміна // Підвищення ефектив-

ності використання ресурсів підприємств і регіонів як чинник удосконалення і модернізації виробництва. – 2011. – С. 63–75.

4. Александров В. Освітня послуга / В. Александрова // *Економіка України*. – 2007. – № 3 – С. 53–60.

5. Матвіїв М.Я. *Методологія та організація маркетингового менеджменту в сфері вищої освіти: монографія* / М.Я. Матвіїв. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 560 с.

6. Статистика результатів вступної компанії 2015 року Донецького національного університету (м. Вінниця).

7. Booms, B.H. *Marketing strategies and organization structures for service firms* / B.H. Booms, M.J. Bitner // *Marketing of Services, American Marketing Association*. – Chicago, IL: Donnelly, J.H. and George, W.R. (Eds), 1981. – P. 47–51.

8. Лавлок К. *Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия* / К. Лавлок. – М.: ИД Вильямс, 2005. – 1008 с.

References

1. *Vuzy-pereselency: Vmesto 500 chelovek nabrali vsego 28* [Universities immigrants: Instead of 500 people only got 28]. Available at: <http://vesti-ukr.com/poleznoe/121193-vuzy-pereselency-vmesto-500-chelovek-nabrali-vsego-28>

2. *Vuzy-pereselency obustraivajutsja na novom meste* [Universities are immigrants settle in a new place]. Available at: <http://novostidonetsk.com/%D0%B2%D1%83%D0%B7%D1%8B-%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B5%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%8B-%D0%BE%D0%B1%D1%83%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%8E%D1%82%D1%81%D1%8F-%D0%BD%D0%B0-%D0%BD/>

3. Ivanova, T.L., D'omina, M.V. (2011). *Derzhavne rehuliuвання konkurentospromozhnosti trudovoho potentsialu rehionu* [State regulation of the competitiveness of labour potential of the region]. *Pidvyschennia efektyvnosti vykorystannia resursiv pidpryemstv i rehioniv iak chynnyk udoskonalennia i modernizatsii vyrobnytstva* [Increase resource efficiency of enterprises and regions as a factor of development and modernization of production]. Pp. 63-75.

4. Aleksandrov, V. (2007). *Osvitnia posluha* [Educational service]. *Ekonomika Ukrainy* [Economy of Ukraine]. No. 3, pp. 53-60.

5. Matviiv, M.Ya. (2005). *Metodolohiia ta orhanizatsiia marketynhovoho menedzhmentu v sferi vyschoi osvity* [Methodology and organization of marketing management in higher education]. Ternopil', Ekonomichna dumka Publ., 560 p.

6. *Statystyka rezul'tativ vstupnoi kompanii 2015 roku Donets'koho natsional'noho universytetu (m. Vinnytsia)* [Statistics of results of the entrance-2015 Donetsk national University (Vinnytsia)].

7. Booms, B.H., Bitner, M.J. (1981). *Marketing strategies and organization structures for service firms*. Marketing of Services, American Marketing Association. Chicago, IL: Donnelly, J.H. and George, W.R. (Eds), pp. 47-51.

8. Lavlok, K. (2005). *Marketing uslug: personal, tehnologija, strategija* [Services Marketing: people, technology, strategy]. Moscow, Publishing house Williams, 1008 p.

Большинство из эвакуированных высших учебных заведений Украины ощутили резкий недоход абитуриентов по результатам вступительной кампании 2015 г. Статья посвящена проблемам, связанным с проведением и организацией мероприятий, которые позволят обеспечить осуществление деятельности перемещенных университетов. Проведен анализ особенностей рынка образовательных услуг. Определены составляющие комплекса маркетинга образовательных программ. Особое внимание уделено маркетинговой политике на новых рынках образовательных услуг перемещенных учебных заведений на примере Донецкого национального университета, который с ноября 2014 г. осуществляет свою деятельность в г. Виннице.

Ключевые слова: учебное заведение, образовательная программа, рынок образовательных услуг, маркетинг, вступительная кампания.

Most of the evacuee universities in Ukraine experienced a sharp shortage of applicants for admission to the results of 2015. The article deals with the problems related to the conduct and organization measures that will ensure the implementation of university in exile. The analysis of the education market was exercised. The composition of the marketing mix educational programs was defined. Particular attention is paid to marketing policy in emerging markets of displaced educational higher schools by the example of the Donetsk National University, which since November 2014 has been operating in Vinnitsa.

Key words: educational institution, educational program, educational services market, marketing, entrance campaign.

Одержано 07.10.2015.

УДК 658.8

В.Є. Момот, В.А. Воротніков

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ УПРАВЛІННЯ СТВОРЕННЯМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ УНІКАЛЬНОЇ НОВОЇ ТЕХНІКИ

Обґрунтовано необхідність розробки методології управління створенням зразків конкурентоспроможної унікальної нової техніки з урахуванням їх специфіки як складних технічних систем індивідуального призначення. Упорядковано взаємозв'язок понять інноваційного менеджменту для визначення базових тлумачень виміру результативності виконання НДР та ДКР зі створення унікальної нової техніки. Запропоновано структуру показників щодо виміру перспективності інноваційної складної технічної системи як об'єкта розробки та оцінки результатів виконання проекту НДР та ДКР з огляду інвестиційної доцільності. Доведено, що патентно-інноваційні параметри, які характеризують техніко-інноваційну досконалість об'єкта розробки, підвищують об'єктивність оцінки перспективності його створення за умов високої невизначеності інших вихідних даних.

Ключові слова: *унікальна нова техніка, конкурентоспроможність, результативність НДР та ДКР, патентно-інноваційні параметри.*

Результативність виконання НДР і ДКР у високотехнологічних галузях має велике значення для інноваційного розвитку економіки. Інвестування наукомістких проектів реалізується з урахуванням різних факторів, які зумовлюють не тільки обмеженість фінансів, а й високий ризик інвестицій у інновації. У зв'язку з цим, ключове значення мають показники виконання НДР і ДКР, що описують заплановані та досягнуті значення основних техніко-експлуатаційних характеристик об'єкта розробки, а також витрат тимчасових і фінансових ресурсів.

При обґрунтуванні створення зразків унікальної нової техніки (УНТ) необхідно враховувати їх ринкові особливості як інноваційних складних технічних систем (СТС) індивідуального призначення. Обмеженість ресурсів, у тому числі фінансових, є апіорною умовою будь-якої методології менеджменту, тому вироблення методів, здатних підвищити об'єктивність оцінки перспективності створення УНТ для обґрунтування управлінських рішень, є актуальним як для розробників, так і для інвесторів.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні засади досліджуваної проблеми спираються на аспекти поняття «інновація», пов'язані з поняттям «конкурентоспроможність», з урахуванням того, що багато авторів трактують поняття «інноваційність» як здатність до створення та запровадження нововведень, що забезпечує розробнику переваги в конкуренції на ринку. Прийнято вважати, що поняття «інновації» в економічну теорію ввів Й. Шумпетер – спочатку в праці «Теорії економічного розвитку» (вперше опублікована в 1911 р.) він дав опис інноваційного процесу, а пізніше охарактери-

зував інновації як зміни з метою впровадження та використання нових видів товарів, виробничих засобів ринків і форм організації підприємств. Крім того, він визначив новий тип креативного підприємця терміном «новатор» і запропонував інноваційність проекту трактувати як науково-технічну новизну [1].

Відповідно до міжнародних стандартів, які скорочено називають «Керівництво Осло», технологічні інновації визначені як кінцевий результат інноваційної діяльності, що набув втілення у вигляді нового або удосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності або в новому підході до соціальних послуг [2].

У чинній редакції Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційний продукт (ІП) визначений як результат НДР і/або ДКР, який відповідає встановленим вимогам щодо здійснення інноваційної діяльності.

Під конкурентоспроможністю ІП звичайно розуміють його узагальнену характеристику, яка дозволяє виявити переваги сукупності ключових параметрів продукту, зокрема технічного рівня і якості, перед аналогічними виробами конкурентів [3].

Західні дослідники використовують різні підходи до концептуальної ув'язки парадигм інновацій і конкуренції. Так, в одному з найлаконічніших трактувань інновації розглядаються як пошук і застосування нових ідей заради досягнення конкурентної переваги [4].

Прогнозування доцільності створення ІП та оцінка результативності виконання НДР і ДКР є двома ключовими завданнями аналітичного апарату інноваційного менеджменту. До числа креативних концепцій західного менеджменту належить адаптивний підхід до управління показниками ІП, однак акцент робиться на показниках готової продукції і зовсім не враховуються показники новизни та інших патентно-інноваційних параметрів, що характеризують ІП на стадії розробки [5].

Реальна конкурентоспроможність ІП закладається на ранніх етапах життєвого циклу – при виконанні НДР і ДКР, коли визначаються основні техніко-економічні характеристики об'єкта розробки. Тоді ж виробляються нові технічні рішення, які, після визначення їх патентоспроможності і доцільності правової охорони, можна буде оформити у вигляді заявок на патенти. Відповідно до сучасних концепцій роботи з інтелектуальною власністю (ІВ), патенти можуть принести додаткову економічну вигоду різними способами, які підсилюють позицію розробника ІП у конкурентній боротьбі, оскільки, такі переваги, як володіння пріоритетом і виключним правом користування ІВ, закладеної в ІП, дозволяють розраховувати на отримання додаткового прибутку [6; 7].

Обґрунтувати доцільність використання ІВ для оцінки перспективності ІП можна на основі міждисциплінарного підходу до управління сучасним високотехнологічним бізнесом, який демонструє Б. Леонтьєв, пропонуючи розглядати ІВ як об'єкт комплексного управління, що нараховує як багатоглядну специфічну категорію сім функцій: технічну, технологічну, правову, економічну, психологічну, соціологічну та загальноорганізаційну [7]. Як зауважує Б. Леонтьєв, ці функції ІВ з таким же успіхом могли б бути назва-

ні функціями інтелектуального капіталу або інтелектуальних ресурсів високотехнологічного підприємства, однак ці категорії до теперішнього часу не можна вважати цілком оформленими, в першу чергу через несформований інститут юридичних норм. На відміну від них ІВ має потужний міжнародний інститут юридичних норм, а також результати правозастосовної практики і статистики, тому «ІВ поза конкуренцією як термін, система норм і знань». Більше того, на думку Б. Леонтьєва, управління інтелектуальним капіталом або ресурсами, як і їх функції, доцільніше прив'язувати саме до ІВ, а не до тих або інших остаточно несформованих понять.

У зарубіжних дослідженнях велика увага приділяється бібліометричним показникам, серед яких основними є кількість публікацій (наукових праць і патентів) та їх цитованість. У той же час багато зарубіжних авторів висловлюють обґрунтований сумнів у доцільності їх використання не тільки для аналізу результативності НДР і ДКР, але і особливо для обґрунтування рішень з фінансування [8].

Як відзначають А.В. Маслובов і В.В. Максимова [9], якщо для оцінки фундаментальних НДР такий підхід можна визнати доцільним, то для оцінки прикладних НДР він непридатний, оскільки при оцінці інновації неможливо обійтися без оцінки рівня новизни та істотних відмінностей технічного рішення, що відображене в патенті.

Одним з найбільш значних недоліків існуючих моделей оцінки перспективності СТС на ранніх стадіях життєвого циклу є те, що в них не враховуються достатньою мірою інноваційна і науково-технічна компоненти ефективності [10].

Таким чином, до теперішнього часу недостатньо уваги приділено питанням комплексної оцінки перспективності та ефективності створення інноваційних СТС-УНТ. Також не розроблено методологію оцінки науково-технічної та інноваційної перспективності проектів НДР і ДКР зі створення СТС із обґрунтуванням їх інвестиційної привабливості.

Метою роботи є вироблення основних положень формування аналітичного апарату управління створенням конкурентоспроможних інноваційних СТС-УНТ. Така методологія повинна будуватися на основі методів системного аналізу та комплексного структурування показників базових характеристик об'єкта розробки та ефективності виконання проекту НДР і ДКР.

Виклад основного матеріалу дослідження Формування аналітичного апарату менеджменту СТС-УНТ доцільно починати з уточнення термінологічної бази. Проведений аналіз понятійного поля з досліджуваної проблематики дозволяє системно пов'язати між собою основні поняття, як це показано на схемі (рис. 1). Первинними сполучними між ключовими поняттями інновацій та конкурентоспроможності є категорії, які синтезують їх якості в аспекті опису впливу на економічний, інноваційний та науково-технічний розвиток. Як було обґрунтовано вище, при існуючому стані понятійного апарату та правозастосовної практики пріоритет серед них раціонально віддавати поняттю ІВ. Опис змін у часі та взаємодії з іншими економічними категоріями відбувається за допомогою понятійного поля менеджменту. Системним інтегратором для всіх понять виступає категорія ІП, яка служить для опису кінцевої мети інноваційних проектів. Тому на наступній стадії упорядкування понятійного апарату доцільно визначити категорії опису процесу управління створенням конкурентоспроможного ІП.

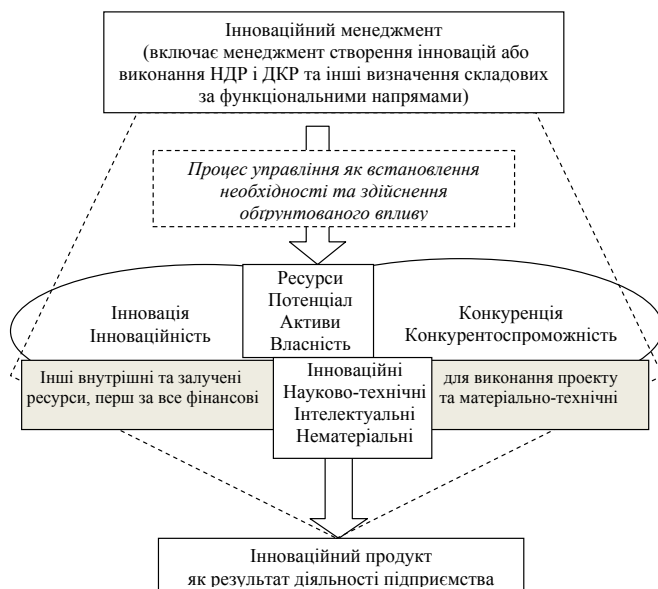


Рис. 1. Схема посднання понять у рамках концепції здійснення діяльності підприємства зі створення конкурентоспроможного ІП

У цей час вже не потребує доведення той факт, що витрати на НДР і ДКР самі по собі не є показником рівня інноваційності компанії або досконалості ІП та автоматично не приводять до збільшення інвестиційної привабливості, якщо використання цих коштів не приносить ефект. За результативність такого використання відповідає менеджмент, тому оцінка його ефективності є обов'язковою умовою забезпечення сталого інноваційного розвитку підприємства. Найбільш об'єктивною мірою досконалості менеджменту є оцінка результатів виконання проектів зі створення ІП, яку раціонально поділити на дві складові:

- ступінь прийнятності досягнутих показників об'єкта розробки з погляду на забезпечення його ринкових позицій не гірше, ніж заплановані;
- ступінь задоволеності інвестора витраченими на розробку ресурсами.

Концепція комплексної оцінки перспективності та ефективності створення СТС-УНТ спрямована на несуперечливе об'єднання в рамках аналітичного апарату всіх основних факторів, що визначають особливості проектів НДР і ДКР зі створення інновацій та специфіку СТС-УНТ.

Відповідно до етапів життєвого циклу необхідно виділити три аспекти формування комплексної оцінки проекту зі створення СТС-УНТ:

- прогностна оцінка (ранній прогноз і більш детальне планування при розгортанні проекту);
- моніторингова оцінка за ходом розробки (визначення необхідності коригуючих впливів або припинення проекту);
- оцінка за підсумками виконання проекту (ступінь досягнення бажаних результатів).

Сформулюємо такі обмеження прогнозування перспективності створення СТС-УНТ. Вироблення прогнозних оцінок всієї сукупності одиничних і групових критеріїв, що визначають перспективність виконання НДР і ДКР зі створення СТС-УНТ, ускладнене тим, що вихідні дані для розрахунків на ранніх стадіях життєвого циклу СТС мають у край низьку точність і достовірність. Більшість існуючих методів не можуть подолати цю проблему. Значення узагальненого критерію ефективності виконання цільового завдання також може мати характер прогнозу з невизначено низьким ступенем достовірності. Крім того, його одного для коректного визначення перспективності СТС часто буває недостатньо, оскільки для СТС-УНТ істотне значення мають особливі конкурентні переваги, які залежать від унікальних експлуатаційних характеристик, що й визначають багатоцільовий характер СТС.

У цих умовах при виробленні управлінських рішень доцільно враховувати якісні характеристики конкурентних переваг. Отримані оцінки раціонально використовувати, починаючи з етапу прогнозування, для вирішення всього комплексу завдань управління проектами НДР і ДКР зі створення СТС, оскільки їх можна включити до складу процедур контролю характеристик об'єкта розробки по ходу виконання проекту, а за результатами виконання проекту оцінити його ефективність.

Формування пропонованої методології враховує необхідність побудови математичної моделі оцінки перспективності створення СТС-УНТ. Її застосування у складі експертно-аналітичних процедур менеджменту НДР і ДКР зі створення СТС включає:

- визначення сукупності основних показників оцінки проекту зі створення СТС і їх групування у складі ключових критеріїв;
- формування методики розрахунку ключових критеріїв з урахуванням галузевої та продуктної специфіки;
- побудову алгоритму управління НДР і ДКР зі створення СТС на основі забезпечення прийнятного рівня ключових критеріїв;
- розробку методики оцінки ефективності виконання проекту НДР та/або ДКР зі створення СТС, адаптованої до продуктно-галузевої специфіки.

Побудову ключових критеріїв проекту зі створення СТС-УНТ будемо вести на основі підходу, що поєднує принцип раціональної достатності вибору комплексу найбільш значущих показників і принцип доцільного структурування показників оцінки СТС-УНТ та проекту з його створення.

Для формування інтегральних показників, які визначають перспективність і результативність створення СТС-УНТ, необхідно оцінити вплив на них одиничних показників, що характеризують різні аспекти техніко-експлуатаційної та науково-технічної досконалості СТС з урахуванням фінансово-економічних аспектів. Для випадків виконання великих наукомістких проектів необхідно також виробити підхід до урахування соціального ефекту від створення СТС. На нашу думку, одними з найбільш істотних проявів останнього є вплив результатів проекту на науково-технічний прогрес та на інноваційний розвиток економіки.

При формуванні системи показників СТС-УНТ передбачається вирішення двох завдань. Перше обумовлене потребою опису цією системою всіх найбільш значущих особливостей СТС-УНТ. Досягти цього можна шляхом

реалізації комплексного підходу до формування одиничних показників з урахуванням їх несуперечливого розподілу між ключовими критеріями як груповими показниками. При цьому необхідно визначити ступінь впливу різних аспектів інноваційності СТС на величину ключових критеріїв та інтегрального показника перспективності.

Друге завдання полягає в тому, що створюваний аналітичний апарат повинен бути універсальним з позиції можливості його застосування для вирішення широкого спектра завдань менеджменту фірми-розробника та інвесторів. У першу чергу це означає, що результати експертно-аналітичних процедур повинні надавати дані для прийняття управлінських рішень на всіх стадіях життєвого циклу СТС. Крім того, при формуванні системи показників необхідно враховувати особливості цілей стратегічного планування, аналізу інвестиційної привабливості та оцінки результативності виконання проектів зі створення СТС-УНТ. Вважаємо, що найбільш раціональною буде зв'язка двох контрольованих параметрів – інтегрального показника перспективності створення та індексу інноваційної конкурентоспроможності СТС-УНТ.

За такою постановкою роль фінансово-економічних показників не обмежується інвестиційним аналізом. Зокрема економічні показники, що належать до опису споживчих якостей об'єкта розробки, однаково затребувані для оцінки перспективності СТС та інноваційної привабливості НДР і ДКР при визначенні доцільності здійснення проекту зі створення СТС, а також можуть служити для оцінки результатів виконання проекту.

Тому економічний ефект від використання СТС повинен, з одного боку, враховуватися у складі експлуатаційних характеристик, переважно у вигляді показників вартості експлуатації та обслуговування, оскільки саме вони найбільш важливі для користувача. У той же час показники вартості розробки, виробництва і застосування СТС необхідні для оцінки інвестиційної привабливості та фінансової результативності проекту зі створення СТС.

Визначення науково-технічного ефекту від створення СТС-УНТ значною мірою зводиться до оцінки інноваційних показників. Серед найбільш типових тут новизна, практична реалізованість і перспективність з позиції інтенсифікації розвитку економіки та науково-технічного прогресу. При цьому, як було зазначено вище, ці показники можна інтерпретувати в аспектах соціальної значущості. Отже, доцільно об'єднати всі науково і соціально значущі показники СТС-УНТ в рамках узагальнюючого інноваційного показника.

Таким чином, значення інтегрального показника перспективності проекту зі створення СТС-УНТ формується під впливом таких трьох ключових критеріїв:

- техніко-експлуатаційної досконалості СТС-УНТ;
- фінансово-інвестиційної привабливості проекту;
- інноваційності (інноваційної досконалості) СТС-УНТ.

Формулу для його визначення запишемо у вигляді:

$$PI = A_T C_T + A_F C_F + A_I C_I, \quad (1)$$

де: P_I – інтегральний показник перспективності проекту зі створення СТС-УНТ;

C_T і A_T – груповий показник техніко-експлуатаційної досконалості СТС-УНТ і його коефіцієнт значущості;

C_F і A_F – груповий показник фінансово-інвестиційної привабливості проекту та його коефіцієнт значущості;

C_I і A_I – груповий показник інноваційної досконалості СТС-УНТ і його коефіцієнт значущості.

Склад комплексу показників техніко-експлуатаційної досконалості СТС-УНТ визначається як галузевою, так і продуктною специфікою. Найбільш типовими компонентами будуть основні технічні та експлуатаційні характеристики, які можуть бути доповнені показниками ефективності виконання цільового завдання і ефекту від виконання додаткових завдань (наявності особливих споживчих якостей). Аналіз особливостей формування таких комплексів показників раціонально зробити предметом окремого дослідження.

До основних фінансово-інвестиційних показників віднесемо такі:

- розмір інвестицій і термін їх окупності;
- вартість і передбачуваний обсяг реалізації УВП;
- терміни і вартість здійснення проекту за стадіями;
- види і рівень фінансових ризиків.

Інноваційну досконалисть СТС-УНТ в першу чергу визначають:

- рівень новизни;
- технічний рівень;
- ступінь практичної реалізованості;
- відповідність технічних рівнів об'єкта розробки та об'єктів патентно-правової охорони;
- кількість і технічний рівень створених при виконанні проекту нововведень подвійного застосування;
- рівень впливу на розвиток інших напрямів науки і техніки (ефект спіловер).

Створення та впровадження нововведень, особливо у випадках радикальних інновацій високого технічного рівня, пов'язане з виникненням специфічних ризиків, які можна ідентифікувати за відповідністю кожному з трьох вищезазначених ключових критеріїв. Наприклад, ризик недосягнення заявлених техніко-експлуатаційних характеристик або ризики, пов'язані з ІВ. У той же час всі ризики в кінцевому підсумку позначаються на інвестиційній привабливості проекту. Розробка підходу до оцінки в рамках пропонованої методології ризиків проекту НДР і ДКР зі створення СТС-УНТ є актуальною темою окремого дослідження.

Виділимо такі основні фактори, які необхідно враховувати при побудові алгоритму управління НДР і ДКР зі створення СТС:

- склад і метод визначення контрольованих параметрів;
- особливості процедур моніторингу та контролю;
- особливості процедур вироблення та прийняття управлінських рішень;
- методи реалізації керуючих впливів щодо коригування контрольованих параметрів.

Перший фактор обумовлений виключно специфікою аналітичного апарату, а решта більшою мірою залежать від особливостей системи управління фірми-розробника СТС. Аналіз організаційно-управлінських особливос-

тей доцільно зробити предметом окремого дослідження, тому тут обмежимося розробкою підходу до вибору контрольованих параметрів.

Враховуючи результати комплексного аналізу особливостей створення інноваційних СТС, пропонується використовувати два контрольованих параметри, один з яких узагальнює всі значущі показники проекту, як це реалізовано в розглянутому інтегральному показнику перспективності, а другий дозволить порівняти плановані та досягнуті характеристики СТС як об'єкта розробки з аналогічними даними конкурентів. Така структура контрольованих параметрів обумовлена тим, що першого з них було б достатньо для реалізації процесу управління та оцінки його ефективності, якби проект НДР і ДКР можна було розглядати як замкнену систему, що не зазнає зовнішніх впливів. Насправді він відчуває вплив конкурентоутворюючих факторів зовнішнього середовища, що може мати значний вплив на хід виконання проекту. Тому необхідний не тільки контроль досягнення запланованих результатів, а й оцінка, наскільки ці результати дозволяють зберегти запланований рівень конкурентних переваг у швидко змінюваних умовах. Для СТС-УНТ, з характерними для них підвищеними витратами на виробництво і експлуатацію, цей рівень можна відобразити показниками стабільності та обсягу присутності на ринку.

Оскільки зіставлення ринкових позицій найбільш раціонально вести за допомогою показників конкурентоспроможності, в нашому випадку такий показник доцільно сформуванати у вигляді індексу на основі показників техніко-експлуатаційної та інноваційної досконалості. Їх раціонально об'єднати в рамках індексу техніко-інноваційної конкурентоспроможності, для визначення якого можна записати таке рівняння:

$$K_{TI} = \frac{k_1 C_{TE} + k_2 C_1}{k_1 C_{TEe} + k_2 C_{1e}}, \quad (2)$$

де: K_{TI} – індекс техніко-інноваційної конкурентоспроможності СТС;

C_{TE} і C_{TEe} – групові показники техніко-експлуатаційної досконалості створюваної СТС і СТС-еквівалента;

C_1 і C_{1e} – групові показники інноваційної досконалості створюваної СТС і СТС-еквівалента;

k_1 і k_2 – коефіцієнти значущості групових показників.

Як СТС-еквівалент може бути реально існуючий або розроблюваний зразок техніки, а також ідеальний, в якому об'єднані найкращі значення показників, що визначають деякий перспективний рівень об'єктів техніки такого типу.

На заключному етапі формується адресна методика оцінки ефективності виконання проекту зі створення СТС-УНТ. Двома базовими положеннями такої методики є:

- використання сформованих раніше контрольованих ключових критеріїв для оцінки результативності виконання проекту одночасно з позиції прийнятності досягнутих значень і з позиції ефективності управління проектом;

- використання зміни достовірності оцінок ключових критеріїв на різних стадіях створення СТС-УНТ з метою оцінки ефективності виконання проекту НДР та/або ДКР.

Таким чином, перевагою пропонованої методології є підвищення об'єктивності оцінок на всіх стадіях життєвого циклу СТС-УНТ шляхом використання інноваційних показників, що сформовані на основі характеристик об'єкта розробки НДР і ДКР, які відображені в патентах на винаходи.

Висновки. В умовах неповноти методологічної бази забезпечення створення конкурентоспроможних СТС-УНТ актуальною є розробка комплексного підходу до оцінки перспективності та ефективності виконання НДР та ДКР, що враховує їх високу невизначеність і специфіку СТС-УНТ.

Новим у запропонованій методології управління створенням конкурентоспроможних СТС-УНТ є використання найбільш об'єктивного визначення значень контрольованих параметрів СТС, реально наявних на кожній стадії виконання НДР і ДКР і досягнутих за підсумками розробки. Шляхом зіставлення цих значень в рамках алгоритму управління НДР та/або ДКР визначається необхідність коригувальних впливів, а також оцінюється результат виконання проекту в аспектах досягнутого рівня досконалості об'єкта розробки та ефективності управління проектом.

Практична значущість запропонованого методу комплексного аналізу перспективності створення СТС полягає в його несуперечливому використанні у складі аналітичного апарату підтримки прийняття рішень щодо виконання проектів НДР і ДКР як для цілей менеджменту фірм-розробників, так і інвесторів.

Перспективи подальшого розвитку полягають у автоматизації процесів вироблення і прийняття рішень при здійсненні стратегічного планування з метою формування портфеля проектів в умовах високої невизначеності (неповноти і неточності) вихідних даних, що особливо важливо при здійсненні великих наукомістких проектів.

Список використаних джерел

1. Шумпетер Й. Творческая активность, инновации – эффект / Й. Шумпетер. – М., 1989. – 549 с.
2. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition Manuel, DOI:10.1787/9789264013100-en.
3. Экономическая эффективность и конкурентоспособность: учебное пособие / Д.Ю. Муромцев, Ю.Л. Муромцев, В.М. Тютюнник, О.А. Белоусов. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 96 с.
4. Каванаг Д. Инновации и управление проектами: исследование связей / Д. Каванаг, Э. Нотон // Управление проектами и программами. – М.: Изд. Grebennikov, 2009. – № 3 (19). – С. 244–248.
5. Мескон М. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Изд-во «Дело», 1999. – 701 с.
6. Project paper on innovation and technology transfer support structure for national institutions (Recommendation 10) / Committee on Development and Intellectual Property. – Access to the article: http://www.wipo.int/edocs/mdocs/mdocs/en/cdip_3/cdip_3_inf_2_study_vii_inf_1.pdf. – Publishing Date: 10.15.2010.
7. Леонтьев Б. Семь функций промышленной собственности в управлении бизнесом / Б. Леонтьев // Промышленная собственность. – 2008. – № 3. – С. 22–39.

8. Алиева Т.М. Проблемы и особенности оценки результативности научных исследований и инноваций / Т.М. Алиева, Н.М. Гасанова. – Транспортное дело России. – 2009. – № 1. – С. 64–66.

9. Маслобоев А.В. Метод и технология комплексной оценки эффективности инноваций на начальных этапах жизненного цикла на основе математического аппарата теории нечетких множеств / А.В. Маслобоев, В.В. Максимова // Сборник научных трудов. – 2010. – С. 50–66.

10. Котельников В.А. Методическое руководство по заполнению заявок на инновационные конкурсы / В.А. Котельников, Ф.А. Мухаметшин, Е.С. Леготина. – Апатиты: «КаэМ», 2008. – 67 с.

References

1. Shumpeter, J. (1989). *Tvorcheskaya aktivnost', innovacii - ehffekt* [Creative activity, innovation - the effect]. Moscow, 1989. 549 p.

2. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition Manuel, DOI:10.1787/9789264013100-en.

3. Muromcev, D.Yu., Muromcev, Yu.L., Tyutyunnik, V.M., Belousov, O.A. (2007) *Ehkonomicheskaya ehffektivnost' i konkurentosposobnost': uchebnoe posobie* [Economic efficiency and competitiveness: a tutorial]. Tambov, Tamb. gos. tekhn. un-t, Publ. 96 p.

4. Kavanag, D., Noton, Eh. (2009). *Innovacii i upravlenie proektami: issledovanie svyazey* [Innovation and project management: research links]. Upravlenie proektami i programmami. Moscow Grebennikov Publ., no. 3 (19), pp. 244-248.

5. Meskon, M., Al'bert, M., Hedouri, F. (1999). *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow, Delo Publ., 701 p.

6. WIPO (2010). Project paper on innovation and technology transfer support structure for national institutions (Recommendation 10). Committee on Development and Intellectual Property. Access to the article: http://www.wipo.int/edocs/mdocs/mdocs/en/cdip_3/cdip_3_inf_2_study_vii_inf_1.pdf. (Publishing Date: 10.15.2010).

7. Leont'ev, B. (2008). *Sem' funkcij promyshlennoj sobstvennosti v upravlenii biznesom* [Seven features of industrial property in business management]. Promyshlennaya sobstvennost'. no. 3, pp. 22-39.

8. Alieva, T.M., Gasanova, N.M. (2009). *Problemy i osobennosti ocenki rezul'tativnosti nauchnyh issledovanij i innovacij* [Problems and particularly assess the impact of research and innovation]. Transportnoe delo Rossii. no. 1. pp. 64-66.

9. Masloboev, A.V., Maksimova, V.V. (2010). *Metod i tekhnologiya kompleksnoj ocenki ehffektivnosti innovacij na nachal'nyh etapah zhiznennogo cikla na osnove matematicheskogo apparata teorii nechetkih mnozhestv* [Method and technology of a comprehensive assessment of innovation efficiency in the early stages of the life cycle, based on the mathematical apparatus of the theory of fuzzy sets]. Sbornik nauchnyh trudov. pp. 50-66.

10. Kotel'nikov, V.A. Muhametshin, F.A., Legotina, E.S. (2008). *Metodicheskoe rukovodstvo po zapolneniyu zayavok na innovacionnye konkursy* [Methodological guidance on completing applications for the Innovation Competition]. Apatity KaehM Publ., 2008, 67 p.

Обоснована необхідність розробки методології управління створенням конкурентоспосібної унікальної нової техніки з урахуванням її специфіки як складних технічних систем індивідуального призначення. Систематизована взаємозв'язок категорій інноваційного менеджмента для визначення базових понять вимірювання результативності виконання НІР і ОКР по створенню унікальної нової техніки. Предложена структура показателів вимірювання перспективності інноваційної складної технічної системи як об'єкта розробки і оцінки результатів виконання проєкта НІР і ОКР з урахуванням інвестиційної цілеспрямованості. Доведено, що патентно-інноваційні параметри, характеризують техніко-інноваційне вдосконалення об'єкта розробки, підвищують об'єктивність оцінки перспективності його створення в умовах високої неопределенності інших вихідних даних.

Ключевые слова: *унікальна нова техніка, конкурентоспроможність, результативність НІР і ОКР, патентно-інноваційні параметри.*

The necessity to develop a methodology for the creation of a unique new technique competitive management, taking into account its specific character as a complicated technical systems of individual applications **was proved**. **Relationship categories of innovation management** are systematized to determine the basic concepts of measuring the results of R&D to create a unique new technique. The structure of indicators is proposed to measure the prospects of innovative complicated technical system as an object of design and evaluation of the R&D investment feasibility. It is proved that the patent-innovative parameters characterizing the technical excellence and innovative facility design, enhance the objectivity of the prospects of its establishment in conditions of other source data high uncertainty.

Key words: *unique new technique, competitiveness, R&D effectiveness, patent-innovative parameters.*

Одержано 14.09.2015.

УДК 332.1(477)

М.В. Несправа

РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВПОДОБАННЯХ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ

У статті розглянуто та проаналізовано особливості впливу регіональних, економічних та релігійних чинників на інтеграційну прихильність населення. Особливу увагу приділено аналізу сучасних соціологічних досліджень та економічних показників різних регіонів України. Проаналізовано основні закономірності у виборі українцями зовнішньополітичної орієнтації залежно від самоідентифікації та економіко-географічного положення.

Ключові слова: релігійний фактор, регіоналізація, європейська інтеграція, економічні індикатори, самоідентифікація, православ'я.

Історично в Україні існує різниця в поглядах на моделі участі держави у різних інтеграційних об'єднаннях, яка великою мірою має свою генезу саме у релігійно-цивілізаційній самоідентифікації населення різних регіонів. Україна не тільки знаходиться на порубіжжі між західною та православно-слов'янською (або за іншими визначеннями євразійською) цивілізаціями, вона сама є поділеною на дві частини, одна з яких орієнтована на Європу, а інша – на Росію.

Тому в цій статті взаємовплив релігійних, економічних та регіональних чинників на Європейську інтеграцію розглядається як багаторівневий мультиплікативний процес.

Вплив релігійних та соціально-політичних факторів на євроінтеграційний курс України розглядали такі автори, як В. Андрущенко, О. Дрогачов, С. Здіорук, Ф. Рудич, І. Цимбал [1, 2, 11]. Праці зазначених авторів окреслюють зв'язок між суспільно-політичними аспектами, геополітичними відносинами та релігійною самоідентифікацією населення України. Проте саме регіональний аспект інтеграційних вподобань українців

дотепер залишається недостатньо дослідженим.

Метою даної статті є дослідження складного причинно-наслідкового зв'язку між історичним впливом різних держав на населення сучасної України та релігійними вподобаннями, що впливають на внутрішньополітичні і зовнішньополітичні орієнтації українців сьогодні.

Сьогодні Україна є багато конфесійною країною, але традиційно найпоширенішим віросповіданням є християнство, в першу чергу – православ'я. Три найбільші православні церкви держави: Українська православна церква Київського патріархату (УПЦ КП), Українська православна церква Московського патріархату (УПЦ МП) та Українська автокефальна православна церква (УАПЦ). Не православними, але також християнськими, є Українська греко-католицька церква (УГКЦ) та Римо-католицька церква (РКЦ).

Згідно з дослідженнями 2000–2010 рр., що були проаналізовані Центром Разумкова, Церква незмінно посідала першу позицію за рівнем довіри серед усіх суспільних інститутів. Так, за результатами останнього за часом дослідження, довіру до Церкви засвідчили 72,5% опитаних, не довіряють – лише 20,4%. Для порівняння: у 2000 р. довіряли – 63,1%, не довіряли – 29,2%. Втім лише 3,1% опитаних заявили, що вони дослухаються до політичних ідей і думок, які пропагуються в їхній релігійній організації. Частково впливає на політичний вибір позиція релігійної організації для 3,7%, а зовсім не впливає така позиція на політичний вибір для 11,5% учасників опитування. Цікаво, що згідно з статистикою жінки є більш релігійними за чоловіків (81 і 66%) [3, 4].

Найбільше число православних є характерним для Півдня (76%), Центру (74%) і Сходу (72%), тоді як на Заході їх частка становить лише 46%, натомість 37% жителів Заходу відносять себе до послідовників греко-католицизму.

Аналіз цих даних підтверджує, що церква залишається впливовим суспільним інститутом і навіть дещо посилює свої позиції як суспільний центр довіри.

У науковій спільноті є припущення, що саме з релігійно-конфесіональним і лінгво-етнічним складом регіонів тісно пов'язані електоральні вподобання на президентських та парламентських виборах, а також такі національно-політичні орієнтації, як ставлення до статусу російської мови в Україні та її відносини з Росією та Заходом [5].

В Законі України «Про засади внутрішньої та зовнішньої політики» визначено за мету європейську інтеграцію [6]. Також у Стратегії національної безпеки України зазначено першочерговим завданням забезпечення національної єдності та соборності Української держави, а саме – досягнення національної єдності та консолідації суспільства шляхом подолання як об'єктивних, так і штучних суперечностей соціокультурного, конфесійного, етнічного, мовного, міжрегіонального та регіонального характеру [7]. У цьому документі зазначається, що вирішення цієї проблеми ускладнюється внаслідок ціннісно-світоглядного розшарування українського суспільства, яке обумовлюється культурно-історичними відмінностями окремих регіонів України і поглиблюється внаслідок спекуляцій на цій проблематиці з боку певних внутрішньо- і зовнішньополітичних сил.

Ідею роздвоєності української нації описували такі відомі науковці, як Ф. Рудич та О. Дергачов. Вони розглядали Україну як державу бірегіональну. На думку Ф. Рудича, специфіка геополітичних координат України полягає в її належності одночасно до двох регіонів – Європи та Євразії, причому в обох їй належить периферійне положення [2].

Схоже бачення першопричини й у відомого український вченого В. Андрущенка. Він припускає, що геополітичне положення України на межі двох великих цивілізаційних просторів – європейського і євразійського є причиною розщеплення національної ментальності. Це зумовило невдалу спробу побудувати національну державність України у XVII і на початку XX ст. та викликає сучасні труднощі у становленні України як європейської держави [1].

Цивілізаційні відмінності можна розглянути на прикладі геополітичних, етнокультурних та релігійних орієнтацій. Споконвічно православні Центральна і Північно-Східна Україна є історичним регіоном формування українського етносу. Возз'єднання більшої частини православної України з

православною Московією створило нове інтеграційне утворення – Російську імперію, яке проявило себе розвитком у релігійно-духовній та економічній сферах. З другої половини XIX ст. українські землі у складі Російської імперії розвиваються по індустріальному шляху випереджальними темпами. Історично у цьому регіоні існують давні й широкі економічні, культурні та сімейно-родинні зв'язки з Росією та Білоруссю. Особливою релігійною та етнонаціональною специфікою відзначається Південно-Східний регіон, а також Крим. Населення переважно російськомовне з традиційною історичною орієнтацією на Росію [8].

Інша частина українських земель – Галичина фактично до 1945 р. була відірвана від Великої України і розвивалися за зовсім іншою моделлю. Ці землі входили до складу Австро-Угорської імперії, Польщі, Чехословаччини і Румунії, тому можливості духовного життя та економічного розвитку були більш обмеженими. Територія залишалася найбіднішою аграрною периферією. Тому історично тут поширені західноєвропейські політичні й культурні орієнтації, переважає греко- і римський католицизм.

Для жителів Заходу Україна – єдиний нащадок історії та культури Київської Русі, а для усієї решти – історія України тісно пов'язана зі східнослов'янським народом, так само як історія Росії та Білорусі.

За даними соціологічного опитування, що було проведено ГФК – Українські опитування та дослідження ринку (ЮСМ), жителі Західної України вважали дружніми такі країни: на першому місці Польща, далі – Грузія, США, Росія, Німеччина. У Східному регіоні результати дещо різнилися: на першому місці – Росія, далі – Білорусь, Польща, Німеччина і Молдова. Цікаво, що на Заході України більше половини опитаних назвали Росію ворожою країною, а на Сході більше третини вважали США небезпечною державою [9].

Інше опитування, за даними Центру Разумкова, виявляє, що вважають себе європейцями 40% серед опитаних мешканців Заходу, 25% мешканців Центру, 30 – Півдня та лише 18% – Сходу.

Характерно, що православ'я було і залишається провідною конфесією в економічно найрозвинутіших регіонах України. Цей факт спростовує розповсюджений стереотип про те, що православ'я є чинником, що гальмує економічний розвиток.

Розрахунки, проведені за даними Міністерства економіки України, дозволяють оцінити продуктивність економіки регіону через показник ВРП на душу населення. За цим показником Київ – безперечний лідер – 97429 грн (2012 рік), але це є результатом особливих економічних умов столиці. А ось група лідерів серед регіонів України виглядає таким чином: Дніпропетровська обл. – 44650 грн; Київська обл. – 40483 грн; Полтавська обл. – 38424 грн; Запорізька обл. – 30656 грн.

Але показник ВРП на душу населення не дає змоги проаналізувати інші економічні чинники та динаміку процесу, тому для аналізу рівня економічного розвитку регіонів використовуємо так званий інтегральний показник, запропонований Павлом Кухтою. П'ятірка лідерів серед регіонів виглядає таким чином: Київська обл. – 3,6; м. Київ – 5,7; Одеська обл. – 5,6; Дніпропетровська обл. – 6,2; м. Севастополь – 6,4 [10].

Однак найгірші результати демонструють слабоурбанізовані частини Західної України. Високе безробіття, низький ВРП на душу населення, малий обсяг інвестицій, слабкий розвиток бізнесу – навіть до кризи ці регіони були вразливими.

Проте для України в цілому економічні фактори не дозволяють зробити однозначний вибір, оскільки на Росію та ЄС припадає приблизно рівна частка зовнішньоторговельного обороту України – приблизно по 1/3.

Регіональний фактор є дійсно важливим, що суттєво впливає на вибір зовнішньополітичної орієнтації громадянами України. Найгостріше цей вплив відчувається при обговоренні питань перспектив євроінтеграції України. Просьвропейська налаштованість католиків і греко-католиків пояснюється тим, що вони традиційно йшли в тренді підтримки процесів латинізації України. У той час парафіяни УПЦ МП, які становлять більшість віруючих, налаштовані на розвиток дружніх зв'язків зі своїми духовними братіями з Росії та Білорусі.

Усе це певною мірою підтверджує теорію Самуеля Хантінгтона про зіткнення цивілізацій, за якою Україна – це «розколата країна», що розділена на уніатський націоналістичний україномовний Захід і православний російськомовний Схід.

Зважаючи на це, Угода з ЄС має слугувати стратегічним орієнтиром для проведення соціально-економічної політики, процес її виконання потребує консолідації всіх ресурсів міжнародної та зовнішньої допомоги, у тому числі допомоги Української православної церкви.

Ще у 2013 р. голови 10 Церков і релігійних організації України зробили звернення до українського народу, в якому вони в цілому позитивно оцінили євроінтеграційні прагнення керівництва держави. Адже європейську інтеграцію предстоятелі УПЦ бачать у широкому сенсі як комунікацію між православно-слов'янською і західною цивілізаціями в межах Великої Європи, а не як відкол однієї за іншою частин православно-світу і поглинання їх Заходом.

Список використаних джерел

1. Андрущенко В. Організоване суспільство [Електронний ресурс]. / В. Андрущенко. – К.: Інститут вищої освіти АПН України, 2006. – 734 с. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/books/2006/06vaos/>
2. Рудич Ф. Україна, Росія, Євроатлантика: деякі аспекти взаємовідносин / Ф. Рудич // Україна в современном геополитическом пространстве: Прилож. к журналу «Персонал». – 2000. – № 5 (10) – С. 10–18.
3. Релігійна ситуація в Україні: підсумки десятиліття, тенденції і проблеми [Електронний ресурс]. // Центр Разумкова. – 2011 – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/upload/prz_2011_Rlg_sml.pdf
4. Мигович І. Релігійність в Україні та світі: соціологічний вимір, спроба прогнозу / І. Мигович // Віче. – 2010. – № 3.
5. Хмелько В. Через що політикам вдається розколювати Україну / В. Хмелько // Дзеркало тижня. – 2006. – 24 червня – № 24 (603).
6. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 01.07.2010 № 2411-VI (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010,

№ 40, ст. 527) [Електронний ресурс]. // Офіційний сайт Верховної Ради України – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>

7. Указ Президента України від 12 лютого 2007 року № 105/2007 «Про Стратегію національної безпеки України» [Електронний ресурс]. // Офіційний сайт Президента України – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/5806>

8. Степико М. Українська політична нація: проблеми становлення / М. Степико // Політичний менеджмент. – 2011. – № 1. – С. 17–25.

9. Кремень Т. То ли друг, то ли враг / Т. Кремень // Кореспондент. – 2005. – № 47 (186). – С. 27–32.

10. Список стран по ВВП (ППС) на душу населения [Электронный ресурс]. // Свободная энциклопедия – Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_\(ППС\)_на_душу_населения](http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_(ППС)_на_душу_населения)

11. Здіорук С. Суспільно-релігійні відносини в українських реаліях і політика Європейського Союзу / С. Здіорук // Релігія в контексті соціокультурних трансформацій України: монографія / відп. ред. Л. Филипович. – К., 2009.

References

1. Andruschenko V. *Orhanizovane suspil'stvo*, [Organized society], Instytut vyschoi osvity APN Ukrainy, 2006, 734 p. Available at: <http://www.nbuv.gov.ua/books/2006/06vaos/>

2. Rudych F. *Ukraina, Rosiia, Yevroatlantyka: deiaki aspekty vzaiemovidnosyn, Ukrayna v sovremennom heopolytycheskom prostranstve*, [Russia, Euro Atlantic: some aspects of relations in Ukraine], Journal Personal, 2000. No. 5 (10), pp.10-18.

3. Relihijna sytuatsiia v Ukraini, pidsumky desiatylittia, tendentsii i problem, [The religious situation in Ukraine: results of a decade, trends and problems], *Tsentr Razumkova*, 2011. Available at: http://www.razumkov.org.ua/upload/prz_2011_Rlg_sml.pdf

4. Myhovych I. *Relihijnist' v Ukraini ta sviti, sotsiolohichnyj vymir, sproba prohnozu*, [Religiosity in Ukraine and the world: a sociological dimension], *Viche*, 2010, no. 3.

5. Khmel'ko V. *Cherez scho politykam vdaiet'sia rozkoliuvaty Ukrainu*, [The reason why politics can split Ukraine], *Dzerkalo tyzhnia*, 24 June 2006, no 24 (603).

6. The Verkhovna Rada of Ukraine, The law of Ukraine “Pro zasady vnutrishn’oi i zovnishn’oi polityky”, [On internal and external policy], 1 July 2010, *Vistnik Verkhovnoy Radi*, 2010, no. 40, p 527. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>

7. The President of Ukraine, “Pro Stratehiu natsional’noi bezpeky Ukrainy”, [On the Strategy of National Security of Ukraine], 12 February 2007, no. 105/2007, Available at: <http://www.president.gov.ua/documents/5806>.

8. Stepyko M., *Ukrains'ka politychna natsiia, problemy stanovlennia*, [Ukrainian political nation, the problems of formation], *Politychnyj menedzhment*, 2011, no. 1, pp 17-25.

9. Kremen' T., *To ly druh, to ly vrah*, [Friend or foe], *Korespondent*, 2005, no. 47 (186), pp. 27-32.

10. Spysok stran po VVP na dushu naselenyia, [Gross Rating Point], Svobodnaia entsyklopedyia, Available at: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Spysok_stran_po_VVP_\(PPS\)_na_dushu_naselenia](http://ru.wikipedia.org/wiki/Spysok_stran_po_VVP_(PPS)_na_dushu_naselenia)

11. Zdioruk S., *Suspil'no-relihijni vidnosyny v ukrains'kykh realiiakh i polityka Yevropejs'koho Soiuzu*, Relihiia v konteksti sotsiokul'turnykh transformatsij Ukrainy, [Social and religious relations in Ukrainian reality and policy of The European Union], Kolektyvna monohrafiia, L. Fylypovych, 2009.

В статье рассмотрены и проанализированы особенности влияния региональных, экономических и религиозных факторов на интеграционную приверженность населения. Особое внимание уделено анализу современных социологических исследований и экономических показателей различных регионов Украины. Проанализированы основные закономерности в выборе украинцами внешнеполитической ориентации в зависимости от самоидентификации и экономико-географического положения.

Ключевые слова: религиозный фактор, регионализация, европейская интеграция, экономические индикаторы, самоидентификация, православие.

The article studied and analyzed influence of regional, economic and religious factors on integration preferences of Ukrainians. Special attention was paid to the analysis of social research and the regional economic indicators in Ukraine. The principle of political orientation based on self-identification, economic and geographical position is analyzed.

Key words: religious factor, regionalization, european integration, economic indicators, identification, Orthodoxy

Одержано 25.09.2015.

УДК 334.788(477)

В.В. Остроумова

ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА УКРАЇНИ: ПІДСУМКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статі розглянуто діяльність Торгово-промислової палати України. Підбито підсумки функціонування організації, досліджено її значення для економіки країни, визначено проблеми та перспективи розвитку в українському бізнес-середовищі.

Ключові слова: торгово-промислова палата, бізнес, підприємництво.

Постановка проблеми. Питання взаємодії національного бізнесу між собою, його контакт з державними установами та суспільством у цілому все частіше розглядаються у літературі як результат діяльності добровільних об'єднань взагалі та торгово-промислової палати (ТПП) України зокрема. Інститут торгово-промислових палат надає практичну допомогу підприємцям у здійсненні торговельно-економічних угод на внутрішньому і зовнішньому ринках, сприяє збільшенню експорту українських товарів та послуг, проводить незалежну експертизу товарів, здійснює оцінку рухомого і нерухомого майна, забезпечує штрихове кодування продукції, патентно-ліцензійні послуги та багато іншого.

Таким чином, ТПП являє собою одним із важливих елементів у системі нарощування обсягів бізнесу в Україні, а від ефективності її діяльності залежить розвиток економіки країни в цілому та її імідж на зовнішніх ринках. Тому питання ефективного функціонування та сталого розвитку ТПП є надзвичайно актуальним, особливо в умовах соціально-економічної кризи, спричиненої агресією Російської федерації та розривом з нею торговельних зв'язків.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням проблем становлення та розвитку ТПП України займалися такі вітчизняні дослідники та суспільні діячі, як: Б.В. Александро́ва [1], Г.М. Болди́рь [2], І.Л. Гурняк [3], К.Р. Добкіна [4], Ю.В. Семані́ва [6], С.В. Науменко [7], Г.Д. Чижиков [10] та ін.

Невирішені частини загальної проблеми. Однак у більшості проведених досліджень діяльність ТПП України розглядалося з юридичної точки зору або з позицій, що не враховують сучасний стан світової економіки та міжнародної торгівлі. Тому функціонування ТПП України потребує додаткового економічного аналізу.

Метою статті є визначення теоретично-методологічних основ діяльності ТПП, систематизація наукової думки, розробка теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо подальшого розвитку та ефективної роботи торгово-промислової палати України та її структурних підрозділів.

Виклад основного матеріалу. ТПП України створена у 1992 р. і досі ефективно функціонує. За останні п'ять років (2010–2014) вона значно наросила свій потенціал, зокрема обсяги наданих послуг порівняно з попере-

днім п'ятиріччям збільшилися в півтора раза, а до бюджетів усіх рівнів за ці 5 років перераховано понад 400 млн грн.

До позитивних здобутків діяльності ТПП України за 2010–2014 рр. можна віднести:

- створення 19 галузевих комітетів;
- опрацювання 31 проекту нормативно-правових актів;
- засвідчення понад 2,5 млн сертифікатів походження різних форм;
- оформлення близько 720 тис. висновків про походження товару;
- проведення понад чверті мільйонів експертиз;
- відвідання палати 347 делегаціями із майже 90 країн світу;
- організація понад 115 ділових місій за кордон;
- проведення більше 1375 виставок і ярмарків в Україні;
- здійснення 57 експозицій українських підприємств у понад 20 країнах світу, де була представлена продукція 500 вітчизняних підприємств [8].

Станом на 1 січня 2015 р. членська база ТПП України становила 8800 юридичних осіб та підприємств. Активними учасниками ТПП України є представники різноманітних сфер виробництва та надання послуг, серед яких найбільше представлені такі галузі (рис. 1): торгівля (20%), машинобудування та приладобудування (11%), транспорт та зв'язок (6%), харчова промисловість (8%) та послуги (6%).

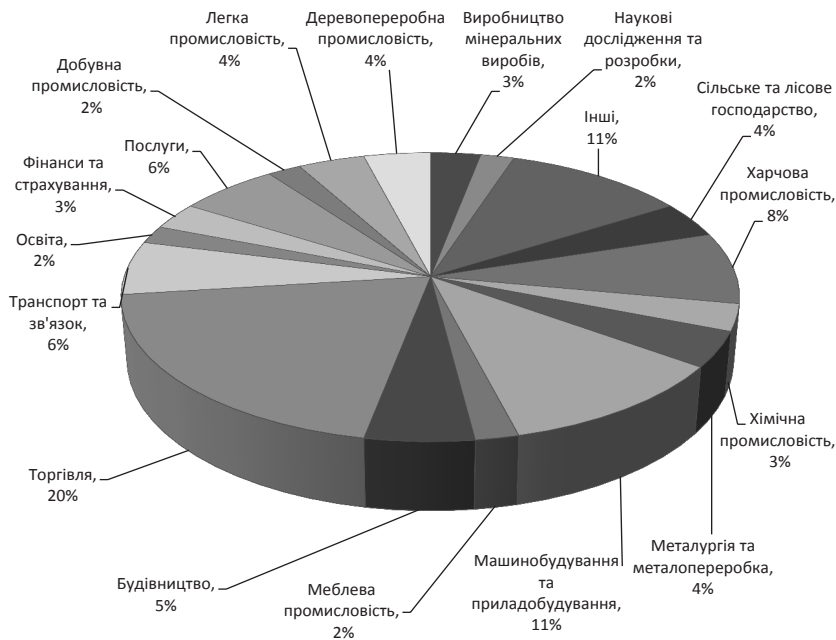


Рис. 1. Галузева структура членів ТПП України на 1 січня 2015 р.

Розглянемо перспективи роботи ТПП, проаналізувавши проблемні питання деяких галузей, які широко представлені у членській базі.

Інтеграція з ЄС дає великі перспективи для розвитку машинобудування України. Оскільки ця галузь наукомістка, то її розвиток може бути швидким

та ефективним тільки за умов об'єднання науково-дослідних інститутів з конструкторськими бюро й заводами, взаємообміну професіоналізмом та залучення інвестицій. Галузева структура українського машинобудування є дуже різноманітною. Важливі та найбільш розвинуті такі його ланки: важке машинобудування, транспортне, сільськогосподарське машинобудування, верстатобудування, приладобудування, радіотехнічне та електротехнічне виробництво, обладнання для інших галузей промисловості, особливо хімічної та харчової.

На сьогодні наявний факт скорочення обсягів виробництва машинобудівної галузі, у 2013 і 2014 рр. зафіксоване зниження на рівні 17 і 24% відповідно. До об'єктивних причин спаду можна віднести зниження економічної та інвестиційної активності на внутрішньому ринку і водночас скорочення продажів на російському ринку, головному для українського машинобудування.

Станом на січень 2015 р. Росія все ж залишилася основним споживачем української техніки, експорт до країн ЄС на сьогодні становить 21% від загального обсягу експорту, а продажі на російський ринок – 52%, у країни СНД – 14%. Для прикладу, частка експорту продукції енергетичного і транспортного машинобудування на російський ринок становить 75 і 60% відповідно, тому обмеження цього ринку для України означає отримання значних збитків. Разом з тим на ситуацію в галузі впливають і суб'єктивні фактори: низька інвестиційна привабливість української промисловості та відсутність у вітчизняних виробників можливості залучення «дешевих» фінансових ресурсів. Поліпшення в цій сфері повністю перебуває в компетенції учасників галузі та профільних міністерств і відомств.

Щодо подальшої долі цієї галузі, варто наголосити на ролі ТППУ як міжнародного медіума, адже система торгово-промислових палат може посприяти заповненню браку інвестицій і доступних кредитів, що створять умови для проведення модернізацій на підприємствах, переходу на нові технології виробництва та менеджменту, а також налагодження випуску нової продукції. Такі заходи дозволять підприємствам переорієнтуватися на нові ринки збуту. Експерти від ТПП, які будуть представлені в дорадчих радах при міністерствах, мають сприяти реформуванню галузі, що збільшить інвестиційну привабливість України. Наприклад, працівники ТПП можуть адвокувати створення прозорої процедури приватизації державних машинобудівних підприємств, надання «дешевих» кредитів, залучення більш ефективних технологій виробництва тощо.

Харчова промисловість являє собою величезну кількість великих, середніх і малих підприємств, які виробляють майже 20% загального обсягу промислової продукції. Найбільше реалізованої продукції припадає на м'ясо, напої, молочні продукти, тютюнові вироби, хліб і хлібобулочні вироби, жири. Щодо перспектив, то багато експертів схилиються до м'ясної промисловості, яка забезпечує населення свіжим та мороженим м'ясом, м'ясними напівфабрикатами, ковбасними виробами, м'ясними консервами тощо. За даними Української аграрної конфедерації, у ЄС споживання м'яса і риби на одну людину в 2 рази більше, ніж в Україні. Найбільший ефект на споживання с/г продукції у світі справив Китай, населення якого активно нарощує темпи споживання м'яса. Таким чином, у перспективі через 5-10 років саме Китай може стати основним ринком збуту продукції для України.

Що стосується проблем цієї галузі, то найсуттєвішою є необхідність виходу на європейські ринки збуту, проте це унеможлиблюється наявною суттєвою невідповідністю якості продукції та стандартів її виробництва. У свою чергу, на підготовку харчової індустрії згідно з вимогами ЄС необхідно близько 10 млрд доларів інвестицій для модернізації цих підприємств. Також варто взяти до уваги конфлікт з Росією, що вплинув на зниження експорту української продукції на ринок сусідньої держави.

ТППУ може сприяти залученню інвестицій до харчової промисловості. Як приклад, організовувати міжнародні виставки-форуми, що створюватиме можливості зустрічі постачальників, виробників та клієнтів, які могли б виробити спільні нові рішення для своїх компаній, до того ж, користуючись своїми контактами та інформацією, шукати нові ринки збуту для українських товарів.

До членів Палати залучається все більше нових представників вітчизняного бізнесу. Найчисельнішими є Київська ТПП, яка налічує 1120 членів, Донецька (1060), Дніпропетровська (900). Активізувалась робота з розширення членської бази у звітному періоді в таких регіональних палатах: у Харківській приріст становив 37,1%, Полтавській – 18, Київській – 17,5, Херсонській – 12,7, Дніпропетровській – 12,5% [5].

Значне місце у діяльності ТПП України займає міжнародне економічне співробітництво. До найуспішніших заходів у цьому напрямі, які були підготовлені та проведені українськими регіональними торгово-промисловими палатами, належать:

- міжнародний проект «Міжнародний екологічний форум „Чисте місто. Чиста ріка. Чиста планета”», у рамках якого було проведено низку міжнародних заходів за участю представників ділових кіл Європи та СНД (Херсонська РТПП);

- низка ділових місій підприємців Півдня України до провінцій Ляонін, Шандунь, Гуандун, Чжецзян і Гонконгу Китайської Народної Республіки (Одеська РТПП);

- економічний форум «Україна – Канада» за участю понад 100 представників із Канади та учасників із Львівської, Дніпропетровської, Запорізької, Тернопільської, Чернівецької областей України (Львівська РТПП);

- бізнес-місія підприємств Чернігівщини до Польщі, Данії та Швеції «Європартнерство-2014» (Чернігівська РТПП);

- семінар «Організація експорту й імпорту з країнами Євросоюзу: юридичні, фінансові та організаційні аспекти» (взяли участь представники майже 120 вінницьких компаній);

- спільно з Асоціацією сприяння розвитку і співробітництва «Ізраїль – Україна та інші країни СНД» для керівників підприємств та організацій агропромислового комплексу області було організовано презентацію досягнень в галузі сільського господарства Ізраїлю (Вінницька РТПП);

- українсько-канадський бізнес-форум, який зібрав понад 300 представників ділових кіл, політиків (Івано-Франківська РТПП).

З метою підвищення рівня інвестиційної привабливості національної економіки та здійснення інвестиційної діяльності в Україні та її регіонах, а також надання підтримки у підготовці та реалізації інвестиційних проєк-

тів Торгово-промисловою палатою України у 2014 р. створено департамент сприяння інвестиційній діяльності та регіональному розвитку, головним завданням якого є сприяння участі українських підприємств у грантових програмах іноземних установ та організацій. Зокрема у січні 2015 р. було налагоджено співпрацю та погоджено план роботи з ініціаторами проекту «Ukrainian Investment Dialog-2015» щодо спільної участі у грантовій програмі уряду Великобританії «UK – Ukraine Reform Assistance programme».

За 2010–2014 рр. Центральною випробувальною лабораторією контролю якості товарів ТПП України (далі – ЦВЛ) надано послуги з перевірки якості харчових продуктів і продовольчої сировини понад 240 замовникам (рис. 2). У 2013 р. ЦВЛ співпрацювала з українськими представництвами компаній «HERO AG» і «Syngenta AG» (Швейцарія), «Сады Придонья» (Росія), «Беллакт» (Республіка Білорусь), «VELD WORLD (UK) LIMITED» (Великобританія), «Намé» (Чехія), ТОВ «Піонер Насіння Україна» – підрозділ «Піонер Хай-Бред Інтернешнл, Інк.», що є частиною компанії «Дюпон» (США), «КВС-Україна» – представництво німецької компанії KWS, «Асканія Пак» (Україна), «Рошен» (Україна), «Баришівська зернова компанія» (Україна), «FOZZY GROUP», транснаціональною компанією «Монсанто» та ін. З ними ЦВЛ пов'язують багаторічні плідні відносини [8].

ЦВЛ створює сприятливі умови для співробітництва з замовниками шляхом гнучкого підходу до кожного, жорсткого дотримання термінів виконання випробувань, пошуку нових сучасних методів випробувань, постійного поліпшення системи управління діяльністю, підтримування зворотного зв'язку із замовниками.

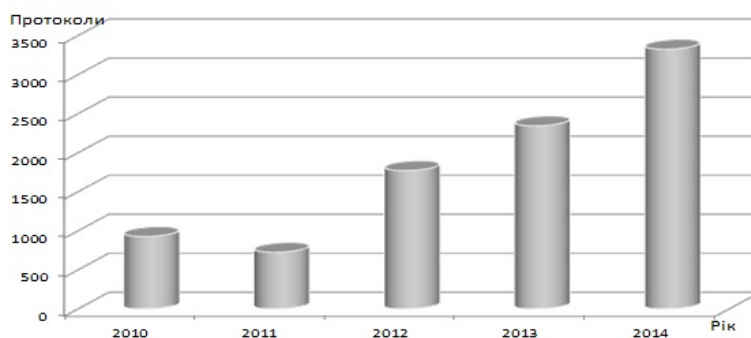


Рис. 2. Кількість виданих протоколів за результатами перевірки якості продукції за 2010–2014 рр.

Системою ТПП України з 2010 по 2014 рр. було проведено 1375 виставок та ярмарків у країні та організовано 57 експозицій українських підприємств за кордоном. Експозиційна площа цих заходів становила 508 295 м², у них взяли участь 66 124 підприємств та організацій, у т. ч. 1114 іноземних [5].

Значну частину заходів становили спеціалізовані виставки, спрямовані на розвиток окремих галузей економіки країни. Такі виставки проводилися, як правило, за підтримки органів державної влади та громадських професій-

них організацій. Серед них - «Машинобудування та металургія», «Енергія» (Запорізька ТПП), «Інтертекстиль» (Дніпропетровська ТПП), «Агро» (Кіровоградська ТПП), «Ювелір престиж» (Харківська ТПП), «Видобуток та обробка каменю», «Мисливство та рибальство», «Світло» (ТПП України), «Слобожанський міст» (Сумська ТПП), «Ярмарок вакансій» (Вінницька ТПП), «Енергозбереження. Будівництво» (Чернівецька ТПП), «Будівництво. Дім. Офіс» (Луганська ТПП).

Висновки. ТПП України своєю діяльністю сприяє створенню передумов для залучення підприємців до процесу демократичних та економічних реформ в Україні, налагодженню ефективного діалогу, конструктивного співробітництва між бізнесовими структурами, малими та середніми підприємствами, представниками органів державної влади та місцевого самоврядування з метою об'єднання зусиль для впровадження рішучих реформ у боротьбі з корупцією, поліпшення бізнес-середовища для підприємництва, що передбачає підвищення прозорості ведення бізнесу, впровадження простих та зрозумілих дозвільних процедур, лібералізації системи державного регулювання та контролю за здійсненням господарських операцій, забезпечення реального захисту прав і законних інтересів бізнесу, підвищення взаємної довіри між органами влади та підприємцями.

Роль ТПП України в розвитку сільського господарства може стати дуже важкою, адже зважаючи на наявність міжнародних контактів та можливість обміну досвідом, ТПП України може надавати консультації сільгоспвиробникам щодо можливостей вигідного оновлення основних фондів при закупівлі обладнання за кордоном, щодо ефективних технологій, а також створювати нові послуги, які б полегшували ведення агробізнесу, наприклад, за допомогою програми товарних кредитів. До всього, беручи до уваги представницьку функцію палати, важливо забезпечити присутність експертів від ТППУ в дорадчих радах при міністерствах, які могли б адвокувати рішення, практично необхідні для аграріїв – питання реєстрації договорів оренди, узаконення оренди невитребуваних паїв, узаконення оренди земель запасу, можливостей кредитування тощо.

ТПП України має сприяти залученню інвестицій в харчову промисловість, для цього необхідно організовувати міжнародні виставки-форуми, що створюватиме можливості зустрічі постачальників, виробників та клієнтів, які могли б виробити спільні нові рішення для своїх компаній, до того ж користуючись своїми контактами та інформацією, шукати нові ринки збуту для українських товарів.

Окремо слід наголосити на ролі ТППУ як міжнародного медіума, адже система торгово-промислових палат може посприяти заповненню браку інвестицій і доступних кредитів, що створять умови для проведення модернізацій на підприємствах, переходу на нові технології виробництва та менеджменту, а також налагодження випуску нової продукції. Такі заходи дозволять підприємствам переорієнтуватися на нові ринки збуту. Експерти від ТПП, які повинні бути представлені в дорадчих радах при міністерствах, мають сприяти реформуванню галузі, що збільшить інвестиційну привабливість України. Наприклад, працівники ТПП можуть адвокувати створення прозорої процедури приватизації державних машинобудівних підприємств, надання «дешевих» кредитів, залучення більш ефективних технологій виробництва тощо.

Список використаних джерел

1. Александрова Б.В. Торгово-промислова палата України в системі факторів розвитку підприємництва / Б.В. Александрова // Академічний огляд. – 2015. – № 1 (42). – С. 35–43.
2. Болдирь Г.М. Моделі поведінки торгово-промислової палати як інформаційного агента в системі взаємодії бізнесу та влади / Г.М. Болдирь // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1 (15). – С. 39–43.
3. Гурняк І.Л. Проблематика реформування вітчизняного інституту торгово-промислових палат / І.Л. Гурняк // Формування ринкової економіки в Україні: наук. зб. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2003. – Вип. 12. – С. 73–78.
4. Добкіна К.Р. Органи управління торгово-промислових палат України / К.Р. Добкіна // Підприємництво, господарство і право. – Київ, 2013. – № 4 (208). – С. 118–120.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Семаніва Ю.В. Юрисдикція морської арбітражної комісії при торгово-промисловій палаті України / Ю.В. Семаніва // Актуальні проблеми держави і права. – 2012. – Вип. 68. – С. 541–548.
7. Наumenко С.В. Регіональна палата – ключ до нових ринків / С.В. Наumenко // Діловий вісник. – 2003. – № 4 (107). – С. 22–23.
8. Торгово-промислова палата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ucci.org.ua>
9. Ходько Н. Мале і середнє підприємництво в Україні: стан розвитку та регіональні відмінності (2010–2014 роки) / Н. Ходько, Н. Балдич, Л. Чорній. – К.: Проект USAID, 2015. – 96 с.
10. Чижииков Г.Д. Моделювання консолідації стратегічних цілей суб'єктів бізнес-асоціацій в умовах глобалізації / Г.Д. Чижииков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. – № 2. – С. 117–123.

References

1. Aleksandrova, B.V. *Torhovo-promyslova palata Ukrainy v systemi faktoriv rozvytku pidpriemnytstva* [Ukrainian Chamber of Commerce and Industry is in the system of factors of development of enterprise]. *Akademichnyj ohliad* [Academic review], 2015, no. 1 (42), pp. 35-43. (In Ukrainian).
2. Boldyr', H.M. *Modeli povedinky torhovo-promyslovoi palaty iak informatsijnoho ahenta v systemi vzaïemodii biznesu ta vlady* [Models of CCIs' behavior as an informative agent in the system of co-operation of business and power]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy* [Announcer of economic science of Ukraine], 2009, no. 1 (15), pp. 39-43. (In Ukrainian).
3. Hurniak, I.L. (2003). *Problematyka reformuvannia vitchyznianoho instytutu torhovo-promyslovykh palat* [Range of problems of reformation of home institute chambers of commercial and industrial]. *Formuvannia rynkovoi ekonomiky v Ukraini* [Forming of market economy is in Ukraine]. L'viv, pp. 73-78. (In Ukrainian).
4. Dobkina, K.R. *Orhany upravlinnia torhovo-promyslovykh palat Ukrainy* [Organs of management Ukrainians chambers of commercial and industrial].

Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo [Enterprise, economy and right], Kyiv, 2013, no. 4 (208), pp. 118-120. (In Ukrainian).

5. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy* [State Statistics Service of Ukraine] (2015). Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 21 November 2015).

6. Semaniva, Yu.V. *Yurysdyktsiia mors'koi arbitrazhnoi komisii pry torhovo-promyslovij palati Ukrainy* [Jurisdiction of marine arbitration commission is at the Ukrainian chamber of commerce and industry]. *Aktual'ni problemy derzhavy i prava* [Issues of the day of the state and right], 2012, no. 68, pp. 541-548. (In Ukrainian).

7. Naumenko, S.V. *Rehional'na palata – kliuch do novykh rynkiv* [A regional Chamber is the key to the new markets]. *Dilovyj visnyk* [Business Herald], 2003, no. 4 (107), pp. 22-23. (In Ukrainian).

8. *Torhovo-promyslova palata Ukrainy* [Ukrainian Chamber of Commerce and Industry] (2015). Available at: <http://www.ucci.org.ua> (Accessed 21 November 2015).

9. Khod'ko, N. (2015). *Male i serednie pidpriemnytstvo v Ukraini: stan rozvytku ta rehional'ni vidminnosti* [SME in Ukraine: current level of development regional differences (2010-2014)], Kyiv: Proekt USAID, 96 p. (In Ukrainian).

10. Chyzhykov, H.D. *Modeliuvannia konsolidatsii stratehichnykh tsilej sub'iektiv biznes-asotsiatsij v umovakh hlobalizatsii* [A model of consolidation of strategic aims of business-associations in the framework of globalization]. *Visnyk Khmel'nyts'koho nats. Universytetu* [Announcer of the Khmelnytsk national university], 2006, no. 2, pp. 117-123. (In Ukrainian).

В статье рассмотрена деятельность Торгово-промышленной палаты Украины. Подведены итоги деятельности организации, исследовано ее значение для экономики страны, определены проблемы и перспективы развития в украинской бизнес-среде.

Ключевые слова: торгово-промышленная палата, бизнес, предпринимательство.

In the article Ukrainian Chamber of Commerce and Industry's activities were exposed. The results of activities are summarized, her importance for the growth for the national economy was explored, problems and prospects of development in the Ukrainian business environment were determined.

Key words: Chamber of Commerce and Industry, business, entrepreneurship.

Одержано 07.10.2015.

УДК 658.5

В.А. Павлова, Н.В. Потупало

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ УСПІХУ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано необхідність управління стратегічним потенціалом підприємства. Розроблено класифікацію видових проявів потенціалу підприємства. Запропоновано визначення поняття «стратегічний потенціал». Розроблено узагальнену класифікацію стратегічного потенціалу підприємства. Визначено роль маркетингу в процесі трансформації можливостей підприємства у стратегічні фактори успіху. Розроблено модель трансформації зовнішніх і внутрішніх можливостей підприємства у стратегічні фактори успіху.

Ключові слова: стратегічне управління підприємством, маркетинг, маркетингова стратегія підприємства, конкурентні переваги, потенціал підприємства, стратегічний потенціал підприємства, стратегічні фактори успіху, зовнішні і внутрішні можливості підприємства.

Під впливом об'єктивних причин, а саме: глобалізації бізнесу, посилення вимогливості та компетенції споживачів; змін споживчих переваг, насичення ринків, зниження їхньої ділової активності; підвищення значущості фактора часу в конкуренції, досягнення тривалого успіху підприємством на ринку ускладнюється.

Визначником тривалості підприємницького успіху є стратегічний потенціал підприємства. У зв'язку з цим набуває актуальності проблема управління зазначеним потенціалом, тобто процес його формування та реалізації.

У сучасній економічній літературі досить часто розглядаються проблеми, пов'язані із визначенням сутності, елементів стратегічного потенціалу та здійснення управління ним. Дослідженню цих питань присвячено праці таких науковців: О.В. Березін, В.Н. Гавва, В.Б. Горбань, Л.Ю. Гордієнко, Е.А. Лапін, В.Д. Маркова, І.П. Отенко, В.В. Пастухова, О.А. Пробоїв, О.А. Сущенко, Р.В. Фещур, Л.С. Шеховцева, Є.В. Швець та ін.

Незважаючи на значний науковий внесок вітчизняних та зарубіжних авторів у розв'язання зазначених проблем, залишаються відкритими питання стосовно визначення сутності, формування та реалізації стратегічного потенціалу підприємства, тобто трансформації зовнішніх і внутрішніх можливостей на його стратегічні фактори успіху. Отже, вважаємо за необхідне провести переосмислення наявних напрацювань і розробок, а також запропонувати своє бачення розв'язання наведених проблем.

Критичний огляд теоретичних положень щодо окремих аспектів управління стратегічним потенціалом успіху підприємства, розроблених зарубіжними вченими, дозволили нам визначити особливості управління стратегічним потенціалом успіху як об'єкта управління. Слід зазначити, що процесу управління стратегічним потенціалом успіху підприємства властивий безперервний, циклічний характер.

Дослідження, проведені [1], дозволили автору визначити потенціал підприємства як інтегральну сукупність економічних, квазіекономічних і неекономічних можливостей, спроможних принести визначеному підприємству певний ефект (у вартісній і невартісній формах) протягом означено-

го часового проміжку у разі здійснення керівництвом підприємства заходів щодо реалізації конкретних факторів-можливостей.

Крім того, потенціал підприємства характеризується чотирма головними ознаками [2]:

1. Потенціал підприємства визначається його реальними можливостями у тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не лише реалізованими, але й нереалізованими з будь-яких причин.

2. Можливості будь-якого підприємства у більшості залежать від наявності ресурсів та резервів (економічних, соціальних), незалучених у виробництво. Тому потенціал підприємства характеризується також і певним обсягом ресурсів як залучених у виробництво, так і незалучених, але підготовлених до використання.

3. Потенціал підприємства визначається не лише наявними можливостями, але й навичками різноманітних категорій персоналу щодо його використання з метою виробництва товарів, здійснення робіт (послуг), отримання максимального прибутку й забезпечення ефективного функціонування й стійкого розвитку виробничо-комерційної системи.

4. Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяг виробленої продукції або отриманого прибутку) також визначаються формою підприємництва й адекватною його організаційною структурою.

Узагальнюючи наведене, пропонуємо таку класифікацію видів потенціалу (рис. 1).

Рівень абстрагування	– людства; – природний; – економічний; – соціокультурний; – психофізичний; – технічний
Рівень агрегованості оцінки	– світового господарства; – національної економіки; – галузевий; – регіональний; – територіальний; – добровільних об'єднань; – структурних підрозділів підприємств; – виробничих ділянок окремих робочих місць
За галузевою ознакою	– промисловий; – транспортно-комунікаційний; – науковий; – будівельний; – сільськогосподарський; – сфери обслуговування тощо
За елементним складом	– основних виробничих фондів (засобів); – оборотних фондів (засобів); – земельний; – інформаційний; – технологічний; – кадровий (трудовий) тощо
За спектром можливостей	– внутрішній; – зовнішній
За перспективою розвитку	– стратегічний; – тактичний; – оперативний
За функціональною сферою виникнення	– виробничий; – маркетинговий; – фінансовий; – науково-технічний; – інфраструктурний
За ступенем реалізації	– фактичний (досягнутий, реалізований); – перспективний (вектор розвитку)

Рис. 1. Класифікація видових проявів потенціалу підприємства

Вважаємо, що найважливішою класифікаційною ознакою потенціалу є класифікація за перспективою розвитку. Зазначена ознака дозволяє виділити із сукупності потенціалів стратегічний, що забезпечує успіх підприємства в довгостроковому періоді.

Слід вказати, що аналіз окремих трактувань поняття «стратегічний потенціал» свідчить про наявність неоднозначності в розумінні сутності стратегічного потенціалу, а це значною мірою ускладнює розробку практичних рекомендацій, щодо його формування та ефективного використання і, таким чином, негативно впливає на кінцевий результат маркетингової діяльності. Зазначене обумовлює необхідність проведення додаткового дослідження стратегічного потенціалу як об'єкта управління. Розглянемо трактування поняття «стратегічний потенціал» різними науковцями, табл. 1.

Таблиця 1

Трактування поняття «стратегічний потенціал» різними науковцями

№ з/п	Автор	Визначення	Джерело
1	О.А. Сушенко	«Стратегічний потенціал – певним чином упорядкована відповідно до стратегічних напрямів розвитку сукупність ресурсів і резервів, яка дозволяє при їх комплексному використанні забезпечити реалізацію потенційних можливостей»	[2]
2	О.В. Березін	«Стратегічний потенціал – це сукупність наявних ресурсів, що забезпечують виживання підприємства у конкурентному середовищі у перспективі»	[3]
3	В.Б. Горбань	«Стратегічний потенціал – це сукупність обмежених наявних ресурсів та компетенцій підприємства по досягненню глобальних і стратегічних цілей у майбутньому з урахуванням відповідних умов зовнішнього середовища»	[4]
4	О.В. Миколайчук	«Стратегічний потенціал – це сукупність здібностей кадрового складу та здатності технічної та організаційної системи до постійного вдосконалення у відповідності з цілями підприємства»	[5]
5	В.В. Пастухова	«Стратегічний потенціал – це можливості досягнення стратегічних цілей за рахунок ефективного використання ресурсів»	[6]
6	Л.Ю. Гордієнко, Є.В. Швець	«Стратегічний потенціал в умовах трансформаційної економіки – це сукупність поточних та майбутніх ресурсів і можливостей, які можуть бути мобілізовані для досягнення стратегічних цілей в трансформаційних умовах»	[7]
7	В.Н. Гавва	«Стратегічний потенціал – це граничні можливості досягнення глобальної та локальної стратегічних цілей у відповідних зовнішніх умовах»	[8]
8	І.М. Парасій-Вергуненко	«Стратегічний потенціал – це можливості щодо досягнення стратегічних цілей за рахунок ефективного розподілу і використання власних та залучених ресурсів, а також це можливість формувати певні конкурентні переваги через ресурсне забезпечення відповідного рівня конкурентного статусу підприємства»	[9]

№ з/п	Автор	Визначення	Джерело
9	В.Й. Бица	«Стратегічний потенціал – це сукупність стратегічних ресурсів (тобто такої їх сукупності, що використовуються з метою забезпечення стратегії розвитку)»	[10]
10	В.А. Гросул, Ю.Ю. Василенко	«Стратегічний потенціал – це найбільш сильні конкурентні переваги, які дозволяють підприємству досягти визначеної мети більш ефективно, порівняно з конкурентами; сукупність динамічних здатностей підприємства, на використанні яких ґрунтується його майбутній успішний розвиток»	[11]
11	Т.М. Кібук	«Стратегічний потенціал підприємства – це сукупність його передумов (ресурсів, можливостей, компетенцій тощо), наявних і таких, що мають бути створені задля виконання загальної стратегії протягом періоду, на який вона розроблена»	[12]
12	І.А. Ігнат'єва	«Стратегічний потенціал – це упорядкована сукупність ресурсів, що забезпечують можливості підприємства щодо досягнення стратегічних цілей»	[13]
13	А.О. Азарова	«Стратегічний потенціал – це складна, динамічна, поліструктурна система, яка має свої закономірності розвитку, від уміння використання яких у вирішальному ступені залежить ефективність діяльності підприємства»	[14]
14	О.А. Пробоїв	«Стратегічний потенціал підприємства – це сукупність стратегічних ресурсів, ключових компетенцій, що забезпечують ефективне досягнення цілей підприємства»	[15]

Отже, на основі вищевикладених визначень констатуємо, що не існує єдиного визначення поняття «стратегічний потенціал». Зазначені науковці, до визначення сутності цього поняття використовують різні підходи. Зокрема:

1) ресурсний, за якого потенціал розглядають як сукупність наявних ресурсів чи таких, що мають бути створені за потреби;

2) цільовий – потенціал розглядається не лише як ресурси, а й можливості щодо їхнього ефективного використання у процесі досягнення стратегічних цілей підприємства;

3) структурно-функціональний, за якого потенціал розглядається як сукупність елементів, кожен із яких виконує відповідні функції. Чим вдалішою є структура об'єкта і чим краще один одному відповідають елементи та їхні функції, тим вищим буде потенціал підприємства;

4) конкурентний – потенціал розглядається як джерело конкурентних переваг, які визначатимуть конкурентний розвиток підприємства в майбутньому.

Слід зазначити, що деякі науковці поєднують декілька підходів у своїх визначеннях стратегічного потенціалу. Зокрема І.М. Парасій-Вергуненко [9] поєднує ресурсний, цільовий, структурно-функціональний та конкурентний

підходи, оскільки вона зазначене поняття визначає як ефективне поєднання та використання різних видів ресурсів для досягнення цілей та формування конкурентних переваг.

Зауважимо, що найпоширенішим в економічній літературі є ресурсний підхід до трактування стратегічного потенціалу. Проте цей підхід має свої недоліки, крім того не є ідеальними цільовий, структурно-функціональний та конкурентний підходи. Найвдалішим, на наш погляд, є оптимальне поєднання усіх цих підходів.

Узагальнюючи все вищевикладене та з урахуванням маркетингової філософії бізнесу, пропонуємо визначати стратегічний потенціал як систему взаємопов'язаних ресурсів і компетенцій та комплексу можливостей щодо їхнього ефективного використання з метою максимального задоволення потреб цільових споживачів, формування конкурентних переваг і як результат – забезпечення успішного розвитку підприємства.

Розкриваючи сутність досліджуваної категорії, доцільно виділити її характерні риси та фактори, що впливають на неї [4]. Так, до основних факторів належать:

- склад та сучасний стан системи наявних ресурсів;
- ступінь відповідності ресурсного потенціалу стратегічним цілям та завданням підприємства;
- спроможність ресурсного потенціалу забезпечити стійкість підприємства проти впливу зовнішнього середовища та його внутрішня гнучкість (адаптованість);
- організаційні та управлінські процеси на підприємстві, спрямовані на розвиток ключових компетенцій, інтеграцію усіх видів діяльності;
- конкурентне середовище, особливо ключові компетенції конкурентів та їхні ресурси.

Характерними рисами стратегічного потенціалу є:

- відображення минулого, тобто сукупності властивостей, накопичених системою в процесі її встановлення і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування та розвитку;
- визначення рівня практичного застосування й використання наявних можливостей;
- орієнтація на розвиток (на перспективу).

Стосовно стратегічного потенціалу підприємства, то його класифікацію, удосконалено нами на базі існуючих в економічній літературі підходів та наведено в табл. 2.

Насамперед стратегічний потенціал підприємства можна поділити на внутрішній і зовнішній. Так, внутрішній характеризує можливості підприємства з формування та реалізації конкурентних переваг, пов'язаних з внутрішнім середовищем. Зовнішній потенціал забезпечує стійкість підприємства у несприятливих умовах конкурентного середовища, дозволяє нейтралізувати негативний вплив зовнішніх факторів і реалізувати сприятливі можливості завдяки залученню ресурсів і можливостей постачальників, споживачів та партнерів. Варто зазначити, що внутрішній потенціал є більш перспективним для підприємства, адже на зовнішній потенціал підприємству впливати складніше.

В економічній літературі розрізняють явний і прихований стратегічні потенціали. Слід зазначити, що перший характеризує безпосередньо ті ресурси і способи їх використання, якими володіє система в певний проміжок часу і в певній ситуації, а другий характеризує приховану можливість, закладену в ресурсах.

Крім того, стратегічний потенціал можна поділити на три види: застосовуваний, невикористовуваний (резервний), бажаний (ідеальний).

Перший вид стратегічного потенціалу – це той, який фактично використовується системою для реалізації поставлених цілей. Другий існує в прихованому вигляді або явний, але з певних причин не включений до конкурентних переваг. Третій – потенціал, рівень і склад якого за виділеними параметрами функціонування максимально наближений до оптимального, відповідає певним вимогам.

Також виділяють дієздатний і недієздатний потенціал. Дієздатний – потенціал який за потреби (в будь-який момент часу за певних умов) можливо задіяти для виконання поставлених стратегічних завдань та досягнення конкретних стратегічних цілей. Потенціал, який через об'єктивні і суб'єктивні причини не може бути використаний для досягнення успіху підприємством, належить до недієздатного.

Важливим, на наш погляд, є поділ стратегічного потенціалу на матеріально-речовий (його можна побачити, відчути на дотик, оцінити за допомогою економічного аналізу) та невідчутний (проявляється в перевагах цільових споживачів). До першого виду можна віднести технічний, кадровий, фінансовий, матеріальний потенціали та ін. До другого – такі потенціали: технологічний, просторовий, часовий, іміджевий, протекціоністський, управлінський, корпоративної культури тощо.

Слід зазначити, що «невідчутний» потенціал має особливу значущість. По-перше, не піддається простому копіюванню, тобто забезпечує тривалу конкурентну перевагу. По-друге, свою цінність з часом втрачає повільно.

Крім того, стратегічний потенціал, з нашої точки зору, залежно від стратегічних цілей, може ґрунтуватися на людському або технічному капіталі. Перший вид – це потенціал об'єкта (системи), в структурі якого головну роль відіграє людський капітал, якому віддається перевага при вирішенні різного роду завдань. У свою чергу, другий вид – це потенціал об'єкта (системи), в структурі якого переважає матеріально-технічна складова, що передбачає наявність і використання як головної конкурентної переваги різного роду предметних ресурсів.

Не менш важливим є поділ стратегічного потенціалу на релевантний, тобто такий, можливості якого відповідають умовам досягнення бажаних цілей, змісту виконуваних функцій, умовам ефективного функціонування, та нерелевантний – потенціал, якісні та кількісні характеристики якого не відповідають умовам досягнення поставлених цілей, змісту виконуваних функцій, умовам ефективного функціонування [12, с. 8]

Заслужовує на увагу поділ стратегічного потенціалу на прибутковий та збитковий. Так, прибутковий – забезпечує можливості досягнення основних комерційних цілей, створення економічних цінностей та отримання при цьому прибутку, дозволяє підтримувати стійкі конкурентні переваги на ринку на

противагу цьому потенціалу збитковий призводить до використання ресурсів підприємства без отримання прибутку.

Вважаємо, важливим є поділ стратегічного потенціалу на базовий (домінантний) – використовується безпосередньо в основному виді діяльності; пересічний (другорядний) – характеризується наявністю у підприємства потенціалу, який забезпечує ефективне використання інших результативних у формуванні конкурентних переваг потенціалів.

Зауважимо, що наведена класифікація не є вичерпною, її можна доповнити іншими ознаками, проте, на нашу думку, саме така класифікація дає всебічну характеристику стратегічному потенціалу підприємства.

Таблиця 2

Класифікація стратегічного потенціалу підприємства

№ з/п	Класифікаційна ознака	Вид стратегічного потенціалу
1	Стосовно зовнішнього середовища підприємства	Внутрішній
		Зовнішній
2	За формою існування	Явний
		Прихований
3	За ступенем використання	Застосовуваний
		Не використовуваний (резервний)
		Бажаний
4	За можливістю використання	Дієздатний
		Не дієздатний
5	За формою існування	Матеріально-речовий (відчутний)
		Невідчутний
6	За ступенем відповідності поставленим цілям	Релевантний
		Не релевантний
7	За спрямованістю формування	Людського капіталу
		Технічного капіталу
8	За ступенем формування прибутку	Прибутковий
		Збитковий
9	За ступенем використання в основному виді діяльності	Базовий (домінантний)
		Пересічний (другорядний)

Слід зазначити, що в рамках управління стратегічним потенціалом підприємства головним завданням є трансформація можливостей підприємства у стратегічні фактори успіху (рис. 2).

Завдання ідентифікації зовнішніх і внутрішніх можливостей підприємства вирішується в процесі стратегічного аналізу та SWOT-аналізу. В результаті такого аналізу отримуємо дані про сильні сторони, тобто активи розвитку підприємства в конкурентній боротьбі, та стратегічну позицію підприємства, що прогнозується, а також прогнозний стан ринку діяльності. Крім того, отримуємо дані про внутрішні можливості, які в поєднанні із зовнішніми можливостями є найбільш перспективними для трансформації у стратегічні фактори успіху.



Рис. 2. Модель трансформації можливостей підприємства у стратегічні фактори успіху

На наш погляд, розв'язання зазначеної проблеми передбачає перетворення і реалізацію можливостей підприємства таким чином, щоб підвищилася споживацька цінність товарів та послуг. Таке перетворення можливе за умов інтеграції маркетингу в систему управління підприємством.

Вищезазначене пояснюється тим, що під впливом глобалізації бізнесу, підвищення рівня конкуренції посилення вимогливості та компетенції споживачів, частих змін споживчих переваг, насичення ринків підвищується роль маркетингу в управлінні підприємством, його «відповідальність» за формування стратегічних факторів успіху діяльності. Маркетинг стає провідною філософією ведення бізнесу, а маркетингова стратегія – інструментом у досягненні стратегічних цілей. А саме:

- постійне дослідження ринку (тенденції розвитку, конкурентів, постачальників, дистриб'юторів);
- більш повне задоволення потреб споживачів порівняно з конкурентами, що стає можливим завдяки всебічному вивченню формування запитів споживачів; встановленню тривалих відносин підприємства з ключовими партнерами по бізнесу;
- орієнтація на тривалі цілі при тісній взаємодії із загальною стратегією фірми;
- урахування в діяльності підприємства стратегічних можливостей; забезпечення прихильності підприємства до інноваційного розвитку;
- забезпечення гнучкості та адаптивності до зовнішніх змін.

Таким чином, підприємницький успіх можна розглядати як функцію від рівня взаємодії підприємства з клієнтами. Завоювання та утримання спожи-

вача завдяки повному задоволенню його потреб (здійснювати це краще, ніж конкуренти) є вирішальною умовою перетворення зовнішніх і внутрішніх можливостей підприємства на стратегічні фактори успіху (СФУ).

Отже, завдання забезпечення тривалого успіху підприємства, з одного боку, є прерогативою стратегічного управління, а з іншого, що підтверджується вищезазначеним, – забезпечується реалізацією принципів маркетингу. Отже, є цілком закономірним, що у процесі вирішення загальних завдань управління підприємством відбувається взаємозв'язок стратегічного управління факторів успіху та маркетингу.

Список використаних джерел

1. Кузнецов Ю.В. Потенциал предприятия и его структура [Электронный ресурс] / Ю.В. Кузнецов, П.Ю. Нартов. – Режим доступа: <http://vestnik.samgtu.ru>
2. Сущенко О.А. Формування стратегічного потенціалу підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / О.А. Сущенко; Східноукраїнський національний університет імені Володимира. Даля. – Луганськ, 2002. – 20 с.
3. Березін О.В. Завдання та механізм оптимізації структури потенціалу підприємства / О.В. Березін // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка. Ч. II: зб. наук. пр. – 2007. – Вип. 4 (40). – С. 20–28.
4. Горбань В.Б. Управління стратегічним потенціалом машинобудівного підприємства [Електронний ресурс] / В.Б. Горбань. – Режим доступу: <http://intkonf.org>
5. Миколайчук О.В. Формування стратегічного потенціалу великих текстильних підприємств / О.В. Миколайчук, О.А. Савчук, М.М. Миколайчук, О.В. Бобриньова // Вестник ХГТУ. Экономика и менеджмент. – 1998. – № 1 (3). – С. 43–45
6. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія / В.В. Пастухова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
7. Гордієнко Л.Ю. Семантичний аналіз сутності стратегічного потенціалу підприємства / Л.Ю. Гордієнко, Є.В. Швець // Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. – 2006. – № 71. – С. 151–157.
8. Гавва В.Н. Оценка потенциала предприятия и отрасли / В.Н. Гавва. – Харьков: Нац. аэрокосм. ун-т «Харьк. авиац. ин-т», 2004. – 287 с.
9. Парасій-Вергуненко І.М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика: монографія / І.М. Парасій-Вергуненко. – К.: Вид-во КНЕУ, 2007. – 360 с.
10. Бица В.Й. Аналіз стратегічного потенціалу як основа формування маркетингової стратегії розвитку машинобудівних підприємств / В.Й. Бица // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6, Т. 2. – С. 203–206.
11. Гросул В.А. Основні підходи до визначення поняття «потенціал» підприємства / В.А. Гросул // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук, праць. – Х.: ХДУХТ, 2008. – № 2 (8). – 165 с.
12. Кібук Т.М. Стратегічний потенціал підприємства (на матеріалах підприємств металургійної галузі України): автореф. дис. ... канд. екон. наук:

спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Т.М. Кібук. – К.: ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана», 2010. – 20 с.

13. Ігнат'єва І.А. Методологічні основи стратегічного управління підприємством: автореф. дис. ... д-ра екон. наук. – Київ, 2006. – 45 с.

14. Пробоїв О.А. Оцінка стратегічного потенціалу відкритих акціонерних товариств нафтогазової промисловості Івано-Франківської обл. / О.А. Пробоїв // Наукові праці ДонНТУ. – 2005. – № 91. – С. 168–178.

15. Азарова А.О. Математичні моделі та методи управління стратегічним потенціалом підприємства: монографія / А.О. Азарова, О.В. Антонюк. – Вінниця: ВНТУ, 2012. – 168 с.

References

1. Kuznetsov Yu.V., Nartov P.Yu. (2012). *Potencial predpriyatija i ego struktura* [The potential of the company and its structure] Available at: <http://vestnik.samgtu.ru/uploads/series/1/16/108/2012-2-6-0028.pdf> (accessed 14 December 2012).

2. Suschenko O.A. (2002). *Formuvannia stratehichnoho potentsialu pidpriemstva*. Avtoref. kand. diss. [Forming strategic potential of enterprise. Author. kandy. dis.]. Luhans'k, 20 p.

3. Berezin O.V. (2007). *Zavdannia ta mekhanizm optymizatsii struktury potentsialu pidpriemstva* [Task and mechanism of optimization of structure of potential of enterprise] *Visnyk Natsional'noho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannia* [Announcer of the National university of water economy and priroдокoristuvannia], no. 4 (40), pp. 20-28.

4. Horban' V.B. (2012). *Upravlinnya stratehichnym potentsialom mashynobudivnoho pidpryyemstva* [Management of machine-building enterprise strategic potential]. Available at: <http://intkonf.org/gorban-vb-upravlinnya-strategichnim-potentsialom-mashinobudivnogo-pidpriemstva/>

5. Mykolajchuk O.V., Savchuk O.A., Mykolajchuk M.M., Bobryn'ova O.V. (1998). *Formuvannia stratehichnoho potentsialu velykykh tekstyl'nykh pidpriemstv* [Forming of strategic potential of large textile enterprises]. *Vestnyk KhHTU. Ekonomika y menedzhment* [Announcer KhGTU. Economy and management], no. 1 (3). pp. 43-45.

6. Pastukhova V.V. (2002). *Stratehichne upravlinnia pidpriemstvom: filozofia, polityka, efektyvnist'* [Strategic management philosophy, policy effectiveness]. Kyiv, Kyiv Publ., 302 p.

7. Hordiienko L.Yu., Shvets' Ye.V. (2006). *Semantychnyj analiz sutnosti stratehichnoho potentsialu pidpriemstva iak ekonomichnoi katehorii schodo umov transformatsijnoi ekonomiky* [Semantic interpretation of essence of strategic potential of enterprise]. *Kommunal'noe khoziajstvo horodov. Nauchno-tekhnicheskij sbornik* [Communal economy of cities. Scientific and technical collection], no. 1171, pp. 151-157.

8. Havva V.N. (2004). *Otsenka potentsyala predpriyatija y otrasly* [Evaluation Potential enterprise and industry]. Khar'kov, 287 p.

9. Parasij-Verhunencko I.M. (2007). *Stratehichnyj analiz u bankakh: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Strategichny analiz from banks: teoriya, metodologiya practice]. Kiev, KNEU Publ., 360 p.

10. Bytsa V.J. (2011). *Analiz stratehichnoho potentsialu iak osnova formuvannia marketynhovoï stratehii rozvytku mashynobudivnykh pidpriemstv*. [Analysis of strategic potential as basis of forming of marketing strategy of development of machine-building enterprises]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu* [Announcer of the Khmel'nicko national university], no. 6, 2nd, pp. 203-206.

11. Hrosul V.A. (2008). *Osnovni pidkhody do vyznachennia poniattia „potentsial” pidpriemstva* [Basic going near determination of concept „potential” enterprises]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh. zb. nauk, prats'* [Economic strategy and prospects of development of sphere of trade and services]. Khar'kov. KhDUKhT, no. 2 (8), 165 p.

12. Kibuk T.M. (2010). *Stratehichnyj potentsial pidpriemstva (na materialakh pidpriemstv metalurhijnoi haluzi Ukrainy)*. *Avtoref. kand, diss.* [Strategichny potentsial pidpriemstva (on materialah of companies metalurgiynoi the Branch Ukraine). *Avtoref. kand. diss.*]. Kyiv, 20 p.

13. Ihnat'ieva I.A. (2006). *Metodologichni osnovy stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom*. *Dokt. Diss.* [Basics of Metodologichni strategichnogo upravlinnya pidpriemstvom. *Doct. Diss.*]. Kyiv, 45 p.

14. Proboiv O.A. (2005). *Otsinka stratehichnoho potentsialu vidkrytykh aktsionernykh tovarystv naftohazovoï promyslovosti Ivano-Frankivs'koi obl.* [Evaluation of the strategic potential of public companies oil and gas industry Ivano-Frankivsk region]. *Trudy DonNTU*, no. 2005, pp. 168-178.

15. Azarova A.O. (2012). *Matematychni modeli ta metody upravlinnia stratehichnym potentsialom pidpriemstva* [Mathematical models and methods of management of enterprise strategic potential], Vinnytsia. VNTU, 168 p.

Обоснована необхідність управління стратегічним потенціалом підприємства. Розроблена класифікація видових проявлень потенціала підприємства. Предложено определение понятия «стратегический потенциал». Розроблена обобщенная классификация стратегического потенциала предприятия. Определена роль маркетинга в процессе трансформации возможностей предприятия в стратегические факторы успеха. Розроблена модель трансформации внешних и внутренних возможностей предприятия в стратегические факторы успеха.

Ключевые слова: стратегическое управление предприятием, маркетинг, маркетинговая стратегия предприятия, потенциал предприятия, стратегический потенциал предприятия, стратегические факторы успеха, внешние и внутренние возможности предприятия.

The necessity of company's strategic capacity management was demonstrated. The classification of specific differences of company's capacity was elaborated. Besides, the definition of "strategic potential" has been offered. The role of marketing in the transformation process of company's capacities into strategic factors of success was shown. The model of transformation of internal and external company's capacities onto strategic success factors was developed.

Key words: strategic company management, marketing, marketing strategy of the company, company capacity, strategic company potential, strategic success factor, internal and external capacity of the company.

Одержано 14.09.2015.

УДК 378:371.214.114

Е.А. Решетняк, Ю.А. Заика

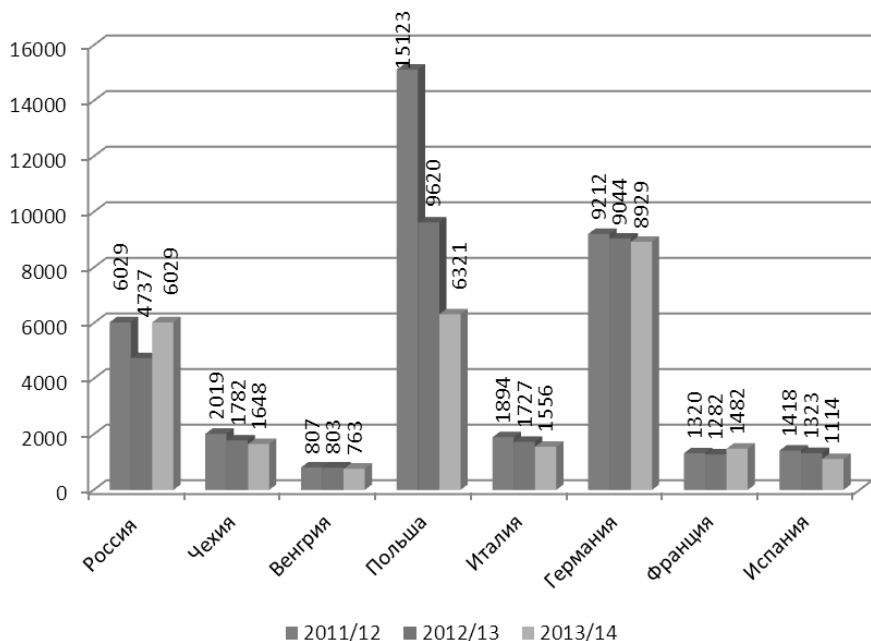
МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В УКРАИНЕ

Обоснована необходимость формирования образовательных кластеров, объединяющих на основе взаимовыгодного партнерства образовательные, профессиональные, общественные организации и органы власти. Предложена комплексная методика выбора перспективных образовательных кластеров, включающая: обоснование возможности формирования кластеров на основе многофакторного анализа; определения кластерообразующих предприятий с учетом синергетического эффекта; обоснования источников финансирования образовательных программ.

Ключевые слова: образовательный кластер, кластообразующие предприятия, финансирование, многофакторный анализ, государственно-частное партнерство.

Постановка проблемы. На основании анализа данных за последние годы количество абитуриентов отечественных вузов сокращается, в то время как число украинских абитуриентов в вузах Западной Европы увеличивается (рис. 1). Основной причиной того, что украинские абитуриенты отдают предпочтение университетам Англии, Швейцарии, Германии, Франции, Чехии является более качественное образование. При этом украинские дипломы не признаются в Европе, а зарубежные работодатели не считают квалификацию украинских выпускников вузов достаточной. Это связано с несколькими факторами, но прежде всего с низким уровнем финансирования вузов Украины, особенно по сравнению с европейскими.

Как показывает мировой опыт финансирования, поддержки и развития непромышленной сферы, в том числе и сферы образования, могут быть представлены три основных механизма ее финансирования: «романский» тип (например, в Италии, Испании, во Франции), когда сфера образования финансируется преимущественно централизованно, за счет государственных средств; «немецкий» тип, характерный для Германии и стран Скандинавии, когда центральной властью оказывается только патерналистская поддержка, а государственное финансирование осуществляется преимущественно из местных бюджетов и через независимые структуры и фонды и «англо-американский» тип, при котором государство выступает лишь вдохновителем и патроном определенных направлений, а финансирование осуществляется за счет привлечения частного капитала, в том числе за счет налоговых льгот.



Составлено на основании [9].

Рис. 1. Количество украинских абитуриентов в вузах Западной Европы

Рассматривая различные механизмы финансирования непроизводственной сферы могут быть выделены: централизованное финансирование – непосредственно через государственные структуры; смешанное финансирование – государственные средства объединяются с привлекаемыми другими средствами и вкладываются через независимые или местные структуры, а именно из с максимальным использованием местного самоуправления и самоорганизации сферы образования; привлеченное финансирование – исключительно за счет спонсорства и благотворительности, но с государственным политическим и правовым регулированием.

С нашей точки зрения, наиболее приемлемым для украинской экономики является смешанный подход, а форма организации процесса финансирования сферы высшего образования – формирование образовательных кластеров.

Анализ основных исследований и публикаций решения данной проблемы показал, что вопросы регулирования системы высшего образования исследовали ученые И.А. Заярная, В.А. Лазарев, А. Ливандовская, Д.К. Черкашин, Д.Е. Швеи и др. Экономические аспекты высшего образования рассмотрены в работах Г.Е. Алпатова, Л.А. Корчаговой, Ю.С. Савенкова, В.И. Сацик, Н.И. Фатхутдинов и др. Сущность понятия «кластера» выявляли Ю.В. Винокурова, А.В. Зубарев, В.Е. Калмыков, Ю.Н. Лапыгин,

Г.В. Марченко, Д. Ялов и др. Вопросы формирования образовательных кластеров изучали Н.П. Белан, Л.И. Галимова, Н.А. Корчагина, О.Г. Мосунова, С.Н. Растворцева, О.А. Семенова, Н.А. Череповская, Е.И. Чучкалова и др.

Однако вопросам формирования образовательных кластеров с целью оптимизации привлечения финансовых ресурсов из небюджетных источников в процессе организации государственно-частого партнерства, уделено недостаточно внимания. Также не уделено внимание проблеме обоснования целесообразности формирования образовательных кластеров исходя из потребностей государства и рынка труда в определенных специальностях и компетенциях.

В соответствии с этим **целью статьи** является разработка методики обоснования целесообразности формирования образовательных кластеров в Украине с учетом потребностей государства и рынка труда в определенных специальностях и компетенциях выпускников на основе государственно-частного партнерства.

Изложение материала исследования. Повышение конкурентоспособности сферы высшего образования посредством формирования образовательных кластеров, а именно возможность достижения долгосрочных конкурентных преимуществ, может обеспечиваться за счет привлечения инвестиций в развитие сферы образования от предпринимательских структур. Темпы роста инвестиций в образовательный кластер, повышение доли финансирования образовательной деятельности за счет небюджетных источников финансирования, а также переложение функций обеспечения финансовой поддержки на предпринимательские структуры, заинтересованные в повышении конкурентоспособности выпускников профильных вузов, является одним из ведущих критериев оценки его деятельности по усилению взаимодействия всех его участников.

Формирование конкурентоспособных выпускников может обеспечиваться при усилении взаимодействия участников образовательного кластера в рамках рассматриваемой отрасли. Территориальная близость всех элементов образовательного кластера также может способствовать увеличению концентрации информации и повышает скорость обмена ею среди участников образовательного процесса.

Необходимо формирование эффективного образовательного кластера, повышающего конкурентоспособность сферы высшего образования. Эффективный образовательный кластер может рассматриваться как кластер, который обладает высокой производительностью вследствие повышенной инновационной активности, готовым продуктом которого являются конкурентоспособные на внутреннем и внешнем рынках знания и, как конечный продукт образовательного процесса – конкурентоспособный на рынке труда выпускник, обладающий компетенциями, которые являются востребованными предпринимательскими структурами.

Механизм государственной кластерной политики в сфере высшего образования должен обеспечивать максимальное использование имеющихся

конкурентных преимуществ конкретных отраслей экономики, регионов, а также стимулировать создание новых компетенций в кластере.

Основные проблемы, которые возникают в связи с формированием образовательных кластеров, – это усложнение процессов государственного регулирования, которые должны охватывать вопросы, связанные с управлением развитием сферы высшего образования в кластерных объединениях. Таким образом, формирование кластеров должно осуществляться не стихийно, а с учетом экономической целесообразности. На начальных этапах формирования образовательных кластеров они должны затрагивать регионы и отрасли экономики, которые характеризуются наибольшей инновационностью, приростом ВВП отрасли, высоким уровнем средней заработной платы в отрасли и конкурентоспособности продукции и услуг, которые продуцируют предприятия, относящиеся к отрасли. То есть необходимо осуществить многомерную оценку целесообразности формирования образовательных кластеров, исходя из потребностей государства и рынка труда в определенных специальностях и компетенциях [5, 7].

Управление формированием образовательных кластеров требует следующих решений в области анализа возможностей кластерообразования в регионе и отрасли экономики:

- 1) осуществить кластерное зонирование регионов и отраслей экономики в соответствии с потребностями рынка труда;
- 2) определить потенциальные и реальные образовательные кластеры;
- 3) установить их влияние на показатели развития территории дислокации, отрасли экономики, а также на уровне национальной экономики в целом.

С целью формирования образовательных кластеров и определения возможности кластерообразования в сфере образования в качестве методологии предлагается совокупность методов кластерного зонирования территории, а также кластерные методы к определению приоритетных для объединения на основе государственно-частного партнерства отраслей экономики.

Для выявления возможностей территорий по созданию образовательных кластеров, относящихся к конкретной отрасли экономики, определения потенциальных и реальных кластеров может быть предложен следующий методический подход к кластерному зонированию территорий.

На основании анализа экономической литературы определено, что не существует однозначного подхода к такому анализу региональной экономики с целью выявления потенциальных и реальных образовательных кластеров.

Так, процесс зонирования включают следующие этапы [7]:

- 1) выделение факторов, которые определяют границы кластера;
- 2) выбор методов оценки и состава показателей на основе анализа статистических и/или экспертных данных;
- 3) определение методики расчета общего (интегрального) показателя в виде конгломератного набора отдельных групп показателей или интегрального индекса.

Кроме того, выявлено отсутствие методических подходов к обоснованию выбора целесообразности формирования образовательных кластеров. Они формируются либо спонтанно, на основе предпринимательской инициативы (пример российской практики), либо на основании распоряжения государственных структур (без экономического обоснования необходимости создания именно такого кластера). Это предопределило необходимость систематизации факторов, которые определяют целесообразность выбора определенных приоритетных направлений в экономике, в которых, в первую очередь, целесообразно осуществлять формирование кластерных объединений на основе государственно-частного партнерства, на основе установления границ кластера: географических; экономических; отраслевых; политических; социальных.

Наиболее эффективным методом выделения потенциальных кластеров является комплексный анализ территории, совмещающий целый ряд количественных и качественных методов и показателей, которые дополняют друг друга. Для осуществления кластерного зонирования региона используется понятие «потенциал кластеризации» [8], что представляет собой наличие конкурентных преимуществ у отраслей, предприятий, научно-образовательных и инфраструктурных организаций, которые представлены в регионе, а также существующих возможностей объединения данных преимуществ с целью обеспечения повышения конкурентоспособности и инновационной активности данной территории.

Идентификация образовательных кластеров представляет собой комплексную проблему, в основу которой заложена иерархия последовательно решаемых задач по выбору критериев отбора.

На основании проведенного анализа существующих подходов, предложена комплексная методика выделения перспективных образовательных кластеров, которая включает следующие этапы:

- выявление возможности формирования образовательного кластера для тех или иных отраслей экономики региона на основе факторного анализа;
- определение ядра кластера и кластерообразующих предприятий, выбранной отрасли с использованием коэффициентов локализации и наличия синергетических эффектов, душевого производства и расстояния;
- выбор кластерообразующих предприятий и осуществление моделирования образовательного кластера с определением состава участников и механизмов взаимодействия между ними.

Алгоритм формирования комплексной универсальной методики кластерного зонирования представлен на рис. 2. В отличие от существующих, данная методика позволяет не только определять потенциал формирования кластерных объединений в сфере высшего образования региона, обосновывать выбор приоритетных направлений в объединении образовательных и иных субъектов с целью реализации государственно-частного партнерства, но и моделировать кластерное образование с обоснованием состава участников и механизмов взаимодействия между ними.

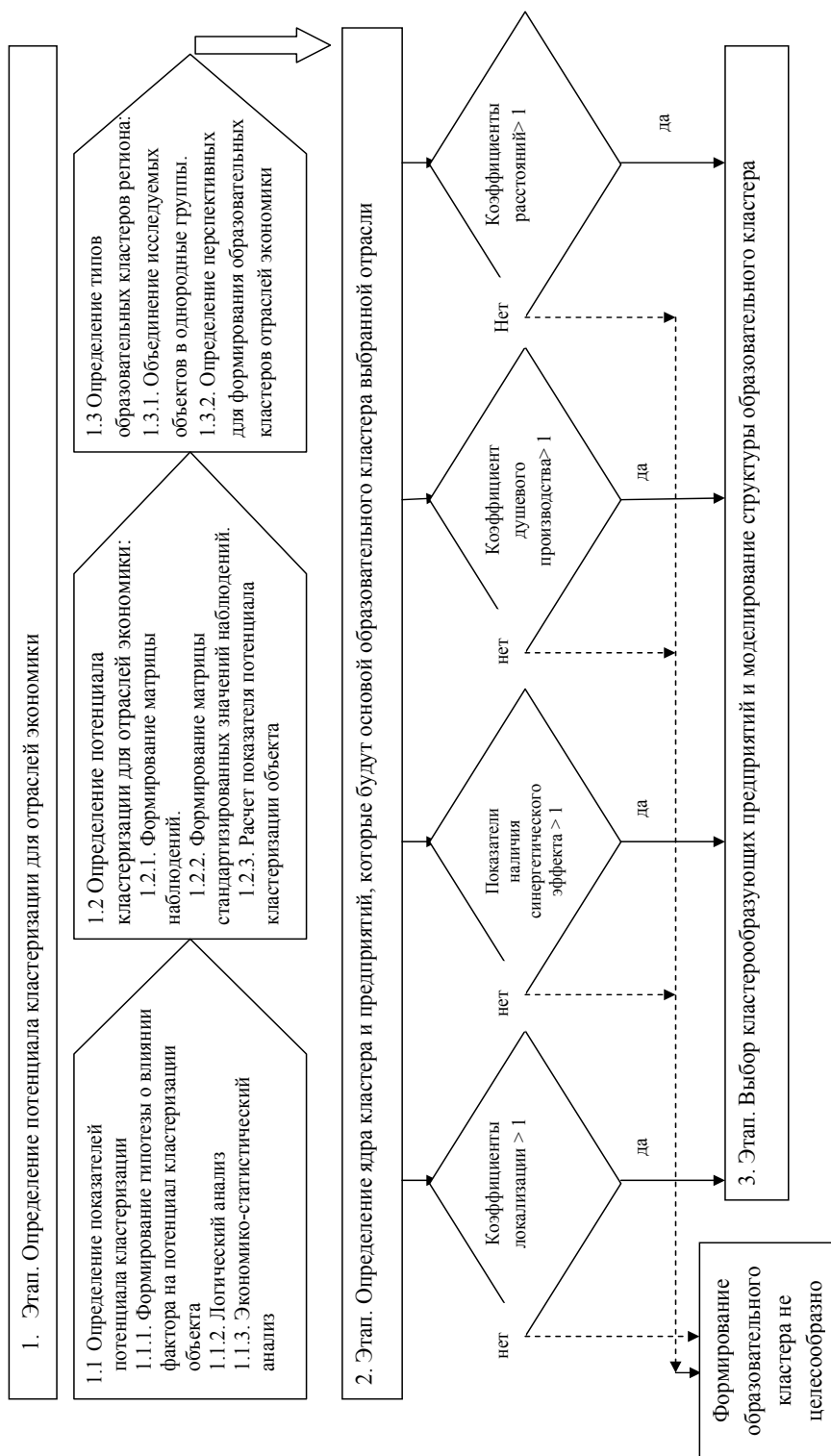


Рис. 2. Алгоритм формирования комплексной универсальной методики кластерного зонирования [разработано авторами]

Для реализации предложенного алгоритма необходимо осуществить отбор показателей, которые будут характеризовать понятие «потенциал кластеризации».

Существуют различные подходы к проблеме отбора показателей, которые должны быть учтены при анализе субъектов хозяйствования, которые характеризуют рассматриваемый объект. Этот отбор может осуществляться интуитивно, на основании прошлого опыта, экспертным путем, а также путем оценки различных статистических коэффициентов, характеризующих зависимость между двумя показателями [2]. В работе предложен механизм формирования системы показателей, характеризующих понятие потенциал кластеризации с точки зрения привлекательности отрасли экономики для формирования образовательного кластера, который включает следующие шаги:

1. Формирование гипотезы о влиянии фактора на потенциал кластеризации объекта.

2. Логический анализ.

3. Экономико-статистический анализ.

Рассмотрим содержание этих шагов.

1. В результате предварительного анализа ситуации на рынке труда, потребностей работодателей, имеющих в отрасли учебных заведений, которые принадлежат к рассматриваемой отрасли, а также экономических показателей, характеризующих состояние отрасли экономики, была сформирована гипотеза о влиянии некоторых факторов на потенциал кластеризации объекта. Объектом в данном исследовании являются отрасли экономики.

Факторы, влияющие на потенциал кластеризации, приведены в табл. 1.

Таблица 1

Факторы, влияющие на потенциал кластеризации*

Шифр	Фактор
X1	Размер средней заработной платы в отрасли
X2	Максимальная заработная плата в отрасли
X3	Зарботная плата, которая назначается при приеме на работу выпускников вузов
X4	Количество предприятий отрасли в регионе
X5	Темп роста отрасли
X6	Доля отрасли в ВВП
X7	Количество рабочих мест
X8	Уровень спроса на рынке труда на специалистов данной отрасли
X9	Соответствие требований работодателя и компетенций, которые получает выпускник при окончании вуза
X10	Необходимость наличия диплома о высшем образовании для получения вакансии
X11	Перспективность развития отрасли
X12	Удельный вес населения региона занятого в отрасли
X13	Доля бюджетного финансирования специальностей отрасли
X14	Количество бюджетных мест в вузах по специальностям отрасли
X15	Уровень инновационности отрасли
X16	Уровень квалификации учебно-преподавательского состава вузов, осуществляющих подготовку по специальностям отрасли
X17	Количество безработных, имеющих образование по рассматриваемой специальности
X18	Уровень заинтересованности иностранных компаний в выпускниках, обучающихся по специальностям отрасли
X19	Уровень инвестиций в отрасли
X20	Возможность самозанятости в отрасли

*Составлено авторами.

2. На основании анализа литературных источников [2, 3, 8, 10] для объективной оценки факторов, оказывающих влияние на инвестиционный объект, предложен алгоритм проведения априорного анализа, основанный на анализе точек зрения многих экспертов. Полученные априорные сведения о степени влияния каждого фактора на объект инвестирования были обработаны с помощью методов ранговой корреляции. Алгоритм проведения априорного анализа на основании метода экспертных оценок включает в себя следующие блоки:

- формирование матрицы рангов;
- расчет и анализ коэффициентов конкордации;
- построение гистограммы и полигона распределения;
- определение вида функции распределения.

Рассмотрим содержание этих блоков.

Для оценки приведенных в табл. 1 факторов было опрошено 15 экспертов, т.е. $N=15$. Количество экспертов было выбрано на основании метода предложенного Э.П. Ратхманом и Г.Г. Азгальдовым [1], где для предельно допустимой ошибки 0,5 и надежности (доверительного интервала) экспертной оценки равной 0,95 табличное значение N равно 15. Опрос осуществляется при помощи анкет, в которых перечислены определенные ранее факторы, которые в соответствии с выдвинутой гипотезой, оказывают влияние на потенциал кластеризации отрасли.

Задача экспертов состоит в том, чтобы расположить эти факторы в порядке убывания их воздействия на потенциал кластеризации. Для этого эксперты в анкетах против каждого фактора должны проставить ранг, который является количественной мерой влияния фактора на изучаемый показатель. Наименьший ранг 1 присваивается наиболее существенному, с точки зрения данного эксперта, фактору. Значение максимально возможного ранга равно числу факторов в анкете. Иногда опрашиваемые не могут указать порядок следования для двух или нескольких факторов в ранжировочном ряду. В таком случае этим факторам присваивается один и тот же ранговый номер, и при дальнейших вычислениях для них вводятся так называемые “связанные” ранги.

Эксперты могут также дописать и проранжировать факторы, которые не были включены в анкету, но оказывают, по их мнению, влияние на привлекательность объекта.

Полученные на основании анкет результаты опроса сводятся в таблицу, которая носит название матрицы рангов. На основании найденных сумм рангов по факторам построены априорная гистограмма и полигон степени влияния отобранных факторов на изучаемый показатель. При этом возможны три случая ранжировки [1]:

- распределение неравномерное, убывание монотонное. В этом случае, если есть возможность, в анализ включаются все факторы.

- распределение неравномерное, убывание экспоненциальное. Этот случай с большими спадами вначале наиболее благоприятный, так как возможно априорное отсеивание ряда факторов.

- распределение равномерное. Уровень априорной информации весьма низок, и поэтому все факторы должны включаться в анализ (рис. 3).

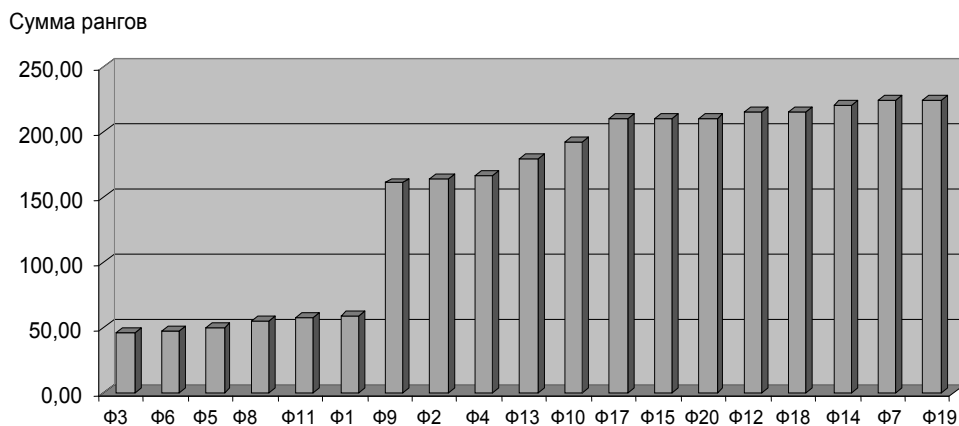


Рис. 3. Гистограмма распределений сумм рангов построенная на основании опросов экспертов [составлено автором]

Как было отмечено выше, именно эти факторы попали в первую группу, им было отдано предпочтение экспертов, вторая группа факторов менее важна с точки зрения экспертов. Следовательно, согласно этому методу оценивания остальные факторы могут не включаться в дальнейшее исследование: Ф8 – уровень спроса на рынке труда на специалистов данной отрасли; Ф5 – темп роста отрасли; Ф6 – доля отрасли в ВВП; Ф1 – размер средней заработной платы в отрасли; Ф3 – заработная плата, которая назначается при приеме на работу выпускников вузов; Ф11 – перспективность развития отрасли.

В соответствии с описанным выше алгоритмом были рассчитаны показатели потенциала кластеризации отраслей экономики на примере Харьковского региона [4]. Анализ потенциала кластеризации отраслей показал, что показатели изменяются в диапазоне от 0,2267 до 0,9935. Наиболее привлекательной с точки зрения кластерообразования может считаться отрасль информации и телекоммуникации (0,9935), находящаяся на наименьшем расстоянии от искусственно созданного объекта-эталона. Наименее привлекательной с точки зрения формирования образовательных кластеров – деятельность общественных организаций, показатель потенциала кластеризации равен 0,2267.

Множество анализируемых регионов Украины было разделено на четыре группы при помощи метода «шаров» [6]. Разбиение на группы дает возможность более четко определить наиболее привлекательные с точки зрения отраслей экономики, в рамках которых возможно создание образовательных кластеров. Наиболее привлекательными будут области, попавшие в 3-й кластер.

Для полученных групп на основе метода центра тяжести были получены репрезентанты. Результаты расчетов представлены в табл. 2.

Таблиця 2

Значения показателей степени потенциала кластеризации отраслей экономики

Отрасль	Показатель	Отрасль	Показатель
Группа 1		Охрана здоровья	0.4000
Добывающая промышленность и разработка карьеров	0.2909	Профессиональная, научная и техническая деятельность	0.5105
Перерабатывающая промышленность	0.2267	Искусство, спорт, развлечения и отдых	0.3915
Деятельность домашних хозяйств	0.2710	Группа 3	
Поставка электроэнергии, газа и кондиционированного воздуха	0.3185	Финансовая и страховая деятельность	0.7251
Транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность	0.2529	Информация и телекоммуникации	0.9935
Государственное управление и оборона; обязательное социальное страхование	0.3137	Сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыбное хозяйство	0.4458
Группа 2		Группа 4	
Строительство	0.3866	Операции с недвижимостью	0.6834
Деятельность в сфере административного и вспомогательного обслуживания	0.3066	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	0.6017

Рассчитано автором.

Таким образом, на основании проведенного анализа наиболее перспективными направлениями формирования образовательных кластеров в Харьковском регионе могут быть признаны отрасли экономики, относящиеся к 3-й группе.

Выводы. Предложенные в статье научно-практические рекомендации по формированию и совершенствованию организационно-экономического механизма образовательного кластера позволят формализовать процесс создания кластерных объединений между предпринимательскими структурами и высшими учебными заведениями. Предложенные рекомендации по изменению структуры финансирования программ обучения и обновления основных фондов вузов за счет притока дополнительных финансовых ресурсов в сферу образования на основе государственно-частного партнерства дадут возможность обеспечить рост конкурентоспособности сферы высшего образования.

Список использованных источников

1. Азгальдов Г.Г. Экспертные методы в оценке качества товаров / Г.Г. Азгальдов, Э.П. Райхман. – М.: Экономика, 1974. – 151 с.
2. Аналитическая справка, отражающая текущее состояние процессов формирования и развития стратегических партнерств на основе кластерных проектов с участием ведущих инженерных вузов в 2011 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: clusters.ntf.ru/DswMedia/analytic2011.doc
3. Баталова А.А. Оценка потенциала кластеризации отрасли [Электронный ресурс] / А.А. Баталова. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/68EVN613.pdf>

4. Орієнтовне оприлюднення експрес-випусків Держстату у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Петров А.П. Закономерности формирования региональных кластерных инициатив / А.П. Петров // Экономика региона. – 2013. – № 1. – С. 133–142.
6. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.
7. Смирнова Е.А. Кластерный подход к оценке региональной инновационной системы [Электронный ресурс] / Е.А. Смирнова. – Режим доступа: http://pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2010/6/p_117_124.pdf
8. Сомко М.Л. Региональный потенциал кластеризации: способы выявления и методика оценки / М. Л. Сомко // Вестн. Алтай. акад. экономики и права. – 2013. – № 1. – С. 11–13.
9. Стадний Є. Кількість студентів-українців за кордоном / Стадний Є [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/kilkist-studentiv-ukraintsiv-za-kordonom>
10. Ялов Д.А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием [Электронный ресурс] / Д.А. Ялов. – Режим доступа: http://subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_17

References

1. Azgal'dov G.G., Raykhman E.P. (1974) *Ekspertnyye metody v otsenke kachestva tovarov* [Expert methods in otsenkekachestva goods], Moscow, Economica publ., 151 p.
2. *Analiticheskaya spravka, otrazhayushchaya tekushcheye sostoyaniye protsessov formirovaniya i razvitiya strategicheskikh partnerstv na osnove klasternykh proyektov s uchastiyem vedushchikh inzhenernykh vuzov v 2011 godu* [Analytical Review, reflects the current state of the formation and development of strategic partnerships on the basis of cluster projects with leading engineering schools in 2011] Available at: clusters.ntf.ru/DswMedia/analitic2011.doc.
3. Batalova A.A. *Otsenka potentsiala klasterizatsii otrasli* [Assessment of the potential clustering of industry]. Available at: <http://naukovedenie.ru/PDF/68EVN613.pdf>
4. *Oriéntovne oprilyudnennya yekspres-vipuskív Derzhstatu u 2015 rotsí* [Approximate publication of express releases of Gosstat in 2015]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Petrov A.P. *Zakonomernosti formirovaniya regional'nykh klasternykh initsiativ* [Laws of formation of regional cluster initiatives]. *Ekonomika regiona* [The region's economy], 2013, no. 1, pp. 133–142.
6. Plyuta V. (1980) *Sravnitel'nyy mnogomernyy analiz v ekonomicheskikh issledovaniyakh: metody taksonomii i faktornogo analiza* [Comparative multivariate analysis in economic research: methods of taxonomy and factor analysis], Moscow, Statistika publ., 151 p.
7. Smirnova Ye.A. *Klasternyy podkhod k otsenke regional'noy innovatsionnoy sistemy* [Cluster approach to the assessment of the regional innova-

tion system]. Available at: http://pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2010/6/p_117_124.pdf.

8. Somko M.L. *Regional'nyy potentsial klasterizatsii: sposoby vyyavleniya i metodika otsenki* [Regional clustering potential: Ways of identification and assessment methodology]. *Vestn. Altay. akad. ekonomiki i prava*. [Vestn. Altai. Acad. Economics and Law], 2013, no. 1, pp. 11-13.

9. Stadniy È. *Kil'kist' studentiv-ukraintsiv za kordonom* [Number of Ukrainian students abroad]. Available at: <http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/kilkist-studentiv-ukraintsiv-za-kordonom>

10. Yalov D.A. *Klasternyy podkhod kak tekhnologiya upravleniya regional'nyy ekonomicheskim razvitiyem* [Cluster approach as a technology management of regional economic development]. Available at: http://subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_17.

Обґрунтовано необхідність формування освітніх кластерів, що об'єднують на основі взаємовигідного партнерства освітні, професійні, громадські організації та органи влади. Запропоновано комплексну методику вибору перспективних освітніх кластерів, що включає: обґрунтування можливості формування кластерів на основі багатофакторного аналізу; визначення кластероутворюючих підприємств з урахуванням синергетичного ефекту; обґрунтування джерел фінансування освітніх програм.

Ключові слова: освітній кластер, кластоутворюючі підприємства, фінансування, багатофакторний аналіз, державно-приватне партнерство.

The necessity of forming of educational clusters, that unite educational, professional, social organizations and governments on the basis of mutually beneficial partnership is proved. A complex method of choosing the prospective educational clusters is given, including: justification of the possibility of forming clusters on the basis of multivariate analysis of taxonomic procedures; defining the cluster-based enterprise taking into account synergies effect; justification of the sources of funding educational programs.

Key words: education cluster, cluster-based enterprise, financing, multivariate analysis, public-private partnerships.

Одержано 25.09.2015.

УДК 331.101

О.В. Цятковська

РОЗРАХУНКИ З ПРАЦІВНИКАМИ: ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ ТА ВЕКТОРИ АНАЛІЗУ

У статті на основі комплексного вивчення розрахунків з працівниками банків досліджуються основні вектори аналізу та джерела інформації, які забезпечать ефективний аналіз розрахунків з працівниками банків. Напрацьовано ключові напрями аналізу та посилено основні складові інформаційного забезпечення шляхом поділу на зовнішню та внутрішню інформацію. Вдосконалено організаційне забезпечення аналізу розрахунків з працівниками банків шляхом виокремлення основних принципів здійснення аналізу.

Ключові слова: розрахунки з працівниками, банк, бухгалтерський облік, аналіз, інформаційне забезпечення, вектори аналізу.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку та трансформації як національної економіки загалом, так і банківської системи зокрема, доречним буде охарактеризувати аналіз діяльності банківських установ. Банківські установи є багатогранними та динамічними у своєму розвитку. Саме тому важливим завданням для кожної установи має бути побудова та здійснення аналізу їхньої діяльності, результати якого будуть корисними при прийнятті управлінських рішень та для різних користувачів інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз розрахунків з працівниками банків забезпечить користувачів важливими даними, зокрема достовірною, правильною, повною, доступною та зрозумілою інформацією що обумовить прийняття ефективних рішень. Аналіз розрахунків з працівниками є невід'ємною складовою стратегічного аналізу банків. Тематичний аналіз фахової літератури показав, що питання аналізу у своїх працях порушували як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Варто відзначити, що у наукових доробках дослідників у різний час розглядалися певні складові досліджуваного предмета. Крім того, що детально та ґрунтовно предмет цього дослідження не було вивчено, так і ще напрацювання проводилися у розрізі підприємств різних галузей економіки. Зокрема О.А. Петрик – аналіз оплати праці в умовах розвитку ринкових відносин (на прикладі підприємств промисловості будівельних матеріалів) [1], О.В. Цуканова – аналіз заробітної плати на підприємствах роздрібної торгівлі[2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. Аналіз окремих операцій банків вкрай рідко є предметом дослідження, а якщо і є, то лише у загальному його вигляді, або у розрізі кредитних, депозитних, валютних операцій. Зокрема питанню стратегічного аналізу в банках присвячено праці І.М. Парасій-Вергуненко [3], а Л.О. Примостка [4], А.М. Герасимович [5] досліджували банківську діяль-

ність загалом, Л.П. Снігурська [6] – аналіз доходів і витрат комерційних банків, О.С. Доценко [7] – статистичний аналіз діяльності банків. Крім того, питанням аналізу банків присвячено праці таких зарубіжних науковців, як М.О. Попов, К.М. Поляков. Отже на підставі отриманих результатів можна говорити впевнено, що аналіз розрахунків з працівниками банків не був об'єктом дослідження науковців, саме цим обумовлено необхідність та актуальність нашого дослідження. Крім того, аналіз розрахунків з працівниками банків служитиме не тільки допоміжним елементом у прийнятті ефективних та правильних управлінських рішень, що сприятиме зменшенню релевантних витрат, а також забезпечить отримання достовірної інформації усіма користувачами.

Дослідження наукової та спеціальної літератури показало, що аналіз розрахунків з працівниками – це, в першу чергу, аналіз виплат банківської установи та виявлення впливу їх на загальногосподарську діяльність. Саме тому, враховуючи цю тезу, варто проводити та постійно контролювати аналіз цих операцій. Предметом аналізу розрахунків з працівниками банків є причинно-наслідкові зв'язки, тобто розрахунки, які виникають між банківською установою та її працівниками, зокрема це розрахунки щодо виплат, розрахунки з підзвітними особами, розрахунки за нестачами та іншими нарахуваннями і утриманнями з працівників.

Формулювання мети і завдання дослідження. Метою статті є узагальнення джерел інформації та векторів аналізу розрахунків з працівниками банків. При цьому необхідно: напрацювати основні складові інформаційного забезпечення аналізу розрахунків з працівниками; посилити організаційне забезпечення шляхом виокремлення основних принципів здійснення аналізу; проаналізувати основні наукові напрацювання стосовно аналізу досліджуваних операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Методом економічного аналізу є сукупність прийомів і способів дослідження господарської діяльності будь-якого економічного об'єкта шляхом виявлення та визначення взаємозв'язку і зміни його параметрів, кількісного та якісного вимірювання впливу окремих факторів і їх сукупності на цю зміну, що дозволяє вивчити становлення та розвиток господарських явищ і процесів [8, с. 22].

Аналіз розрахунків з працівниками банків зазвичай здійснюють на основі використання як кількісних, так і якісних показників. Зокрема за допомогою кількісних показників визначаються основні види розрахунків з працівниками, а при якісному – встановлюється питома вага певних розрахунків з працівниками у загальній структурі, або питома вага витрат, пов'язаних з розрахунками з працівниками у загальній структурі витрат банків. Ефективність аналізу розрахунків з працівниками банків великою мірою залежить від використання якісних параметрів аналізу. Основою аналізу розрахунків з працівниками банків має бути структура та динаміка заробітної плати у загальній структурі всіх розрахунків з працівниками банків, аналіз розрахунків з працівниками у розрізі різних класифікаційних ознак, продуктивність праці, трудомісткість праці, динаміка фонду оплати праці у різних банківських установах за певний період, ланцюгове та базисне порівняння розрахунків з працівниками, темп приросту та зростання розрахунків з працівниками банків у розрізі різних груп цих операцій.

Варто відзначити, що для того, щоб провести правильний аналіз розрахунків з працівниками банків, тобто конкретними установами, варто мати досто-

вірну інформацію. Основними джерелами інформації для проведення аналізу розрахунків з працівниками банків буде офіційна інформація від Державної служби статистики України, річні форми фінансової звітності банківських установ, аудиторські висновки, внутрішня документація. Серед річних форм звітності доцільно виокремити Звіт про фінансовий стан, Звіт про прибутки та збитки, Звіт про сукупний дохід, Звіт про рух грошових коштів, Примітки до фінансової звітності.

Л.П. Снігурська узагальнює сукупність інформації, яка використовується в економічному аналізі комерційного банку, та виокремлює такі умовні розділи, як законодавчо-правовий, нормативний, планово-бюджетний, обліково-статистичний і аналітично-пошуковий [6, с. 137].

Інформаційне забезпечення є важливим та невід'ємним атрибутом ефективного аналізу розрахунків з працівниками банків. Інформаційну базу залежно від джерел її походження варто поділяти на певні групи. Враховуючи наукові напрацювання щодо цього питання, доцільним буде посилити інформаційне забезпечення, але при цьому враховувати те, що об'єктом аналізу цієї роботи служать розрахунки з працівниками банків. Зокрема узагальнену структурно-логічну схему інформаційного забезпечення для проведення аналізу розрахунків з працівниками банків із джерелами її утворення подано на рис. 1.

Доцільним буде охарактеризувати всі складові інформаційного забезпечення. Кожна із зазначених у цій структурно-логічній схемі складових є невід'ємним та важливим елементом при проведенні аналізу розрахунків з працівниками банків. Крім того, складові інформаційного забезпечення поділяються на внутрішнє та зовнішнє інформаційне забезпечення, тобто основним критерієм поділу інформації на внутрішню та зовнішню є її походження або виникнення.



Рис. 1. Структурно-логічна схема інформаційного забезпечення для проведення аналізу розрахунків з працівниками банків

Отже, до головних структурних елементів інформаційного забезпечення при проведенні аналізу розрахунків з працівниками банків слід віднести нормативно-правову інформацію. Для більш точного та практичного використання цей блок інформаційного забезпечення варто поділити на правову та нормативно-довідкову інформацію. Оскільки, інформаційне забезпечення щодо розрахунків з працівниками є досить розгалуженим, саме тому доречним буде їх певним чином розмежувати. Зокрема до правової інформації автором пропонується відносити такі нормативно-правові акти, як Конституція України, ПКУ, КЗпП, ЦК, Закони України, постанови і накази КМУ та НБУ саме у частині регулювання розрахунків з працівниками банків.

У складі нормативно-правової інформації виділяється нормативно-довідкова інформація. Нормативно-довідкова інформація міститься у збірниках галузевих, відомчих, міжгалузевих нормативів, у преїскурантах, каталогах, проспектах. Джерелами нормативно-правової інформації є також різноманітні рекомендації щодо організації і методики фінансового аналізу діяльності банків. Характерною рисою нормативно-довідкової інформації є те, що вона необов'язкова для застосування. Незважаючи на це, у фінансовому аналізі доходів і витрат нормативно-довідкова інформація відіграє важливу роль: за її допомогою аналітик визначає оптимальний шлях вирішення завдань аналізу [9, с. 100].

Фінансово-планова складова є важливою, зокрема джерела цієї інформації є одними з основних, які використовуються при здійсненні аналізу розрахунків з працівниками банків. У складі фінансово-планової інформації виокремлено два блоки інформації, а саме ті, які міститься у фінансовій звітності та у фінансовому плані банківської установи на певний термін. Можливо, таке поєднання цих двох джерел в один блок на перший погляд здається неправильним. Але в результаті проведеного дослідження було встановлено, що таке об'єднання цих двох складових певним чином спростить процес проведення аналізу розрахунків з працівниками банків. Фінансовий план банківської установи є плановою інформацією про очікувані певні показники, а вже результати фактичної діяльності зазначаються у фінансовій звітності. Крім того, зазвичай при ефективній та правильно координованій господарській діяльності банків показники, які містяться у цих двох джерелах, повинні збігатися.

Обліково-аналітична інформація отримується в результаті ведення бухгалтерського обліку. Саме тому цей блок інформаційного забезпечення має такий склад. Інформація бухгалтерського обліку є результатом суцільного безперервного ведення обліку операцій з обов'язковим документуванням та відображенням на відповідних рахунках бухгалтерського обліку. Статистична інформація використовується для дослідження окремих фінансово-господарських ситуацій, наслідком яких є суттєві відхилення отриманих доходів або здійснених витрат від очікуваних значень [10, с. 42].

Основою науково-методичної інформації є наукова економічна література стосовно аналізу банківської діяльності та методична інформація фахівців. Крім того, варто відзначити, що для здійснення аналізу розрахунків з працівниками банків ця складова інформаційного забезпечення є не досить обґрунтованою та дослідженою. По-перше, щодо аналізу банківської діяль-

ності насправді є мало наукової літератури, а якщо і є, то лише у загальному вигляді обґрунтовано аналіз банківської діяльності або у розрізі деяких операцій. Тобто розрахунки з працівниками не були предметом дослідження науковців з аналізу банківської діяльності. По-друге, методичні рекомендації фахівців стосовно питання розрахунків з працівниками зазвичай розглядаються у розрізі підприємств, або бюджетних установ, але не у розрізі банків. Саме тому доречним та важливим буде подальше дослідження та вдосконалення цього блоку інформаційного забезпечення у розрізі джерел.

Розпорядження, постанова, наказ, методика, положення, порядок, облікова політика, посадова інструкція, штатний розпис, внутрішній план рахунків, кредитна політика – це все є джерелами локальної банківської інформації. Кожна банківська установа розробляє та затверджує всі ці локальні документи, враховуючи основні принципи діяльності. Крім того, всі локальні документи повинні бути розроблені та затверджені, враховуючи основні положення всіх вищенаведених джерел інформаційного забезпечення. Тобто локальні нормативно-правові документи повинні відповідати як нормативно-правовим джерелам, так і науково-методичним, як обліково-аналітичним, так і фінансово-плановим.

Розрахунки з працівниками банків більшою мірою складають витрати банківської установи. Саме тому в першу чергу було досліджено основні підходи до аналізу витрат банків. У результаті дослідження було встановлено, що існує велика кількість різноманітних підходів до аналізу витрат банків. Але враховуючи, що об'єктом цього дослідження є саме розрахунки з працівниками банків, то аналіз буде проводитися у виборі основних векторів, які будуть найактивнішими та потрібними як для самих працівників, так і для управлінського персоналу та власників.

Враховуючи отримані результати дослідження доцільним буде узагальнити та виокремити основні вектори аналізу розрахунків з працівниками банків на основі узагальнення основних видів аналізу та їх сутності, які подані в табл. 1.

Таблиця 1

Основні вектори аналізу розрахунків з працівниками банків

№ з/п	Вектор (вид) аналізу	Економічна сутність
1	Горизонтальний (трендовий) аналіз розрахунків з працівниками банків	Порівняння основних видів розрахунків з працівниками банків звітного періоду з показниками аналогічного періоду попереднього року. Порівняння основних видів розрахунків з працівниками банків звітного періоду з показниками попереднього року. Порівняння основних видів розрахунків з працівниками банків у розрізі декількох попередніх періодів.
2	Вертикальний (структурний) аналіз розрахунків з працівниками банків	Структурний аналіз за видами розрахунків з працівниками банків. Структурний аналіз розрахунків з працівниками банків за видами працівників. Структурний аналіз утримань та нарахувань різних податків та платежів за розрахунками з працівниками банків. Постатейний структурний аналіз витрат банку за розрахунками з працівниками банків

Закінчення табл. 1

3	Порівняльний аналіз розрахунків з працівниками банків	Порівняльний аналіз показників банків. Порівняльний аналіз банку та банківського сектора. Порівняльний аналіз показників окремих структурних підрозділів та центрів відповідальності. Порівняльний аналіз звітних та планових показників. Порівняльний аналіз показників за сегментацією працівників. Порівняльний аналіз показників за сегментацією розрахунків
4	Коефіцієнтний аналіз	Коефіцієнт плинності різних груп працівників. Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості за розрахунками з працівниками. Співвідношення витрат на відрядження і загальних витрат на персонал. Співвідношення сум утримань із виплат і витрат на персонал
5	Факторний аналіз розрахунків з працівниками банків	Аналіз зміни ФОП за рахунок зміни чисельності працівників. Аналіз зміни ФОП за рахунок зміни середньої заробітної плати. Аналіз зміни витрат банків за розрахунками з працівниками
6	Стратегічний аналіз розрахунків з працівниками банків	SWOT-аналіз. PEST-аналіз

Отже, враховуючи отримані результати, можна стверджувати, що аналіз операцій, які є об'єктом дослідження напряму, залежить від видів розрахунків. Крім того, варто відзначити, що розрахунки з працівниками банків є багатовекторними та різнобічними, відповідно, і аналіз буде мати аналогічний вигляд. Це зумовлено багатьма факторами, зокрема тим, що існують різні категорії працівників, різні форми розрахунків, різні цілі розрахунків. Саме тому для забезпечення повноцінного та ефективного обміну інформацією як у самій банківській установі, так і за її межами, доречним та важливим буде формувати та проводити аналіз розрахунків таким чином, щоб він був ефективним та доречним. Тобто необхідно певним чином уніфікувати та стандартизувати форму подання аналізу розрахунків з працівниками банку.

Організація аналізу розрахунків з працівниками банків є важливим та невід'ємним інструментом, головним призначенням якого є забезпечення керівництва банків інформацією. А основною метою, з якою отримується ця інформація, є прийняття рішень щодо підвищення ефективності управління. Аналіз досліджуваних операцій забезпечить управлінців даними у розрізі різних векторів діяльності банківської установи. Крім того, забезпечить їх деталізованими даними стосовно об'єктів та суб'єктів аналізу, що забезпечить здійснення:

- фінансового планування;
- оцінки результатів діяльності банків у цілому та у розрізі структурних підрозділів;
- прогнозування майбутніх напрямів діяльності банків;
- управління витратами;
- управління прибутковістю.

У результаті дослідження було встановлено, що організація аналізу розрахунків з працівниками банків повинна здійснюватися на основі певних правил. Тобто сама організація аналітичного забезпечення повинна ґрунту-

ватися на загальних правилах, і в той же час інформація, яка використовується для аналізу, має відповідати певним уніфікованим положенням.

Досліджуючи питання щодо основних принципів організації аналітичного забезпечення розрахунків з працівниками банків було вивчено та проаналізовано напрацювання науковців та практиків у цій сфері. Результатом проведеного дослідження є виокремлення та зазначення власних принципів, яким має відповідати аналітичне забезпечення. Отже, організація аналітичного забезпечення розрахунків з працівниками банків повинна бути побудована на основі сукупності певних принципів та основних напрямів. Зокрема узагальнену сукупність принципів подано на рис. 2.



Рис. 2. Основні принципи організації аналітичного забезпечення розрахунків з працівниками банків

На рис. 2 виокремлено головні та важливі особливості аналітичного забезпечення, що сприятиме зручному та швидкому проведенню аналізу розрахунків з працівниками банків. Виокремлення цих принципів дасть можливість побудувати саму систему аналізу взагалі, та методику зокрема таким чином, щоб отримані результати, були корисними та важливими для всіх користувачів цієї інформації. А насамперед для управлінського персоналу та працівників.

Висновки і перспективи подальших досліджень у цьому напрямі. Резюмуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що у статті напрацьовано шляхи вдосконалення організації аналітичного забезпечення аналізу розрахунків з працівниками банків шляхом виокремлення основних елементів у складі інформаційних джерел, уточнено головні вектори аналізу розрахунків з працівниками. Крім того, у результаті дослідження уточнено організаційне забезпечення шляхом посилення його основними принципами організації аналітичного забезпечення розрахунків з працівниками банків.

Список використаних джерел

1. Петрик О.А. Облік та аналіз оплати праці в умовах розвитку ринкових відносин: (на прикладі підприємств промисловості будівельних матеріалів): дис. ... канд. екон. наук: 08.00.12 / Петрик Олена Анатоліївна; Київ. екон. ун-т. – К., 1993. – 160 с.
2. Цуканова О.В. Облік і аналіз заробітної плати у підприємствах торгівлі: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / О.В. Цуканова; Харк. держ. акад. технології та орг. харчування. – Х., 2000. – 17 с.
3. Парасій-Вергуненко І.М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика: монографія / І.М. Парасій-Вергуненко; Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2007. – 360 с.
4. Примостка Л.О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, метод та моделі: монографія / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2002. – 316 с.
5. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності: підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексєнко, І.М. Парасій-Вергуненко [та ін.]; за ред. А.М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2010. – 599 с.
6. Снігурська Л.П. Облік і аналіз доходів і витрат комерційного банку: Дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Л.П. Снігурська; Київський національний економічний ун-т. – К., 2003. – 282 с.
7. Доценко О.С. Статистичний аналіз діяльності банків України: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.10 / Доценко Оксана Станіславівна; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2007. – 177 с.
8. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
9. Діденко Л.В. Методичні підходи до аналізу доходів та витрат банку / Л.В. Діденко, М.О. Юзвіна // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 100–107.
10. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / І.М. Парасій-Вергуненко. – К.: КНЕУ, 2003. – 347 с.

References

1. Petryk O.A. *Oblik ta analiz opłaty pratsi v umovakh rozvytku rynkovykh vidnosyn:(na prykladi pidpriemstv promyslovosti budivelnnykh materialiv)* [Accounting and analysis of wages in the development of market relations: (on the example of construction materials)]. Kyiv, 1993. 160 p. (In Ukrainian).
2. Tsukanova O.V. *Oblik i analiz zarobitnoi platy u pidpriemstvakh torhivli* [Accounting and analysis of wages in the trade]. Kharkiv, 2000. 17 p. (In Ukrainian).
3. Parasio-Verhunenko I.M. *Stratehichniy analiz u bankakh: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Strategic analysis of the banks: the theory, methodology, practice]. Kyiv, KNEU, 2007. 360 p. (In Ukrainian).
4. Prymostka L.O. *Analiz bankivskoi diialnosti: suchasni kontseptsii, metod ta modeli* [Analysis of banking: current concepts, methods and models]. Kyiv, KNEU, 2002. 316 p. (In Ukrainian).

5. Herasymovych A.M., Alekseitenko M.D., Parasii-Verhunencko I.M. *Analiz bankivskoi diialnosti* [Analysis Banking]. Kyiv, KNEU, 2010. 599 p. (In Ukrainian).
6. Snihurska L.P. *Oblik i analiz dokhodiv i vytrat komertsiinoho banku* [Accounting and analysis of income and expenditure of commercial banks]. Kyiv, 2003. 282 p. (In Ukrainian).
7. Dotsenko O.S. *Statystychnyi analiz diialnosti bankiv Ukrainy* [Statistical analysis of banks Ukraine]. Kyiv, 2007. 177 p. (In Ukrainian).
8. Lakhtionova L.A. *Finansovyi analiz sub'ektiv hospodariuvannia* [Financial analysis of business organizations]. Kyiv, KNEU, 2001. 387 p. (In Ukrainian).
9. Didenko L.V., Yuzvyna M.O. *Metodychni pidkhody do analizu dokhodiv ta vytrat banku* [Methodological approaches to the analysis of revenues and expenses of the bank]. *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy*. 2012, no. 2, pp.100-107. (In Ukrainian).
10. Parasii-Verhunencko I.M. *Analiz bankivskoi diialnosti* [Analysis Banking]. Kyiv, KNEU, 2003. 347 p. (In Ukrainian).

В статье на основе комплексного изучения расчетов с работниками банков исследуются основные векторы анализа и источники информации, которые обеспечат эффективный анализ расчетов с работниками банков. Нарботаны ключевые направления анализа и усилены основные составляющие информационного обеспечения путем деления на внешнюю и внутреннюю информацию. Усовершенствовано организационное обеспечение анализа расчетов с работниками банков путем выделения основных принципов осуществления анализа.

Ключевые слова: *расчеты с работниками, банк, бухгалтерский учет, анализ, информационное обеспечение, векторы анализа.*

In the article on the basis of the complex analysis of the calculations to employees of bank have been investigated the main vectors of analysis and information sources that will provide an effective analysis of payments to employees of banks. The key areas of analysis have been exposed and enhanced the basic components of information support through distribution to internal and external information. The organizational support of analysis payments to employees of banks have been improved by isolating the fundamental principles of analysis.

Key words: *payments to employees, bank, accounting, analysis, information provision, vector analysis.*

Одержано 07.10.2015.

УДК 339.92

B. Ślusarczyk, K. Solek, M. Liszka

ECONOMIC DEVELOPMENT AND GLOBALIZATION

Taking place for years' globalization processes exert an increasing influence on the national economies of individual countries. The growth rate of world product was always significantly correlated with the growth of national economies, especially those countries that were economically strong.

In this paper the question of the correlation between the level of globalization and the growth and economic development in the world. It presents positive and negative aspects of this phenomenon in relation to the global economy. Particular attention was paid to the problem of uneven development in the world and its association with globalization.

There have been attempts to explain the costs and benefits of the issues raised in this article, i.e. globalization and colonization. It also shows the impact of globalization on the economy of countries in the world as well as economic growth and development. Developed tests indicated in terms of length of time series and selection of indicators that would allow wider perspective on this issue.

Key words: *globalization, economic development, economic growth.*

Introduction

In the conditions of modern global economy can't be separated from the process of globalization concepts such as economic growth, development or backwardness. There are many conflicting views on the link between these phenomena. Opponents of globalization argue that this process, especially by historical standards (eg colonialism), is the direct cause of deepening inequalities in the world, especially in the socio-economic development (see m. In: Césaire, 1972; Wa Muiu, 2010, pp. 1311–1334; Fieldhouse, 2011, Abdi, 2010, pp. 1–26; Bilas, Franc, 2010, pp. 104–118). Proponents point to turn on the beneficial impact of globalization on the development of many developed and developing economies. But the fact is that some of the participants of globalization refers much greater co-vantages than the rest of the “processes of trade and financial liberalization, privatization, deregulation and concentration organizational and capital” (Kosztowniak, 2008, p. 45). For this reason, the World Bank has distinguished next two subgroups rich countries to developing countries: countries¹ that are more and less involved in globalization². For the division criterion was the dynamics of international trade of these countries.

¹ The first group consists of 24 countries (including Argentina, Brazil, China, India), the second – 49 developing countries.

² Globalization, Growth and Poverty. Building an Inclusive World Economy (2002).

1. Colonialism and Globalization – Costs and Benefits

Particular attention to the negative effects of globalization, which influenced the formation of the very different conditions in different countries, returns Chang (2003). The author points out that at the end of the nineteenth century, the contemporary wave of globalization has led to an asymmetric impact. The biggest benefits relate the colonial powers (due to the international economic integration, capital exports, imports of goods), as well as countries such as the USA or Canada, which has already established the preconditions necessary for the industrialization process. Other countries and regions have been falling further behind, with no chance of industrialization and development. Began to increase economic inequalities between countries and within each country. Many economies in Asia, Africa and South America, especially those that have been colony, experienced in the years 1870–1914 inhibition of starting the process of industrialization and negative growth. For some countries, has so despite the conduct of free trade and openness to foreign investment flowing (eg. India³ or Indonesia). In the years 1860–1913 raw material- countries' share of world agricultural production has fallen from more than 0,33 to 0,1 (Chang, 2003, pp. 71–72). The process of their integration into the global economy was only apparent and consisted in the development of export of raw materials and food products. The benefits of globalization led in this case to the enrichment of local elites and the formation of a dual structure of the economies in many currently developing or underdeveloped countries. Similar effects and even greater imbalances in global economic development has brought another, the current wave of globalization, whose start dates are usually on the 70 twentieth century. It should of course take into account the fact that many developing countries now report a much higher economic growth than most developed countries. For many reasons (including low absolute value of GDP and the development of only certain sectors of the economy), this growth does not lead, however, to equalize the differences in development between the poorest and richest countries. You can venture to say that most of the least developed countries (Least Developed Countries, LDCs) experienced in the last 25 years rather than The Convergence Divergence⁴. Still accrue income and wage inequality, both between countries and within each country. The 80s brought about a significant increase in the percentage of poor people in South America and sub-Saharan Africa. In the 90s, the phenomenon is repeated in Eastern Europe (Chang, 2003). It is estimated that at present the positive effects of globalization cover only 20–25% of the world population (Piasecki, 2007, p. 27). Another approach to the problem of colonialism - globalization and development / underdevelopment presents Norberg (2006). The author argues that colonialism contributed to what is true for many the damage, but it cannot be called the cause of the current inequalities between countries of the North and the countries of the South.

³ Of course you must take into account the negative and positive aspects of the impact of British colonialism on the economy of India since the 70s nineteenth century.

⁴ But we should not forget that the contemporary wave of globalization is also intensive development and a real improvement in the economic and social situation in many other developing countries, including those that are known. BRIC (Brazil, Russia, India, China).

“The wealthy world’s fastest growing properly from the moment when he lost colonies. Colonial countries are under foreign rule experienced greater prosperity than before, when they were free. Several of the world’s richest countries, such as Switzerland or the Scandinavian countries, there was never a colony or they had few colonies that did not represent, however, a higher value. Others, like the United States, Canada, Australia, New Zealand, Hong Kong and Singapore, were colonies themselves. On the other hand, many least developed countries of the world, such as Afghanistan, Liberia and Nepal, has never been colonies “(Norberg, 2006, p. 166). A similar, though slightly more moderate position is Lubbe (2010, p. 41). The author writes about globalization: “This is a very dynamic process does not lead to the emergence of a stable division between rich and poor. The interaction, as defined, does not benefit only one stronger part. The benefits of exchange, with the inclusion of the international division of labor, are almost always unbalanced; Long-term benefits are always determined by the adaptive capabilities [...] both sides [...]. Depending on their adaptability capital-importing countries [...] can use no less than-exporting countries”. In the remainder of his job Lubbe (2010) admits, however, that the low level of development of a country is reflected in the weakness of its state structures, which in turn greatly reduces the possibility of achieving the benefits of participation in the globalization process.

An important factor to be considered in the context of globalization – the growth / economic development is also technological progress. Technological progress is the direct cause of the continuous changes in the global economy. The old order is replaced by a new, obsolete technologies by improved. Schumpeter (1976, p. 81) calls this process “creative destruction”. In general, we can say that changes in technology lead to the growth and development of the economy, the increasing level of globalization, as well as of formation of the capitalist system. In the framework of capitalism, in turn, comes to the division of the world system participants into two groups: the losers and winners. Technology is the one of the main factors restraining the division (Smith, 2012; Smith, 2013, p. 19–20). Technological development brings with it many positive effects, m. Al. increase efficiency, reduce costs (production, transport and others), improving the quality, substantial facilitate communication, saving time. But this process usually requires large amounts of capital. Produced in rich countries technologies are, in turn, guarded and protected by patents, and if they end up in poor countries often cannot have a positive impact on their economies due to the lack of adaptability in these countries (due eg. To a lack of infrastructure and educated staff). Technological progress thus leads to growth, development and increase the level of globalization, but only for the elect.

As you can see, the views and opinions of economists on the impact of globalization (and colonialism) on the current situation and development countries in the world are very different. It is difficult to tell who is right in this dispute. The truth probably lies in the middle. You can’t say that globalization is the only, the most important and immediate cause of deepening inequalities in the world. There is no doubt, however, that the

processes of globalization have brought different countries and regions asymmetrically distributed benefits and costs, which contributed to the rise of inequality in the world.

Liberska (2002) and Kosztowniak (2008) move into their work another important issue concerning the relationship between globalization and development countries in the world. In recent years, increasing the intensity of making foreign direct investments and cross-border mergers and acquisitions undertaken by developing countries. In this process they are incorporated most companies and corporations with the BRIC countries, Mexico and the Middle East (as a state initiating the transaction). In 2012, the highest percentage of outward FDI in the produced GDP (net outflows of FDI) among developing countries characterized by, among others, countries such as Mauritius, Hong Kong, Singapore, Chile, Azerbaijan and Malaysia (discussed indicator, it ranged from 5,5 to 655,2%)⁵. More and more developing countries also initiates international mergers and acquisitions, targeting companies from developed countries. Among the initiators of such countries should be replaced undoubtedly India, China, Malaysia, and other countries of Southeast Asia⁶. The progressive process allows a different perspective to look at developing countries in the face of globalization – among them not only the victim and the big losers, but also the countries which have accepted the challenge and which was achieved thanks to the success of economic globalization.

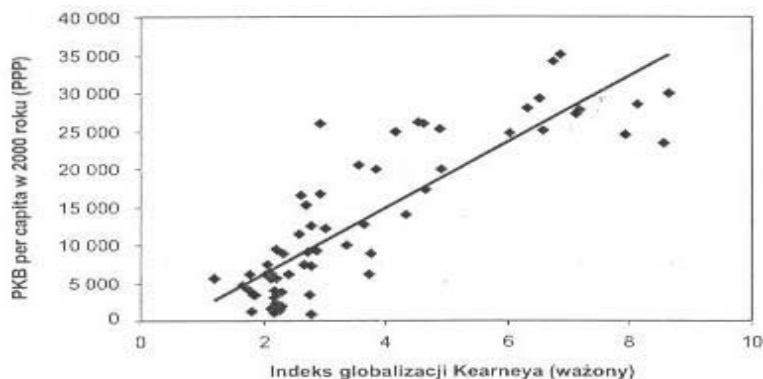
2. Globalization and economic growth and development

Researchers often analyzing the effect of particular aspects of globalization on economic growth and development in the world. Considering, for example, the effects of international trade, foreign direct investment, migration. However, there is little work that would take the subject of the impact of globalization on economic growth, treating this process in a comprehensive manner. This happens for many reasons. As already mentioned, there is no single common definition of globalization. Economists and other researchers understand the process often in a very different way. The holistic approach also prevents the globalization of its extraordinary complexity and multifaceted. Attempt a broader view of the impact of globalization on the development of, among others, taking However, Rybiński (2007). He carried out in 2006 among 61 countries studies have shown a positive correlation between globalization expressed Kearney⁷ globalization index and economic growth as measured by GDP per capita. At the same time the author reported a weak negative correlation between the level globalized countries studied (2000.) And the average rate of economic growth in 2000–2004. Summarizing his research, Rybiński (2007) found that overall, globalization is beneficial for economic growth in the world. In addition, the relationship between the factors studied runs in two directions - globalization drives economic growth, and a high level of GDP driven globalization (Economist, 2007, p. 42–45). General results of Rybiński shown in the diagrams 1 and 2.

⁵ <http://databank.worldbank.org> (as of 27.09.2015).

⁶ Thomson Reuters SDC (2011).

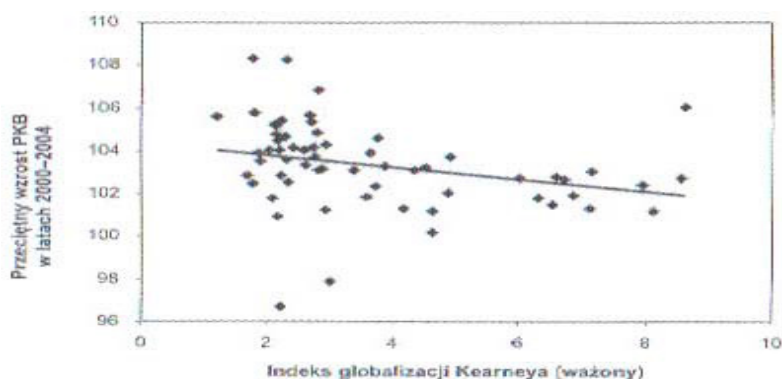
⁷ look: <http://www.atkearney.com> (as of 4.10.2015).



Source: Economist (2007), p. 43.

Figure 1. The relationship between GDP per capita and globalization

Of course, as the author himself, you have to take into account that used in the study time series are very short. Globalization is a long-term process, the effects of which often appear after many years. However, excluding the aspect of the short period of the study, the data presented in Figure 1 indicate that the level of GDP per capita is positively correlated with the level of globalized of the country. Distribution of data in the chart 2 shows, in turn, that growth in GDP per capita decreases with increasing level of globalization (rich and highly globalized grow more slowly than countries relatively poor and less globalized). Graph 3 shows the results of tests similar to those conducted Rybiński⁸ (2007). However, significantly extended the time series to eliminate any error of previous studies – were taken into account the period of 1970–2010. Reflects the level of globalization replaced Kearney globalization index KOF⁹ index of globalization (207 countries, the arithmetic mean). For the level of global economic growth remains unchanged: GDP per capita (current dollars). Both indicators showed a strong positive correlation (correlation coefficient was 0,96).



Source: Economist (2007), p. 44.

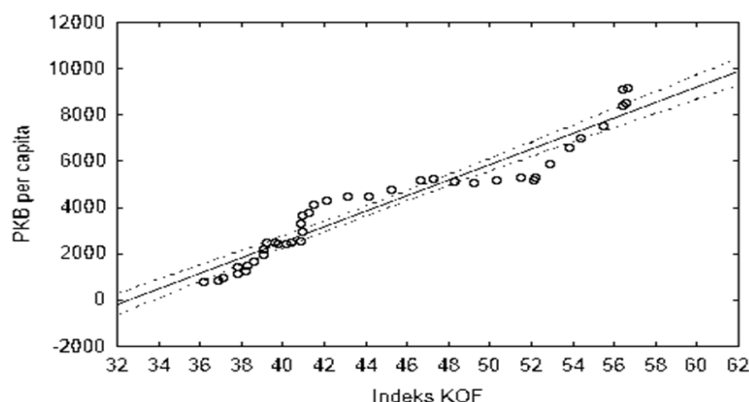
Figure 2. The relationship between the dynamics of economic growth and globalization

⁸ Look figure 1.

⁹ <http://globalization.kof.ethz.ch> (as of 13.08.2014).

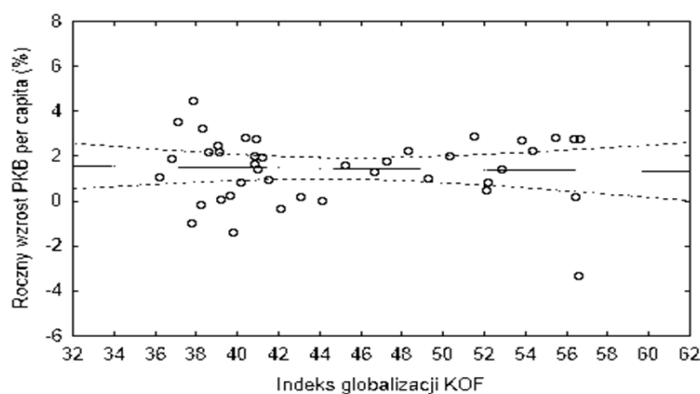
Chart 4 shows, in turn, the impact of globalization (KOF index) on the rate of economic growth per capita. Was used the same guidelines as for chart indicator 3. correlation between the two variables was $-0,04$, which indicates a weak negative correlation. Constructing graphs 3 and 4 are used much longer time series than in the case of testing Rybiński (2007). The obtained data confirm results of previous studies, however – globalization is strongly and positively correlated with the level of economic growth and weak and negatively with the dynamics of that growth.

Besides the length of the time series, doubts about the presented by Rybiński (2007) analysis also raises the notion of bringing economic growth to a limited indicator, which is GDP per capita¹⁰. At the moment it is difficult to point to a more comprehensive indicator, the value of which would be available for longer time series. Figure 5 attempted to investigate the impact of globalization on social development.



Source: own data base WDI (<http://databank.worldbank.org>, 15.10.2015) and <http://globalization.kof.ethz.ch> (10.15.2015).

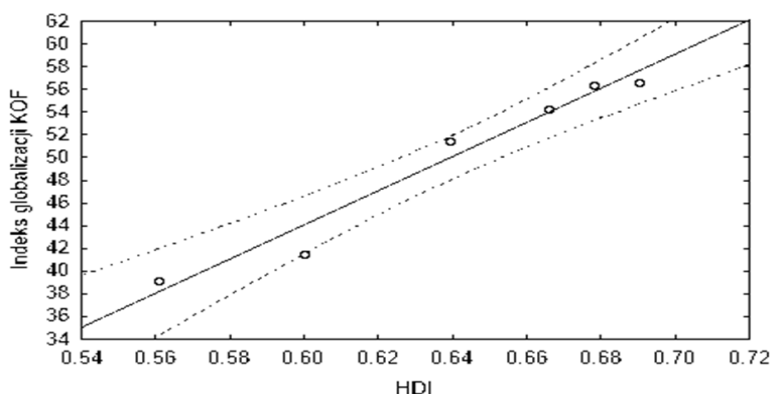
Figure 3. The correlation between globalization KOF index and GDP per capita (1970–2010)



Source: own data base WDI (<http://databank.worldbank.org>, 15.10.2015) and <http://globalization.kof.ethz.ch> (10.15.2015).

Figure 4. Correlation between the KOF index of globalization and the annual growth GDP per capita (1970–2010)

¹⁰ And also the omission of a broader recognition analysis and the impact of globalization not only on the rise, but also for development.



Source: own data base WDI (<http://databank.worldbank.org>, 15.10.2015) and <http://globalization.kof.ethz.ch> (10.15.2015).

Figure 5. The correlation between globalization KOF index and the index of HDI

They were taken into account KOF index of globalization and the Human Development Index (HDI). The analysis is greatly simplified character. Due to restrictions on access to statistical data it was based solely on a short range of time – years: 1980, 1990, 2000, 2005, 2007 and 2010. Please also note that the index of HDI, as well as other complex indicators, has many disadvantages and It does not reflect the broad concept of developing or social development.

From the data presented in Figure 5 shows that between the two variables there is a very strong positive correlation (correlation coefficient of 0,98). Moreover, if analyze the correlation occurring between indices HDI and KOF for the most and least developed socially country (the highest and lowest level of HDI - Norway and Niger), it turns out that the relationship between variables is stronger for lower levels of social development (the correlation coefficient is 0,93 and 0,97 for Norway to Niger). This result may indicate that contrary to popular notion that underdeveloped countries only lose from globalization, globalization processes have a positive impact on the economic growth and development also in the poorest countries.

In all of these analyzes to measure the level of globalization was used complex meters – Kearney index or KOF Globalization Index. Measuring globalization through one global indicator but can also lead to a distorted view of the above issue. There are a number of developing countries, eg. Some African countries, where globalization is based only on one element of which are part of the process aspects (eg. On international trade or FDI inflow). It is difficult to compare extending in such a way that the process of globalization with a comprehensive globalization of rich and developed countries. The process of globalization in developed countries has a completely different face than in developing countries.

Table 1

Correlation between globalization and economic growth for countries High GDP per capita

Country	The correlation coefficient
New Zealand	0,84
Luxembourg	0,92
Norway	0,76
runny nose	0,89
Saudi Arabia	0,48

Source: own data base WDI (<http://databank.worldbank.org>, 15.10.2015) and <http://globalization.kof.ethz.ch> (10.15.2015).

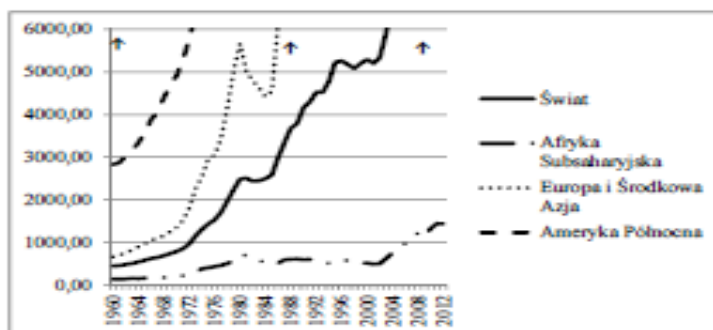
Table 2

Correlation between globalization and economic growth for countries with low GDP per capita

Country	The correlation coefficient
Burundi	0,14
Malawi	0,54
Democratic Republic of the Congo	-0,63
Niger	0,23
Livery	-0,03

Source: own data base WDI (<http://databank.worldbank.org>, 15.10.2015) and <http://globalization.kof.ethz.ch> (10.15.2015).

Charges that could be redirected to this research, is the fact that they do not take into account the diversity of different countries and different their participation in the globalization process. We can generally say that globalization has a positive effect on economic growth and development in the world. However, it does not assume that this process will also positively affect economic growth in the United States, for example. In Somalia¹¹. Using the data on which it was based, creating Figure 3¹², examined how globalization (KOF index) affects the economic growth (GDP per capita) in the richest and poorest countries. The resulting correlation coefficients are given in Tables 1 and 2.



Source: own data base in (<http://databank.worldbank.org>, 15/10/2015).

Figure 6. GDP per capita (US dollars) in the period 1960–2012

¹¹ Look: Bąkiewicz, Żuławska (2010), s. 106–109.

¹² Yers 1970–2010.

Based on data from Tables 1 and 2 can be stated that generally the higher the level of development of the country and the higher GDP per capita, the stronger economic growth is correlated with the process of globalization¹³. For poor countries with low GDP per capita, a positive correlation between the two variables is very poor. It also happens that it accepts the negative, which would indicate even the negative impact of globalization on economic growth in underdeveloped countries.

Chart 6 shows the development of the average per capita GDP in the years 1960–2012 in the world, in North America, Europe and Central Asia and sub-Saharan Africa. These data show how small (in absolute terms) economic growth achieved in the poorest region of Africa in relation to other areas of the world. All the separate regions of the world experienced in the years 1960–2012 undoubted growth in terms of GDP per capita. It is impossible to deny the positive impact of globalization on economic growth in the world. However, you should pay attention to the value and proportion of this growth. Table 3 shows the GDP per capita for 1960, 2001 and 2012, and the increase in the proportion determined for each region for the years 1960–2012 and 2001–2012.

Table 3

GDP per capita in 1960, 2001 and 2012

Region	1960	2001	2012	2012/1960	2012/2001
World	446	5288	10318	23,1	1,9
Africa	130	483	1647	12,7	3,4
Europe and Central Asia	660	11246	23848	36,1	2,1
North America	2828	35887	51700	18,3	1,4

Source: own data base in (<http://databank.worldbank.org>, 15/10/2015).

This example shows that the countries and regions lagging behind in recent decades experienced a growth in revenue attributable to one person, but it is clear that in developed regions growth was much higher. Impressive are also not absolute values of economic growth in backward areas. In 1960, GDP per capita in Africa

Sub-Saharan stood at 29,2% of global GDP per capita. In 2001 it fell to 9,1%, and in 2012 increased, but only up to approx. 16,0%. In relation to GDP per capita in North America the product of one person accounted for in subsequent years, 4,6%, 1,3% and 3,2%. It should be noted that the first decade of the twenty-first century is a period of significant acceleration in GDP growth per capita in sub-Saharan Africa compared to the more developed regions of the world. In the years 2001–2012 the GDP in the area soared 3,4 times, while in South America only 1,4 times in Europe and Central Asia 2,1 times and 1,9 times in the world. This demonstrates the significant intensification of the processes of growth and development in the region of sub-Saharan Africa and some moderation in

¹³ However, there are countries characterized by a high level of GDP, while low globalized as such. Saudi Arabia. Such countries are, however, exceptions.

economic growth in the developed parts of the world. Developmental differences between countries and regions, however, still remain at a very high level, despite the rate observed "growth" in underdeveloped countries. This increase because, although in recent years a very intense, refers to a relatively low absolute values of GDP and GDP per capita.

Summary

Using the tools available today, it is difficult to accurately and comprehensively identify the impact of globalization on economic growth and development in the world. Simplifying assumptions and initial claims are inevitable. Logic and past experience, it would be difficult to think of globalization as a process adversely affecting the growth and global economic development. Note, however, that the countries of the world, as well as their participation in the globalization process, are varied. So do not rule out that strong economic growth, idącemu hand in hand with globalization in some countries, accompanied by a decline in economic activity and backwardness in other countries.

References

1. Bąkiewicz A., Żuławska U. (red.) (2010). *Rozwój w dobie globalizacji*, PWE, Warszawa.
2. Bilas V., Franc S. (2010), *Globalization, regionalization and information-communication convergence of Africa*, Interdisciplinary Description of Complex Systems, 8 (2), pp. 104-118.
3. Césaire A. (1972). *Discourse on colonialism*, Monthly Review Press, London.
4. Chang H. (red.) (2003). *Rethinking development economics*, Anthem Press, London.
5. Fieldhouse D.K. (2011). *Black Africa 1945-1980. Economic Decolonization and Arrested Development*, Routledge, New York.
6. Kosztowniak A. (2008). *Problemy rozwoju gospodarczego krajów rozwijających się na tle uwarunkowań procesu globalizacji*, [w:] Noga M., Stawicka M., (red.), *Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej*, CeDeWu, Warszawa.
7. Kowalski T. (2012). *Globalization vs. regionalization*, wykład w ramach przedmiotu *globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej*, UEP.
8. Kowalski T. (2013). *Globalization and transformation in Central European Countries: the case of Poland*, Poznań University of Economics Press, Poznań.
9. Liberska B. (red.) (2002). *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa.
10. Lubbe A. (2010). *Globalizacja i regionalizacja we współczesnej gospodarce*, [w:] Bąkiewicz A., Żuławska U., *Rozwój w dobie globalizacji*, PWE, Warszawa.
11. A., Żuławska U., *Rozwój w dobie globalizacji*, PWE, Warszawa.
12. Norberg J. (2006). *Spór o globalizację. Kto zyskuje, kto traci, ile i dlaczego?*, Fijorr, Warszawa.
13. Rybiński K. (2007). *Globalizacja w trzech odśłonach*, Difin, Warszawa.
14. Schumpeter J.A. (1976). *Capitalism, Socialism and Democracy*, Routledge, London.
15. Wa Muiui, M. (2010). *Colonial and Postcolonial State and Development in Africa*, „Social Research”, 77 (4), pp. 1311-1334.

16. *Globalization, Growth and Poverty. Building an Inclusive World Economy* (2002), A World Bank Policy Research Report, The World Bank.
17. Thomson Reuters SDC (2011), KPMG Analysis.
18. <http://www.atkearney.com> (stan na 4.10.2013).
19. <http://databank.worldbank.org> (stan na 27.05.2014).

Глобалізаційні процеси, що відбуваються останнім часом, здійснюють зростаючий вплив на національні економіки окремих країн. Темпи приросту світового продукту завжди суттєво корелювали зі зростанням національних економік, особливо в економічно сильних країнах.

У статті проаналізовано проблему кореляції між рівнем глобалізації, зростанням та розвитком у світі, що продемонструвало позитивні та негативні аспекти цього феномену у відношенні до глобалізації. Особливу увагу приділено проблемі нерівномірності розвитку у світі та його зв'язку з глобалізацією.

Зроблені спроби пояснити витрати та вигоди від зростаючої глобалізації та колонізації. Це також показало вплив глобалізації як на економіку країн світу, так і на економічне зростання та розвиток. Окремі показники розглянуті в динаміці за тривалий час, що дозволяє ширше поглянути на цю проблему.

Ключові слова: *глобалізація, економічний розвиток, економічне зростання.*

Происходящие в последние годы глобализационные процессы оказывают возрастающее воздействие на национальные экономики отдельных стран. Темпы прироста мирового продукта всегда существенно коррелировали с ростом национальных экономик, особенно тех стран, которые были экономически сильными.

В этой статье проанализирована проблема корреляции между уровнем глобализации, ростом и развитием в мире, что продемонстрировало позитивные и негативные аспекты этого феномена в отношении глобализации. Особое внимание уделено проблеме неравномерности развития в мире и его связи с глобализацией.

Сделаны попытки объяснить издержки и выигрыши от возросшей глобализации и колонизации. Это также показало воздействие глобализации как на экономику стран мира, так и на экономический рост и развитие. Отдельные показатели рассмотрены в динамике за длительное время, что позволяет более широко взглянуть на эту проблему.

Ключевые слова: *глобализация, экономическое развитие, экономический рост.*

Одержано 25.09.2015.

ABSTRACTS

УДК 334.788.001.57

B. Aleksandrova, A. Zadoia

SIMULATION OF CHAMBERS OF COMMERCE AND INDUSTRY EFFICIENCY INDEXES

It is important to consider non-for-profit status of Chambers' of Commerce and Industry (CCIs) during determination of methods for valuation their efficiency index. The status is causes priority to concentrate on mission and social effects of the activities instead of financial results.

As a result of survey on available methods, we found, that hierarchy analysis method (HAM) meets criteria for studying sophisticated system with plenty of connected components and it could be used in combination with factor analysis for correction of CCIs' efficiency index in accordance to its impact to entrepreneurial development.

As for example of Ukrainian CCI, we calculated basic effectiveness index using factor analysis. The result was 0.556. Under the HAM correction, we set up priority to research efficiency of the organization in entrepreneurial development direction, structured the context, determined priorities for every sub-system of the context, and corrected the figures to influence coefficients. During the re-calculating of Ukrainian CCI efficiency index using corrected by HAM groups of figures as factors, we sight decrees of the index to 0.491.

According to the results, there are defined two CCI's functions with the strongest influence to the index. They are "Representing of interests" and "Networking".

УДК 378:658.5

A. Brzozowska, A. Kalinichenko, O. Galych

DIRECTIONS OF RESOURCES SCHOOL DEVELOPMENT IN STRATEGIC MANAGEMENT

Management refers to all the activities and linking of elements, designed to ensure proper functioning and survival on the market of enterprises and organizations. The article focuses on the fundamental determinants of strategic management, defining development of selected schools, such as planning, evolutionary, positional schools, simple rules and real options.

Substantial part of the article presents the achievements of resource school, considering that in recent years it has become a very often exploited topic of research. Resources school (RBV – Resource Based View) treated the company or the wider organizations as a collection of resources and skills that properly configured build competitive advantage.

The enterprise, whose resources are consistent with activities and previously developed strategy, has a relatively greater chance of success than an enterprise that could not harmonize their resources to activity.

Using available resources, recognizing their potential, the company is doing what is unattainable for competitors or in the best case is difficult to achieve. The article shows general distribution of resources (tangible and intangible) and their significance for the proper functioning of the enterprise on the market.

It is shown what role skills and innovation play in the modern development of market and the companies operating on it. Because resource school went through a number of assessments and analyzes, at the end we attempted to raise questions about the future of resource school, its main research topics and directions of further development.

УДК 330.322

M. Vakulich

METHODOLOGICAL APPROACHES TO RANKING INVESTMENT CLIMATE

The purpose of the article is to develop methodical bases rating evaluation of the investment climate by summarizing methodological approaches and systematization of ratings that would allow targeting to target the needs of management of the investment climate in the national economy.

Sustainable development of any economic system, including the process of raising investment capital, depends on the management. Effective management is based on systems approach. Sustainable de-

velopment is driven development. The basis for its control is a systematic approach and modern information technologies that allow you to quickly simulate different areas of development, with high accuracy prediction of their performance and choose the best. The main purpose of the system of investment climate management in the national economy is to ensure the most effective ways to implement long-term investment strategy of the state.

The system of investment climate management in the national economy must be effective. Effective management is based on the implementation of a number of principles and factors in investment climate management.

Therefore, at the present stage of development of the Ukrainian economy for boosting investment activity, the question of development system of indicators, which characterize the status of the investment climate on the macro-, meso-, and micro levels of the national economy, becomes relevant.

УДК 65.016

O. Vinnichenko

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF THE BASIC STRATEGIES OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT

Major approaches to enterprise development are suggested. Mutual links between the enterprise development approaches and their aims were found. It was ascertained that the most popular of the approaches are those, which suggest forming the strategy as the enterprise development perspective under the current functioning conditions. These are the strategic and complex approaches.

A classic approach to defining basic corporate strategies, which form the grounds for modern enterprises development, has been analyzed. However, such classic basic corporate strategies as growth, stabilization and downsizing are not able to fully forecast the enterprise development perspectives. Thus, the research findings are as follows:

- The theory of basic corporate strategies of enterprise development was further elaborated. The new basic strategies set was suggested, which includes growth, stabilization, downsizing and restructuring.

- The comparative characteristics of the given basic strategies are offered. They provide a clear evidence that the suggested set of basic strategies guarantees the enterprise growth, ability to keep a market niche and a market share, sound downsizing or leaving the market with the minimum loss when the enterprise closes its activities as well as restructuring the enterprise.

The suggested approach to widening the basic corporate strategies allows for a more rational choice of the general strategy at the enterprise corporate level.

УДК 336.22

T. Wołowiec, Ja. Soboń

PERSONAL INCOME TAX AND COMMUNITY TAX LEGISLATION

The process of direct taxes harmonization covered different income tax regulations which limited the freedom of income flow in form of dividends, interests, license fees and capital between Community members. The differences found in direct taxations are less dangerous for the functioning of the common market. Further elements of corporate income tax will be harmonized next – tax rates and taxation base.

The main element differentiating direct taxation is its slight degree of normative harmonization. Community law in direct taxes can only be based on general regulations. Income taxes influent social and economic life and it is hard for politicians to get rid of this form of exerting influence. Non-fiscal functions of taxation can be easily realized with income taxes.

Directives concerning harmonization of direct taxes must be passed with majority of votes, which accounts for lack of unanimity in this area. Progress in income tax harmonization evokes the fears of losing tax sovereignty and leads to stiffening positions by member states towards processes aimed at harmonization of income taxes.

EU countries have various rules of rewarding employees, establishing incomes from pensions and shaping costs of obtaining revenue and expenses lowering taxation base.

Tax competition is a phenomenon directly related to globalization processes, especially to the growth of international mobility of employees. Harmonization of personal income tax has never been an important factor for creating a common market or for free flow of people and capital.

It is worth remembering that it is possible to deduct from obtained income (or – respectively – tax) mandatory social and health insurance contributions paid in another country of the Europe-

an Union, European Economic Area or Switzerland. Granting tax reliefs in PIT in the source country (tax credit, joint taxation) depends on where a taxpayer obtains most of their taxable incomes. Member states are competent to determine the reasons for taxation in order to avoid double taxation via international agreements.

УДК 330.4

B. Demyanchuk, V. Kosarev, P. Litvinovskaya

METHODICAL BASIS FOR ESTIMATION OF THE FEASIBILITY OF INVESTMENTS IN THE NATIONAL SECURITY IN CONDITIONS OF INDETERMINACY

The authors proposed of the methodical basis for determining the probability of the planned level of investment, for example, to promote the country's energy security in the case of intersection hypotheses about the actual distribution of variants of public and private sources of investment under uncertainty and random antagonistic.

Solution of the problem of forecasting the probability of investment options offered to look for a method of testing statistical hypotheses. As a result, the problem reduces to determining the values of the probability of the conditional probabilities and forecast errors of implementation of each of the investment options (based on the real-blur features).

The results are usually inaccurate data on the volume of expected investments in production). Reliability prediction implementation of each of the observed variants are evaluated by calculating the probability of making the right decisions and decision-making errors when considering the distribution of the planned volume of investments for each option for their use. Probability of incorrect prediction of the implementation of each of the specific options are determined by summing the probabilities of errors corresponding row of the matrix of confidence.

The proposed methodical for predicting the feasibility of investment options in the sphere of production provides a fairly accurate information even when pairwise indistinguishability of the expected volume of investments in the face of competing investment options. Create and use the software product on the basis of the proposed stochastic model can greatly simplify the necessary calculations and save time on the investment decision of such problems.

УДК 330.322

O. Zadoia

SAVING-AND-INVESTMENT BALANCE IN OPEN ECONOMY

The aim of the article is examination of some theoretical hypothesizes and analysis of the real ratio between saving and investment in modern economy and its depending on level of economic development of the countries in quashing. Thirty countries with high, middle and low level of development were selected (ten countries in every group).

The article is dedicated to analysis of the correlation of the savings and investment as condition of balancing economy. It is discovered that shaping the balance of the savings and investment in condition of the open end economic systems cannot be provided only internal factors. The analysis of the deflections of the investment part in GDP from the saving part has shown their crowd relationship with factor of the net export. The countries, where investment is more saving, as a rule, have a negative balance of the foreign trade; extra saving corresponds with positive value of the net export. It is proved that an achievement of the balance of the saving, on the one hand, and amounts investment and net export, on the other hand, is condition of balancing of the open end economy.

УДК 658.8:796(477)

O. Krasovska, O. Koshovyi

INSTITUTIONAL BASIS OF MARKETING MANAGEMENT CONCEPT SPORTS IN UKRAINE

Reforming of the social sphere has led to necessity of searching new approaches and tools that would be useful in the formation of market relations between institutional agents of sports industry. The classic marketing tool is a marketing management concept that has proven its effectiveness in economic competition.

Unfortunately, a lot of marketing tools widely used in activities of the foreign sports federations and sports clubs, is not involved in Ukrainian sports, and often are beyond the attention of sports managers.

Total, albeit modest funding, is a deterrent for attracting finance from variety sources: the sponsors, partners, co-organizers, the participants, the sale of broadcast rights, capital markets, etc. This is the paradox of sports in Ukraine.

Sports federations exist in a certain frame of reference and relationships. It gives it a new impetus to the development and promotion of the products, outlines the target audiences of these products, helps to build effective communication.

At the same time in terms of the institutional model based on the principles of self-organization, self-regulation and autonomy, the Sports Club is basis of the sports economy.

The basis of the functional model of the sports club activities is the relationship between the sports club and its customers - athletes. Relations between them are based on a different institutional framework, which are prerequisites for using of the classical marketing tools in the club activities.

Using of marketing approaches and tools will enhance the effectiveness of sports clubs and federations activities as the major institutional elements of sports industry. Development of marketing management in the context of the institutional transformation of the Ukrainian sports industry will increase the competitiveness of the national sport at the micro, meso and macro levels.

УДК 657.2

A. Kuznetsov

MANAGEMENT CONTROL: NATURE, LOCATION AND DESTINATION

The control of the company is considered in two ways, as a component (and function or process) management system and accounting system. The current interpretation of the term "internal control" and "management control" testify to certain discrepancies regarding the nature and relationships between them in domestic theory.

So part of Ukrainian scientists identifies management control and internal control. By international approaches to internal control is aimed at providing assurance on the information provided in the financial reporting.

Under the management control should understand the accounting and using information system to assess the effectiveness of the use of resources (financial, human, material and immaterial) and the company as a whole and aims to achieve the strategy.

The background for management control system is the accounting system, which generates accounting information and provides the internal user in management accounting reports. In turn, the management control system uses tools, rules, methodological procedures and techniques that enable managers to motivate staff, to evaluate the performance of each business process, measure achievements and move resources to achieve the overall strategy.

Thus, within each company control can be a part of management control and internal control. This management control is a link between management accounting and management of the company and is an effective management tool with a view of achieving strategic objectives within the company.

УДК 657.1

S. Kuznetsova

ORGANIZATION OF ACCOUNTING IN ACCOUNTING PROCESS STEPS

The fundamental change in the basis of economic relations in Ukraine led to a qualitatively different approach to information companies. Using the concepts of domestic accounting cannot meet the needs of internal and external users of accounting information. The central problem of accounting process should consider documenting accounting information at all steps taking into account companies' specificity.

As a basic principle of accounting organization for the accounting process steps should use synergies. It implies that every business operation must be documented once in the accounting system so that the information received was sufficient to compile the entire spectrum of accounting reports. Synergistic approach to accounting organization for the accounting process steps based on the harmonization of user requirements.

Specifying approaches to the accounting process depends on the requirements put user's information before accounting in the functioning of companies.

Formation of accounting information for management must be based on the presence of organic connection between initial accounting documents, accounting records and accounting reports.

The task of documenting all steps for the accounting process is to provide legal evidence of accounting records.

In terms of automation of accounting original documents should be recognized in the accounting in case of the legal force and evidence. From the standpoint of 2015 modern possibilities of computerization and software allow to automate the accounting processes at the level of 97-100% on all its steps.

УДК 330.336

A. Magdich

TYPOLOGY OF ECONOMIC GROWTH FACTORS: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

The article highlights the issue of typologization of economic growth factors. **General theoretical significance of the typologization of economic growth factors lies in the ability to explore the nature of economic growth, reveal potential ties between the groups of factors and identify specific characteristics of the individual factors.**

The study of evolutionary views on the system of economic growth factors leads us to the conclusion that the problem of economic growth and its factors has been touched upon, in one way or another, by representatives of all economic schools, with their focus on specific factors as the most important factor in economic growth.

The analysis has revealed the place of non-economic factors in the system factors of economic growth. **Economic and non-economic factors cannot be considered in isolation from each other since factors effecting economic growth represent an integral system consisting of interconnected elements.** Besides, it should be noted that these factors **can not only supplement each other, but also overlap each other**, which, finally determines the vector of economic growth.

The review of the existing theoretical approaches to the factors of economic growth allowed the author to provide the flowchart that systemizes the main approaches to the classification of economic growth factors. The flowchart demonstrates that typology of growth factors can break down into the variety of classification features. Within some time and special frames, economic growth factors do not appear in all their diversity, but shape a certain set of factors which should be considered as a dynamic, rather than static system.

Such a system can be dismembered in different ways, depending on a classification feature, which suggests that the system is multidimensional.

УДК 378:658.8

L. Malyk

MARKETING PECULIARITIES OF EDUCATIONAL SERVICES PROVIDED BY EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS RELOCATED FROM THE EAST OF UKRAINE

Due to the existing military and political crisis in the Ukrainian society and further inability of high quality and safe provision of educational services 16 higher educational establishments were relocated from the area of the anti-terrorist operation in the east of Ukraine to the territory under Ukraine's rule. Since the nature of the educational service industry is getting more and more market-oriented these higher educational establishments have faced an urgent problem connected with necessity of providing their educational services on the new markets, lack of the appropriate material and technical basis, loss of contingent of students, etc.

Implementation of marketing in the activities of educational establishments leads to necessity of significant changes in management based on the use of strategic management and planning whose principal directions are formation of a new citizen type who has an indestructible civic stand and level of consciousness, development of highly aesthetic and intellectual tastes, determination of staff problems, proper training of the appropriate experts, creation of new types of services and technologies of their production with flexible reaction to the market demand, formation of funding sources, etc.

As to the practical implementation of the marketing policy in the new field Donetsk National University was also forced to improve and implement the marketing policy on the new market of educational services after relocating its operations to Vinnytsya.

There was developed a package plan that enabled the University to ensure the intake of students demonstrating the best indicators among the relocated higher educational establishments in Ukraine.

УДК 658.8

V. Momot, V. Vorotnikov

AN INTEGRATED APPROACH TO THE FORMATION OF MANAGE INDICATORS CREATING A COMPETITIVE UNIQUE NEW TECHNIQUE

Impact of R&D in high-tech industries on the innovative development of the economy attaches particular importance to the definition of efficient use of resources and evaluation of the project to create a unique new technique.

The existing analytical apparatus support management decisions create complicated technical systems of individual appointments are not taken into account their specificity as a unique high-tech product innovation.

In support of the need for the creation of a competitive management methodology unique new technique, taking into account its specific, systematized relationship categories of innovation management to define the basic concepts on measuring the results of their R&D to create complicated technical

systems. A structure of indicators is proposed to measure the prospects of the development of innovative systems and complex technical evaluation of the project R&D, taking into account the investment feasibility. The basic principle of formation a set of indicators is the position that the patent-innovative parameters characterizing the technical excellence and innovative facility design, enhance the objectivity of the prospects of its establishment in conditions of other source data high uncertainty.

The ways of further improving the methodology of using the proposed set of indicators through the use of fuzzy logic methods.

УДК 332.1(477)

N. Nesprava

REGIONAL ASPECTS OF UKRAINIANS' INTEGRATION PREFERENCES

The regional factor is really an important factor that influences the choice of foreign policy orientation of the citizens of Ukraine. This influence is felt most acute during the discussion on the prospects of Ukraine's European integration. Pro-European mood have Catholics and Greek Catholics because they were traditionally in the trend of support processes romanization of Ukraine. While parishioners of the UOC MP, who make up the majority of believers are set to develop friendly relations with their spiritual brethren from Russia and Belarus.

All this is to some extent confirms the theory of Samuel Huntington about the clash of civilizations, on which Ukraine is a "divided country", which is divided into Uniate nationalist Ukrainian-speaking West and Russian-Orthodox East.

The religious and economic factors in its quantitative indicators are relatively superior, and hence vector of integration that they determine is more powerful.

European integration to some extent may complicate political and economic relations between Ukraine and the neighboring post-Soviet states, including Russia, thus causing opposition on their part. In addition, any model of unilateral relations doomed to face with limited resources and asymmetry in foreign relations.

Therefore, the agreement with the EU should serve as a strategic guide for the socio-economic policy, its implementation requires a process of consolidation of all international resources and foreign aid, including assistance to the Ukrainian Orthodox Church.

Back in 2013 the head of 10 churches and religious organizations of Ukraine made an appeal to the Ukrainian people, which they generally assessed positively the European aspirations of the country's leadership. After all, European integration UOC seen in a broad sense as communication between the Orthodox-Slavic and Western civilizations within Greater Europe, not as a secession one by one the parts of the Orthodox world and its absorption by the West.

УДК 334.788(477)

V. Ostroumova

UKRAINIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY: RESULTS AND PROSPECTS

In the article activity of Ukrainian Chamber of Commerce and Industry is exposed and the main results of CCI's activities are carried out. The importance for national economy is established, main problems and prospects of development in current Ukrainian situation is determined.

The article has its aim to determine theoretical and methodological bases for CCIs activities, to systemize scientific positions, to develop theoretical principles and practical recommendation regarding further development and effective work of the Ukrainian CCI and its structural elements.

The Ukrainian CCI became an important element for business activities in Ukraine, its functions have influence on economic development of the country and on the Ukrainian image on international area. An issue of effective functioning and development of CCI is relevant at current socio-economic crisis.

Ukrainian Chamber of Commerce and Industry involves businesses to the process of democratic and economic reforms in Ukraine, adjusts effective dialogue between business structures and public representatives with the aim to combine effort for introduction of effective reforms on fighting corruption and improvement of business-environment.

УДК 658.5

V. Pavlova, N. Potupalo

MANAGEMENT OF COMPANY'S STRATEGIC CAPACITY FOR SUCCESS

In current conditions the detector of long lasting company's success is a strategic potential of the company. Due to it the research of the strategic capacity as a management object gains the priority.

Review of the literature on strategic management allows us to offer a classification of specific company potential manifestations and highlight the strategic potential from a set of ones, ensuring the success of the company in the long run.

Research of the concept of "strategic potential" interpretations by different scientists enabled the following approaches to determine its nature: resource, target, structural and functional competitive. Determination of the nature of the mentioned capacity is offered on the basis of optimal combination of these approaches and marketing business philosophy.

Analysis of the literature on selected issues and creative update allowed to identify the main classification features of the strategic potential: concerning the enterprise environment, the degree of use, its possible use, form of existence, the degree of compliance with stated objectives, the formation focus, the degree of profit formation, the degree of use in core businesses.

As a part of its strategic potential for success, we considered the process of transformation of business opportunities into strategic success factors which provides: firstly, strategic analysis and SWOT-analysis, through which we get information on internal and external opportunities of the enterprise. Secondly, the formation of marketing strategy considering its internal and external capabilities, which provides their transformation into strategic success factor and ensures achieving long-term success of the company.

УДК 378:371.214.114

E. Reshetniak, Yu. Zaika

METHODICAL BASES OF FORMATION OF EDUCATIONAL CLUSTERS IN UKRAINE

One of the most effective tools for improving the competitiveness of the domestic sphere of higher education is the integration of the cluster within which there is an association and cooperation of educational, professional, social organizations, enterprises and governments on the basis of mutually beneficial partnership in the region.

The problems that arise because of the formation of educational clusters is the increasing complexity of government regulation, which should cover the issues related to the management of the development of higher education in the cluster associations. The formation of clusters should be not spontaneously, but should take into account economic expediency. In the initial stages of the formation of educational clusters, they must address the regions and industries that are characterized by the most innovativeness, GDP growth of the sector, high average wages in the industry and the competitiveness of products and services that produce the company related to the industry. It is necessary to implement multi-dimensional assessment of the feasibility of the formation of clusters based on the educational needs of the state and the labor market in certain specialties and expertise.

The paper presents a comprehensive technique of choosing the prospective educational clusters, which includes: justification of the possibility of forming clusters on the basis of multivariate analysis of taxonomic procedures; defining the core of the cluster and cluster-based enterprise on the ratio of localization; availability of synergies and other indicators; choice of business organizations involved in the funding of educational programs and the development of a mechanism of interaction between the clusters. Justification of the choice of prospective educational clusters is based on the index - the potential of clustering.

In accordance with the proposed method the prospective directions of development of educational clusters are proved.

УДК 331.101

O. Tsiatkovska

CALCULATIONS TO EMPLOYEES: SOURCES OF INFORMATION AND VECTORS OF ANALYSIS

During the study established that information security is important and essential attribute of effective analysis of payments to employees of banks. Information base, depending on the source of origin should be divided into certain groups.

Analysis of payments to employees of banks is usually carried out on the basis of both quantitative and qualitative indicators. In particular, using quantitative indicators defined basic types of payments to employees, while quality - set the share certain payments to employees in total, or the proportion of costs associated with payments to employees in the overall cost structure of banks.

Efficiency analysis of payments to employees of banks depends largely on the use of quality parameters analysis. The basis of the analysis of payments to employees of banks should be the structure

and dynamics of wages in the total of all payments to employees of banks, an analysis of payments to employees in the context of different classifications, productivity, complexity of work, the dynamics of payroll in various banking institutions for a certain period, chain and a basic comparison of payments to employees, growth rate and increased payments to employees of banks in the context of different groups of these operations.

Summarizing the above, we can conclude that Article worked out ways to improve the organization providing analytical analysis of payments to employees of banks by isolating the main elements in the information sources, the main vectors of analysis specified payments to employees. In addition, a study specified organizational support by strengthening its basic principles of analytical support payments to employees of banks.

УДК 339.92

B. Ślusarczyk, K. Solek, M. Liszka

ECONOMIC DEVELOPMENT AND GLOBALIZATION

Taking place for years' globalization processes exert an increasing influence on the national economies of individual countries. The growth rate of world product was always significantly correlated with the growth of national economies, especially those countries that were economically strong.

In this paper the question of the correlation between the level of globalization and the growth and economic development in the world. It presents positive and negative aspects of this phenomenon in relation to the global economy. Particular attention was paid to the problem of uneven development in the world and its association with globalization.

There have been attempts to explain the costs and benefits of the issues raised in this particle, i.e. globalization and colonization. It also shows the impact of globalization on the economy of countries in the world as well as economic growth and development. Developed tests indicated in terms of length of time series and selection of indicators that would allow wider perspective on this issue.

НАШІ АВТОРИ

Александрова Б.В. – аспірант Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Brzowska A. – доктор хабілітований, професор Честоховського політехнічного університету (Польща).

Вакулич М.М. – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Воротніков В.А. – начальник сектора ДП «КБ «Південне», здобувач Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Вініченко О.М. – кандидат економічних наук, доцент, докторант Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Wołowicz T. – Doctor Hab., Professor of Maritime University in Szczecin, Poland.

Галич О. – кандидат економічних наук, доцент, декан Полтавської державної аграрної академії.

Дем'янчук Б.О. – доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри Військової академії (м. Одеса).

Задоя А.О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Задоя О.А. – аспірант Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Заика Ю.А. – аспірант Харківського гуманітарного університету «Народна Українська академія».

Калінченко А. – доктор сільськогосподарських наук, професор Опольського університету (Польща) та Полтавської державної аграрної академії.

Косарєв В.М. – кандидат технічних наук, доцент, професор Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Кошовий О.Г. – президент Федерації спортивного права України, керуючий партнер юридичної компанії «Кошовий і партнери».

Красовська О.Ю. – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Кузнецов А.А. – кандидат економічних наук, докторант Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Кузнецова С.А. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Liszka M. – Student of Rzeszow University (Poland).

Литвиновська П.С. – аспірант Одеського регіонального інституту державного управління.

Магдич А.С. – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Малік Л.В. – кандидат економічних наук, доцент Донецького національного університету (м. Вінниця).

Момот В.Є. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Несправа М.В. – аспірант Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Остроумова В.В. – кандидат економічних наук, президент Херсонської торгово-промислової палати.

Павлова В.А. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Потупало Н.В. – аспірант Східноукраїнського університету імені Володимира Даля.

Решетняк Е.А. – кандидат економічних наук, доцент Харківського гуманітарного університету «Народна Українська академія».

Soboń J. – Doctor Hab., Professor of University of Economy and Innovation in Lublin.

Solek K. – Student of Rzeszow University (Poland).

Цятковська О.В. – аспірант ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана».

Ślusarczyk B. – Doctor Hab., Professor of Rzeszow University (Poland).

OUR AUTHORS

Aleksandrova B. – Postgraduate student of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

Brzozowska A. – Doctor Hab., Professor of Czestochowa University of Technology (Poland).

Vakulich M. – PhD, Associate Professor of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

Vinnichenko O. – PhD, Associate Professor, Postdoctoral Student of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

Vorotnikov V. – Head of Sector of SE “CB “Pivdenne”, doctoral candidate of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

Wolowiec T. – Doctor Hab., Professor of Maritime University in Szczecin (Poland).

Galich O. – PhD, Associate Professor, Dean of Poltava State Agrarian Academy.

Demyanchuk B. – Doctor of Science, Full Professor, Head of Department of Military Academy (Odessa).

Zadoia A. – Doctor of Science, Full Professor, Head of Department of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

Zadoia O. – Postgraduate student of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

Zaika Yu. – Postgraduate student of Kharkov Humanitarian University “People’s Ukrainian Academy”.

Kalinichenko A. – Doctor of Science, Full Professor of Opole University, (Poland) and Poltava State Agrarian Academy.

Kosarev V. – PhD, Associate Professor, Professor of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

Koshovyi O. – President of Sport Law Federation, CEO of Law Firm “Koshovyi and Partners”.

Krasovska O. – PhD, Associate Professor of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

Kuznetsov A. – PhD, Associate Professor of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

Kuznetsova S. – Doctor of Science, Full Professor, Head of Department of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

Liszka M. – Student of Rzeszow University (Poland).

Litvinovskaya P. – Postgraduate student of Odessa Regional Institute of Public Administration.

Magdich A. – PhD, Associate Professor of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

Malik L. – PhD, Associate Professor of Donetsk National University (Vinnitsa).

Momot V. – Doctor of Science, Full Professor, Head of Department of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

Nesprava M. – Postgraduate student of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

Ostroumova V. – PhD, President of Kherson Chamber of Commerce and Industry.

Pavlova V. – Doctor of Science, Full Professor, Head of Department of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

Potupalo N. – Postgraduate student of Eastern Ukrainian University named after Vladimir Dal’.

Reshetniak E. – PhD, Associate Professor of Kharkov Humanitarian University “People’s Ukrainian Academy”.

Soboń J. – Doctor Hab., Professor of University of Economy and Innovation in Lublin (Poland).

Solek K. – Student of Rzeszow University (Poland).

Tsiatkovska O. – Postgraduate Student of SHEI “KNEU named after Vadim Getman”.

Ślusarczyk B. – Doctor Hab., Professor of Rzeszow University (Poland).