

Розглянуто проблеми фінансів, інновацій, підприємницької діяльності, менеджменту, екології та окремих ринків.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів.

Рассмотрено проблемы финансов, инноваций, предпринимательской деятельности, менеджменту, экологии и отдельных рынков.

Для научных сотрудников, преподавателей, аспирантов и студентов.

This edition contains articles describing problems of finance, innovations, entrepreneurial activity, management, ecology and separate markets.

For scientists, lectors, PhD and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В. Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	А. І. Ігнатюк, д-р екон. наук, доц. (заст. відп. ред.); Г. О. Харламова, канд. екон. наук (відп. секр.); Аггелопулос Стаматіс Х., д-р наук, проф.; Алпас Хамі, д-р наук, проф.; Батзіос Христос, д-р наук, проф.; Башев Храбрин Янушев, д-р наук, проф.; Ван Руїжен Маурітц, д-р наук, проф.; Віталє Ксенія, д-р наук, проф.; Дитріх Вальтер, д-р наук, проф.; Друтейкіне Грета, д-р наук, проф.; Зінельдін Мосад, д-р наук, проф.; Савватеев Алексей, канд. наук, проф.; Сербу Разван Сорін, канд. наук, проф.; О. І. Жилінська, канд. екон. наук, доц.; Б. А. Засадний, канд. екон. наук, доц.; Н. В. Ковтун, д-р екон. наук, проф.; Г. І. Купалова, д-р екон. наук, проф.; І. О. Лютий, д-р екон. наук, проф.; І. І. Мазур, д-р екон. наук, доц.; С. В. Науменкова, д-р екон. наук, проф.; Р. В. Пікус, канд. екон. наук, проф.; А. О. Старостіна, д-р екон. наук, проф.; Г. М. Філюк, д-р екон. наук, проф.; О. І. Черняк, д-р екон. наук, проф.; В. Г. Швець, д-р екон. наук, проф.
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет ☎ (38044) 259 71 82; http://bulletin-econom.univ.kiev.ua
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 22.04.14 (протокол № 9)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 10.11.10
Зареєстровано	Державною реєстраційною службою України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 19866-9666ПР від 29.04.13
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01601, Київ-601, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28
Журнал входить до наукометричних баз / Abstracted and Indexed:	РИНЦ (E-library) (з 2008 року) Ulrich's Periodicals Directory Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського Наукова бібліотека ім. М. Максимовича Київського національного університету імені Тараса Шевченка Google Scholar RePec (з 2014 року)

BULLETIN

OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV

ISSN 1728-2667

ECONOMICS

5(158)/2014

Established in 1958

This edition contains articles describing problems of finance, innovations, entrepreneurial activity, management, ecology and separate markets.

For scientists, lecturers, PhD and students.

Розглянуто проблеми фінансів, інновацій, підприємницької діяльності, менеджменту, екології та окремих ринків.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів.

Рассмотрено проблемы финансов, инноваций, предпринимательской деятельности, менеджменту, экологии и отдельных рынков.

Для научных сотрудников, преподавателей, аспирантов и студентов.

CHIEF EDITOR РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	Prof. Viktor Bazylevych (Ukraine) Prof. Anzhela Ignatyuk (Ukraine) (deputy chief-editor); Dr. Ganna Kharlamova (Ukraine) (executive editor); Prof. Dr. Aggelopoulos Stamatis Ch. (Greece); Prof. Alpas Hami (Turkey); Prof. Bachev Hrabrin (Bulgaria); Prof. Batzios Christos (Greece); Prof. Chernyak Oleksandr (Ukraine); Prof. Ditrih Walter (Germany); Prof. Druteikiene Greta (Lithuania); Prof. Filyuk Galyna (Ukraine); Prof. Kovtun Natalia (Ukraine); Prof. Kupalova Galyna (Ukraine); Prof. Lyuty Igor (Ukraine); Prof. Mazur Iryna (Ukraine); Б Prof. Naumenkova Svetlana (Ukraine); Prof. Pikus Ruslana (Ukraine); Prof Savaateev Alexey (Russia); Dr. Serbu Razvan Sorin (Romania); Prof. Shvets Viktor (Ukraine); Prof. Starostina Alla (Ukraine); Prof. Vitale Ksenia (Croatia); Prof. Van Rooijen Maurits (UK); Dr. Zasadnyy Bohdan (Ukraine); Prof. Zhilinskaya Oksana (Ukraine); Prof. Zineldin Mosad (Sweden).
Editorial address	90-A, Vasyl'kivska str., room. 701, 808; Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, 03022, Kyiv, phone: +38 044 259-71-82; E-mail: Visnuk.econom@gmail.com Web: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/index.php/en/
Approved by	the Academic Council of the Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv (Protocol # 7 of 04th March 2014)
Accreditation	The journal is in the List of specialized scientific publications, which are to publish the main results of dissertations in Economic Sciences (Resolution of the Presidium of HAC of Ukraine №1-05/7 of 10.11.2010)
Registration	SRSU. Registration certificate KV No. 19866-9666PR dated 29.04.13
Publisher	Taras Shevchenko National University of Kyiv Publishing center "Kyiv University". DK №1103 of 31.10.02
Address of publisher	01601, Kyiv-601, Boulevard Shevchenko, 14, room. 43 ☎: +38 044 239-31-72, +38 044 239-32-22; fax: +38 044 239-31-28

© Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Publishing center "Kyiv University", 2014

ЗМІСТ

Филюк Г., Ситенко Д. Причини кризового стану підприємств цукрової галузі України та шляхи їх розв'язання	6
Грішнова О., Бех С. Соціальна відповідальність університетів України: порівняльний аналіз та основні напрями розвитку.....	11
Колот А. Міждисциплінарний підхід як передумова розвитку економічної науки та освіти	18
Міщенко С. Вдосконалення системи безготівкових роздрібних платежів	22
Скопенко Н. Особливості розвитку інтеграційної взаємодії підприємств харчової промисловості України	28
Литвиненко Т. Стійкість як комплексна властивість підприємства	33
Андреюк Н. Інноваційний аспект конкурентоспроможності України.....	36
Чубук Л. Сучасні тенденції в сфері управління комерційним нерухомим майном в Україні	39
Мірошниченко О. Фінансовий лізинг як інвестиційний інструмент оновлення основних засобів вітчизняних підприємств	46
Піменова О. Напрями інституціоналізації форм господарювання в системі аграрних відносин постсоціалістичних країн	51
Кравченко О. Питання обґрунтування управлінських рішень щодо трансформації бізнес-моделі підприємства шляхом укладення угод злиття або поглинання.....	55
Жорова Є. Пріоритетні напрями формування ефективної системи антикризового корпоративного управління.....	59
Костенко Т. Аналіз інноваційного розвитку підприємств цукрової галузі	63
Онисенко Т. Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності видавничих підприємств.....	69
Римкіна М. Теоретичні аспекти дослідження соціально-економічного розвитку підприємства.....	72
Надточій К. Роль незворотних витрат у процесі виходу підприємства на зовнішній ринок: теоретичні аспекти.....	76
Додаток 1 Анотація та література (латинізація).....	79
Додаток 2 Відомості про авторів	89

СОДЕРЖАНИЕ

Филюк Г., Ситенко Д. Кризисного состояния предприятий сахарной отрасли Украины и пути их решения	6
Гришнова Е., Бех С. Социальная ответственность университетов Украины: сравнительный анализ и основные направления развития	11
Колот А. Междисциплинарный подход как предпосылка развития экономической науки и образования	18
Мищенко С. Совершенствование системы безналичных розничных платежей	22
Скопенко Н. Особенности развития интеграционного взаимодействия предприятий пищевой промышленности Украины	28
Литвиненко Т. Устойчивость как комплексное свойство предприятия	33
Андреюк Н. Инновационный аспект конкурентоспособности Украины	36
Чубук Л. Современные тенденции в сфере управления коммерческим недвижимым имуществом в Украине	39
Мирошниченко О. Финансовый лизинг как инвестиционный инструмент обновления основных средств отечественных предприятий	46
Пименова Е. Направления институционализации форм хозяйствования в системе аграрных отношений постсоциалистических стран	51
Кравченко Е. Вопросы обоснования управленческих решений по трансформации бизнес-модели предприятия на основе сделок слияния или поглощения	55
Жорова Е. Приоритетные направления формирования эффективной системы антикризисного корпоративного управления	59
Костенко Т. Анализ инновационного развития предприятий сахарной отрасли	63
Онисенко Т. Источники финансового обеспечения инновационной деятельности издательских предприятий	69
Римкина М. Теоретические аспекты исследования социально-экономического развития предприятия	72
Надточий К. Роль безвозвратных издержек в процессе выхода предприятия на внешний рынок: теоретические аспекты	76
Приложение 1 Аннотация и литература (латинизация)	79
Приложение 2 Сведения об авторах	89

CONTENTS

Fyliuk G., Sytenko D. Causes of Crisis Situation in Ukraine Sugar Industry Enterprises and Their Solutions	6
Grishnova O., Bekh S. Social Responsibility of Ukrainian Universities: Comparative Analysis and Main Directions of Development.....	11
Kolot A. Interdisciplinary Approach as a Prerequisite for the Development of Economics and Education	18
Mishchenko S. The Improvement of Mass Cashless Settlements Regulation	22
Skopenko N. Particular Qualities of Integrational Interaction Development of the Food Industry in Ukraine	28
Lytvynenko T. Stability of Enterprise as its Complex Description	33
Andreyuk N. Innovation Aspects of Ukraine Competitiveness	36
Chubuk L. Modern Tendencies in the Field of the Commercial Real Estate Management in Ukraine	39
Miroshnychenko O. Financial Leasing as an Investment Instrument of Fixed Assets Renovation of Domestic Enterprises	46
Pimenova O. The Ways of Institutionalization of Forms of Economy in a System of Agrarian Relations of Post-Socialist Countries	51
Kravchenko O. Question the Validity of Administrative Decisions on Biznes Transformation Model Companies Based Transactions Merger or Acquisition.....	55
Zhorova Y. Priorities of Development of The Effective System of Crisis Corporate Governance	59
Kostenko T. Analysis of Innovative Development of Sugar Industry Enterprises	63
Onysenko T. Sources of Financial Support Innovation Activities in Publishing House	69
Rymkina M. Theoretical Aspects of Social and Economic Enterprise Development	72
Nadtochii K. The Role of Sunk Costs in Entry Process into a Foreign Market: Theoretical Approach.....	76
Appendix 1 Annotation and References (in Latin) (Transliteration Transcription)	79
Appendix 2 Information About Authors (Meta-Data).....	89

ПРИЧИНИ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Проаналізовано тенденції функціонування підприємств цукрової промисловості України. Здійснено характеристику основних гравців ринку та оцінено його концентрацію. Визначено чинники кризового стану галузі та розроблено відповідні пропозиції щодо їх подолання.

Ключові слова: цукрова промисловість, концентрація ринку, агрохолдинг, бар'єри входу, фактори кризи.

Постановка проблеми. Підприємства цукрової промисловості України до 1990 р. займали перше місце у світі з виробництва бурякового цукру, виробляючи 13–20 % від світового виробництва, а в окремі роки і 22–23 %. У цукровій галузі працювало 192 цукрових та 5 цукрорафінадних заводів, 7000 господарств, які виробляють цукрові буряки [1]. Сучасний стан підприємств цукрової промисловості України характеризується значним погіршенням, а точніше кризою. У 2013/2014 році виробництво цукру здійснювало 38 заводів. Починаючи з 2000 р. сумарна потужність працюючих заводів знизилася майже на 50 % та становила у 2012 р. 212,9 тис. т переробки буряку на добу. Мало місце скорочення площ посіву цукрових буряків за останні 10 років у 2,5 рази (з 773 тис. га до 306 тис. га) [2].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню особливостей функціонування підприємств цукрової промисловості та ринку цукру в Україні присвячені науково-практичні дослідження багатьох дослідників: Ємцева В.І., Оченаш В.А., Хомічак Л.М. тощо. Водночас, проблеми ефективного функціонування підприємств цієї галузі вітчизняної економіки залишаються невирішеними. У більшості наукових праць відсутній

систематизований погляд щодо чинників кризового стану галузі та шляхів виходу з нього.

Мета цієї статті полягає у визначенні факторів, які призвели до кризового стану вітчизняної цукрової галузі, та розробка пропозицій щодо забезпечення ефективності функціонування цукрових підприємств у перспективі.

Виклад основного матеріалу слід розпочати з того, що цукрова галузь була однією з головних, що підтримувала життєвий рівень села, забезпечувала надходження до бюджетів усіх рівнів; цукрові заводи були осередками, навколо яких формувалася соціальна сфера сільських і міських населених пунктів (школи, дитсадки, лікарні, їдальні, магазини, будинки побуту, гуртожитки, житлові будинки).

На жаль, період 2011–2013 рр. характеризується значним погіршенням становища багатьох підприємств цукрової промисловості, що в свою чергу, призвело до скорочення їх чисельності (рис.1):

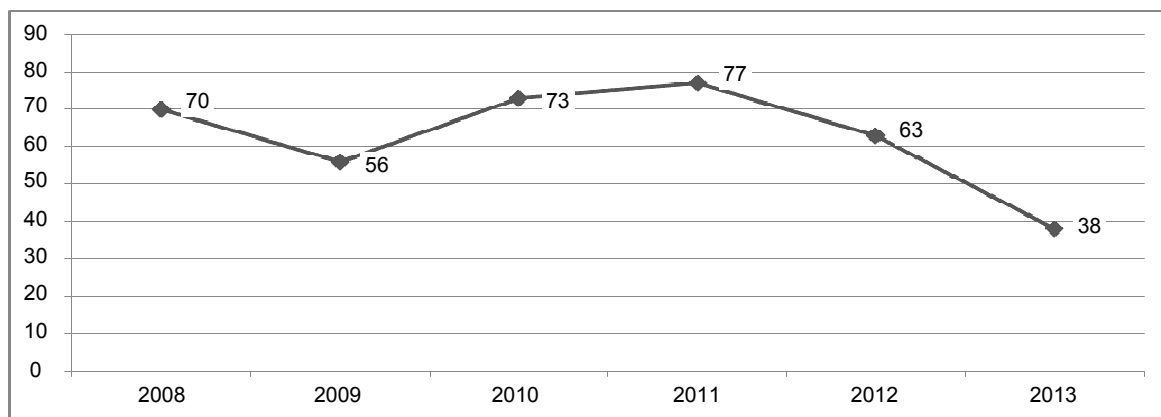


Рис.1. Динаміка зміни кількості діючих цукрових заводів в Україні за 2008–2013 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [2,3].

Скорочення за останні роки чисельності цукропереробних заводів пояснюється перевищенням обсягів виробництва цукру над його споживанням, що в свою чергу призвело до формування значного обсягу перехідних запасів продукції (рис.2). В основному

припинили свою діяльність підприємства, які не входять до великих агрохолдингів, не мають необхідного запасу фінансової міцності та не компенсували свої збитки за минулі роки.

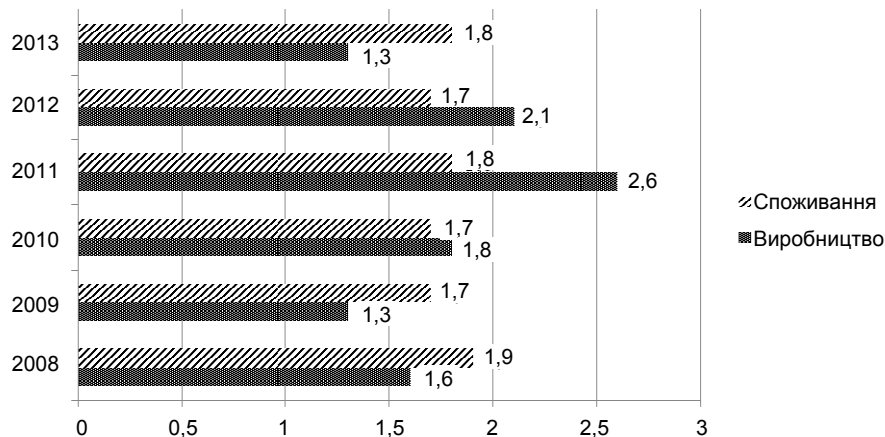


Рис.2. Динаміка обсягу виробництва та споживання цукру в Україні за 2008–2013 рр., млн.т

Джерело: побудовано авторами на основі [4].

В той же час, за останні роки відбулося покращення показників роботи цукрових заводів при переробці цукрового буряку в основному за рахунок виходу з цього ринку неефективних виробників (табл.1).

Таблиця 1. Показники роботи цукрових заводів при переробці цукрових буряків урожаю 2011–2013 рр.

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Прийнято буряків, млн. т	17,79	17,55	9,22
Перероблено буряків, млн. т	17,36	17,17	9,06
Середньодобова переробка буряків на 1 завод, т	3189	3424	3906
Вихід цукру, %	13,46	12,95	13,35
Загальна різниця між цукристістю буряків та виходом, %	3,17	3,15	2,91
Втрати цукру у виробництві, %	0,83	0,91	0,85
Простої, всього з/д/б	143,25	102,1	54,30

Джерело: розроблено автором на основі [6].

Для більш детальної оцінки умов функціонування підприємств цукрової промисловості нами зроблено PEST-аналіз на основі експертного оцінювання. Як відомо, сутність PEST-аналізу полягає у виявленні й оцінці впливу факторів макросередовища на результати поточної й майбутньої діяльності підприємства.

Експертна бальна оцінка показує рівень впливу фактору макросередовища на здійснення діяльності під-

приємства та знаходиться в межах від 1 до 5, де: 5 – дуже високий рівень впливу фактору на діяльність підприємства; 4 – високий рівень впливу фактору на діяльність підприємства; 3 – помірний рівень впливу фактору на діяльність підприємства; 2 – невисокий рівень впливу фактору на діяльність підприємства; 1 – майже відсутній вплив фактору на діяльність підприємства. Результати аналізу представлено у таблиці 2.

Таблиця 2. Прогнозна оцінка впливу PEST-факторів на розвиток цукрової промисловості

PEST-фактори	Можливості (+)	Експертна бальна оцінка (1–5) з урахуванням вагового фактору (0–1)	Загрози (–)	Експертна бальна оцінка (1–5) з урахуванням вагового фактору (0–1)
Політичні і правові фактори	1. Введення обов'язкової 5 %-ї норми вмісту біоетанолу 2. Асоціація України з ЄС. 3. Впровадження економічних реформ. 4. Реалізація політики протекціонізму. 5. Впровадження законодавчих проєктів, щодо обмеження використання цукрових замінників	3*0,3 4*0,3 4*0,3 4*0,3 4*0,3	1. Неузгодженість виконавчої та законодавчої бази. 2. Високий рівень корупції. 3. Можливе прийняття законопроекту № 4107, що скасовує квоти на імпортований цукор і знижує ввізне мито до 5% з 50%	4*0,3 4*0,3 3*0,3
Сума балів		5,4		3,3
Економічні фактори	1. Скорочення обсягу перехідних запасів 2. Підвищення рівня цін на продукцію 3. Очікуване зростання платоспроможного попиту 4. Ріст експорту	5*0,3 5*0,3 4*0,3 4*0,4	1. Невигідні умови кредитування 2. Зростання ціна на ресурси 3. Відсутність постійних каналів збуту	4*0,3 4*0,3 4*0,3
Сума балів		5,4		3,6
Соціальні фактори	1. Підвищення вимог до якості та походження продукції споживання. 2. Демографічний ріст. 3. Підвищення культури здорового способу життя населення.	4*0,2 2*0,2 5*0,2	1. Не високий рівень обізнаності споживачів про якість та походження продукції	5*0,2

Закінчення табл. 2

PEST-фактори	Можливості (+)	Експертна бальна оцінка (1–5) з урахуванням вагового фактору (0-1)	Загрози (–)	Експертна бальна оцінка (1–5) з урахуванням вагового фактору (0–1)
Сума балів		2,2		1
Технологічні і технічні фактори	1. Розвиток технологій виробництва гібридних коренеплодів 2. Високий потенціал стосовно виробництва біоетанолу та біогазу на базі цукрових заводів	3*0,2 5*0,2	1. Низький рівень доступності до технологій 2. Зношення матеріально-технічної бази	3*0,2 4*0,2
Сума балів		1,4		1
Сума балів по таблиці		14,4		8,9

Джерело: розробка авторів.

Досліджуючи Таким чином, змодельований реалістичний прогнозний сценарій свідчить, що PEST-фактори мають істотний вплив на формування стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств цукрової промисловості України. Ефективність виробництва залежить в основному від групи економічних та політичних факторів, зокрема від зростання рівня цін, скорочення перехідних запасів та реалізації законодавчих реформ.

Слід також мати на увазі, що функціонування підприємств цукрової промисловості характеризується значною кількістю особливостей, а саме: сезонним характером виробництва (виробничий цикл триває 90–140 днів); значним рівнем матеріалоємності; високою енергоємністю виробництва (витрати на газ та паливо у структурі собівартості продукції складають 25–35 %); низьким рівнем ліквідності підприємств; похідним характером попиту тощо. Все це істотно мірою впливає на результативність їх діяльності, підсилює вплив інших негативних чинників.

Збитковий характер діяльності більшості виробників цукру призвів до банкрутства та виходу з даного сегменту багатьох підприємств. Так, агрохолдинг "Кернел",

який після купівлі 71 % холдингу "Укррос" отримав 5 цукрових заводів, уже оголосив про продаж цукрових активів. У травні 2013 р. компанія "Pfeifer&Langen Investycje" (Польща), яка входить до складу групи "Pfeifer&Langen" (Німеччина), придбала Чортківський цукровий завод за 32,5 млн. дол. США. У вересні того ж року, агропромхолдинг "Астарта-Київ" придбав Оржицький цукровий завод (сума контракту оцінюється у 10 млн. дол. США). У майбутньому слід очікувати консолідації активів серед внутрішніх агрохолдингів [7].

При цьому, не варто очікувати появи нових гравців на ринку цукру, що пов'язано з високими бар'єрами входу в дану галузь. Найвагомішими серед бар'єрів входу на ринок є такі бар'єри:

1) *обмежена ємність ринку цукру*, зумовлена двома основними причинами. По-перше, криза перевиробництва минулих років спричинила появу надлишкових запасів цукру через перевищення його пропозиції над попитом. Це спричинило скорочення виробничих потужностей багатьох підприємств та консервування активів (табл. 3). Наслідком стало зростання заборгованостей виробників цукру, обвал цін на фоні зростання собівартості цукру, скорочення площ посівів цукрових буряків тощо.

Таблиця 3. Підприємства – основні виробники цукру в Україні у 2013 р.

Назва компанії	Частка на ринку, %	Загальна кількість заводів	Кількість діючих заводів у 2013 р.	Обсяг виробництва, тис. т		
				2012	2013	Абсолютне відхилення +/-
Агропромхолдинг "Астарта-Київ"	25,3	8	7	429,9	305,3	-124,6
ТОВ "Радехівський цукор"	15,1	2	2	134,9	182,5	47,6
ТОВ "Агропродінвест"	13,3	2	2	162,3	160,2	-2,1
холдинг "Т-Цукор"	6,7	3	3	167,4	80,8	-86,6
агрофірма "Світанок"	6,2	2	2	68,4	75,1	7
ТОВ "Подільські цукроварні"	4	3	3	69,4	47,7	-21,7
ПАТ "Гнідавський цукровий завод"	3,8	1	1	49,1	45,4	-3,7
ТОВ "Галс Агро"	3,4	2	2	44,7	40,9	-3,8
ТОВ "Панда"	3	3	1	100,9	36,3	64,6
ПАТ "Теофіпольський цукровий завод"	2,9	1	1	66,5	34,6	31,9

Джерело: розроблено авторами на основі [3, 5].

По-друге, загострення конкуренції на світовому ринку з боку субститутів. Щорічно світовий ринок цукрозамінників зростає приблизно на 20 %, що, очевидно, впливає й на Україну. За останні роки на територію нашої держави імпортується значна кількість харчових добавок, які використовуються як заміники цукру і підсолювачі у харчовій промисловості при виробництві різних видів продуктів [8, с. 26]. Використання натуральних (фруктоза, сорбіт, ксиліт тощо) та синтетичних (аспартам, сахарин) заміників цукру істотно здешевлює виробництво продукції. Саме тому, це призвело до

зменшення обсягів споживання цукру підприємствами кондитерської та інших галузей. Тим часом, з огляду на негативний вплив цукрових заміників на здоров'я людини, їх використання у країнах Європейського Союзу обмежується законодавчо;

2) *вертикальна інтеграція* – найбільші виробники цукру, як уже зазначалося, входять до складу великих агрохолдингів, акції котрих котируються на міжнародних фондових ринках, що дозволяє їм залучати дешевий, порівняно з внутрішнім, капітал. Так, Агропромхолдинг "Астарта-Київ" використовує відходи цукрового заводу

як корм для тварин, що дозволило підприємству розвивати молочне тваринництво. Низька вартість позичкового капіталу забезпечила можливість холдингу здійснити будівництво біогазової установки на базі Глобинського цукрового заводу, для переробки відходів цукрового виробництва – жому цукрового буряку. У результаті реалізації проекту прогнозується, що витрати природного газу на заводі знизяться на 46%, води – на 10%, обсяг викидів парникових газів – на 15 тис. т CO₂ на рік [9];

3) *високий рівень капітальних витрат*, пов'язаний з запуском виробництва, та значний обсяг інвестицій на модернізацію виробництва (приблизно 5–7 млн. дол. США) [10].

4) *технологічний розрив* – відставання рівня технології виробництва від європейських країн. Так, у Нідерландах з 1 га отримують 12,3 т. цукрового буряку, у Франції – 11,2 т., а в Україні – лише 4,3–5,6 т. [11].

5) *високі адміністративні бар'єри* – встановлення державою мінімальної ціни за 1 т цукру, квотування імпорту цукру, визначення ставки мита тощо.

Крім зазначених бар'єрів, ключовими факторами, що визначають розвиток цукрової промисловості України, є: зростання ціни на газ та мінеральні добрива, що призводить до підвищення собівартості продукції та змушує частину підприємств приєднуватися до великих агрохолдингів, або продовжити процес консервації активів; втрата зовнішніх ринків збуту, які існували за часів СРСР, що обмежує експортний потенціал галузі та призводить до скорочення виробничих потужностей.

Високі бар'єри вступу на ринок бурякового цукру, вихід з ринку неефективних підприємств, або приєднання їх до більш конкурентоспроможних суб'єктів ринку призвело до зростання рівня концентрації даного ринку, про що свідчать дані табл. 4.

Таблиця 4. Показники концентрації ринку цукру в Україні

Назва показника	Нормативне значення	Отримане значення	Висновок
коефіцієнт концентрації	від 0 до 1	0,537	ринок висококонцентрований
індекс Херфіндала-Хіршмана	від 0 до 1	0,218773	
коефіцієнт ентропії	1	1,881228	ринок висококонцентрований
коефіцієнт відносної ентропії	0	1881,228	
коефіцієнт Ханні і Кея	від 0 до 1	0,022739	ринок висококонцентрований
дисперсія ринкових часток	0	0,0048782	ринок висококонцентрований
дисперсія логарифмів ринкових часток	1	8,122559	

Джерело: розроблено авторами на основі даних табл. 3.

Збереження поточних тенденцій в майбутньому сприятиме подальшій концентрації ринку, зростанню цін за рахунок скорочення перехідних запасів, збільшенню посівних площ під цукровий буряк, впровадженню лідерами галузі енергозберігаючих технологій та технологій з підвищення врожайності. Перспективи розвитку малих та середніх підприємств визначатимуться ринковими цінами

на готову продукцію, а також цінами на газ та іншу сировину. Але найімовірнішим сценарієм розвитку малих і середніх підприємств на даному ринку є їх поглинання великими агрохолдингами або вихід з ринку.

Проведений нами аналіз дозволяє систематизувати фактори, які призвели до кризового стану підприємств цукрової промисловості (рис.3).

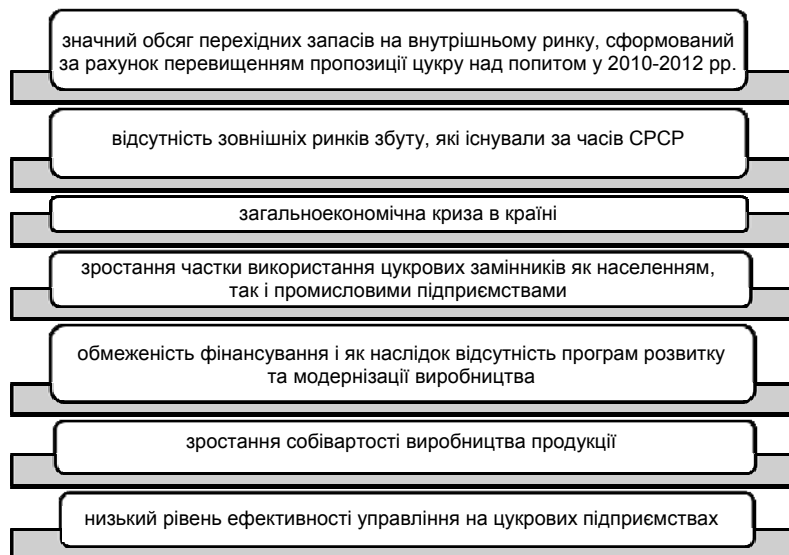


Рис. 3. Фактори кризового стану підприємств цукрової промисловості України

Джерело: розробка авторів.

З огляду на це, перед менеджментом цукрових заводів постає завдання щодо розробки програми подолання кризових чинників та забезпечення ефективності функціонування підприємств.

Першочергові заходи мають бути спрямовані на підвищення ефективності управління на підприємствах

галузі. Серед найперспективніших, на нашу думку, варто відзначити такі:

1) негайне проведення інвентаризації та оцінки ефективності використання існуючих активів: часто у власності цукрових заводів перебувають непрофільні активи, котрі підвищують затрати підприємств на їх утримання,

водночас, на балансі можуть бути високоприбуткові структурні одиниці. Вкрай важливим є впровадження безвідходних та маловідходних технологій. Наприклад можливим є встановлення обладнання по виробництву жому, який використовується для кормів худобі; виробництва харчового пектину, мелясу, що служить сировиною для виробництва етилового спирту, дріжджів тощо;

2) модернізація існуючого обладнання та впровадження нових прогресивних технологій виробництва цукру, що забезпечить можливість переходу цукрових заводів до суміжного виробництва білого цукру, біоетанолу та біогазу, що, у свою чергу, дозволить скоротити витрати на паливо та електроенергію та сформувати нові ринки збуту. Важливим поштовхом для проведення диверсифікації виробництва цукровиробників може слугувати те, що з 1 січня 2014 р введено обов'язкову 5 %-у норму вмісту біоетанолу в бензині. На перепрофілювання таких заводів у 2014 р. держава планує виділити 140,2 млн.грн. [2]. За розрахунками фахівців, будівництво біоетанольної установки як складової цукрового заводу може збільшити обсяг валового прибутку на 17–33 млн. грн. на рік [12];

3) проходження міжнародної сертифікації з метою нарощування експортного потенціалу та виходу на нові ринки збуту. Наразі Україна експортує цукор-сирець до 20 країн. Це в основному країни СНД та близького сходу. Ситуація, що складається сьогодні, може призвести до обмеження експорту цукру до РФ, Тому необхідно розглядати можливості поставок цього продукту до європейських країн;

4) вдосконалення організації виробництва та технологічного процесу, що дасть змогу скоротити простой, втрати цукру у виробництві, зменшити різницю між цукристістю буряків та виходом цукру. Тільки зростання виходу цукру з буряку на 1 % дасть змогу зменшити собівартість 1 т продукції на 7,4 % [1].

5) диверсифікація джерел фінансування потреб цукровиробників за рахунок ширшого використання таких фінансових інструментів як: *quity line of credit* (акціонерна кредитна лінія) та *bonds with warrants* (бонди з варантами) – для публічних акціонерних товариств; *reverse takeover* (зворотне поглинання) – для непублічних товариств;

6) реалізація заходів щодо зменшення витрат палива у виробництві цукру (протягом 10 останніх років частка витрат палива в собівартості продукції досягла 20%), використання резервних та альтернативних видів палива, що забезпечить зниження собівартості продукції тощо.

Підкреслимо, що це далеко не вичерпний комплекс заходів по реабілітації вітчизняної цукрової промисловості. Крім того, важливим елементом у забезпеченні виходу виробників цукру з кризи є проведення низки державних заходів, а саме: формування системи фінансової підтримки у формі надання пільгових кредитів, зменшення та відстрочки платежів за оренду землі, розвиток лізингових програм, надання державних гара-

нті під кредити, підтримка взаємовідносин з іноземними кредиторами, обмеження використання цукрових заміників; формування на початковому етапі дієвої політики протекціонізму цукрових підприємств.

Висновки. На нашу думку, реалізація запропонованих заходів сприятиме відновленню вітчизняної цукрової промисловості, підвищенню зайнятості сільського населення, забезпечить зростання бюджетних надходжень як до місцевих, так і до державного бюджету, зміцненню економічного потенціалу агропромислового комплексу тощо.

Насамкінець, зауважимо, що дослідження напрямів забезпечення розвитку підприємств цукрової промисловості перебуває ще на початковому етапі розвитку. Це зумовлено обмеженістю необхідних ресурсів у підприємств та недостатньою розробкою стратегій розвитку підприємств, що потребує проведення подальших наукових досліджень за даним напрямком.

Список використаних джерел

1. Ємцев В. І. Моніторинг стану та розвитку конкурентоспроможності підприємств цукробурякового комплексу України [Електронний ресурс] / В. Ємцев // Електронний інституціональний репозиторий. Приазовського державного технічного університету. – Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/handle/123456789/1493>.
2. Ринки цукру України. Липень 2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ukrselko.com/uploads/media/Sugar_jul_2013.pdf.
3. Ринки цукру України 2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://latifundist.com/infographics>.
4. Цукровий прогноз / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ukrselko.com/uploads/media/Sugar_jul_2013.pdf.
5. Топ производителей сахара в Украине 2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://latifundist.com/rating/top-10-proizvoditeley-sahara-v-ukraine>.
6. Аналіз роботи цукрових заводів галузі при переробці цукрових буряків урожаю 2013 року станом на 1 лютого 2014 року / Інформаційний бюлетень "Вісник цукровиків України". – Режим доступу: <http://sugar-journal.com.ua/custom/files/zmist/3.pdf>.
7. Керпел продает свои сахарные активы / [Електронний ресурс] / Офіційний сайт компанії ПроАгро. – Режим доступу: <http://www.proagro.com.ua/news/ukr/4081263.html>.
8. Краченко І.Й. Оцінка можливості використання цукрозамінників та підсолоджувачів у харчовій промисловості // Програма і матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції "Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку підприємств харчової промисловості", 24 – 25 квітня 2014 р. – К.: НУХТ, 2014р. – 230 с.
9. Виробництво біогазу / Офіційний сайт компанії агропромхолдинг "Астарта-Київ" // Режим доступу: <http://www.astartakiyev.com/ua/slaider-naglavnoi/novi-proekti.htm>.
10. Для повышения эффективности производства сахара необходимо вложить \$5–7 млн в один завод [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://latifundist.com/novosti/19376-dlya-povysheniya-effektivnosti-proizvodstva-sahara-neobhodimo-vlozhit-57-mln-v-odin-zavod>.
11. Оценки В.А. Эффективность производства цукрових буряків та цукру в Україні / [Електронний ресурс] / Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1535>.
12. Хомічак Л. М. Основні принципи комплексної технології переробки цукрових буряків на цукор та біопалива [Електронний ресурс] / М.Л. Хомічак // Шляхи диверсифікації виробництва продукції на цукрових заводах України: матеріали Міжнародної науково-технічної конференції. – Режим доступу: http://www.sugarconf.com/custom/files/ua_2013_03/78-83.pdf.

Надійшла до редколегії 24.03.14

Г. Филук, д-р экон. наук, проф.,
Д. Ситенко, экономист
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

ПРИЧИНЫ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ САХАРНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Охарактеризовано современное состояние и основные тенденции функционирования предприятий сахарной промышленности Украины. Подчеркнуто место отрасли в структуре общественного производства Украины. Показана динамика изменения количества действующих сахарных заводов, а также динамика объемов производства и потребления сахара в Украине в последние годы. Проанализированы показатели работы сахарных заводов. Приведена прогнозная оценка воздействия PEST-факторов на развитие сахарной промышленности. Раскрыты основные барьеры входа в отрасль для новых игроков. Осуществлена характеристика основных игроков на рынке сахара. Рассчитан уровень концентрации рынка сахара в Украине и сделаны выводы относительно его динамики. Определены факторы кризисного состояния предприятий сахарной промышленности Украины. Сформулированы предложения по реализации первоочередных мероприятий, направленных на повышение эффективности управления предприятиями отрасли с целью выведения их из кризисного состояния.

Ключевые слова: сахарная промышленность, концентрация рынка, агрохолдинг, барьеры входа, факторы кризиса.

G. Fyliuk, Doctor of Economics, Professor,
D. Sytenko, economist
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

CAUSES OF CRISIS SITUATION IN UKRAINE SUGAR INDUSTRY ENTERPRISES AND THEIR SOLUTIONS

Current state and major trends of functioning of the sugar industry enterprises in Ukraine are characterized. The industry's place in the structure of social production in Ukraine is highlighted. The dynamics of the number of operating sugar factories and dynamics of production and consumption of sugar in Ukraine during recent years are displayed. The performance of the sugar factories is analyzed. Forecasted assessment of the of PEST- factors on the development of the sugar industry is shown. The basic entry barriers to the industry for new players are indicated. The description of major players in the sugar market is made. Level of concentration of sugar market in Ukraine is calculated and conclusions about its dynamics are made. Factors of crisis state of sugar industry enterprises in Ukraine are determined. Suggestions on implementation of priority measures aimed at improving the efficiency of industry's management in order to drive the enterprises out of the crisis are formulated.

Keywords: sugar industry, market concentration, agricultural holdings, entry barriers, factors of crisis.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 158: 11-18

УДК 331.101.26

JEL M 14

О. Грішнова, д-р екон. наук, проф.,
С. Бех, економіст
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ УНІВЕРСИТЕТІВ УКРАЇНИ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Обґрунтовано сутність соціальної відповідальності університету. Досліджено основні напрями соціальної відповідальності університетів в Україні та в західних країнах. Здійснено порівняльну оцінку поширення соціальної відповідальності в діяльності вітчизняних університетів. Визначено пріоритетні напрями розвитку соціальної відповідальності навчальних закладів.

Ключові слова: соціальна відповідальність університету, якість освіти, оцінка рівня впровадження КСВ, карта інтересів стейкхолдерів.

Постановка проблеми. Поширення ідей сталого розвитку призводить до зміни розуміння ролі суспільних інститутів і формування нового підходу до оцінки ефективності їх діяльності в контексті корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Освіта та професійна підготовка є фундаментом людського розвитку та прогресу суспільства. Це стратегічне значення освіти багаторазово посилюється в сучасну епоху інформаційного суспільства і економіки знань. Дуже важливо, що через освіту можна робити бажані зміни в поведінці громадян на благо суспільства. За рахунок підвищення освітнього рівня розвиваються нові та удосконалюються старі цінності для задоволення життєвих потреб нації, таких як здоров'я, безпека, багатограний людський розвиток та ін. Тобто розуміння і сприйняття соціальної відповідальності усіх видів людської діяльності має закладатись ще з часів учнівства і студентства кожної людини, яка в майбутньому стане відповідальним працівником, керівником, підприємцем, громадянином. Саме тому дуже важлива імплементація та розвиток корпоративної соціальної відповідальності у вищих навчальних закладах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Останнім часом у світі, а згодом і в Україні активізувалися наукові розробки питань соціальної відповідальності, однак абсолютна більшість розробок цього напрямку стосується лише соціальної відповідальності бізнесу. Але, на наше глибоке переконання, немає сенсу говорити про соціальну відповідальність *лише* бізнесу. Соціальну відповідальність несе передусім держава в особі її законодавчих і виконавчих органів. Соціальну відповідальність мають також усі інститути суспільства і всі люди – члени суспільства. І особлива роль у її формуванні та поширенні належить університетам. Однак цим питанням приділено дуже мало уваги в Україні, є лише кілька теоретичних досліджень [27; 28], зовсім немає аналітичних оцінок розвитку соціальної відповідальності у вищих навчальних закладах України.

Постановка завдання. Метою цієї статті є обґрунтування теоретичних основ розуміння сутності соціальної відповідальності вищих навчальних закладів, дослідження стану та проблем її поширення, і на цій основі – розробка пріоритетних напрямів її розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У найширшому, філософському розумінні ми трактуємо соціальну відповідальність як таку діяльність держави, підприємства, організації, людини, яка, досягаючи своїх цілей (в тім числі й економічних), не завдає шкоди людям, природі, суспільству. З багатьох функціональних визначень поняття корпоративна соціальна відповідальність, на наш погляд, найповнішим є наведене у міжнародному стандарті ISO 26000: відповідальність організації за вплив її рішень і діяльності на суспільство та на довкілля через призму прозорості та етичної поведінки, яка сприяє сталому розвитку, включаючи здоров'я та благополуччя суспільства; враховує очікування заінтересованих сторін; відповідає чинному законодавству та узгоджується з міжнародними нормами поведінки; інтегрується у діяльність усієї організації та застосовується в її взаємовідносинах [3].

Сучасна постановка проблеми соціальної відповідальності університету є глобальним викликом. Відповіддю на нього в розвинутих країнах Заходу є перехід вищої освіти на мову ринку, зміни функцій та ролі держави, її освітньої політики, відповідне переосмислення суті врядування університету, його взаємовідносин із "заінтересованим суспільством". Вища освіта стає особливим товаром на ринку послуг, таким чином суб'єкти, які зацікавлені у розвитку їх економічної, суспільної та виробничої діяльності, зможуть отримувати достойну винагороду за їхній внесок у вищу освіту.

На наше глибоке переконання, першоосновою і базисом соціальної відповідальності будь-якого суб'єкта є високоефективне, професійне й якісне виконання тих суспільних функцій, заради яких він функціонує. З такої позиції основою соціальної відповідальності вищих навчальних закладів є надання високоякісних і затребуваних суспільством навчальних послуг, а також проведення актуальних наукових досліджень. Водночас відповідальність університету виявляється і у виконанні ним функцій роботодавця для співробітників, учасника соціальних відносин в суспільстві і місцевій громаді, учасника економічних і політичних відносин з державою, ділового партнера (рис.1).

Відповідальний виробник освітніх послуг	Соціально відповідальний університет – навчальний заклад, який поширює соціальну відповідальність у суспільстві як через свою прозору та етичну діяльність, високу якість навчання, так і через виховання відповідальності студентів та випускників.
Надає якісні високопрофесійні освітні послуги, що ґрунтуються на сучасних наукових дослідженнях, не завищує ціну на них, надає про них правдиву інформацію споживачам, діє згідно з нормами права, турбується про збереження здоров'я студентів і навколишнього середовища, запроваджує інновації для підвищення ефективності навчання.	
Відповідальний роботодавець	
Сприяє постійному підвищенню кваліфікації викладачів, діє згідно з нормами трудового права (найчастіше перевищує їх, надаючи працівникам додаткові соціальні блага), дбає про умови праці та соціальний добробут своїх працівників.	
Відповідальний учасник соціальних відносин	
Бере участь у підтриманні благополуччя суспільства, що найчастіше проявляється у просвітницькій діяльності, поширенні ідей і знань з соціальної відповідальності, підтримці духовності, науки, культури, сприянні розвитку свого регіону, волонтерських програмах.	
Відповідальний учасник економічних і політичних відносин з державою	
Веде прозору діяльність згідно з нормами чинного законодавства, уникає корупції, забезпечує прозорість конкурсів, закупівель, фінансів, благодійних надходжень, вимагає прозорості щодо державних фінансів, підтримує законність, незалежне правосуддя й політичну конкуренцію.	
Відповідальний діловий партнер	
Формує свої відносини з партнерами на принципах дотримання договорів, угод і професійних стандартів діяльності, фінансової відповідальності. Фінансова звітність прозора, репутація стабільна.	

Рис. 1. Сутність і складові соціальної відповідальності університету

Джерело: складено авторами.

Корпоративна соціальна відповідальність освітніх закладів має бути ініціативою для загальної перебудови суспільства за рахунок участі студентства як особливо активного прошарку населення. Результатами впровадження такої ініціативи можуть бути такі покращення, як підвищення кваліфікації випускників університету до рівня вимог сучасного ринку праці, збільшення рівня зайнятості молоді, поліпшення стану здоров'я та благополуччя суспільства в цілому. Серед переваг впровадження КСВ в університетах також можна розглядати і вплив КСВ на освітню систему за рахунок зменшення таких факторів ризику: незаконні домовленості, невідповідні партнери, недостатній рівень підготовки викладацького складу, недостатня турбота студентів про навчання, здоровий спосіб життя та активну громадську позицію.

Таким чином, корпоративна соціальна відповідальність університету будується на розумінні потреб суспільства, зменшуючи бар'єри для розвитку та поширення професійних знань, рівня культури, здоров'я та благополуччя через своїх студентів і випускників. Якщо розглядати вищу освіту як ринковий товар, то на шляху глобалізації університетам слід забезпечити гідну конкурентоспроможність, нарощення соціального і репутаційного капіталу. І в цьому аспекті імплементація практики соціально-відповідальної діяльності має вирішальне значення.

Таким чином, поширення ідей сталого розвитку є поштовхом впроваджувати соціально-відповідальну діяльність і у освітніх закладах. Порівняно з вітчизня-

ними ВНЗ, для яких питання корпоративної соціальної відповідальності є достатньо новими, закордонні університети вже розвинули цю сферу до високого рівня. Отже, для ефективного впровадження корпоративної соціальної відповідальності у вітчизняних освітніх закладах доцільно вивчити зарубіжний досвід та можливості його імплементації в Україні.

Вчені провели дослідження корпоративної відповідальності 10 провідних освітніх закладів світу, серед яких Гарвардський, Кембриджський, Єльський, Оксфордський, Чиказький, Принстонський університети та Університетський коледж, Імперський коледж Лондона, Массачусетський технологічний інститут і Каліфорнійський технологічний інститут. Висновки з дослідження показують, що провідні університети світу впровадили корпоративну соціальну відповідальність та серйозно займаються її розвитком [4]. Сьогодні роль університетів полягає не просто в наданні освітніх послуг та розвитку наукових досліджень, а й у тому, щоб всебічно розвивати особистість та сприяти сталому розвитку суспільства загалом.

Нижче ми пропонуємо розглянути досвід впровадження КСВ серед закордонних університетів для більш глибокого розуміння розвитку даного виду діяльності за кордоном. У таблиці 1 представлено 3 британських (університет Вестмінстера, університет Шеффілда, Честерський університет) та 1 американський – університет Фенікса.

Таблиця 1. Огляд світової практики КСВ в університетах

ВНЗ	Головна ціль	Заходи з КСВ в університеті
1	2	3
Університет Вестмінстера	Ми формуємо майбутнє професійне життя за допомогою: різноманіття, яскравості, натхнення у навчальному середовищі; досягнення лідируючої позиції серед науково-дослідних університетів; відповідальності перед різними прошарками суспільства; встановлення інтернаціоналізації, зайнятості та еко-дружності до всього, чим ми займаємось.	В основі всіх заходів з КСВ лежить сталий розвиток, поєднання економічних, соціальних та екологічних аспектів. Університет пропонує наступні напрями діяльності КСВ: докілья, освіта, суспільство та бізнес, держава. На офіційному сайті ВНЗ представлена вся інформація про діяльність КСВ у вільному доступі.
Університет Шеффілда	Університет під КСВ розуміє комплекс добровільних дій, які направлені на підвищення власних конкурентних переваг та задоволення інтересів суспільства в цілому.	Основні зусилля з розвитку КСВ університету направлені на співпрацю з місцевими громадами (співпраця з школами, благодійними організаціями та іншими установами по всьому місту). Розвиток соціально відповідальної свідомості серед студентів. Контроль за рівнем викидів (університет прийняв енергетичну стратегію університету до 2020 року).
Честерський університет	Відповідно до своєї місії університет піклується про вплив його діяльності на студентів, співробітників партнерів та інших стейкхолдерів на місцевому та регіональному рівнях. Особлива увага приділяється збереженню навколишнього середовища та розвитку громад.	Університет наголошує на принципах рівності та поваги між студентами, розвитку персоналу університету та постійне підвищення його кваліфікації. Університет проводить відкриту політику закупівель. Не залишилися поза увагою доброчинність та розвиток місцевих громад.
Університет Фенікса	Університет розглядає КСВ як частину своєї культури. КСВ університету розвивається в трьох основних напрямках: сталий розвиток, навчально-освітня філантропія та благодійність.	Університет є одним із засновників Apollo Education Group. Напрямок сталого розвитку розвивається через розвиток зеленої бізнес-академії. Екологічна складова розвивається шляхом розвитку локальних екологічних програм, таких як озеленення парків. Благодійна діяльність спрямована на фінансову підтримку студентів та аспірантів, проведення навчальних заходів в школах, мета яких полягає в підготовці учнів до отримання вищої освіти.

Джерело: сформовано авторами на основі [5], [6], [7], [8].

Аналіз показав, що основна КСВ діяльність університетів спрямована на популяризацію серед студентів та місцевих громад принципів сталого розвитку та формування екологічної свідомості. Також значна увага освітніх закладів приділена стану навколишнього середовища та сприянню його покращенню. Серед навчальних закладів поширена практика публікації звітів з КСВ та окремо екологічних звітів.

Більш детально розглянемо напрями діяльності університетів у сфері КСВ на прикладі університету Шеффілда [8]. Заснований в 1905 році, університет входить до 1% найкращих університетів світу (№72) та посідає 13 місце серед вищих навчальних закладів Великої Британії. У 2009 році університет створив комітет КСВ для впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності в стратегію університету. На комітет були покладені такі основні функції:

- впровадження КСВ у сфери енергетики, екології, відносин між студентами та життя міста в цілому;
- проведення конкурсів з ініціатив КСВ для університету та міста;
- управління економічними, соціальними та екологічними наслідками діяльності університету;
- публікування КСВ звітів;
- моніторинг законодавчої бази щодо питання корпоративної соціальної відповідальності;
- зв'язок та співпраця з некомерційними організаціями.

За час діяльності комітету вищий навчальний заклад став не тільки освітнім центром міста, а й перетворився осередок культурного життя міста.

Розглянувши приклади закордонних університетів, які використовують принципи сталого розвитку та корпоративної соціальної діяльності, можна сміливо говорити про те, що в цих університетах студенти та викладачі соціально захищені, а рейтинги університетів високі і зростають. Це формує привабливість ВНЗ для

абітурієнтів, для інвесторів і меценатів, що дозволяє збільшувати кількість стипендій-грантів для студентів та забезпечити позитивний ефект для всіх заінтересованих сторін та населення в цілому.

Для оцінки рівня впровадження соціальної відповідальності серед вітчизняних освітніх закладів ми розробили інтегральний показник, який дозволить нам порівняти та співставити рівень розвитку корпоративної соціальної діяльності вишів України. Для розрахунків ми зробили вибірку з 14 вищих навчальних закладів, у яку увійшли 13 вітчизняних вишів [9-21] та 1 закордонний – університет Шеффілда [8] (Великобританія), який ми обрали для порівняння. Вітчизняні університети представляють:

1. Київський національний університет імені Тараса Шевченка (КНУ);
2. Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут" (КПІ);
3. Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна (ХНУ);
4. Національний університет "Києво-могилянська академія" (НУКМА);
5. Національний медичний університет імені О.О. Богомольця (НМУ);
6. Національний університет "Львівська політехніка" (НУЛП);
7. Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (КНЕУ);
8. Київський національний торговельно-економічний університет (КНТЕУ);
9. Київський національний університет технологій та дизайну (КНУТД);
10. Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля (СНУ);
11. Київський національний університет будівництва і архітектури (КНУБА);
12. Національна академія управління (НАУ);
13. Університет КРОК (КРОК).

Вибірка формувалась на основі рейтингу університетів України в 2013 році, який публікує центр міжнародних проектів НДІ прикладних інформаційних технологій "Євроосвіта" [22]. Ми включили до вибірки п'ять лідерів рейтингу та по одному представнику з кожної наступної десятки, обираючи їх за ознаками більш високої соціальної відповідальності.

Для оцінки рівня впровадження КСВ в цих університетах ми використовуємо наступну систему критеріїв, для кожного з яких експертним шляхом було визначено рівень вагомості та переведено його у значення коефіцієнта важливості:

- якість освіти (*коефіцієнт важливості 0,5*);
- наявність програм підтримки успішних студентів (*0,04*);
- сприяння працевлаштуванню випускників (*0,06*);
- турбота про здоров'я, дозвілля студентів (*0,06*);
- прозорість процедур і конкурсів (*0,04*);
- наявність в університеті навчального курсу з КСВ (*0,06*);
- наявність сформульованих місії й цінностей (*0,03*);
- наявність розділу КСВ на сайті (*0,025*);
- наявність звіту про КСВ (*0,025*);
- участь у розвитку громад (*0,06*);
- волонтерська і благодійна діяльність (*0,05*);
- турбота про навколишнє середовище (*0,05*).

Як бачимо, найважливішим критерієм виявилася якість освіти, як основний чинник, що відображає відповідальність освітнього закладу перед споживачами і суспільством загалом. Порівняно високу важливість мають такі чинники як сприяння працевлаштуванню випускників, турбота про здоров'я, дозвілля студентів, наявність в університеті навчального курсу з КСВ, участь у розвитку громад. Найменший вплив на інтегрований показник мають наявність розділу КСВ на сайті

та наявність звіту про КСВ. Адже оприлюднення інформації про КСВ є швидше заходами PR, ніж реальною відповідальною поведінкою. Кожен університет може по-різному демонструвати результати своєї корпоративної соціальної діяльності, наприклад університети України поки що не публікують нефінансову звітність, навіть якщо проводять активну соціально відповідальну діяльність. Разом з тим наявність розділу КСВ на сайті залишається найзручнішим способом проінформувати усіх заінтересованих осіб стосовно напрямів діяльності, проектів та отриманих результатів.

Всі показники, окрім якості освіти, демонструють наявність чи відсутність в університеті того чи іншого явища як вияву соціальної відповідальності. Тому ми оцінювали їх 1 (якщо явище є) і 0 (якщо такого в університеті немає). Якість освіти як найважливіший і найвагоміший показник ми розраховували відповідно до даних центру "Євроосвіта", який складає рейтинги українських ВНЗ. Методика центру створена відповідно до Берлінських принципів ранжування університетів та полягає у визначенні інтегрального показника оцінки університетів. Інтегральний показник включає 3 складові: індекс якості науково-педагогічного потенціалу, індекс якості навчання, індекс міжнародного визнання. В нашому дослідженні ми використовували перші два індекси, оскільки вони найточніше з доступних даних відображають якість освіти в університеті. Далі, враховуючи, що максимально можлива сума цих двох індексів у рейтингу 70, а у нашому інтегральному індексі – 0,5, ми перевели дані про суму індексу якості науково-педагогічного потенціалу та індексу якості навчання для кожного університету у відносний показник оцінки якості освіти для нашого інтегрального індексу соціальної відповідальності університету. Нижче представлено процедуру розрахунку якості освіти (табл. 2).

Таблиця 2. Розрахунок показника якості освіти для вітчизняних університетів

Назва університету	Оцінка якості науково-педагогічного потенціалу Іпн	Оцінка якості навчання ІН	Сума Індексів	Показник якості освіти
Київський національний університет імені Тараса Шевченка	37,53	20,14	57,67	0,41
Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут"	33,6	24,02	57,62	0,41
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна	19,2	14,51	33,71	0,24
Національний університет "Києво-Могилянська академія"	12,98	17,23	30,21	0,22
Національний медичний університет імені О.О. Богомольця	26,93	7,86	34,79	0,25
Національний університет "Львівська політехніка"	8,65	14,01	22,66	0,16
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана	8,63	16,84	25,47	0,18
Київський національний торговельно-економічний університет	5,95	15,3	21,25	0,15
Київський національний університет технологій та дизайну	9,78	6,4	16,18	0,12
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля	6,76	7,7	14,46	0,1
Київський національний університет будівництва і архітектури	7,89	6,97	14,86	0,11
Національна академія управління	6,01	12,92	18,93	0,14
Університет економіки та права "КРОК"	5,77	10,32	16,09	0,11

Джерело: розраховано авторами на основі даних [22].

Оскільки університет Шефільда займає 71 позицію в світовому рейтингу університетів, ми оцінюємо якість його освіти найвищим показником – 0,5. Далі шляхом моніторингу інформації про КСВ на офіційних веб-

порталах університетів було оцінено кожний університет з вибірки за вище переліченими критеріями. Результати сформовано у табл. 3.

Таблиця 3. Матриця вихідних оціночних показників згідно з результатами моніторингу інформації про КСВ у вітчизняних освітніх закладах

	1	2	2	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Якість освіти	0,41	0,4	0,24	0,22	0,25	0,16	0,18	0,15	0,12	0,1	0,11	0,14	0,11	0,5
Фінансова підтримка успішних студентів	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1
Сприяння працевлаштуванню випускників	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Турбота про здоров'я, дозвілля студентів	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Прозорість процедур і конкурсів	0	0		0		0	0	0			1		0	1
Наявність курсу КСВ	1	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0	0	1	1
Наявність сформульованих місії і цінностей	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	1
Наявність розділу КСВ на сайті	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Наявність звіту про КСВ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Участь у розвитку громад	1	0	1	1	1	1	0	0	1	0	0	1	0	1
Волонтерська і благодійна діяльність	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	1
Турбота про навколишнє середовище	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1

Джерело: сформовано авторами на основі даних з офіційних веб-порталів досліджуваних університетів.

Для оцінки рівня розвиненості соціальної відповідальності у вітчизняних освітніх закладах розрахуємо інтегральний показник для кожного із університетів, які включені у вибірку, за допомогою бального методу, базуючись на результатах моніторингу інформації про КСВ на офіційних веб-порталах університетів. Оберемо університет Шефільда за еталон, оскільки даний університет дійсно відповідає всім сучасним вимогам розвитку корпоративної соціальної відповідальності та може

бути взірцем для українських вишів. Наступним етапом даного аналізу стала стандартизація вихідної матриці оціночних показників шляхом ділення оцінки окремого університету на оцінку еталону за однаковим критерієм. Отримавши матрицю з нормалізованими показниками оцінки необхідно зважити їх на коефіцієнт важливості відповідного критерію. Оцінки складових та інтегрального показника рівня впровадження КСВ в університетах наведено в табл. 4.

Таблиця 4. Розрахунок інтегрованого показника оцінки рівня впровадження КСВ серед освітніх закладів України

Критерії оцінки	Коефіцієнт важливості	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Якість освіти	0,5	0,41	0,41	0,24	0,22	0,25	0,16	0,18	0,15	0,12	0,1	0,11	0,14	0,11	0,5
Фінансова підтримка успішних студентів	0,04	0,04	0,04	0	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0	0	0,04	0,04
Сприяння працевлаштуванню випускників	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
Турбота про здоров'я, дозвілля студентів	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
Прозорість процедур і конкурсів	0,04	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,04	0	0	0,04
Наявність курсу КСВ	0,06	0,06	0,06	0	0	0	0,06	0,06	0,06	0,06	0	0	0	0,06	0,06
Наявність сформульованих місії/цінностей	0,03	0,03	0,03	0	0,03	0	0,03	0,03	0,03	0	0,03	0	0	0	0,03
Наявність розділу КСВ на сайті	0,025	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,025
Наявність звіту про КСВ	0,025	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,025
Участь у розвитку громад	0,06	0,06	0	0,06	0,06	0,06	0,06	0	0	0,06	0	0	0,06	0	0,06
Волонтерська і благодійна діяльність	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0	0,05	0,05	0,05	0,05	0	0	0,05	0,05	0,05
Турбота про навколишнє середовище	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0	0,05	0,05	0,05	0,05	0	0,05	0	0,05	0,05
Інтегрований показник	-	0,82	0,76	0,52	0,57	0,47	0,57	0,53	0,5	0,5	0,29	0,32	0,37	0,43	1
Ранг	-	2	3	5	4	8	4	5	7	7	12	11	10	9	1

Джерело: розраховано авторами на основі даних, наведених у табл. 3.

Таким чином, просумувавши зважені нормалізовані показники оцінки за кожним із критеріїв, отримаємо інтегральний показник оцінки рівня впровадження КСВ в освітніх закладах України. Значення даного інтегрального показника дає нам змогу проранжувати вибірку з

університетів, оскільки університет Шефільда був признаний за еталон, тому логічно, що він буде займати перше місце за рівнем розвиненості КСВ, разом з тим на рис. 2 наведений рейтинг українських університетів відповідно до розрахованого інтегрального показника.

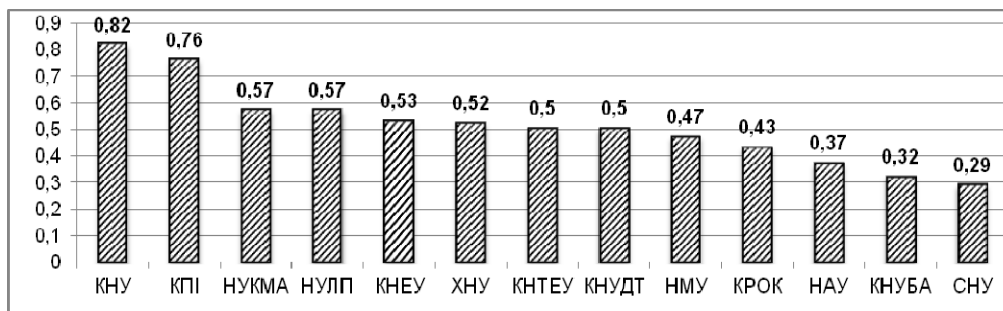


Рис. 2. Рейтинг вітчизняних університетів за рівнем впровадження та розвиненості КСВ

Джерело: розраховано автором.

Перше місце в нашому рейтингу посів КНУ імені Тараса Шевченка. Інтегральний показник якого становить 0,82. Хоча університет не афішує свою діяльність в руслі КСВ, проте практично всі її вияви більш розвинуті, ніж у інших університетах. Загалом університет підтримує всі основні напрями соціальної діяльності, але не позиціонує цю діяльність як КСВ.

Проаналізувавши розвиток КСВ серед вищих навчальних закладів України ми прийшли до висновку, що дана сфера діяльності слабо розвинена серед навчальних закладів, хоча не можна стверджувати що вона взагалі не представлена. Основні напрями соціальної діяльності, які проводять вітчизняні університети, співпадають зі світовими, це благодійність, турбота про навколишнє середовище та проведення навчально-освітніх заходів для населення. Однак, варто відмітити, що складається враження "неорганізованості", "незавершеності" дій університетів в цьому напрямку. За нашим дослідженням, наприклад, у жодному українському університеті немає спеціального підрозділу чи хоча б посади, спеціально призначеного для розвитку КСВ. Це спричинено такими чинниками:

- 1) низька поінформованість керівництва університетів та недосконале розуміння сутності КСВ;
- 2) непоінформованість навчальних закладів про переваги впровадження соціально-відповідального напрямку діяльності, як наслідок, відсутність ініціатив по впровадженню КСВ.
- 3) фрагментарний підхід до впровадження концепції КСВ;

- 4) зatoryжна економічна криза в Україні;
- 5) відсутність законодавчих норм та правил у сфері КСВ, термінологічна невизначеність;
- 6) нестабільність політичної ситуації в країні;
- 7) пострадянська система соціального захисту та ін.

Питання розвитку КСВ для університетів потребує подальшого вивчення та аналізу. Перш за все керівництво вищих навчальних закладів повинно усвідомити необхідність впровадження КСВ до своєї основної діяльності.

Важливе значення для розвитку КСВ в організації має дослідження інтересів заінтересованих осіб (стейкхолдерів). Для вирішення цього завдання організація розробляє карту стейкхолдерів. Створення карти стейкхолдерів полягає у визначенні ключових груп, організацій, людей, що можуть впливати на успішну діяльність організації або на яких впливає діяльність організації. Створення карти відбувається в 4 етапи:

- 1) ідентифікація – окреслення актуальних груп стейкхолдерів, організацій, активістів;
- 2) аналіз – дослідження інтересів, поглядів і діяльності;
- 3) візуалізація – візуальна ілюстрація стейкхолдерів і їхнього зв'язку з істотними питаннями та цілями організації;
- 4) пріоритезація – вибір ключових стейкхолдерів, які найкраще відповідали б істотним питанням, визначеним на попередньому етапі [24].

Нижче ми пропонуємо розглянути карту стейкхолдерів для сучасного університету табл. 5.

Таблиця 5. Карта інтересів стейкхолдерів для університетів

Внутрішні стейкхолдери	
Студенти	Отримання якісної освіти, саморозвиток та сприятливі умови навчання.
Викладачі	Можливість підвищення кваліфікації, розвитку наукових інтересів. Матеріальне і технічне забезпечення, гарантії зайнятості.
Співробітники	Гідні умови праці, матеріальне забезпечення, гарантії зайнятості.
Зовнішні стейкхолдери	
Суспільство в цілому	Удосконалення майбутнього суспільства шляхом соціалізації студентів.
Батьки студентів	Відкриття перспектив для дітей, збереження їх фізичного і морального здоров'я.
Абітурієнти	Відкритість та доступність інформації, прозорість конкурсів
Підприємці	Підготовка спеціалістів високої кваліфікації
Місцеві громади	Збереження природи та розвиток соціальної інфраструктури.
Постачальники	Прозорість закупівель.

Джерело: розроблено авторами на основі проведеного дослідження.

Дана схема допоможе освітнім закладам зорієнтуватися на ключових інтересах заінтересованих осіб та спрямовувати свою діяльність на їх задоволення.

Таким чином, соціальна відповідальність університетів пов'язана насамперед з тією конструктивною роллю, які вони повинні відігравати в суспільстві. Саме університети повинні сформувати "learning society" в Укра-

їні. Водночас ця роль має бути співзвучною з тими великими завданнями, що ставлять перед собою всі сучасні університети з метою змінювати наш спільний глобальний світ на краще. Також сучасний університет повинен мати не лише глобальну, національну, але також локальну місію, виконуючи очевидно корисну роль для місцевої громади за місцем свого фізичного

розташування. Важливо, щоб будь-які освітні реформи спиралися на соціальне партнерство академічної громади, впливових політичних сил та суспільства.

Висновки. У ході проведеного дослідження було отримано такі результати.

1. Соціальна відповідальність університету має особливе значення, синергетичний вплив на суспільство. Сутність соціальної відповідальності університету виявляється у відплатному виконанні ним функцій виробника високоякісних освітніх послуг, зразкового роботодавця, активного учасника соціальних відносин у суспільстві й місцевій громаді, чесного учасника економічних і політичних відносин з державою та ділового партнера. Соціально відповідальний університет поширює соціальну відповідальність у суспільстві як через свою прозору та етичну діяльність, високу якість навчання, так і через виховання відповідальності студентів та випускників.

2. Соціальна відповідальність університету має бути побудована на розумінні потреб суспільства. Якщо розглядати вищу освіту як ринковий товар, то на шляху глобалізації університетам слід забезпечити гідну конкурентоспроможність та подолання можливих бар'єрів для розвитку та поширення професійних знань, рівня культури, здоров'я та благополуччя суспільства. Слід формувати засади сталого розвитку та імплементувати соціально-відповідальну діяльність вже з студентських років.

3. Розглянувши приклади закордонних університетів, які використовують принципи сталого розвитку та корпоративної соціальної діяльності, можна сміливо говорити про те, що в цих університетах студенти та викладачі соціально захищені, а рейтинги університетів зростають. Це формує привабливість ВНЗ для абітурієнтів, благодійників, інвесторів, що розширює можливості для викладачів і студентів та забезпечує благополуччя всіх заінтересованих сторін та населення в цілому.

4. Проаналізувавши розвиток соціальної відповідальності серед вищих навчальних закладів України ми дійшли висновку, що дана сфера діяльності ще слабо розвинена, хоча не можна стверджувати, що вона взагалі не представлена. Основна відповідальність полягає у забезпеченні високої якості освітнього процесу. Основні напрями соціальної діяльності вітчизняних університетів співпадають зі світовими. Це благодійність, турбота про навколишнє середовище та проведення навчально-освітніх заходів для населення.

5. Для впровадження КСВ в освітньому закладі необхідно сформувати сильну команду, яка, перш за все, має провести наступні заходи: визначити конкретні цілі, досягнення яких забезпечить задоволення потреб громадянства в університеті; знайти доступні джерела для імплементації КСВ серед локальних, регіональних чи національних партнерів; дослідити найкращі приклади впровадження КСВ у освітніх закладах та розробити план їхньої адаптації у своєму університеті.

Список використаних джерел

1. The official web-site of the European Commission/[Electronic source]. – Mode of availability: http://ec.europa.eu/index_en.htm.
2. The official web-site of the World Business Council for Sustainable Development // [Electronic source]. – Mode of availability: <http://www.wbcsd.org/home.aspx>.
3. Керівництво із соціальної відповідальності (ISO 26 000), версія 4,2 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dssu.gov.ua>.
4. R. Seminar Topal CSR in Universities Around the World// Discussion Papers in Social Responsibility. – 2009. – № 0902. – P. 2-23. Mode of availability: <http://www.socialresponsibility.biz/discuss2.pdf>.
5. The official web-site of the University Of Chester // [Electronic source]. – Mode of availability: <http://www.chester.ac.uk>.
6. The official web-site of the University of Phoenix // [Electronic source]. – Mode of availability: <http://www.phoenix.edu>.
7. The official web-site of the University of Westminster/[Electronic source]. – Mode of availability: <http://www.westminster.ac.uk>.
8. The official web-site of the The University of Sheffield // [Electronic source]. – Mode of availability: <http://www.sheffield.ac.uk>.
9. Офіційний веб-портал КНУ імені Тараса Шевченка// [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.univ.kiev.ua>.
10. Офіційний веб-портал Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут" // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kpi.ua/>
11. Офіційний веб-портал Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.univer.kharkov.ua/>.
12. Офіційний веб-портал Національний університет "Києво-Могилянська академія"// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukma.edu.ua>.
13. Офіційний веб-портал Національний медичний університет імені О.О. Богомольця// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nmu.ua/>.
14. Офіційний веб-портал Національний університет "Львівська політехніка" // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lp.edu.ua/>.
15. Офіційний веб-портал Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kneu.edu.ua/ua/>.
16. Офіційний веб-портал Київський національний торговельно-економічний університет // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.knteu.kiev.ua>.
17. Офіційний веб-портал Київський національний університет технологій та дизайну // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.knutd.com.ua/>.
18. Офіційний веб-портал Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.snu.edu.ua>.
19. Офіційний веб-портал Київський національний університет будівництва і архітектури // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.knuba.edu.ua/>.
20. Офіційний веб-портал Національна академія управління // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://http://new.nam.kiev.ua>.
21. Офіційний веб-портал Університет КРОК // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.krok.edu.ua/ua/>.
22. Офіційний веб-портал Центр міжнародних проєктів НДІ прикладних інформаційних технологій// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euroosvita.net/index.php?category=49&id=2656>.
23. QS Topuniversities // [Electronic source]. – Mode of availability: <http://www.topuniversities.com/>.
24. Практики КСВ в Україні 2012/ під ред. Саприкіної М.А.: Центр "Розвиток КСВ", – К: 2012, 126 с.
25. Баюра Д.О. Соціальна відповідальність як інструмент удосконалення корпоративного управління в Україні // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – №27. – С. 204-210.
26. Грішнова О.А. Взаємозв'язок цінностей людини й цінностей організації в системі соціальної відповідальності// Чернігівський науковий часопис. Серія 1, Економіка і управління. – 2011. – №2 (2). – С. 110-117.
27. Ушакова Н.М. Соціальна відповідальність ВНЗ як суб'єкта ринку освітніх послуг. /Вчені записки. – К.: Університет "КРОК", випуск 32/2, том 1, 2012. 28. Ушакова Н.М. Проактивна позиція освіти в реалізації соціальної відповідальності // Вчені записки. – К.: Університет "КРОК". – Вип. 26. – Т 1. – 2011. – С.134-141.

Надійшла до редколегії 24.03.14

Е. Гришнова, д-р екон. наук, проф.,
С. Бех, економіст
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ УНИВЕРСИТЕТОВ УКРАИНЫ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Обосновано сущность социальной ответственности университета. Исследованы основные направления социальной ответственной деятельности университетов в Украине и в западных странах. Осуществлена сравнительная оценка распространения социальной ответственности в деятельности отечественных университетов. Определены приоритетные направления развития социальной ответственности учебных заведений.

Ключевые слова: социальная ответственность университета, качество образования, оценка уровня внедрения КСО, карта интересов стейкхолдеров.

O. Grishnova, Doctor of Economics, Professor,
S.Bekh, economist
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

SOCIAL RESPONSIBILITY OF UKRAINIAN UNIVERSITIES: COMPARATIVE ANALYSIS AND MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT

The paper encapsulates the essence of university social responsibility. The study explores basic directions of universities social responsible activities in Ukraine and in western countries. A comparative assessment is conducted as to distribution of social responsibility in national universities activities. The paper specifies priority areas of social responsibility education.

Keywords: university social responsibility, quality of education, the level of CSR implementation assessment, card of stakeholders' interest.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 158: 18-22

УДК 330.101

JEL B 410

А. Колот, д-р екон. наук, проф.
ДВНЗ "КНЕУ імені Вадима Гетьмана", Київ

МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ ПІДХІД ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ ТА ОСВІТИ

У статті обґрунтовано важливість використання міждисциплінарного підходу в економічних дослідженнях. Доведено, що міждисциплінарність у найширшому її розумінні – це тренд, проблема і завдання глобального характеру, яку актуалізує комплекс обставин, причин, які є багатоплановими, різновекторними і суперечливими. Визначено, що складовою методологічного, міждисциплінарного оновлення економічної науки має стати конструктивний синтез теоретичних досліджень у цій царині, який передбачає не просто міждисциплінарну кооперацію, а взаємозбагачення на методологічному рівні, формування системного, цілісного бачення економіки, проблем і суперечностей її розвитку.

Ключові слова: міждисциплінарний підхід, оновлення економічної науки, конструктивний синтез теоретичних досліджень, ускладнення економічно-соціальних проблем, цілісне осмислення економічних процесів.

Постановка проблеми. У період невизначеності, коли минуле себе вже вичерпало, а майбутнє нової економіки і світу, що глобалізується, залишається нечітким і непередбачуваним, як ніколи зростає роль фундаментальної науки, здатної продукувати новітні знання, пояснювати природу економічних явищ і процесів, які важко зрозуміти, керуючись логікою традиційного мислення. Це повною мірою стосується і пояснення, нового прочитання якщо не всіх, то більшості економічних процесів і явищ.

Реальність така, що на шляху нового прочитання, про яке йшлося раніше, зустрічається чимало перешкод, через які економічним наукам украї складно працювати на випередження, змінюватися самим і змінювати навколишній світ з урахуванням нових викликів. Неупереджений аналіз свідчить, що подолання кризи, в якій перебуває економічна наука (припускаємо, що не тільки вона), неможливе без зміни формату, збагачення методології досліджень, наповнення її інструментарієм *міждисциплінарного характеру*. Справді, методологічний арсенал, з яким наукові школи, що функціонують у царині економічних наук, увійшли в XXI століття, потребує оновлення, доповнення здобутками суміжних наукових шкіл – соціологічних, філософських, політологічних тощо.

Аналіз останніх досліджень. Явища і процеси, що перебувають за кадром міждисциплінарності, є достатньо складними, багатоплановими і різновекторними, а тому проблематично дати вичерпну характеристику цього феномена в одному, хоча й широкому форматі.

Для комплексної характеристики категорії міждисциплінарності її треба розглядати як мінімум з дев'яти позицій.

1. *Міждисциплінарність* – взаємопроникнення, взаємозбагачення підходів і методів різних наук (дисциплін)¹.

2. *Міждисциплінарність* – це можливість виявити, розпізнати, сприйняти те, що було прихованим у надрах окремо взятої науки за умови використання методів та інструментарію інших наук.

3. *Міждисциплінарність* у наукових дослідженнях економічного спрямування означає, з одного боку, перенесення соціально-економічних, управлінських методів, інструментарію за межі вивчення власне економіки, а з другого – взаємодію економістів з іншими науковцями, запозичення їхнього методичного і прикладного інструментарію.

4. *Міждисциплінарність* – це розширення міждисциплінарних зв'язків як протидіяти надмірному звуженню предмета, сфери наукових досліджень, проблематики економічних дисциплін.

5. *Міждисциплінарність* – це запозичення взаємопов'язаними науками методів, інструментарію, результатів дослідження, використання їхніх теоретичних схем, моделей, категорій, понять.

6. *Міждисциплінарність* – це намагання подолати експансію так званого *економічного імперіалізму* у більшості галузей економічної науки. Йдеться про невинуватене засилля в економічних науках методологічних засад і теоретичного інструментарію неокласики і мейнстріму і намагання збагатити економічні науки здобутками інших сучасних економічних, соціологічних, філософських теорій.

7. *Міждисциплінарність* – це не лише запозичення методів, інструментарію різних наук, а й інтеграція останніх у сенсі конструювання міждисциплінарних об'єктів, предметів, опрацювання яких дозволяє отримати нове наукове знання.

8. *Міждисциплінарність* – це науково-педагогічна новація, що породжує здатність побачити, розпізнати, сприйняти те, що є недоступним у межах окремо взятої науки з її специфічним, вузькоорієнтованим об'єктом, предметом і методами дослідження.

9. *Міждисциплінарність* – у широкому, функціональному її розумінні – це синергія різних наук, що передбачає розвиток інтеграційних процесів, зростаючу взаємодію методів, інструментарію задля отримання нового наукового знання².

¹ Далі для стислості тексту під науками будемо розуміти як галузі економічної науки, так і навчальні економічні дисципліни, що викладаються в університеті.

² Слід наголосити на тому, що йдеться не про механічне запозичення, а про інтеграцію, конструювання нових парадигм, появу нових міждисциплінарних об'єктів і предметів дослідження.

На практиці міждисциплінарний підхід може реалізовуватися за двома основними форматами, сценаріями або підходами.

За першого формату – найбільш поширеного, міждисциплінарність, образно кажучи, наводить мости між різними науками, неформально об'єднує їх, не порушуючи їх окремішності, унікальності, своєрідності.

Тут плюралізм, диференціація наук зберігаються, можуть навіть зростати, а міждисциплінарність надбудовується, пов'язує, об'єднує в методологічному та інструментальному вимірах.

За другого формату міждисциплінарність постає як реальний інструмент об'єднання наук, появи інтегрованих продуктів, проектів, міждисциплінарних об'єктів дослідження, подальше опанування яких є принципово важливим і для науки, і для освіти.

Міждисциплінарність не являє собою феномен лише економічних наук та економічної освіти. Цей феномен стосується всіх галузей знань. Водночас наголошуємо на тому, що саме для економічної науки та освіти інститут міждисциплінарності особливо актуальний. Це обумовлено тим, що головним об'єктом наших досліджень є економічно активна людина, її економічна діяльність і ті відносини, що супроводжують цю діяльність.

Економічно активна людина має як мінімум чотири іпостасі – біологічну, трудову, соціальну і духовну.

До того ж цей основний об'єкт дослідження, основний ресурс і носій економічних інтересів живе одночасно у трьох площинах:

- у світі природи;
- у світі техніки і технологій;
- у світі людей (соціумі).

За такого складного переплетіння економічні дослідження і продукування нових економічних знань можливі лише на засадах міждисциплінарності.

Наступне, на чому маємо зосередитися, – *це усвідомлення нових завдань у царині міждисциплінарності та розуміння причин, обставин, трендів, які актуалізують міждисциплінарний підхід.*

Україні важливо переконатися, що завдання, які постають перед нами у сфері міждисциплінарності, далеко не ті, що були кілька років тому. Клубок завдань наростає, таких клубків стає все більше. Чому це так? Що є каталізатором, першопричинами? Чому все частіше виникає думка, що майбутнє наукових досліджень і економічної освіти за міждисциплінарністю?

Перша причина – це небувале ускладнення економічних, соціальних, управлінських систем і відповідних інститутів. Опанувати механізми функціонування та розвитку цих систем стає дедалі важче, а то й неможливо без використання підходів і методів різних наук. Характерною ознакою нової економіки, що формується, є інтенсифікація та посилення взаємозв'язків усіх економічних і суспільних процесів, відтворення і поява все нових, більш складних проблем, що потребують системного, міждисциплінарного підходу до їх вирішення.

Друга причина – зростаюча мобільність, швидкоплинність, швидкозмінюваність усього, що оточує людину і створені нею інститути. Ті зміни, які (ще у другій половині XX ст.) відбувалися протягом 15-20 років, нині стають реальністю вже за 4-5 років. За таких умов мононаука, монодисципліна самотужки апіорі не може виконати своєї традиційної місії та забезпечити стійке прирощення нових знань.

Третя причина – поглиблення спеціалізації наук як наслідок тенденцій у поділі та кооперуванні наукової праці, що були започатковані на початку минулого століття. Сама тенденція спеціалізації, поглиблення поділу наукової праці представників різних наукових шкіл не

слід вважати негативним явищем. Але залишається відкритим питання: як забезпечити цілісність, системність сприйняття світу економіки, сучасного суспільного устрою за умов автономізації наукових шкіл і напрямів освітньої діяльності.

А тепер деталізуємо означене вище. Розпочнемо з останньої причини, що актуалізує міждисциплінарність.

Виклад основного матеріалу. Ще півтора століття тому для вчених-економістів, що переймалися переважно економічною теорією, проблеми міждисциплінарності внаслідок спеціалізації наукової думки не поставало, навіть домінувало прагнення дистанціюватися від інших наук, закріпити свою нішу, утвердити самостійність. Після того як класична економічна теорія закріпила за собою предмет, специфічний метод дослідження, утвердилася як базова економічна дисципліна розпочався новий етап – професіоналізації економічних досліджень, а принцип "один предмет – один метод" став відходити в минуле.

Мірою поглиблення поділу праці в економічних дослідженнях та освітній діяльності, переважання вузькоспрямованих предметів і об'єктів вивчення прискорюється процес оформлення спеціалізованих дисциплін зі своїми програмами, підручниками, науковими виданнями, науково-педагогічними школами. Кожна така школа формує власне бачення економіки та суспільства, власну термінологію, власні наукові, теоретичні конструкції тощо.

На певному етапі вузьке, спеціалізоване спрямування як у сфері наукових досліджень, так і в освітній діяльності мало позитивні результати: з'являлися нові гіпотези, поглиблювалися знання стосовно деталізованих явищ і процесів та механізмів їх функціонування; розширювався портфель аналітичних матеріалів; конкретизувався інструментарій дослідження. Усе це сприяло розв'язанню конкретних економічних проблем. Втім історична реальність, практика сьогодення переконують нас у тому, що завжди існує межа поглиблення поділу праці, "червона лінія", за яку не можна переходити, а особливо це стосується сфери науки та освіти.

Як вітчизняна, так і світова практика переконують у тому, що поглиблення поділу праці на базі наукових досліджень та освітньої діяльності має не лише позитивні результати, а й потенційні та реальні негативні наслідки. Складовою останніх є численні кордони між дисциплінами, фрагментація знань, обмеженість професійного кругозору науковців, зниження здатності сприймати економіку і суспільство у системному, цивілізаційному вимірах. Подолати такі небажані прояви можна саме за умови *задіяння потенціалу міждисциплінарності.*

Головне раціональне зерно міждисциплінарного підходу за умов зростаючої спеціалізації у сфері наукових досліджень – *збагачення суміжних наук на основі запозичення методологічного інструментарію, об'єднання зусиль* для пояснення природи нових явищ і процесів та з'ясування тенденцій суспільного і, зокрема, економічного розвитку. Саме міждисциплінарний підхід сприяє задіяню методологічного інструментарію споріднених галузей науки і прирощення на цій основі наукового знання.

Принципово важливо, що міждисциплінарна практика наукових досліджень передбачає використання *потенціалу наявних концепцій, теорій, доктрин*, сформованих зусиллями науковців різних галузей знань. Синтез різних теоретичних конструкцій має сприяти пошуку істини, здобуттю нового теоретичного знання, подоланню суперечностей, які в координатах надмірної спеціалізації виявляються нерозв'язаними.

За масштабного, усвідомленого використання міждисциплінарного інструментарію створюються реальні передумови для взаємного посилення економічних та

інших факторів розвитку, з'являється можливість по-новому інтерпретувати способи розв'язання старих проблем, виявити незадіяні джерела економічного розвитку, з одного боку, і недовикористані ресурси поза-економічного розвитку – з другого.

Важливо усвідомити, що міждисциплінарний підхід не поглинає і не посягає на метод кожної з наук, а створює передумови для більш рельєфного, ширшого погляду на конкретний предмет (об'єкт) дослідження, прирощує наукове знання як засіб вирішення поставлених завдань із вищою результативністю.

Отже, міждисциплінарна практика розкриває нові перспективи для своєчасної й адекватної відповіді на актуальні економічні, управлінські, соціальні запити, для якнайповнішого використання потенціалу неекономічних методів вивчення економіки та економічних методів вивчення не-економіки, для досягнення синергетичного ефекту від міждисциплінарних взаємодій.

Однією з ключових причин, що актуалізують проблематику міждисциплінарності, як зазначалося вище, є *ускладнення економічно-соціальних проблем і необхідність радикального оновлення методологічного інструментарію економічних досліджень*.

Акцентуємо увагу на тому, що таке оновлення пов'язане перш за все з *розбудовою нової економіки*, для якої характерні інші структура та ієрархія факторів. Якщо в традиційній системі господарювання основними рушійними факторами розвитку є переважно матеріально-енергетичні, то в новій економіці на передньому плані перебувають нематеріальні активи. Це означає, що об'єкти наукових досліджень у дотеперішній і новій економіці докорінно різняться.

Звернімо увагу на таку принципову обставину. В економіці традиційного типу людина, так би мовити, перебуває біля техніки, обслуговує її. В новій економіці, що інтенсивно розвивається, людина і техніка міняються місцями, тобто вже техніка обслуговує людину, а нерідко й взагалі виштовхує її з технологічного процесу. Водночас неабиякого значення набувають знання, інші нематеріальні активи, відтворення яких (виробництво, функціонування і реалізація) здійснюються за іншими закономірностями.

Змушені констатувати, що в наукових дослідженнях соціально-економічного спрямування чимраз частіше людину розглядають якось однобоко, надто спрощено, ігноруючи її внутрішню цілісність, особливе світобачення, морально-духовні цінності, мотиви, здібності до творчої, продуктивної діяльності. Тож настав час вийти за межі заскорузлих парадигмальних схем, механістично-предметного, пофакторного сприйняття людини, яка є водночас і головним фактором, і стратегічним ресурсом, і метою суспільного розвитку.

Особлива значущість міждисциплінарного підходу і проведення на його основі комплексних наукових досліджень стає зрозумілою з огляду на низку закономірностей і тенденцій розвитку нової економіки, які не можна опанувати, керуючись традиційним методологічним інструментарієм. У новій економіці, яка інтенсивно формується, багато складників міняються місцями, ролями, значенням в економічному і суспільному житті або ж потребують іншої оцінки, іншого сприйняття [1]. Ефективність праці, роль економічних і позаекономічних факторів, продуктивність інтелектуальної праці та багато іншого тепер слід оцінювати за іншою логікою, з іншим методологічним інструментарієм.

Вище вже зазначалося, що однією з причин актуалізації міждисциплінарного підходу є *зростаюча мобільність, швидкоплинність, швидкозмінюваність усьо-*

го, що оточує економічно активну людину і створені нею інститути.

У розвиток цієї тези звернімо увагу на багатовекторні, надскладні зміни у структурі та ієрархії факторів виробництва, у життєвих циклах техніки, технології, інновацій, товарів і послуг, які суттєво впливають на зміст (до того ж неоднозначно, суперечливо), характер праці, форми і масштаби зайнятості, структуру мотивацій, усю систему відносин у сфері праці.

Під впливом таких змін і низки інших об'єктивних чинників відбуваються суттєві зрушення у співвідношенні еталонів технічного, економічного, біологічного й соціального часу.

Наведемо характерний приклад. За всю історію людства саме в середині XX ст. настав період, коли звична тривалість заміни поколінь (у середньому 25 років від народження матері до народження дитини), спочатку зрівнялася з періодом заміни домінантних технологій, а вже у 1970–1990-х роках заміна домінантних технологій відбувалася кожні 5–10 років, з подальшим стисненням періоду заміни до 2–4 років наприкінці століття.

Комплекс чинників внутрішнього і зовнішнього походження, серед яких – кардинальні зміни у структурі та ієрархії рушійних сил розвитку економіки, нестійкість соціально-економічного розвитку, перманентні кризові явища, збільшення асиметрій у розвитку економіки і суспільства, потреба надати суспільному розвитку стійкої динаміки – актуалізують розвиток економічної науки.

Суспільство потребує нових економічних знань, інноваційних програм, проєктів, рішень із глибоким науковим опрацюванням. За останні роки різко підвищився інтерес до знань, проєктів, пропозицій, які продукує економічна наука. Не важко переконатися в тому, що стає більше людей (особливо молодого і середнього віку), які щиро бажають пізнати природу і механізми функціонування господарських систем, збагнути економічну таємницю, одержати наукове тлумачення фактів економічної дійсності.

Наведені аргументи, здавалося б, мали переконати як економістів, так й інших науковців у значимості і перспективності міждисциплінарного підходу. Втім змушені констатувати, що масштаби та ефективність міждисциплінарної практики як у науці, так і в освітній діяльності залишаються далекими від бажаних. Мізерними є практичні заходи з розвитку міждисциплінарності за всіма її напрямками. Не спостерігається плідного діалогу між представниками споріднених наукових шкіл щодо запозичення методологічного інструментарію, бракує об'єднання зусиль у розв'язанні прикладних завдань.

Серйозні бар'єри на шляху утвердження продуктивних міждисциплінарних взаємодій існують у середовищі власне наукового і освітянського співтовариств. Останнє демонструє, з одного боку, недооцінку потенціалу міждисциплінарного збагачення, а з другого – перебільшення значущості методологічного інструментарію тієї чи тієї галузі науки.

Стереотипи минулого, несформованість сучасного економічного мислення обумовлюють стан, коли чимало представників наукової спільноти і на початку XXI століття все ще дотримуються думки Й. Шумпетера, який свого часу писав, що тісне співробітництво представників спеціалізованих напрямів наукових досліджень не матиме "чистого" зиску, натомість "перехресне запилення" різних наук може призвести до "перехресної стерилізації".

Реалії ж сьогодення є такими, що "масова стерилізація" в науці не в останню чергу є наслідком саме недостатнього використання потенціалу міждисциплінарного підходу.

Для того щоб черговий раз не латати дірки, не імітувати модернізацію чи активізацію, а усвідомлено розробляти реалістичну соціально-економічну політику, конче треба знати природу глибинних процесів, тренди нової економіки, розуміти, що залишається за кадром і що перешкоджає стійкій динаміці розвитку. Саме це змушує нас шукати нового наукового знання у царині соціально-економічного розвитку. Час простих рішень минув. Пора позбутися наслідків і недалекого минулого, і навіть сьогодення, коли компілювання, антиномізація, еkleктика заповнили більшість економічних видань.

Припускаємо, що, задіявши потенціал міждисциплінарного підходу, наукове товариство очистить публікації від повторів, позбудеться школярства, однобокого, спрощеного погляду на складні процеси суспільного життя, упорядкує теоретичні конструкції, що пояснюють закономірності розвитку світу економіки та пропонують заходи, спрямовані на забезпечення стійкої економічної і соціальної динаміки.

Висновки. Деякі підсумки та узагальнення:

1. Економічні науки зможуть працювати на випереження, ідентифікувати сучасні тенденції і тренди розвитку та повноцінно виконувати свою місію лише за умови оновлення методологічних засад наукових досліджень. Складовою такого оновлення є опанування сучасної методології досліджень, що вимагає якнайповнішого використання *потенціалу міждисциплінарного підходу*.

2. В умовах формування нової економіки наявні вузькопредметні, вузькодисциплінарні розмежування економічної проблематики стають контрпродуктивними.

Міждисциплінарність у найширшому її розумінні – це тренд, проблема і завдання глобального характеру. Актуалізує цю проблему комплекс обставин, причин, які є багатоплановими, різновекторними і суперечливими.

3. Сучасні явища і процеси, що відбуваються на ниві економічного розвитку, як ніколи раніше потребують філософського, соціокультурного, соціодуховного, позаекономічного осмислення. Водночас соціальні, філософські і політичні проблеми потребують організаційно-економічного, соціально-трудового оцінювання, виміру та інтерпретації.

4. Останні дослідження та реалії сьогодення доводять, що складовою методологічного, міждисциплінарного оновлення економічної науки *має стати конструктивний синтез теоретичних досліджень у цій царині*.

За попередні роки ми навчилися у процесі теоретичного аналізу поділяти проблеми соціально-економічного розвитку на окремі частини, і це було на певному етапі здобутком, працювало на поглиблення наукових досліджень.

Вважаємо, що нині як головне постає завдання іншого порядку – зібрати окремі складники в єдине ціле, сформулювати засади узагальнювальної, нової економічної теорії, а на її основі вибудувати комплекс фундаментальних функціональних наук (дисциплін). Це не заперечує необхідності проведення спеціальних, односпрямованих досліджень соціально-економічної тематики.

Водночас завжди слід пам'ятати про наявність "червоної лінії", за яку не бажано переступати. Маємо не

забувати, що *надмірна спеціалізація, розпорошення теоретико-прикладної тематики має кілька вад*. Перш за все таке розпорошення унеможливує цілісне осмислення економічних процесів за їх постійного ускладнення. З'являються провали на стику наукових досліджень, які випадають з поля зору наукових шкіл та окремих дослідників. Водночас та сама проблематика розглядається у складі різних надмірно диференційованих за предметом досліджень.

Зворотним боком цього є дублювання наукових досліджень, розмивання предмета наукового пошуку. Нові грані не тільки теоретичного, а й суто прикладного характеру відкриваємо для себе, коли окремі інститути, наприклад, ринок праці, соціальний діалог, корпоративну культуру, соціальну відповідальність тощо будемо розглядати не як ізольовані автономії, а як явища і процеси, що взаємопов'язані, взаємодіють, здатні взаємозбагачуватися і породжувати синергетичний ефект.

Свідченням надмірного розпорошення наукових шкіл, економічних досліджень, зворотною стороною медалі є наявність у навчальних планах підготовки економістів і менеджерів численних карликових дисциплін, які могли б бути окремими темами або ж модулями однієї з потужних, фундаментальних дисциплін.

5. Проблема конструктивного синтезу постала не лише перед вітчизняною економічною наукою. Це проблема має загальносвітові коріння. "Ми стоїмо, – пише О. Тоффлер, – на порозі повернення ... до великомасштабного мислення, до узагальнювальної теорії, до поєднання окремих частин в єдине ціле... Прагнення розглядати висмикнуті з загального контексту окремі кількісні деталі під час дедалі точніших досліджень ... призводить до того, що ми дізнаємося все більше і більше про все менше і менше" [2]. Вважаємо за потрібне ще раз наголосити на тому, що конструктивний синтез теоретичних досліджень передбачає не просто міждисциплінарну кооперацію, а взаємозбагачення на методологічному рівні, формування системного, цілісного бачення економіки, проблем і суперечностей її розвитку.

6. Одним із основних завдань економічних наукових шкіл має стати синтез наукових досліджень, який передбачає взаємопроникнення і взаємозбагачення методологічних принципів, подолання неприйнятної методології економічного детермінізму, яка й далі посідає провідні позиції.

Інтереси з'ясування природи нових явищ, тенденцій і напрямів економічного розвитку потребують симбіозу економічних, соціологічних, філософських підходів до вирішення нагальних проблем, їх імплементації в практику наукових досліджень.

7. Міждисциплінарність – це одна з яскраво виражених прикмет сьогодення, за якою – майбутнє наукових досліджень і розвитку вищої освіти.

Список використаних джерел

1. Колот А. Розвиток науки про працю і соціально-трудові відносини та її роль у переформатизації та формуванні сучасного економічного мислення / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 6. – С. 3–10.
2. Тоффлер Е. Третя волна / Е. Тоффлер. – М., 2004. – С. 223–224.

Надійшла до редколегії 26.03.14

А. Колот, д-р екон. наук, проф.

ГВУЗ "КНЗУ імені Вадима Гетьмана", Київ

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД

КАК ПРЕДПОСЫЛКА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

В статье обоснована важность использования междисциплинарного подхода в экономических исследованиях. Доказано, что междисциплинарность в широком ее понимании – это тренд, проблема и задача глобального характера, которую актуализирует комплекс обстоятельств, причин, являющихся многоплановыми, разноректорными и противоречивыми. Определено, что частью методологического, междисциплинарного обновления экономической науки должен стать конструктивный синтез теоретических исследований в этой области, который предполагает не просто междисциплинарную Kooperation, а взаимообогащение на методологическом уровне, формирование системного, целостного видения экономики, проблем и противоречий ее развития.

Ключевые слова: междисциплинарный подход, обновление экономической науки, конструктивный синтез теоретических исследований, усложнение экономических и социальных проблем, целостное осмысление экономических процессов.

A. Kolot, Doctor of Economics, Professor
Kiev National Economic University named after Vadim Hetman, Kyiv

INTERDISCIPLINARY APPROACH AS A PREREQUISITE FOR THE DEVELOPMENT OF ECONOMICS AND EDUCATION

The importance of an interdisciplinary approach in economic research is proved in the article. It is proved that interdisciplinarity in its broadest sense – is the trend, challenges of a global nature, which are updated set of circumstances, reasons that are multifaceted, varied and contradictory. It determined that the methodological part, multidisciplinary update of economics has become a constructive synthesis of theoretical research in this area, which includes not just interdisciplinary cooperation and mutual enrichment at the methodological level, forming a systematic, holistic vision of the economy, the problems and contradictions of development.

Keywords: interdisciplinary approach, update of the economics, constructive synthesis of theoretical studies, complications of the economic and social problems, a holistic understanding of economic processes.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 158: 22-28

УДК 336.717.1

JEL: E58; G35

С. Міщенко, д-р екон. наук
Університет банківської справи НБУ, Київ

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗДРІБНИХ ПЛАТЕЖІВ

Досліджено сучасний стан і проблеми функціонування платіжних систем і здійснення безготівкових роздрібних платежів в Україні, визначено основні завдання та напрями розвитку національного платіжного простору, обґрунтовано систему заходів щодо розвитку національної платіжної системи, запропоновано механізми інтеграції роздрібних платіжних систем і створення єдиної роздрібно-платіжної інфраструктури для всіх видів платіжних інструментів, а також обґрунтовано шляхи подальшого розвитку ринку роздрібних платежів.

Ключові слова: платіжна система, платіжний інструмент, платіжна послуга, безготівкові розрахунки, роздрібні платежі, центральний банк.

Постановка проблеми. Функціонування платіжних систем і здійснення безготівкових роздрібних платежів тісно пов'язані із потребами динамічного розвитку національної економіки, підтримкою стабільності національної грошової одиниці та стійкості грошового обігу, надійним функціонуванням платіжних і розрахункових механізмів, а також із забезпеченням суб'єктів ринку платіжними засобами та платіжними інструментами в необхідному обсязі та структурі.

Виятково важливу роль у розвитку цих процесів відіграє центральний банк, на який покладено функції щодо регулювання діяльності та інтеграції роздрібних платіжних систем, створення єдиної платіжної інфраструктури для всіх видів платіжних інструментів, забезпечення операційної надійності платіжних послуг, а також забезпечення модернізації та подальшого розвитку ринку роздрібних платежів.

Сучасний стан платіжних систем і безготівкових розрахунків в Україні свідчить про їх динамічний розвиток, розширення спектру платіжних інструментів, що відображають ключові потреби в платіжних послугах, а також про інтеграцію платіжних систем у національну платіжну інфраструктуру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі найбільш активно проблеми розвитку платіжних систем і безготівкових платежів досліджують В.Д. Базилевич, О.І. Барановський, В.Ю. Білоусова, І.М. Голдовський, Д.Ю. Голембіовський, В.М. Кравець, О.В. Дзюблюк, Р.О. Капралов, Т.Т. Ковальчук, О.М. Колодієв, О.О. Махаєва, С.В. Науменкова, А.С. Обаєва, М.В. Образцов, М.І. Савлук, Т.С. Смовженко, О.В. Трачук, В.М. Усоскін, Н.М. Шелудько та інші відомі науковці.

Високо оцінюючи проведені дослідження, слід зазначити, що ціла низка питань формування та розвитку механізмів безготівкових роздрібних платежів ще залишаються невирішеними. Це стосується, зокрема, формування національного платіжного простору, вдосконалення платіжної інфраструктури, розвитку механізмів взаємодії всіх учасників платіжних систем і врегулювання взаємовідносин між ними відповідно до кращої світової практики.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану та проблем функціонування платіжних систем і здійс-

нення безготівкових роздрібних платежів в Україні, а також в обґрунтуванні системи заходів щодо створення єдиної роздрібно-платіжної інфраструктури для всіх видів платіжних інструментів.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Платіжна система є важливою складовою грошової системи країни, а її функціонування безпосередньо впливає на забезпечення стабільності національної грошової одиниці та стійкості грошового обігу. В Кодексі належної практики щодо забезпечення прозорості в грошово-кредитній та фінансовій політиці, розробленому МВФ, зазначається, що від ефективної роботи платіжної системи країни залежить проведення грошово-кредитної політики та функціонування фінансової системи в цілому, а структура платіжної системи впливає на системну стабільність [1, с. 6].

Під платіжною системою розуміють сукупність організаційно-економічних, технічних і фінансових процедур, що використовуються для здійснення фінансових трансакцій з фінансовими інструментами між банками та їх клієнтами з використанням комп'ютерних систем.

З організаційно-правової точки зору платіжна система є сукупністю законодавчо врегульованих механізмів, що забезпечують здійснення платежів між контрагентами в процесі виконання ними своїх зобов'язань. Тому, відповідно до міжнародних підходів, платіжну систему розглядають як певний інституційно оформлений набір інструментів, банківських процедур і механізмів міжбанківського переказу грошових коштів (клірингових і розрахункових), що забезпечують грошовий обіг.

Відповідно до Закону України "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні" під платіжною системою розуміють платіжну організацію та учасників платіжної системи, а також сукупність відносин між ними, що виникають у процесі здійснення переказу грошей. Платіжна організація – це юридична особа, яка визначає правила роботи платіжної системи та виконує функції щодо забезпечення діяльності платіжної системи. Існуючі в Україні платіжні системи поділяють на внутрішньодержавні та міжнародні, а завдання щодо регулювання їх діяльності покладено на Національний банк України [8].

У сучасних умовах основними завданнями функціонування платіжних систем є:

- забезпечення стійкості грошового обігу та стабільності національної грошової одиниці на основі реалізації функції грошей як засобу платежу;
- забезпечення суб'єктів ринку платіжними засобами та платіжними інструментами в необхідному обсязі та структурі;
- своєчасність і точність здійснення всіх розрахунків і платежів;
- забезпечення надійності функціонування платіжних і розрахункових механізмів;
- сприяння динамічному розвитку національної економіки.

У зарубіжній практиці залежно від масштабів діяльності учасників платіжних систем і характеру операцій з обслуговування окремих сегментів платіжного обороту розрізняють роздрібні платіжні системи (retail payment system), платіжні системи для крупних сум (large value payment system, LVPS) та гуртові платіжні системи (wholesale payment system). До роздрібних платежів відносять масові повсякденні грошові трансакції на відносно невеликі суми, для яких характерні особливі вимоги щодо швидкості здійснення розрахунків і захисту від ризиків, а одним із їх учасників є фізична особа. До гуртових платежів належать крупні за сумами та термінові щодо виконання трансакції, які опосередковують міжбанківські розрахункові угоди та розрахункові операції на грошових і фондових ринках.

Залежно від особливостей виконання платіжних доручень, їх вартісних і ризикових характеристик розрізняють два типи платіжних систем для крупних сум: системи валових розрахунків у режимі реального часу (real time gross settlement systems – RTGS) і системи на основі відкладеного нетто-розрахунку (deferred net settlement systems – DNS). Така класифікація дозволяє розмежувати принципово різні сфери розрахункового обслуговування, виділити особливі види розрахункових структур, механізмів та інструментів, що використовуються в цих сферах, і розробити контрольні процедури для спостереження за їх функціонуванням [10, сс. 39-48].

На сьогоднішній день динамічно розвиваються системи безготівкових роздрібних платежів, світовими лідерами серед яких є VISA та MasterCard. На них припадає майже 90% безготівкового роздрібного платіжного обороту. Крім того, відбувається активний розвиток національних платіжних систем, діяльність яких набуває регіональних масштабів. Позитивно на світовому платіжному ринку зарекомендували себе європейські системи, зокрема, ті, що функціонують у межах Єдиної зони платежів у євро (SEPA). Це: CORE (Франція), IRECC та IPCC (Ірландія), LIPS-NET (Люксембург), CSS (Голландія), PMJ (Фінляндія), а також STEP1, призначена для переказу невеликих роздрібних платежів, STEP2 – панєвропейська роздрібна платіжна система, призначена для оброблення міжнародних і внутрішньодержавних масових платежів у євро та EURO1, призначена для переказу платежів на крупні суми.

Надійність і ефективність платіжних систем є запорукою ефективного функціонування фінансової системи та економіки країни. За допомогою окремих платіжних систем здійснюються значні обсяги переказів грошових коштів, а тому порушення в роботі таких систем можуть викликати системні ризики та негативно позначитися на фінансовій стабільності країни. Платіжні системи, порушення в діяльності яких можуть спричинити суттєвий вплив на економіку країни, належать до системно значимих і підлягають особливому регулюванню.

Основою вдосконалення регулювання системи платежів і розрахунків у всьому світі є розроблені Комітетом з питань платіжних і розрахункових систем Банку міжнародних розрахунків "Ключові принципи для системно значимих платіжних систем". Ці критерії враховують структуру платіжної системи країни, її системну значущість, обсяг платіжних операцій упродовж певного періоду або в розрізі окремих фінансових інструментів тощо [12].

Відповідно до "Концепції впровадження нагляду (оверсайту) платіжних систем в Україні" до системно значимих відносять такі платіжні системи, порушення в роботі яких можуть негативно вплинути на діяльність фінансових ринків і обсяги переказів, що може негативно позначитися на функціонуванні економіки країни [2].

Одним із головних завдань регулювання платіжних систем є моніторинг і управління ризиками їх діяльності, під якими фахівці розуміють ризики, характерні для структур і операцій платіжних систем, а також суб'єктів, які беруть участь у платіжних системах і механізмах передачі платежів [4, сс. 123-124]. По відношенню до функціонування платіжних систем виділяють специфічні ризики – ризики окремих учасників і клієнтів, а також системні ризики.

Специфічні ризики виникають у разі порушення окремого сегменту платіжної системи, а системні – коли відбувається значне зниження спроможності системи надавати платіжні послуги в результаті порушення функціонування всієї платіжної системи або її основних елементів. Специфіка ризиків платіжних систем полягає в тому, що їх імовірність низька, однак вони дуже складні, а їх економічні наслідки можуть бути значними.

Особливості функціонування сучасних платіжних систем пов'язані з дією таких факторів як глобалізація, ускладнення організаційно-технічних і технологічних систем, а також взаємозв'язків між окремими елементами платіжних систем, збільшенням обсягів платежів, кількості учасників і швидкості розрахунків, що ускладнює контроль і нагляд за їх функціонуванням і може призвести до значних системних ризиків. Тому з метою гарантування безперервного та стабільного функціонування платіжних систем центральні банки багатьох країн почали здійснювати нагляд (оверсайт) за ними. В 2010 р. з метою визначення політики та основних принципів організації нагляду за платіжними системами та системами розрахунків Національним банком України була прийнята Концепція впровадження нагляду (оверсайту) за платіжними системами, що функціонують в Україні [2].

Оверсайт платіжних систем ґрунтується на обов'язковому здійсненні Національним банком України узгодження правил платіжної системи, без якого вона не може надавати платіжні послуги, та періодичною аналізі її роботи. При розробленні нормативно-правових актів з питань здійснення нагляду за платіжними системами Національний банк України орієнтується на Директиви Європейського Союзу, рекомендації міжнародних фінансових організацій, в тому числі ЄЦБ та Банку міжнародних розрахунків.

При складанні переліку систем роздрібних платежів і розрахунків, що підлягають нагляду, Національний банк України повинен оцінювати їх системну та соціальну значущість, взаємозв'язки між ними, наявність ризиків, а також перевіряти їх на відповідність вимогам законодавства України та міжнародних стандартів. Якщо в діяльності платіжної системи виявлено невідповідності встановленим вимогам, то по відношенню до неї повинні бути вжиті адекватні заходи, навіть заборона здійснення окремих видів платіжних операцій або навіть відміна узгодження правил платіжної системи.

Таким чином, основними завданнями у сфері регулювання платіжних систем є:

- підвищення ефективності та стабільності функціонування платіжних систем;
- моніторинг і управління ризиками платіжних систем;
- усунення перешкод для розвитку ринку платіжних послуг;
- забезпечення доступності та безпеки безготівкових роздрібних платежів;
- сприяння розвитку нових платіжних інструментів, технологій та платіжної інфраструктури;
- розширення спектру фінансових послуг, що надаються з використанням інструментів безготівкових розрахунків, зокрема, платіжних карток.

Вивчення та аналіз досвіду функціонування найбільших світових платіжних систем свідчить про ефективність консолідації ринків платіжних послуг і доцільність створення єдиного платіжного простору в рамках національної платіжної системи. На сьогоднішній день всі безготівкові розрахунки здійснюються на основі міжнародних і національних електронних платіжних систем, створених, як правило, центральними банками. Крім того, в багатьох країнах розроблені та широко використовуються національні системи масових електронних платежів, аналогом якої в Україні є Національна система масових електронних платежів (НСМЕП), яка створена в 2003 р.

Ефективне функціонування національної платіжної системи є пріоритетним завданням для багатьох країн, особливо враховуючи кількість і обсяги здійснюваних платіжних операцій приватними платіжними системами та складнощі із забезпеченням належного рівня безпеки, конфіденційності та швидкості здійснюваних операцій.

У науковій літературі національна платіжна система розглядається як складний та взаємопов'язаний комплекс платіжних і технічних елементів, кожен із яких робить свій внесок у забезпечення ефективного функціонування як фінансового сектору країни, так і національної економіки в цілому. Відповідно до визначення Комітету з платіжних і розрахункових систем Банку міжнародних розрахунків поняття національної платіжної системи включає:

- 1) комплекс платіжних інструментів для ініціювання та переказу грошових коштів;
- 2) платіжну інфраструктуру для оброблення та передавання платіжної інформації від платника до одержувача грошей;
- 3) фінансові установи, які ведуть грошові рахунки та надають платіжні інструменти і послуги, а також інші підприємства, які є операторами операційних і клірингових мереж;
- 4) систему ринкових угод щодо створення платіжних інструментів і послуг;
- 5) систему формування цін на послуги платіжних систем;
- 5) закони, стандарти, правила та певні процедури, встановлені законодавством та центральними банками з метою забезпечення механізмів розрахунків [12].

Відповідно до підходу, прийнятого Комітетом з платіжних і розрахункових систем Банку міжнародних розрахунків, національна платіжна система розглядається як процес інституційної та інфраструктурної взаємодії суб'єктів фінансової системи з метою ініціювання та переказу грошових вимог у формі зобов'язань центрального та комерційних банків.

У зв'язку з необхідністю підвищення надійності здійснюваних платежів та ефективності функціонування всієї фінансової системи, процеси централізації платіжних систем і розвитку національної платіжної системи

актуальні для багатьох країн, що обумовлено такими факторами:

- динамічним розвитком економічної та фінансової систем і необхідністю забезпечення фінансової безпеки країни;
- появою нових платіжних інструментів;
- розробкою єдиного механізму інфраструктурної взаємодії на ринку платіжних послуг, підвищенням загальносистемної надійності, ефективності та стабільності функціонування платіжної системи;
- необхідністю мінімізації ризиків;
- забезпеченням і спрощенням доступу до платіжних послуг широкого кола учасників;
- посиленням регуляторних механізмів тощо.

Проведене дослідження дозволило встановити, що головними факторами, що впливають на формування механізму функціонування національної платіжної системи, є попит і пропозиція платіжних послуг, фактори зовнішнього середовища, а також система державного регулювання та контролю за функціонуванням платіжної системи. При цьому основними складовими платіжної системи є різні види використовуваних платіжних інструментів, інфраструктурне забезпечення у вигляді операційних, клірингових і розрахункових систем, а також її інституційна структура [4, сс. 127-130].

Безпосередньо структуру платіжної системи складають платіжні інструменти, система інфраструктурного забезпечення та інституційна структура. Інфраструктурне забезпечення має особливе значення, оскільки сприяє підвищенню рівня надійності здійснюваних операцій, дозволяє підвищити швидкість і результативність оброблення інформації. До складу цього забезпечення повинні входити:

- операційні системи, які безпосередньо перебувають у власності банку, та сітьові системи (електронний переказ грошових коштів у пункті продажу, електронні платежі), що використовуються спільно;
- клірингові та розрахункові системи, операторами яких є центральний банк і/або приватні оператори (кліринг і розрахунок за роздрібними платежами, система розрахунків на крупні суми).

Інституційна структура платіжної системи включає центральний банк, органи регулювання та нагляду, банківських і небанківських посередників, а також інших учасників платіжної системи.

В Україні НСМЕП є внутрішньодержавною банківською багатоємнітною платіжною системою масових платежів, розрахунки та платежі в якій здійснюються з використанням спеціальних платіжних засобів відповідно до розробленої Національним банком України технології. Структуру НСМЕП складають: платіжна організація, члени та учасники платіжної системи, а функції платіжної організації виконує Національний банк України. Членами системи можуть бути юридичні особи, які уклали договір з Платіжною організацією про вступ до НСМЕП та виконують функції емітента та еквайєра. Станом на 15.04.2013 р. членами Національної системи масових електронних платежів були: Національний банк України, 64 банки та 10 небанківських установ [7].

Учасниками НСМЕП є: процесинговий центр мобільних платіжних інструментів, держателі мобільних платіжних інструментів, розрахунковий банк, головний процесинговий центр, регіональні процесингові центри, процесингові центри банківського рівня, держателі платіжних карток, підприємства торгівлі та послуг та інші. Функції розрахункового банку виконує Операційне управління Національного банку України, а функції Головного процесингового центру – Центральна розрахункова палата Національного банку України.

Аналогічні проекти з використанням багатофункціональних смарт-карток, що обладнані безконтактними технологіями та поєднують у собі виконання соціальних функцій, сьогодні поширені в Європі, Японії, Південній Кореї та інших країнах.

З метою забезпечення ефективного функціонування механізмів здійснення безготівкових роздрібних платежів на рівні, що відповідає сучасним вимогам і кращій світовій практиці, на сьогоднішній день в Україні постала необхідність у системній реорганізації та модернізації НСМЕП. Для цього, на наш погляд, необхідне розроблення системи організаційних, технічних, правових, економічних і фінансових заходів, спрямованих на розроблення та створення умов для використання спеціальних платіжних інструментів, вдосконалення технічної бази та технологічних параметрів на основі створення центрального маршрутизатора та державного розрахунково-клірингового центру як основи інфраструктури національного платіжного простору.

Основними напрямками вдосконалення національної платіжної системи з метою розвитку безготівкових роздрібних платежів, на наш погляд, мають бути:

- модернізація НСМЕП на основі використання міжнародних стандартів;
- створення в Національному банку України центрального маршрутизатора та розрахунково-клірингового центру з метою забезпечення оптимальної маршрутизації внутрішньодержавних трансакцій та виконання розрахунків;
- розроблення та впровадження нових платіжних інструментів, зокрема, безконтактних і мобільних платіжних інструментів;
- використання коштів банків, що знаходяться на їх кореспондентських рахунках у центральному банку, для здійснення остаточних клірингових розрахунків;
- розроблення та реалізація єдиної тарифної політики в сфері безготівкових роздрібних платежів, спрямованої на зниження комісійних платежів за оформлення, обслуговування та використання платіжних карток клієнтами банків;
- забезпечення високого рівня безпеки та надійності функціонування платіжної системи, зниження фінансових ризиків і організація автоматизованого моніторингу платежів з метою попередження шахрайських операцій;
- законодавче врегулювання відносин між членами (учасниками) та користувачами платіжних систем [5, сс. 239-240].

Крім того, існує практична необхідність у розробленні та реалізації на базі технологій Національного банку України системи державних і корпоративних проектів на основі взаємодії компонентів НСМЕП та інших платіжних систем, у тому числі й міжнародних, у основних сферах економіки: фінансово-кредитній, соціально-го захисту населення, освіті, медицині, торгівлі тощо.

Комплексна реалізація запропонованих заходів дозволить підвищити привабливість використання НСМЕП для банків, підприємств і населення, а також буде сприяти посиленню контролю за здійсненням операцій та мінімізації фінансових ризиків у процесі розрахунків. Економічний ефект від вдосконалення безготівкових роздрібних платежів буде визначатися збільшенням швидкості здійснення та підвищенням надійності роздрібних платежів, скороченням обсягів готівкового грошового обігу та зниженням витрат на його організацію.

При цьому національна платіжна система повинна включати всі елементи повного операційно-розрахункового циклу та забезпечувати пріоритетний розвиток безготівкових платежів з використанням електронних платіжних інструментів, зокрема, інструментів, що при-

йнятні для оплати за допомогою мережі Інтернет і мобільних телефонів тощо.

В умовах розвитку електронних платіжних систем і використання електронних платіжних інструментів роль і питома вага безготівкових розрахунків постійно зростають. Безготівкові розрахунки є більш економічними та краще пристосовані до автоматизації операційних процедур, ніж платежі готівкою. Це особливо важливо в сфері роздрібних операцій, де витрати банків на розрахунково-касове обслуговування дрібних клієнтів складають значну величину. За даними експертів, обслуговування платіжних систем, що ґрунтуються лише на використанні готівки, на території ЄС призвело б до втрати 0,4–0,6% річного ВВП, а в країнах, що розвиваються, – 5–7% [9, с. 28].

Як свідчать результати проведеного аналізу, сьогодні в Україні створено розвинений ринок платіжних карток. Станом на 01.01.2014 р. українськими банками було емітовано 69,7 млн. карток, однак кількість активних карток, за якими упродовж 3-х місяців було здійснено хоча б одну платіжну операцію, складала лише 35,6 млн. Емісію та еквайринг платіжних карток здійснюють 143 банки. Держателями платіжних карток є понад 49,7 млн. осіб. У 2013 р. ними було здійснено 1339 млн. розрахункових операцій на суму 916,0 млрд. грн. При цьому в 2013 р. порівняно з 2012 р. кількість безготівкових роздрібних платежів з використанням платіжних карток зросла більш ніж у 1,68 рази, що свідчить про позитивні тенденції використання платіжних карток як інструмента безготівкових роздрібних розрахунків.

За видами носіїв інформації станом на 01.01.2014 р. переважали картки з магнітною смугою – 93,42%. Питома вага карток з чіпом складала 1,75%, з чіпом і магнітною смугою – 3,06%, а платіжних карток для розрахунків у мережі Інтернет – всього лише 0,52%. При цьому всі картки міжнародних платіжних систем в Україні сьогодні випускаються з магнітною смугою та чіпом, а картки з чіпом емітуються лише в межах НСМЕП [7].

Незначна питома вага карток з магнітною смугою та чіпом пояснюється, перш за все, недостатньою оснащенням торговельних і сервісних мереж зчитувачами пристроями, що підтримують кредитні картки з чіпами та значно вищими витратами на виготовлення мікропроцесора порівняно з випуском карток, оснащених магнітною смугою. Також слід відмітити наявність певної технічної та технологічної несумісності більшості встановлених банкоматів і терміналів з технічними та технологічними параметрами НСМЕП.

Не дивлячись на динамічний розвиток ринку платіжних карток і безготівкових розрахунків, в Україні більшість операцій з платіжними картками здійснюється з метою зняття готівки в банкоматах (56,4%) і лише 43,6% – для здійснення безготівкових роздрібних розрахунків. У вартісному виразі на безготівкові роздрібні платежі припадає 17,4%, а на зняття готівки – 82,6%. Збільшенню частки безготівкових роздрібних розрахунків сприяє розвиток ринку платіжних карток для розрахунків у мережі Інтернет, а також поява платіжних карток з функцією електронних грошей. Разом з тим співвідношення карток з дебетовою та кредитною функціями залишається практично незмінним.

Збільшенню роздрібних платежів з використанням платіжних карток також сприяє динамічний розвиток інфраструктури терміналів і банкоматів. У 2013 р. для обслуговування операцій з використанням платіжних карток в Україні використовувалося 40,35 тис. банкоматів і 221,22 тис. терміналів, тобто на 1 млн. жителів в Україні припадало 890 банкоматів і 4883 термінали [7].

Проведений аналіз свідчить, що основними проблемами, що стримують розвиток вітчизняного ринку безготівкових роздрібних платежів, є:

- недостатній рівень захисту та висока вартість безготівкових платежів;
- відсутність єдиного розрахунково-клірингового центру, а також технічна та технологічна несумісність більшості встановлених вітчизняними банками банкоматів і терміналів з технічними параметрами ЄСМЄП;
- недостатній рівень розвитку термінальної мережі;
- недостатнє правове врегулювання відносин між членами (учасниками) та користувачами платіжних систем;
- недостатній рівень фінансової грамотності населення.

Відповідно до методики ЄЦБ до інструментів платежів (noncash payments) відносять: а) інструменти загального призначення (general-purpose instruments) та б) інструменти спеціального призначення (special-purpose instruments). У структурі інструментів загального призначення виділяють: кредитові перекази (credit transfers), пряме дебетування рахунка (direct debit), платіжні картки (payment cards), чеки (cheques), а в структурі інструментів спеціального призначення – грошові перекази (money order), дорожні чеки (travellers' cheques), банківські тратти (bank draft), акредитиви (letters of credit), векселі (bills of exchange) [14, сс. 25–26].

Разом з тим слід відмітити, що практика здійснення безготівкових роздрібних платежів постійно вдосконалюється, змінюються методи розрахунків і види платіжних інструментів. Останнім часом поширення набувають інноваційні платіжні інструменти: мобільні платежі (m-payments), електронні інвойси (e-invoicing), електронні мандати (e-mandates), банківські онлайн електронні платіжні послуги (online banking e-payment services).

Регулювання безготівкових роздрібних платежів у ЄС здійснюється відповідно до Директиви №2007/64/ЄС Європейського Парламенту та Ради ЄС "Про платіжні послуги на внутрішньому ринку". Ця Директива є правовою базою для здійснення платежів у рамках SEPA та закріплює визначення платіжної установи (payment institutions), під якою розуміють юридичну особу, наділену повноваженнями щодо надання та виконання платіжних послуг на всій території ЄС.

Перспективним напрямом вдосконалення безготівкових роздрібних платежів є розвиток платіжних технологій безконтактних і мобільних платежів, які активно розвиваються міжнародними платіжними системами – American Express (технологія ExpressPay), VISA (технологія PayWave) та MasterCard (технологія PayPass).

Активний розвиток безконтактних технологій обумовлений зручністю та оперативністю обміну інформацією між картою та зчитуючим пристроєм, що спрощує та прискорює процес обслуговування клієнтів, у першу чергу – в рамках процедури оплати товарів і послуг. Однією із головних переваг безконтактних платіжних технологій є те, що платіжні продукти, що підтримують цю технологію, можна використовувати в бізнес-сегментах і галузях, де ключову роль відіграє швидкість обслуговування клієнта, а учасники яких до останнього часу не проявляли особливої зацікавленості до прийому платіжних карток, віддаючи перевагу розрахункам готівкою.

Технологія безконтактних платежів MasterCard PayPass, розроблена для платіжних карток MasterCard і Maestro MasterCard, є інноваційною платіжною технологією, яка представлена майже в 600 тисячах торгівельних точок у 49 країнах світу. Тільки у 2012 р. до цієї технології приєднались 8 європейських країн. В Україні ця технологія була сертифікована в 2011 р., а її використання можливе при здійсненні платежів на суму до

100 грн. Станом на 01.01.2014 р. більше 2,5 тис. торгівельних точок було обладнано технологією PayPass.

У 2011 р. в Україні також сертифікована технологія безконтактних платежів Visa PayWave, яка використовується для платежів на суму до 200 грн. У світовій практиці ліміти на здійснення безконтактних платіжних операцій за допомогою технології Visa PayWave в середньому складають 100 дол. США. Оскільки всі картки Visa PayWave оснащені як EMV-чіпом, так і магнітною смугою, вони приймаються до оплати в будь-якій точці прийому традиційних і безконтактних карток Visa, однак ліміти на здійснення цих операцій в окремих країнах встановлено різні. Станом на 01.01.2014 р. в Україні було емітовано 17 тис. шт. безконтактних карток з чіпом [7].

Перспективним напрямом розвитку безготівкових роздрібних платежів в Україні є мобільні платежі, які стали частиною значної кількості різноманітних сервісів, які дозволяють формувати певний набір платіжних послуг та інструментів. Мобільні платежі, що здійснюються на основі використання мобільних платіжних інструментів (МПІ) є видом платіжних послуг (інструментів), базовим елементом здійснення яких у сучасних умовах є мобільний телефон. До них належать: перекази шляхом використання SMS-повідомлень, платежі в торгівельних автоматах за рахунок авансу коштів, внесених оператору зв'язку, платежі з використанням банківських карток, а також платежі за допомогою системи мобільного банкінгу [3, сс. 39–55].

Платіжні технології, розроблені на базі сучасних пристроїв мобільного зв'язку, надають широкий спектр стандартних операцій щодо управління рахунком, оброблення транзакцій: перевірки, коригування та сортування транзакцій, а також додаткові сервіси та можливості, зокрема, встановлення програм відповідно до індивідуальних уподобань користувачів, вибір певного платіжного інструмента для здійснення конкретної транзакції, можливість створення різноманітних послуг і додатків. Крім того, мобільні платежі надають користувачам цілу низку технологічних і технічних переваг, зокрема, мають високу швидкість проведення транзакцій, суттєво спрощують процес здійснення платіжних операцій, дозволяють миттєвий доступ до балансу рахунку, забезпечують безпеку і низьку вартість здійснення операцій.

Здійснення безконтактних мобільних платежів засновано на технології NFC (Near Field Communication), яка представляє собою технологію безпроводного обміну даними між пристроями. Використання технології NFC має низку переваг для роздрібних мереж, основними серед яких є зручність користування, а також висока швидкість оплати та обслуговування клієнтів. Однак реалізація цих переваг залежить від рівня розвитку бізнес-моделей, платіжних технологій та інфраструктури, а також від рівня регулювання, яке покликане сприяти підтримці стабільного та ефективного функціонування платіжних систем.

В Україні технологія NFC використовується системою мобільних та Інтернет-платежів "ПлатиМО!", яка розвивається на основі ЄСМЄП. Не дивлячись на переваги використання технології NFC, існує низка факторів, що стримують її розвиток в Україні. До них належать: конфлікт інтересів емітентів, еквайєрів і мобільних операторів щодо контролю NFC-платежів, нарахування комісій за здійснення цих операцій, а також недостатній рівень розвитку платіжної інфраструктури.

За даними експертів, основними напрямками зростання на ринку безготівкових платежів найближчим часом будуть технології безконтактних і мобільних платежів. Так, згідно з даними консалтингової компанії Frost & Sullivan, сукупні темпи річного приросту європейського ринку безконтактних карток до 2017 р. складуть 28,7%. У 2018 р. 38% мобільних телефонів, проданих у

Європі, будуть обладнані технологією NFC. Обсяг трансакцій, здійснених завдяки системам мобільних платежів на основі NFC, у 2015 р. складе 42,3%, а в 2018 р. – 49,6% [5, с. 256].

Широкий перелік платіжних технологій, які можуть бути реалізовані на базі мобільних засобів зв'язку, дозволяє зробити висновок, що найближчим часом відбуватиметься суттєве збільшення обсягів мобільних платежів, а мобільні пристрої стануть одним із основних інструментів здійснення роздрібних платежів. Подальше впровадження та вдосконалення мобільних платежів також буде сприяти розвитку платіжного ринку та платіжних систем, що дозволить здійснювати значну частину платежів у режимі самообслуговування, знизить витрати емітентів і еквайєрів на обробку операцій, а також витрати Національного банку України на обслуговування готівкового грошового обігу.

Технічний розвиток і забезпечення нових платіжних інструментів у всьому світі відбуваються достатньо динамічно, однак законодавче та нормативне врегулювання функціонування платіжних систем, особливо з використанням пластикових карток і електронних грошей, часто відстає від технічних і організаційних удосконалень.

Світова практика стимулювання розвитку безготівкових роздрібних платежів орієнтована на вирішення наступних завдань:

- забезпечення стійкого розвитку банківської та платіжної систем;
- сприяння економічному зростанню за рахунок додаткового залучення коштів у банківську систему та відповідного збільшення інвестицій в економіку;
- зменшення витрат на організацію та обслуговування операцій з готівкою;
- підвищення прозорості здійснюваних операцій, в т. ч. з метою зниження рівня тіньової економіки та збільшення збору податків;
- розширення доступності роздрібних платіжних послуг широкому колу споживачів за рахунок їх дистанційного надання;
- підвищення рівня зайнятості у виробництві та обслуговуванні програмно-технічних комплексів, у сфері захисту платіжної інформації тощо [6].

З метою більш повної реалізації переваг безготівкових розрахунків потрібне також удосконалення нормативної та законодавчої бази, системи регулювання і нагляду з боку центрального банку, зокрема, впровадження оверсайту платіжних систем, а також формування і розвиток нових інституційних механізмів, що дозволяють забезпечити надійність і ефективність систем безготівкових розрахунків і платежів.

Висновки за результатами дослідження.

Розвиток платіжних систем в Україні відбувається відповідно до міжнародної практики і, переважно, відповідає європейським підходам до регулювання платіжних систем та інструментів безготівкових розрахунків. При цьому ефективність функціонування національної платіжної системи залежить від стабільного розвитку банківського сектору, характеру інституційної взаємодії у сфері платіжних послуг і надійної платіжної інфраструктури.

Основні завдання центрального банку у сфері регулювання платіжних систем і вдосконалення безготівко-

вих роздрібних платежів полягають у підвищенні їх операційної надійності, ефективності надання платіжних послуг та стабільності функціонування, вдосконаленні моніторингу та управління ризиками платіжних систем, сприянні розвитку платіжних інструментів, технологій та платіжної інфраструктури, розширенню спектра фінансових послуг, що надаються за допомогою інструментів безготівкових розрахунків, а також у забезпеченні захисту прав споживачів платіжних послуг.

З метою забезпечення ефективного функціонування механізмів здійснення роздрібних платежів модернізація НСМЕП повинна здійснюватися на основі розроблення системи організаційних, технічних, правових, економічних і фінансових заходів, спрямованих на створення умов для використання спеціальних платіжних інструментів, вдосконалення технічної бази та технологічних параметрів шляхом створення центрального маршрутизатора та державного розрахунково-клірингового центру. Крім того, з метою активізації безготівкових роздрібних платежів доцільним є забезпечення паралельного функціонування національної та міжнародної платіжної інфраструктури з одночасним посиленням позицій національних платіжних систем.

Список використаних джерел

1. Кодекс надлежащей практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере. МВФ. (Редакция 2007 г.). – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/coder.pdf>.
2. Концепція впровадження нагляду (оверсайту) за платіжними системами в Україні // Постанова Правління Національного банку України від 15.09.2010 р. № 426.
3. Лейнонен Х. Мобильные платежи: что нового, а что из хорошо забытого старого? // Х. Лейнонен, А.С. Обаева, П.В. Сумбулов // Деньги и кредит. – 2012. – №3. – С.39–55.
4. Мищенко С.В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения / С.В. Мищенко. [Текст] : [монография]. – К.: ЦНИ НБУ, УБС, 2011. – 230 с.
5. Мищенко С.В. Проблемы устойчивости денежного обращения / С.В. Мищенко. [Текст] : [монография]. – М.: Новое знание, 2014. – 399 с.
6. Обзор сферы использования наличных денег в Российской Федерации и зарубежных странах. – М.: Банк России, 2011. – 22 с. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/today/payment_system/analytcs/survey.pdf.
7. Платіжна система України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=76254&cat_id=36042.
8. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні // Закон України від 05.04.2001 р. №2346-III.
9. Трачук А.В. Перспективы распространения безналичных розничных платежей / А.В. Трачук, Д.Ю. Голембиовский // Деньги и кредит. – 2012. – №7. – С.24–32.
10. Усоскин В.М. Мировые тенденции развития платежных систем / В.М. Усоскин, В.Ю. Белоусова // Деньги и кредит. – 2010. – № 11. – С.39–48.
11. Continuous Linked Settlement. – Режим доступа: <http://www.clsgroup.com>.
12. Core Principles for Systemically Important Payment Systems // BIS. Committee on Payment and Settlement Systems. CPSS Publications №43. January 2001. – Режим доступа: <http://www.bis.org/publ/cpss43.htm>.
13. Fedwire Funds Service. Quarterly. Payment Systems. Federal Reserve System. – Режим доступа: http://www.federalreserve.gov/paymentsystems/fedfunds_ann.htm.
14. Kakkola T. The payment system. Payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem / T. Kakkola. – European Central Bank, 2010. – 369 p. – Режим доступа: <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/paymentsystem201009en.pdf>.
15. Payment, Clearing and Settlement Systems in the CPSS Countries. Volume 2. Committee on Payment and Settlement Systems Payment, November 2012. – Режим доступа: <http://www.bis.org/publ/cpss105.pdf>.
16. Relative importance of payment instruments: 2011. – European Central Bank. – Режим доступа: http://www.ecb.europa.eu/stats/payments/paym/html/payments_p_2011.en.html.

Надійшла до редколегії 26.03.14

С. Мищенко, д-р екон. наук, доц.

Університет банківського дела Національного банку України, Київ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РОЗНИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Исследовано современное состояние и проблемы функционирования платежных систем и осуществления безналичных розничных платежей в Украине, определены основные задачи и направления развития национального платежного пространства, обоснована система мероприятий по развитию национальной платежной системы, предложены механизмы интеграции розничных платежных систем и создания единой розничной платежной инфраструктуры для всех видов платежных инструментов, а также обоснованы пути дальнейшего развития рынка розничных платежей.

Ключевые слова: платежная система, платежный инструмент, платежная услуга, безналичные расчеты, розничные платежи, центральный банк.

S. Mishchenko Doctor of Economics, Associate Professor
University of Banking of the National Bank of Ukraine, Kiev

THE IMPROVEMENT OF MASS CASHLESS SETTLEMENTS REGULATION

It was researched the modern state and problems of payment system functioning and cashless settlements operations in Ukraine. It was defined the main tasks and ways of development of the national payment area, grounded the system of steps of national payment system development, developed the mechanism of mass cashless settlements system integration and creation the single payment infrastructure for all payment instruments and it was also grounded the ways of future mass settlements' market development.

Keywords: payment system, payment instrument, payment service, cashless settlements, mass settlements, central bank.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 158: 28-32

УДК 338.436

JEL F 150

Н.Скопенко, д-р екон. наук, доц.
НУХТ, Київ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Формування та розвиток інтегрованих структур є дієвим напрямом підвищення ефективності діяльності підприємств агропромислового комплексу в цілому та харчової промисловості зокрема. Галузеві особливості зумовлюють доцільність певних пріоритетних напрямків інтеграційної взаємодії між підприємствами харчової промисловості та іншими суб'єктами ринку. Здійснено прогноз розвитку інтеграційної взаємодії підприємств харчової промисловості, визначено наміри суб'єктів господарювання та ефективний інструментарій інтеграції залежно від етапу розвитку галузі.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційна взаємодія, інтегровані структури, харчова промисловість.

Світова та вітчизняна економіка формують нову парадигму розвитку, підґрунтям якої є зростаючий взаємозв'язок між соціально-економічним розвитком суспільства та інтеграційними процесами. Розширення інтеграційної взаємодії між суб'єктами ринку, створення та функціонування інтегрованих структур стає основним фактором і запорукою зростання економіки.

Необхідність забезпечення динамічного розвитку підприємств України в умовах невизначеності впливу зовнішнього середовища обумовлює потребу пошуку балансу між зовнішніми факторами та внутрішнім середовищем, вимагає розроблення та реалізації сучасних концепцій, технологій та ефективних управлінських рішень у площині перебудови та розвитку діяльності підприємств для забезпечення підвищення результативності їх функціонування та економічного зростання. Одним із напрямів підвищення ефективності діяльності в умовах конкурентного середовища та поширення глобалізації є посилення інтеграційної взаємодії та формування інтегрованих структур різних типів.

В сучасних умовах господарювання розвиток економіки підприємств відбувається по шляху зростання консолідації власності, концентрації акціонерного капіталу, розширення співпраці та посилення взаємодії між суб'єктами ринку, зростання кількості угод злиттів та поглинань (M&A), об'єднання підприємств, створення інтеграційних структур, кластерних утворень та стратегічних альянсів, реорганізації вже створених бізнес-груп, міжгалузевої експансії.

На сьогодні теоретичні основи інтеграції не є новими в економічній науці, однак трансформаційні процеси розвитку економіки зумовили необхідність подальшого вивчення та удосконалення існуючих наукових знань та розробки нових організаційних схем та умов забезпечення збалансованої взаємодії учасників інтеграційних процесів.

Значний внесок у розвиток теорії та практики інтеграції господарюючих суб'єктів внесли зарубіжні економісти: Г. Баккер, Т. Галпін, Т. Гранді, П. Гохан, Г. Дінз, С. Зайзель, Ф. Крюгер, Дж. Хелмінк, М. Хендон та інші, в працях яких знайшли розвиток концептуальні підходи до обґрунтування доцільності та ефективності інтеграційних процесів в різних сферах економіки [2, 3, 6, 7, 8].

Серед сучасних науковців питанням розвитку теорії інтеграції, активізації інтеграційних процесів, розробки систем управління інтегрованими структурами, дослідження інтеграційної динаміки у площині стратегічного управління приділяють увагу С. Авдашева, В. Горбатов, М. Кизим, А. Пилипенко та інші [1, 4, 5, 9, 11].

Розв'язання проблем інтеграційного розвитку підприємств АПК різних форм власності присвячені дослідження відомих вітчизняних вчених, таких як: В. Амбросов, М. Коденська, І. Лукінов, П. Макаренко, П. Мельник, М. Малік, В. Месель-Веселяк, Ю. Нестерчук, П. Саблук та інші [10, 13, 14, 15], у роботах яких розглядаються теоретико-методологічні, методичні та практичні аспекти інтеграції в харчовій промисловості та АПК, трансформації вітчизняного агропромислового комплексу, різноманітні аспекти створення та забезпечення ефективного функціонування інтегрованих об'єднань.

Розроблені теоретико-методологічні та методичні підходи є підґрунтям для подальшого наукового дослідження у цьому напрямі. Однак у працях науковців приділяється недостатня увага теорії та практиці розвитку інтеграційної взаємодії підприємств харчової промисловості з урахуванням динамічних умов господарювання та галузевої специфіки їх діяльності. Сучасні умови розвитку вітчизняної економіки вимагають поглиблення теоретичних і практичних доробок щодо ефективності взаємодії учасників інтеграційних процесів в економічному середовищі України, що й обумовлює актуальність теми дослідження та його мету.

Головною метою роботи є обґрунтування теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо обґрунтування напрямів активізації інтеграційної взаємодії підприємств харчової промисловості України.

Економічні процеси, що характеризують розвиток будь-якої країни, базуються на вивченні та використанні міжнародного досвіду формування корпоративного сектору та розвитку інтегрованих об'єднань.

Як свідчить світовий досвід, ефективним шляхом до успіху в становленні конкурентоспроможних промислових структур є концентрація капіталу та виробничих потужностей на основі розвитку інтеграційної взаємодії. Інтеграція впливає на життєстійкість підприємств, підвищення фінансової стабільності, зниження рівня невизначеності у постачанні ресурсів та збуті продукції, зміцнення позицій

об'єднаних підприємств на ринку товарів і послуг, диверсифікацію виробництва, зниження ризиків тощо.

Узагальнюючи погляди сучасних вчених-економістів [10; 11; 13], з'ясовано, що інтеграційна взаємодія – це цілеспрямований процес формування стійких виробничих і економічних зв'язків між суб'єктами господарювання як на основі спільної власності (у випадку жорсткої інтеграції), так і на основі договору про спільну діяльність (м'яка інтеграція), що призводить до створення нової системи на базі об'єднання ряду підсистем, що взаємодіють між собою при виробництві та просуванні продукції на ринку. При цьому відбувається об'єднання певних загальних функцій, вирішуються загальні завдання, розробляються стратегія та спільні програми розвитку, що у результаті призводить до повного або часткового організаційного злиття. Прогресивна інтеграція веде до утворення якісно нової цілісної системи, яка дозволяє набутти конкурентних переваг, зміцнити ринкову позицію та/або збільшити ринкову владу учасників інтеграційної взаємодії.

В умовах сьогодення інтеграційна взаємодія суб'єктів господарювання характеризується багатовекторним спрямуванням, що не обмежується двома основними напрямками (вертикальним та горизонтальним), а має тенденцію до посилення конгломератної взаємодії в одних галузях економіки, та спеціалізації – в інших.

АПК та харчова промисловість України відіграють визначну соціальну та стратегічну роль у житті суспільства, забезпечуючи продовольчу безпеку країни. Сьогодні харчова промисловість характеризується низкою негативних проявів: дефіцит якісної сировини, зростання витрат на виробництво та збільшення собівартості продукції, посилення державного контролю, регулювання цін в окремих галузях, загострення конкуренції, не-

стача фінансових ресурсів тощо. Негативні тенденції, що існують в АПК, свідчать про можливість виникнення загрози перспективного розвитку підприємств цього сектору економіки, погіршення можливостей України на світовому продовольчому ринку та внутрішньої безпеки.

Підприємства мають можливість використання різних типів інтеграційної взаємодії, що зумовлюється особливостями галузі, рівнем розвитку науково-технічного потенціалу підприємств, їх територіальним розташуванням, географією та особливостями ринків сировини та збуту продукції, характером реагування на потреби і умови суспільного розвитку та залежать від конкретних проблем, що стоять перед підприємствами.

Галузеві особливості зумовлюють доцільність певних пріоритетних напрямків інтеграційної взаємодії між підприємствами харчової промисловості та іншими суб'єктами ринку. Найбільш ефективним варіантом інтеграційної взаємодії для підприємств м'ясопереробної, молочної та цукрової галузей є максимальна інтеграційна взаємодія з виробниками сировини та сільськогосподарськими кооперативами (вертикальна інтеграція назад) з метою забезпечення якісною сировинною власних виробництв та розширення зон постачання сировини; виробникам пива, кондитерської та хлібобулочної продукції слід звернути увагу на потенційні можливості використання переваг внутрішньогалузевих кластерів; крім того, для підприємств хлібопекарської галузі актуальним є посилення інтеграційних відносин з виробниками борошна (забезпечення виробництва власною сировиною) та торговельними підприємствами (збільшення обсягів збуту та розширення ринку). Підприємствам усіх галузей АПК необхідно акцентувати увагу на розвитку міжгалузевих науково-технічних відносин з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств (табл. 1).

Таблиця 1. Основні сучасні тенденції розвитку інтеграційної взаємодії підприємств харчової промисловості України

Ініціатори інтеграції	Тип інтеграційної взаємодії	Мотив та мета інтеграції
1	2	3
Виробництво молочних продуктів		
Провідні європейські молочні компанії	Придбання місцевих виробників (горизонтальна інтеграція)	Консолідація ринку. Експансія на український ринок, розширення ринку збуту
Вітчизняні виробники молочних продуктів	Інтеграційна взаємодія з товаровиробниками молока-сировини та молочарськими кооперативами (вертикальна інтеграція назад)	Забезпечення якісної сировинної бази
Виробники інших галузей АПК (кондитерська, агрохолдинги)	Придбання виробників молочних продуктів (диверсифікація, вертикальна інтеграція)	Розширення сфер діяльності (агрохолдинги). Забезпечення якісною сировинною власні виробництва (кондитерська галузь)
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів		
Вітчизняні виробники м'ясо-продуктів	Активізації інтеграційної взаємодії з: - підприємствами тваринництва (вертикальна інтеграція назад); - торговельними підприємствами, розширення фірмової торговельної мережі (вертикальна інтеграція вперед)	Забезпечення якісної сировинної бази. Збільшення обсягів збуту та розширення меж ринку
Виробники інших галузей АПК (агрохолдинги)	Придбання виробничих потужностей по виробництву м'ясних продуктів (диверсифікація, вертикальна інтеграція вперед)	Розширення сфер діяльності. Закінчення виробничого циклу
Виробництво хліба та хлібобулочних виробів		
Борошномельні підприємства	Придбання виробників хліба та хлібобулочних виробів (вертикальна інтеграція вперед)	Розширення та/або утримання ринків збуту продукції (борошно), вихід на ринок хліба та хлібобулочних виробів
Хлібопекарні підприємства	Придбання місцевих виробників (горизонтальна інтеграція). Посилення інтеграційної взаємодії з: - борошномельними підприємствами та агрохолдингами (вертикальна інтеграція назад), - торговельними підприємствами, розширення фірмової торговельної мережі (вертикальна інтеграція вперед)	Посилення ринкової влади, захоплення та/або утримання ринків збуту. Доступ до ринків агросировини та ринків збуту готової продукції. Збільшення обсягів збуту та розширення меж ринку
Борошномельні підприємства	Придбання виробників хліба та хлібобулочних виробів (вертикальна інтеграція вперед)	Розширення та/або утримання ринків збуту продукції (борошно), вихід на ринок хліба та хлібобулочних виробів
Агрохолдинги	Придбання виробників хліба та хлібобулочних виробів (вертикальна інтеграція вперед)	Розширення ринку збуту сільгоспсировини, вихід на ринок хліба. Закінчення виробничого циклу

Закінчення табл. 1

Ініціатори інтеграції	Тип інтеграційної взаємодії	Мотив та мета інтеграції
1	2	3
Виробництво олії		
Провідні іноземні агрохолдинги	Придбання виробничих потужностей (екстракційних заводів) (вертикальна інтеграція вперед), елеваторів, портових терміналів	Консолідація ринку. Перенесення виробництва на український ринок до сировинної зони. Закінчення виробничого ланцюга. Оптимізація логістики. Розширення портфеля брендів
Вітчизняні сільськогосподарські формування (агрохолдинги)	Придбання виробничих потужностей (екстракційних заводів) (вертикальна інтеграція вперед), елеваторів, портових терміналів	Розширення ринку збуту сільгоспсировини. Наближення виробництва до сировинної зони. Закінчення виробничого ланцюгу. Оптимізація логістики
Виробництво пива		
Провідні міжнародні компанії	Придбання місцевих виробників (горизонтальна інтеграція).	Консолідація ринку. Експансія на український ринок, розширення ринку збуту
Вітчизняні виробники	Посилення інтеграційної взаємодії з виробниками хмелю та солоду (вертикальна інтеграція назад). Розширення фірмової торговельної мережі.	Забезпечення виробництва власною сировиною. Збільшення обсягів збуту та розширення меж ринку
Виробництво цукру		
Вітчизняні виробники цукру	Посилення інтеграційної взаємодії з агровиробниками	Забезпечення виробництва сировиною. Розширення сировинної зони
Вітчизняні сільськогосподарські формування (агрохолдинги)	Придбання виробничих потужностей з виробництва цукру (вертикальна інтеграція вперед)	Розширення ринку збуту сільгоспсировини. Наближення виробництва до сировинної зони. Закінчення виробничого ланцюгу.
Виробники інших галузей харчової промисловості (кондитерська галузь)	Придбання виробничих потужностей з виробництва цукру (вертикальна інтеграція назад)	Забезпечення якісною сировиною власних виробництв
Виробництво какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів		
Провідні міжнародні компанії АПК	Придбання місцевих виробників (конгломератна інтеграція)	Розширення сфер діяльності. Експансія на український ринок, розширення ринку збуту
Вітчизняні виробники кондитерської галузі	Придбання місцевих виробників – конкурентів (горизонтальна інтеграція). Посилення інтеграційної взаємодії та/або придбання виробничих потужностей з виробництва цукру, молочних продуктів (вертикальна інтеграція назад). Розширення фірмової торговельної мережі.	Консолідація ринку. Розширення ринку збуту. Забезпечення якісною сировиною власних виробництв. Збільшення обсягів збуту та розширення меж ринку

Джерело: розроблено автором.

Підвищення ринкової стійкості підприємств харчової промисловості України зумовлює подальше формування та розвиток об'єднань, здатних конкурувати з продукцією зарубіжних виробників. У першу чергу це стосується підприємств тютюнової, пивоварної, олійно-жирової, кондитерської галузей та виробництва безалкогольних напоїв, високі конкурентні позиції яких забезпечуються використанням сучасних видів обладнання, освоєнням інноваційних технологій, впровадженням прогресивних методів організації та управління виробництвом та вибором ефективних стратегій розвитку на основі формування інтегрованих структур. Останнім часом і для підприємств інших галузей харчової промисловості (м'ясної, молочної, цукрової, хлібопекарської та інших) характерним стає поширення інтеграційних стратегій та зростання ефективності як у межах окремих складових єдиного технологічного ланцюга, так і у виробничих відносинах між ними.

Дослідженням доведено, що формування та розвиток інтегрованих структур є дієвим напрямом підвищення ефективності діяльності підприємств агропромислового комплексу в цілому та харчової промисловості зокрема. Інтеграційним процесам в АПК у сучасних умовах притаманний багатовекторний характер: розвиток від простих до складніших інтегрованих систем, від функціонування виробничих структур за участю кількох підприємств сільськогосподарського й промислового виробництва, територіально близько розташованих, до регіональних і транснаціональних формувань.

Раціональні межі створення й функціонування інтегрованих об'єднань визначаються, насамперед, ринковими регуляторами – попитом і пропозицією. Інтегровані формування є економічною системою, ланки якої

взаємодіють між собою в ході просування продукції до кінцевого споживача. В рамках інтегрованої системи окремі підприємства виконують визначені функції, а між ними встановлюються функціональні зв'язки. При порушенні їх взаємодії відбуваються збої в системі, які стримують реалізацію потенціалу інтегрованого формування, тому агропромисловою інтеграцією, з одного боку, розглядають як форму взаємодії та об'єднання частин в єдине ціле, а з іншого – як механізм забезпечення саморегулювання організаційно-економічної системи.

Дослідження закономірностей розвитку інтеграційних процесів та концентрації підприємств з урахуванням циклічної теорії розвитку галузей дозволило розглянути еволюційний розвиток харчової промисловості як динамічний процес, що складається з чотирьох стадій: початкова, зростання спеціалізації, рівноваги.

Дослідження зарубіжних науковців [8, 12] та аналіз вітчизняної практики інтеграційних процесів свідчать, що ступінь концентрації та інтенсивність й ефективність інтеграції залежить від стадії розвитку галузі:

- початкова стадія характеризується відсутністю або незначною ринковою концентрацією, тому що діяльність розпочинається створенням компаній у нових секторах економіки або у підгалузях, що були відокремлені внаслідок консолідації галузей, або у секторах, де щойно відбулись процеси дерегулювання або приватизації;
- на стадії росту підприємства збільшують свої розміри шляхом купівлі (злиття, поглинання) конкурентів з їхніми частками ринку, виникають ініціатори консолідації та інтеграції;
- стадія спеціалізації характеризується посиленням спеціалізації та продовженням агресивної консолідації, компанії концентрують зусилля у найбільш вигідному для

себе секторі, захоплюючи все більш значні частки ринку, позбавляються від неефективних підрозділів;

- на стадії рівноваги та створення альянсів концентрація в галузі зростає до значних розмірів та досягає рівноваги, відбувається консолідація майже рівних компаній (створення альянсів), на ринку діє незначна кількість великих інтегрованих структур.

Дослідженнями встановлено, що на початковій стадії знаходиться виробництво напоїв-енергетоніків, бутильованої питної води, заморожених напівфабрикатів та тіста, органічних продуктів; на стадії зростання – виробництво вин, алкогольних напоїв, мінеральної води, яєць та яйце продуктів, борошна; на стадії спеціалізації – виробництво хліба та хлібобулочних ви-

бів, олії та жирів, молочних продуктів, цукру, кондитерських виробів, виробництво та переробка м'яса, птахівницька галузь, промислова переробка овочів та фруктів; на стадії спеціалізації – пивоварна галузь, виробництво тютюнових виробів.

Визначення особливостей та тенденцій розвитку інтеграційних процесів у харчовій промисловості та їх специфіки, що пов'язана із галузевими особливостями та дією макроекономічних чинників, аналіз ступеня концентрації в галузях харчової промисловості України та прогнозування зміни галузевої концентрації дозволило визначити перспективні напрями інтеграційної взаємодії підприємств харчової промисловості (табл. 2).

Таблиця 2. Особливості розвитку інтеграційної взаємодії підприємств харчової промисловості України

Параметри	Етапи життєвого циклу галузей харчової промисловості України			
	Початкова	Зростання	Спеціалізація	Рівновага
1	2	3	4	5
Галузі та підгалузі харчової промисловості	Виробництво напоїв-енергетоніків, бутильованої питної води, заморожених напівфабрикатів, тіста, органічних продуктів	Виробництво вин, алкогольних напоїв, мінеральної води, борошна	Виробництво хліба та хлібобулочних виробів, олії та жирів, молочних продуктів, цукру, кондитерських виробів, виробництво та переробка м'яса, виробництво та переробка м'яса свійської птиці, промислова переробка овочів та фруктів	Виробництво пива та тютюнових виробів
Стратегічні наміри суб'єктів господарювання	Прагнення нарощувати власні доходи та збільшувати частку ринку. Стратегічний розвиток можливий у двох напрямках: нішева локалізація або продовження експансії та зростання	Набуття конкурентних переваг. Зростання обсягів продажу. Збільшення частки ринку. Розширення меж ринку. Розмір компанії стає вирішальною характеристикою, а джерелом конкурентної переваги стає уміння компанії скористатися економією масштабу галузі та ефектом накопичення досвіду	Зростання конкурентоспроможності. Збільшення прибутковості. Утримання частки ринку	Підсилення конкурентних переваг. Утримання частки ринку. Доступ до нових ринків, у тому числі не пов'язаних зі старими
Оптимальна стратегія розвитку	Активна інтеграція. Експансія шляхом створення самостійних бізнес-одиниць. Інтеграція у пов'язані галузі лише за умови виникнення синергії чи як елемент ресурсного забезпечення	Горизонтальна та вертикальна інтеграція. Поглинання конкурентів. Участь у різноманітних об'єднаннях (союзах, асоціаціях). Диверсифікація виробництва	Горизонтальна та вертикальна інтеграція. Зниження диверсифікованості. Дезінтеграція через виділення чи продаж непрофільних активів	Транснаціональна інтеграція. Інтеграція в інші галузі. Дезінтеграція через виділення чи продаж непрофільних активів. Відмова від власних систем збуту й сервісного обслуговування на користь незалежних посередників
Інструментарій інтеграції	Інтеграційні процеси за допомогою всіх можливих інструментів, в тому числі, й M&A, для підтримки тактики випереджувального розвитку	Підприємства збільшують свої розміри шляхом купівлі (злиття, поглинання) конкурентів з їхніми частками ринку (горизонтальна інтеграція). Інтеграція зі збутовими організаціями. Участь в об'єднаннях (союзах, асоціаціях) полегшує пошук клієнтів та дозволяє знизити трансакційні витрати	Поглинання галузевих конкурентів. Інтеграція лідерами галузі інших компаній до своїх корпоративних структур не лише шляхом прямого поглинання, а й через продаж права на використання своїх бізнес-моделей і технологій. Продаж непрофільних активів	Альянси з вітчизняними й зарубіжними конкурентами для розширення географії ринків збуту. Зміна системи дистрибуції шляхом кооперації з іншими агентами. Продаж непрофільних активів. Створення нових підгалузей та самостійних секторів

Джерело: розроблено автором.

Висновки. Дослідження потенціалу розвитку інтеграційної взаємодії підприємств харчової промисловості України дозволило зробити висновок, що кожне підприємство обирає ефективний стратегічний напрям інтеграційного розвитку з урахуванням мотивів та цілей інтеграції, очікуваних інтеграційних переваг та оптимального інструментарію інтеграції залежно від стадії та динаміки розвитку галузі. На початковій стадії відбувається зародження процесів консолідації та виникають ініціатори інтеграції. На стадії зростання підприємства збільшують свої розміри шляхом придбання (злиття, поглинання)

конкурентів з їхніми частками ринку (горизонтальна інтеграція), виникають об'єднання, що стають ініціаторами консолідації та інтеграції. Для стадії спеціалізації характерними є масштабні консолідації, метою яких є створення в галузі глобальних інтегрованих компаній, отримання економічної вигоди за рахунок економії на масштабах, розміру отриманої ринкової частки, оптимізації витрат. Стадія рівноваги характеризується активізацією процесів створення альянсів з високим ризиком антимонопольного втручання держави.

Здійснено прогноз розвитку інтеграційної взаємодії підприємств харчової промисловості, визначено наміри суб'єктів господарювання та ефективний інструментарій інтеграції залежно від етапу розвитку галузі. Зокрема: для підприємств із виробництва напоїв-енергетиків, бутильованої питної води, заморожених напівфабрикатів, тіста, органічних продуктів доцільною є активна інтеграція, експансія шляхом створення самостійних бізнес-одиниць, інтеграція у пов'язані галузі лише за умови виникнення синергії чи як елемент ресурсного забезпечення; для підприємств із виробництва вин, алкогольних напоїв, мінеральної води, борошна – горизонтальна та вертикальна інтеграція, поглинання конкурентів, участь у різноманітних об'єднаннях (союзах, асоціаціях), диверсифікація виробництва; для підприємств із виробництва хліба та хлібобулочних виробів, олії та жирів, молочних та м'ясних продуктів, цукру, кондитерських виробів, переробки овочів та фруктів – горизонтальна та вертикальна інтеграція, зниження диверсифікованості виробництва, дезінтеграція через виділення чи продаж непрофільних активів; для підприємств із виробництва пива та тютюнових виробів актуалізується транснаціональна інтеграція, інтеграція в інші галузі, дезінтеграція через виділення чи продаж непрофільних активів.

Список використаних джерел

1. Авдашева С. Б. Бизнес-группы в российской промышленности [Текст] / С.Б. Авдашева // Вопросы экономики. – 2004. – № 5. – С. 121–134.
2. Баккер Г. Как успешно объединить две компании [Текст] / Ганс Баккер, Джерен Хелминк; [пер. с англ. Т.И. Митасова; науч. ред. Г.А. Ясницкий, А.Г. Ясницкая]. – Минск: Гревцов Паблишер, 2008. – 288 с.
3. Галпин Т. Дж. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний : Методы и процедуры интеграции на всех уровнях орг. иерархии. / Тимоти Дж. Галпин, Марк Хэндон; [Пер. с англ. и ред. Э.В. Кондуковой] – М.: СПб.: К.: Вильямс, 2005. – 237 с. – Библиогр.: с. 235-237.

Н.Скопенко, д-р экон. наук, доц.
НУПТ, Киев

4. Горбатов В. М. Интегрированные структуры бизнеса в мировой экономике / В. М. Горбатов. – Х., 2005. – 168 с.
5. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В. М. Горбатов. – Х.: ИНЖЕК, 2006. – 592 с. – Библиогр.: с. 420-444.
6. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний [Текст] / Патрик А. Гохан; [Пер. з англ.]. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 741 с.
7. Гранди Т. Слияния и поглощения. Как предотвратить разрушение корпоративной стоимости, приобретая новый бизнес [Текст] / Тони Гранди; [пер. с англ.]. – М.: Эксмо, 2008. – 240 с.
8. Динз Г. К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу/ Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель; [Пер. с англ.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 252 с.
9. Кизим Н. А. Организация КРЭПС / Кизим Н. А. – Х.: Бизнес-Информ, 2000. – 108 с.
10. Нестерчук Ю. О. Интеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві: монографія / Ю.О. Нестерчук. – Умань: Видавець "Сочинський", 2009. – 372 с.
11. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: монографія / А. А. Пилипенко. – Харків: ВД "Інжек", 2007. – 380 с.
12. Рагин Ф.В. Консолидация отрасли и портфельная стратегия компании / Ф.В. Рагин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://icon.contrast-interactive.com/uploads/FCK/File/Ragin_IndustryConsolidationArticle.pdf
13. Рыночная интеграция в агропродовольственном секторе: тенденции, проблемы, государственное регулирование [Текст] / Ответ. ред. А.В. Петриков. – М.: ВИАПИ им. А.А. Никонова: "Энциклопедия российских деревень", 2010. – 497 с.
14. Саблук П. Т. Міжгалузеві відносини / П. Т. Саблук, С. В. Шолудченко // Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку : інформ.-аналіт. зб. Вип. 4. – К.: ІАЕ, 2000. – С. 25–30.
15. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології / П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.Л. Валентинов; Ін-т аграр. економіки. – К., 2002. – 294 с.: рис., табл. – Бібліогр.: с. 280-292. – укр.

Надійшла до редколегії 28.03.14

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Формирование и развитие интегрированных структур является действенным направлением повышения эффективности деятельности предприятий агропромышленного комплекса в целом и пищевой промышленности в частности. Отраслевые особенности предопределяют целесообразность определенных приоритетных направлений интеграционного взаимодействия между предприятиями пищевой промышленности и другими субъектами рынка. Осуществлен прогноз развития интеграционного взаимодействия предприятий пищевой промышленности, определены намерения субъектов ведения хозяйства и эффективный инструментарий интеграции в зависимости от этапа развития отрасли.

Ключевые слова: интеграция, интеграционное взаимодействие, интегрированные структуры, пищевая промышленность.

N. Skopenko, Doctor of Economics, Associate Professor
National University of Food Technologies, Kyiv

PARTICULAR QUALITIES OF INTEGRATIONAL INTERACTION DEVELOPMENT OF THE FOOD INDUSTRY IN UKRAINE

Integrated structures forming and their development is an effective area of improving the efficiency of agricultural enterprises in general and the food industry in particular. Specific features of this sector determine the feasibility of the priorities of integrational interaction between the food industry enterprises and other market players. A forecast of integrational interaction of the food industry is made, issues of businesses and efficient tools of integration, depending on the stage of development of the industry are developed. There are some examples. Active integration, expansion by creating separate business units, integration in related field only if there is occurrence of synergy or as part of resource support is appropriate for beverage – energytonik producers, bottled drinking water, frozen food, pastry, organic products manufacturers. For producers of wines, alcoholic drinks, mineral water?flour we suggest horizontal and vertical integration, acquisitions of competitors, participation in various associations (unions, associations), diversification of production. For bread producers and bakery products, oils and fats, dairy and meat products, sugar, confectionery, processed fruit and vegetables we propose horizontal and vertical integration, diversification of production decline, disintegration through the provision or selling of non-core assets. For beer manufacturers and tobacco is urgent to use transnational integration, integration in other industries through the provision of disintegration or selling of non-core assets.

Keywords: integration, integrational interaction, integrated structure, food industry.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 158: 33-35
УДК 65.011
JEL L 200

Т. Литвиненко, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

СТІЙКІСТЬ ЯК КОМПЛЕКСНА ВЛАСТИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Стійкість підприємства розглянуто як здатність утримувати основні параметри в заданому стані. Запропоновано узагальнений методичний підхід для виявлення рівня економічної стійкості.

Ключові слова: стійкість підприємства, властивості підприємства, форми прояву стійкості.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Економіка України має дати відповідь на велику кількість викликів, пов'язаних як зі внутрішніми соціально-економічними та політичними трансформаційними процесами, так і з глобальними зрушеннями, які відбуваються в світовій економіці. Вирішення цих завдань неможливе без успішної діяльності окремих суб'єктів господарської діяльності підприємств різних форм власності та організаційно правових форм. Типовими проблемами сучасних українських підприємств є збитковість діяльності, яка призводить до порушень фінансової рівноваги; деформації структури капіталу, яка пов'язана з відсутністю довгострокових джерел фінансування тв. Високою часткою короткострокової кредиторської залежності; наявністю суперечності між елементами фінансової рівноваги, між ліквідністю та рентабельністю, ліквідністю та фінансовою стійкістю, ризиком та фінансовою стійкістю. Вирішення цих проблем лежить в багатьох площинах як теоретичного та практичного плану, на нашу думку поглиблення наукових уявлень про сутність стійкості діяльності підприємства є однією з них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми, яка розглядається. Поняття "стійкість" є об'єктом уваги науковців різних галузей наукових знань, її досліджує фізика, математика, біологія, хімія. Досить інтенсивно ведуться дослідження стійкості в економічній науці. Стійкість розглядається як певний стан використання ресурсів, що забезпечує розвиток підприємств та його платоспроможність [1]; пропонується інтегральний показник її обчислення [2]; в межах концепції безперервності розвитку досліджується фінансова стійкість підприємства [4].

Невирішені частини загальної проблеми, яким присвячується дана стаття. Незважаючи на таку увагу і чисельність публікацій, присвячених питанням стійкості, слід зазначити, що в основному науковцями розглядаються переважно фінансові аспекти стійкості, тоді як це більш комплексна категорія, що не може бути обмежена відображенням лише якогось одного аспекту діяльності суб'єкта господарювання. Останнім часом розуміння стійкості підприємства розглядається в більш широкому контексті, зокрема стійкість підприємства аналізується як самостійна концепція, як квінтесенція розвитку підприємства. Стійкість у всіх її проявах може бути об'єктом уваги в контексті пошуків джерел довгострокових конкурентних переваг підприємства в умовах наростання нестабільності бізнес середовища. На нашу думку ці аспекти ще не знайшли належного висвітлення в наукових джерелах, тому виявлення особливості стійкості як комплексної характеристики підприємства є потребує уваги науковців і зумовлює мету даної роботи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стійкість підприємства важливо розглядати з врахуванням певної теоретико-методологічної бази, якою може виступати концепція динамічних властивостей. Теоретичне пояснення динамічних властивостей підприємства як одного з можливих видів організацій, на основі яких забезпечується її довгострокове зростання та процвітання вперше

була оприлюднена в 1994 році в працях Тиса, Писано, Шоуена і базується на результатах дослідження Шумпетера, Вільямсона, Румельта, Нельсона та Вінтера [3].

Властивості організації – це сукупність проявів, що відображають її загальні, характерні і специфічні риси. Ідентифікація властивостей організації дозволяє розкрити потенціал розвитку, можливість функціонального застосування властивостей та змістовність взаємодії з іншими процесами та системами, з якими відбувається взаємодія. В наукових джерелах по-різному визначають перелік властивостей підприємства. На основі дослідження та аналізу сутності підприємства Л.А.Костирко наголошує на найбільш характерних ознаках, до яких, на думку автора, відносяться такі: цілеорієнтованість, адаптивність, системність, гнучкість, динамічність, фінансова самоорганізація [4]. Виділення цих властивостей важливе для реалізації функцій фінансового управління.

Ідентифікація властивостей дуже важлива для вирішення різних проблем в розвитку підприємства, тому що вони розкривають та виражають потенціал будь-якої організації, засвідчуючи можливість її функціонального застосування та змістовної взаємодії з іншими процесами і системами. Дослідження властивостей організації здійснюються універсально, незалежно від її природи, прояву, використання та взаємодії. Це необхідно для того, щоб виділити основоположні, дійсно організаційні, характерні як процесам, так і системам загальні властивості, що описують їх реальні прояви та перспективний потенціал функціонування і розвитку.

В теорії організації до числа її властивостей відносять цілеспрямованість (орієнтація організації на постановку та досягнення бажаного, можливого й необхідного стану); перманентність (безперервність, постійність, здійснення чогось, що продовжується); дискретність (переривчастість, виокремленість складових організації); циклічність (періодичне повторення певної послідовності); реверсивності (повернення до повторення початкового стану); гнучкість (здатність організації до адаптації, модернізації, реформації); ротаційність (переміщення циклічної траєкторією, що дає можливість взаємної перестановки, заміни складових процесу в ході його здійснення); комунікаційність (здатність, схильність до взаємозв'язку, яка відображає її структурно-процедурну основу, ресурс побудови та розвитку); комбінаторність (потенціал, ресурс можливих способів з'єднання); селективність (здатність організації до відокремлення шляхом відбору, закріплення і розвитку необхідних якостей); як інгресивність (поступове формування організацією нових якостей її складових); егресивність (досягнення максимального рівня реалізації якостей організації) та ін. [5].

Серед властивостей організації доцільно виокремлювати й таку властивість, як стійкість, тобто здатність утримувати параметри в заданому стані. Стосовно підприємства, наголошуючи на тому, що воно є відкритою системою, яка активно взаємодіє з зовнішнім середовищем, регулюючи взаємодію елементів внутрішнього середовища, потрібно враховувати, що підприємство

має нейтралізовувати негативний вплив чинників внутрішнього та зовнішнього середовища для збереження параметрів в заданому стані. Підприємство, як різновид організації, в своїй діяльності має досягати визначених цілей, що слід враховувати при визначенні сутності стійкості. Отже, стійкість підприємства є здатність досягати поставлених цілей в результаті адаптації до змін внутрішнього та зовнішнього середовища, що дозволяє без докорінних змін виробничих потужностей забезпечувати безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, а також забезпечувати розширення та модернізацію виробництва.

Важливе значення для розкриття стійкості має врахування того, що підприємство має розглядатись як системне утворення, як різновид організації. Системоутворюючими властивостями соціально-економічної системи, організації є наявність цілі, людей, управління. В теорії управління організація розглядається як група двох чи більше людей, які свідомо координують свою діяльність

заради досягнення суттєвої мети (бажаного кінцевого результату) [6]. Особливе значення в даному контексті має цілеспрямованість діяльності організації, яка може бути виражена цілою ієрархічною системою цілей, серед яких ціль стійкого розвитку складається з виробничих, економічних, фінансових та соціальних. Виробничі цілі орієнтовані на ефективне використання всіх ресурсів, вибір технології з мінімальними витратами та максимізацією доходу. Фінансові та економічні цілі зорієнтовані на збереження та зростання вартості підприємства, які досягаються за умови максимізації вартості капіталу чи максимізації прибутку. На основі врахування визначального значення цілеспрямованості як ознаки, властивості підприємства як соціально-економічної системи формулюється багатоаспектність його стійкості.

Стійкість як комплексна характеристика підприємства має кілька спектрів форм прояву. Ці форми прояву можна подати у вигляді класифікації за певними незалежними та суттєвими ознаками, наведеними в таблиці.

Таблиця 1. Форми прояву стійкості підприємства

№/п	Критеріальна ознака	Форми прояву
1.	Можливість вимірювання	• Кількісні • Якісні
2.	Рівень прояву	• Підприємство в цілому • Окремий структурний підрозділ • Робоче місце
3.	Сфера прояву	• Фінансові. • Маркетингові. • Виробничо-технологічні • Організаційно-управлінські • Соціальні
4.	Термін прояву	• Короткострокові • Середньострокові • Довгострокові

Джерело: розробка автора.

За ознакою можливості вимірювання існують кількісні та якісні показники. До кількісних належать: зростання (або стабілізація) частки ринку; незначне коливання або дотримання нормативних значень показників ліквідності, ділової активності, рентабельності; зростання рівня конкурентоспроможності продукції; низький коефіцієнт плинності персоналу; підвищення продуктивності праці тощо.

Вимірювати якісні форми прояву стійкості значно складніше, проте і вони існують і їх також потрібно вимірювати, адже саме вони визначають значення кількісних показників. До них можна віднести підвищення якості продукції, ефективності менеджменту, кваліфікації персоналу, покращення психологічного клімату у колективі тощо.

За сферою прояву можна розрізнити фінансові, маркетингові, виробничо-технологічні, організаційно-управлінські та соціальні форми прояву. Такі види форм прояву достатньо повно характеризують наслідки господарської діяльності і дозволяють їх об'єктивно оцінювати. Прикладами фінансових форм прояву можна назвати зростання (або стабільність) курсу акцій (для акціонерних товариств), зростання вартості підприємства, тощо. До маркетингових можна віднести стабільність репутації торговельної марки, систематичне підвищення обсягів реалізації продукції, зростання лояльності споживачів тощо. Наявність сертифікатів якості продукції, запровадження виробничо-технологічних інновацій, позитивна тенденція показника віддачі основних засобів, зростання продуктивності праці є формами прояву виробничо-технологічної стійкості. Скорочення плинності кадрів, зростання ефективності менеджменту, покращення психологічного клімату у

колективі, підвищення кваліфікації персоналу характеризують організаційно-управлінські аспекти стійкості. Покращення умов праці, створення нових робочих місць тощо відносяться до соціальних форм прояву.

За терміном тривалості стійкого стану підприємства виділено короткострокові (виникають у вигляді короткочасних стабільних показників чи зростання продуктивності праці чи інших показників) середньострокові (проявляються протягом одного року), довгострокові (термін прояву – більше року). Особливості такого параметру визначення стійкості є те, що вони узгоджені та існують у вигляді фінансових, маркетингових, виробничо-технологічних, організаційно-управлінських, соціальних показників.

Ідеального стійкого стану підприємства досягти неможливо, це поняття є відносним, а не абсолютним з точки зору співвідношення поняття абсолютності та відносності істини. До ідеально стійкого стану можна лише наближатись, тому що постійно переглядаються стратегічні пріоритети підприємства. До того ж під впливом різних внутрішніх та зовнішніх чинників динамічно змінюється характер та ефективність використання ресурсів підприємством, що виражається різною динамікою окремих показників, що вимірюють результат діяльності підприємства. Результати фінансово-економічної діяльності неможливо визначати з високою мірою точності, хоча б тому, що розраховуються вони за матеріалами фінансової звітності, яка фіксує стан минулого часу.

Це все доводить необхідність періодичного перегляду та оптимізації вектору стійкого розвитку підприємства. Стійкість як важлива властивість підприємства є не лише відносною, а й динамічною категорією, яка потребує постійного моніторингу. Стосовно моніторингу

стійкості доцільно враховувати, що підтримання всіх ресурсів підприємства в нормальному стані, який забезпечує стійкий розвиток, стає можливим за умов адекватного реагування на зміни ділового середовища.

Антиподом стійкості як важливої атрибутивної ознаки підприємства може бути банкрутство. Між станом банкрутства та ідеальним станом абсолютної стійкості розташована зона стійкого розвитку. Стійкість

підприємства за своєю сутністю визначається як здатність адекватно реагувати на вплив зовнішнього ділового середовища. Вплив цього середовища може бути сприятливим або несприятливим. Враховуючи зазначені два параметри можна побудувати матрицю рівня стійкості (рис.1), яка дозволить діагностувати рівень стійкості підприємства і на цій основі розбудовувати потрібну стратегію дій.

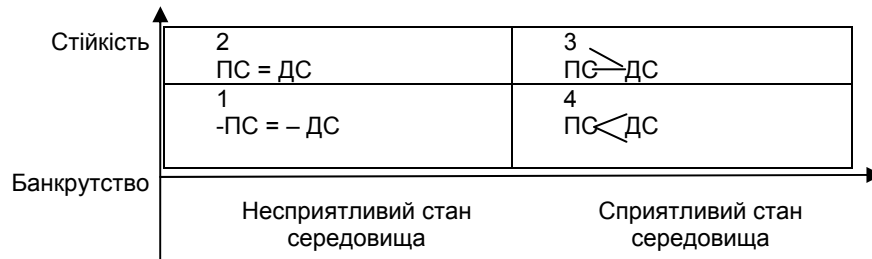


Рис. 1. Матриця діагностики рівня стійкості підприємства

Джерело: розроблено автором.

Показник реалізації потенціалу стійкості можна визначити як успішний "+ПС" і, відповідно, "-ПС" неуспішний, низький. Рівень сприятливості ділового середовища відповідно сприятливе та несприятливе для конкретного бізнесу – "+ДС" та "-ДС".

Зона 1 може свідчити про те, що втрата стійкості та банкрутство зумовлене вкрай негативним станом ділового середовища і нездатністю керівництва підприємства діяти в умовах кризового стану. Зона 2 характеризує потужний ресурсний потенціал підприємства і, головне, якісний менеджмент підприємства, який забезпечує успішне функціонування підприємства в несприятливих зовнішніх умовах. Зона 3 свідчить про високий кваліфікаційний рівень менеджменту та вміння скористатися сприятливими умовами середовища. Зона 4 свідчить про неспроможність менеджменту підприємства скористатися сприятливими умовами, які склалися для ведення конкретного бізнесу.

Висновки. Стійкість є комплексно властивістю підприємства, яка разом з іншими властивостями дозво-

ляє розглядати діяльність підприємства системно, що важливо для забезпечення його розвитку в умовах динамічного розвитку ділового середовища.

Список використаних джерел

1. Алексеев Н.В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста // Экономика и организация управления: сб. науч. пр. – Вып. № 3 / під. заг. ред. П.В. Єгорова. – Донецьк: ДонНУ, Каштан, 2008. – С. 59-65.
2. Приймак І.І. Стратегічний аналіз фінансової стійкості підприємства // Экономика та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 3(19). – С. 55 – 68.
3. Шарников А.В. Концепция динамических способностей как основа устойчивости конкурентных преимуществ организации в условиях нестабильности внешней среды // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2012. – № 4 (21). – С. 185.
4. Костирко Л.А. Диагностика потенциала финансово-экономической стійкості підприємства: Монографія. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2008. – с. 21-36.
5. Монастирський Г. Л. Теорія організації [Текст] : навч. посібник / Г. Л. Монастирський. – К. : Знання, 2008. – 319 с.)
6. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – Дело, 1997. – с. 31-32.)

Надійшла до редколегії 28.03.14

Т. Литвиненко, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

УСТОЙЧИВОСТЬ КАК КОМПЛЕКСНОЕ СВОЙСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ

Устойчивость предприятия рассматривается в качестве способности удерживать основные параметры в заданном состоянии. Предложен обобщенный подход для определения уровня экономической устойчивости.

Ключевые слова: устойчивость предприятия; свойства предприятия; формы проявления устойчивости.

T. Litvinenko, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko Kyiv National University, Kyiv

STABILITY OF ENTERPRISE AS ITS COMPLEX DESCRIPTION

The high proportion of short-term interdependence, the presence of contradictions between the elements of the financial balance between liquidity and profitability, liquidity and financial stability, risk and financial stability. The solution to these problems lies in the many planes of both theoretical and practical terms, we believe deepen scientific understanding of the nature of the stability of the company is one of them.

Keywords: stability of enterprise; property of enterprise; form of display of stability.

ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

У статті визначено інноваційну активність як один із ключових чинників підвищення конкурентоспроможності країни. Проаналізовано сучасний стан, проблеми і напрями розвитку інноваційної діяльності підприємств України.

Ключові слова: конкурентоспроможність; інновації; інноваційна діяльність; інноваційна продукція; інноваційні технології.

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобалізації та інтеграції характерною ознакою національних економік є активізація інноваційної діяльності. Інновації, наука, освіта стають визначальними чинниками розвитку держави і суспільства. Кожна країна, яка прагне до конкурентоспроможності на міжнародному рівні, вибудовує власну інноваційну політику: формуються національні інноваційні системи, розробляються стратегії інноваційного розвитку, збільшуються витрати на наукові дослідження. Вдала стратегія, в основі якої лежить інновація, дозволяє державам у короткий термін здійснювати економічні прориви.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні теоретичні аспекти інноваційного розвитку розглядаються у працях багатьох вітчизняних та закордонних вчених, таких як І. Ансофф, Л. Антонюк, З. Варналії, А. Гальчинський, В. Гесць, С. Глазьев, П. Друкер, О. Жилінська, О. Кабанов, М. Крупка, І. Макаренко, В. Осецький, М. Портер, С. Поляков, В. Сизоненко, Р. Фатхутдинов, В. Шевченко, Й. Шумпетер та ін. Разом із тим, деякі аспекти теорії та практики інноваційної активності, що стосуються формування стратегії інноваційного розвитку країни, яка базувалась би на інноваційних і конкурентних можливостях підприємств, досі не знайшли глибокого відображення у наукових публікаціях.

Мета статті. Метою даної статті є дослідження інноваційної складової у конкурентоспроможності країни на основі аналізу та оцінки сучасного стану інноваційності українських підприємств.

Результати. Оскільки новітні технології визначають не лише довгострокові перспективи економічного зростання й поліпшення якості життя населення, а й впливають на конкурентоспроможність національної економіки, інноваційний розвиток є одним із пріоритетів державної політики будь-якої країни. Слід зазначити, що за даними Всесвітнього економічного Форуму за індексом глобальної конкурентоспроможності Україна у 2013-2014 р.р. перемістилася з 73-го на 84-е місце серед 148 країн. Складовими цього індексу є, зокрема, і субіндекси "Технологічна готовність" та "Інновації", за якими Україна посідає відповідно 94-е та 93-є місця проти 81-го та 71-го минулого року. Динаміка складових цих субіндексів представлена у таблиці 1.

Дані таблиці свідчать про зниження субіндексу "Технологічна готовність" (на 13 пунктів) в основному за рахунок негативних тенденцій у напрямку наявності та впровадження підприємствами нових технологічних процесів (зниження відповідно на 26 та 31 пункт), а також прямих іноземних інвестицій і передачі технологій (зниження на 21 пункт). В той же час, за рахунок погіршення рейтингу за можливостями інновацій аж на 42 пункти, урядових закупівель передової високотехнологічної продукції та наявності вчених та інженерів на 21 пункт, витрат компаній на наукові й дослідні роботи та співробітництва між науковими та промисловими установами на 8 пунктів, Україна не змогла піднятися вище 93 місця в рейтингу за субіндексом "Інновації".

Таблиця 1. Динаміка складових субіндексів "Технологічна готовність" та "Інновації"

Складові субіндексів "Технологічна готовність" та "Інновації"	Рейтинг України			
	Роки			
	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014
Субіндекс "Технологічна готовність", у тому числі:	83	82	81	94
наявність новітніх технологій	92	96	80	106
рівень впровадження технологій	96	82	69	100
прямі іноземні інвестиції і передача технологій	124	124	109	131
користувачі Інтернету, %	70	92	88	93
абоненти швидкісного Інтернету	71	59	69	71
пропускна спроможність інтернету	96	77	86	84
Субіндекс "Інновації", в тому числі:	63	71	71	93
можливості для інновацій	37	42	58	100
якість науково-дослідних установ	68	72	64	69
витрати компаній на наукові й дослідні роботи	69	75	104	112
співробітництво між науковими та промисловими установами	72	70	69	77
урядові закупівлі передової високотехнологічної продукції	112	112	97	118
наявність вчених та інженерів	53	51	25	46
патенти та винаходи USPTA	64	71	51	52

Джерело: складено на основі [1, 2].

У зв'язку з цим вкрай необхідним і доцільним є координація зусиль з посилення конкурентних переваг, пов'язаних із розвитком інноваційного середовища і створенням сприятливих умов для стабілізації економічного розвитку в країні, що, в свою чергу, вимагає масштабного технічного й технологічного інноваційного оновлення підприємств. Саме інноваційно активні підприємства, які здійснюють розробку, впровадження

нових або удосконалених продуктів, послуг і методів їх передачі, технологічних процесів, складають основу інноваційного розвитку країни.

Однак економічний, фінансовий, матеріально-технічний стан підприємств не сприяє розвитку інноваційних процесів. Основні показники, що характеризують інноваційну діяльність українських підприємств, представлені у таблиці 2.

Як свідчить аналіз інноваційної діяльності українських підприємств, питома вага підприємств, що займаються інноваціями, постійно коливається і на початок 2013 р. складала 17,4%, а питома вага підприємств, які впроваджували інновації, складала всього 13,6%, так і не досягнувши рівня 2002 р. Більше того, відбувається стабільне скорочення питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсягах промислової, яка складала на початок 2013 р. всього 3,3%.

Невисока ефективність інноваційної діяльності проявляється також у низькому рівні новизни промислової продукції, незначному обсязі витрат на технологічні інновації у порівнянні з реальними потребами країни в

технологічному оновленні і розширенні спектру принципово нової вітчизняної продукції. Як свідчать дані табл.2, інноваційна діяльність підприємств характеризується перевагою продуктивних інновацій в порівнянні з технологічними. Певне зростання нових видів продукції у 2012 р. частково пов'язане з поширеною практикою мікроінновацій, спрямованих на поліпшення окремих параметрів продукції, що випускається. А динаміка виробництва нових видів техніки свідчить про те, що більшість підприємств промисловості продовжують віддавати перевагу закупівлі готового обладнання для вдосконалення діючого виробництва.

Таблиця 2. Показники інноваційної діяльності підприємств у 2002-2012 р.р.

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Кількість підприємств, що впроваджували інновації, од.	Частка підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, найм.	Освоєно виробництво нових видів продукції, найм.	Освоєно виробництво нових видів техніки, найм.	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2002	18,0	1506	14,6	1142	22847	520	7,0
2003	15,1	1232	12,7	1482	7416	710	5,6
2004	13,7	968	10,1	1094	3978	450	5,8
2005	11,9	810	8,2	1537	3152	598	6,5
2006	11,2	999	10,0	1145	2408	786	6,7
2007	14,2	1186	11,5	1419	2526	881	6,7
2008	13,0	1160	10,8	1647	2446	758	5,9
2009	12,8	1180	10,7	1893	2685	641	4,8
2010	13,8	1217	11,5	2043	2408	663	3,8
2011	16,2	1327	12,8	2510	3238	897	3,8
2012	17,4	1371	13,6	2188	3403	942	3,3

Джерело: складено на основі [3].

Дослідження інноваційної активності українських підприємств передбачає також аналіз динаміки витрат на інновації, джерел та напрямів їх використання.

Таблиця 3. Джерела фінансування технологічних інновацій та напрями їх використання у 2002-2012 роках, млн.грн

	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками				У тому числі за рахунок коштів			
		дослідження і розробки	придбання нових технологій	підготовка виробництва для впровадження інновацій	придбання машин та обладнання, пов'язані з впровадженням інновацій	власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші витрати
2002	3018,3	270,1	149,7	1865,6	732,9	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	312,9	95,9	1873,7	777,3	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	445,3	143,5	2717,5	1228,3	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	612,3	243,4	3149,6	1746,3	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	992,9	159,5	3489,2	1518,4	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	986,5	328,4	7471,1	2064,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	1243,6	421,8	7664,8	2664,0	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	846,7	115,9	4974,7	2012,6	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	996,4	141,6	5051,7	1855,8	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	1079,9	324,7	10489,1	2440,2	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	1196,3	47,0	8051,8	2185,5	7335,9	224,3	994,8	2925,6

Джерело: складено на основі [3].

Дані, наведені у таблиці 3, свідчать про нестійку тенденцію зростання витрат підприємств України на інно-

вації. У 2011 р. вони зросли порівняно з 2009 і 2010 р.р., коли відбулося падіння майже у 2 рази. Але вже у

2012 р. знову відбулося зменшення цих витрат на 20 %. Продовжують зростати лише витрати на дослідження і розробки. В той же час витрати на придбання нових технологій знизилися за 2011-2012 р.р. більше, ніж у 6 разів, що й відобразилося на падінні у 2013 р. субіндексу наявності новітніх технологій на 26 пунктів та субіндексу рівня впровадження технологій на 31 пункт.

Продовжують зберігатися певні диспропорції у фінансуванні окремих видів інноваційної діяльності. Найбільшу частину витрат на технологічні інновації складають витрати на виробниче проектування, інші види підготовки виробництва до випуску нових продуктів (70,1 %). Доля витрат на дослідження і розробки нових продуктів, послуг склала всього 10,4 %. Доля витрат на придбання машин, обладнання та інших основних засобів, що необхідні для впровадження інновацій склала 19 %. Водночас, на придбання нових технологій, що визначають перспективи технологічного розвитку (включаючи патентні та безпатентні ліцензії), направляється лише 0,5 % коштів.

Відзначені особливості кількісних та якісних параметрів інноваційних витрат значною мірою визначаються умовами фінансування інновацій. Як засвідчують дані таблиці 3, найбільше зростання фінансування технологічних інновацій за 2002-2012 р.р. відбулося за рахунок коштів з державного бюджету (з 45,5 до 224,3 млн.грн.), які, однак, складають всього 2 % від загальних інноваційних витрат підприємств. Частка іноземних інвестицій склала всього 8,7 %. Основним же джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств залишаються власні кошти, частка яких в інноваційних витратах складає 63,9 %.

На жаль, за даними офіційної статистики можна лише констатувати, скільки було витрачено грошових коштів на інновації, скільки вироблено та реалізовано інноваційної продукції, які джерела та напрямки фінансування інноваційної діяльності підприємства тощо. Але ці показники не дають можливості зробити загальний висновок про місце підприємства на ринку продукції або окремого виду економічної діяльності у контексті інноваційного розвитку.

Разом з тим, економічний аналіз може використовуватися не лише як інструмент оцінки досягнутого рівня інноваційної активності та стійкості підприємства, але й для оцінки зміни цього рівня під впливом різних техніко-економічних факторів. Водночас аналіз інноваційної діяльності виступає інструментом для розробки управлінських рішень, націлених на підвищення ефективності функціонування підприємства, а також використовується для оцінки інноваційних підрозділів і спеціалістів.

Особливого значення у зв'язку з цим набувають науково обґрунтовані методи виявлення резервів, зокрема синергічного ефекту від спільного їх впровадження, що сприяють створенню високоефективного механізму, який забезпечує безперервне генерування і найшвидше використання науково-технічних досягнень у діяльності промислового підприємства.

З метою забезпечення перспективної діяльності підприємств, формування економічної стійкості у довгостроковому періоді необхідна така реорганізація системи управління, яка б дозволила здійснити нарощування темпів інноваційного розвитку господарюючих суб'єктів у ринковому середовищі з використанням інноваційної сприйнятливості промислових підприємств. При формуванні інноваційної програми підприємство має передбачити своєчасну модернізацію або напрямки диверсифікації продукції, що випускається, фінансування НДДКР і освоєння нових виробів, які раніше підприємством не випускалися.

Причинами того, що питома вага підприємств, які мають певні розробки з впровадження ефективних технологій, які дозволяють випускати продукцію на рівні світових стандартів, тримається на рівні 11-12%, є: орієнтація підприємств на короткострокові результати діяльності всупереч середньостроковим і довгостроковим; неготовність підприємств до зміни ринкового попиту внаслідок відсутності чіткого зв'язку між результатами маркетингових досліджень і роботами з оновлення продукції; неефективність використання наявних коштів, незбалансованість інвестиційної політики підприємства, яка призводить до розпорошення коштів; непристосованість систем планування, обліку і контролю в сучасних умовах господарювання і неефективність фінансового менеджменту, управління витратами виробництва, що не дає використовувати реальні резерви підвищення конкурентоспроможності продукції.

Здійснювати інновації підприємствам перешкоджали численні фактори, серед яких можна виділити фінансові (занадто високі інноваційні витрати, недостатність коштів у межах організації або групи підприємств та за її межами), пов'язані зі співробітництвом та інформацією (відсутність інформації про технології, ринках, труднощі перебування партнерів інноваційної діяльності), а також з наявністю кваліфікованого персоналу. Ще два чинники відносяться до ринкових – домінування певних підприємств (сильні конкуренти), невизначений попит на інноваційні товари або послуги.

Стимулювання інноваційної діяльності підприємств в Україні передбачає підготовку відповідного базису для стійкого інноваційного розвитку економіки:

- подолання монополізму;
- усунення адміністративних бар'єрів і корупції [4];
- пряму фінансову підтримку інноваційних процесів, яка полягає в безпосередньому фінансуванні перспективних наукомістких виробництв за рахунок бюджетних коштів;
- надання безвідсоткових або пільгових позик і грантів;
- державне замовлення на інноваційні продукти і проведення наукових досліджень і розробок, проектних та конструкторських робіт із щорічним моніторингом результативності його виконання;
- підвищення якості міжнародного трансферу технологій у промисловість;
- державні виплати провідним науковим установам і вченим;
- фіскальні пільги для підприємств-інноваторів, а саме: пільгове оподаткування компаній, які впроваджують інновації; податковий кредит; перетворення короткострокового грошового кредиту в довгостроковий, що, в свою чергу, вимагає коректування різних нормативних актів;
- розвиток організаційно-правових форм інноваційної діяльності та інноваційної інфраструктури (науково-дослідних установ, освітніх закладів, консалтингових фірм, фінансово-кредитних установ, страхових компаній, центрів сприяння розвитку і впровадження інновацій, науково-технологічних парків (технопарків), інкубаторів бізнесу, венчурних фондів і фірм тощо);
- податкові пільги для вищих навчальних закладів, наукових установ і організацій в обсягах і напрямках, визначених чинним законодавством, що забезпечило б збалансування розвитку секторів науки та зміцнення зв'язків між ними, розвиток фундаментальних і прикладних наук, формування мережі наукових центрів, докорінну перебудову наукової експериментальної бази;
- сприяння комерціалізації науково-дослідних розробок;

• стимулювання творчої активності, створення умов для її розвитку.

Реалізація зазначених заходів підтримки інноваційної діяльності підприємств потребує внесення змін до чинних законів про наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність, створення державної інформаційної інфраструктури, здійснення контролю за розвитком в Україні пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, створення державного інноваційного фонду, фінансово-кредитних компаній, венчурних фондів та ін.

Висновки. Таким чином, динаміка розвитку сучасного суспільства і його конкурентоздатність значною мірою залежить від ефективності інноваційних процесів. Результати інноваційної діяльності стають головним джерелом науково-технічного, економічного і соціального розвитку. При цьому підвищення рівня інноваційності промислових підприємств стає однією з ос-

новних умов суттєвого підвищення конкурентоспроможності української економіки.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Всесвітнього економічного Форуму. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
2. Офіційний сайт Міністерства економіки України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=173714&cat_id=173713
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Андреюк Н.В., Загайнова Н.Л. Теория инноваций и теория конкуренции: сущностное содержание и реалии новой экономики / Н.В. Андреюк, Н.Л. Загайнова // Вестник ПГУ. – 2013. – №3 (19). – С.24-34.

Надійшла до редколегії 28.03.14

Н. Андреюк, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ

В статье определена инновационная активность как один из ключевых факторов повышения конкурентоспособности страны. Проанализировано современное состояние, проблемы и направления развития инновационной деятельности предприятий Украины.

Ключевые слова: конкурентоспособность; инновации; инновационная деятельность; инновационная продукция; инновационные технологии.

N. Andreyuk, Ph.D., Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

Innovation aspects OF UKRAINE COMPETITIVENESS

The basic indicators characterizing innovativeness of Ukrainian companies was analysed as well as the fact that the proportion of companies that have some development with the introduction of effective technologies that can produce the products according to the international standards, is insignificant. The factors, that prevented enterprises to innovate, were defined.

Keywords: competitiveness; innovations; innovative activity; innovative products; innovative technologies.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 158: 39-45

УДК: 330.341.4:332.72(477)

JEL: G300

Л. Чубук, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В СФЕРІ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНИМ НЕРУХОМИМ МАЙНОМ В УКРАЇНІ

Розкрито поширеність, тенденції розвитку та специфіку здійснення управління комерційним нерухомим майном у вітчизняній практиці. Проілюстровано динаміку показників, що характеризують стан ринку комерційної нерухомості м. Києва та ефективність її використання. Проведено порівняльний аналіз привабливості основних секторів українського ринку комерційної нерухомості (офісного, торговельного, складського) з позицій інвестування та професійного управління.

Ключові слова: управління комерційною нерухомістю; інвестування у нерухоме майно; оренда нерухомості; ставка капіталізації; рівень вакантності.

Постановка проблеми. Управління комерційним нерухомим майном як зовнішнє професійне управління відноситься до нових видів послуг, які затребувані в національній економіці та динамічно розвиваються у кількісному та якісному вимірі. Необхідність підвищення ефективності інвестування у нерухоме майно, дохідності його використання, зростання вартості та капіталізації тощо, особливо у післякризовий період, зумовлює значний інтерес до інструментів, особливостей, тенденцій розвитку послуг управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні десятиріччя у зарубіжній науковій літературі проблемам управління нерухомістю приділяється значна увага. Теоретичні засади управління комерційною нерухомістю, методи розробки та види стратегій управління, оцінка ефективності і ризиків управління як окремими об'єктами, так і портфелем нерухомості, розглядаються

у роботах ряду російських вчених, таких як А.Н. Асаул, Л.П. Бєлих, Н.В. Васильєва, П.Г. Грабовий, С.В. Грибовський, С.Н. Максимов, Е.С. Озеров, Є.І. Тарасевич, В.С. Чекалін. Серед польських науковців відомі праці у галузі дослідження різних аспектів управління нерухомістю М. Брукса, Є. Кухарської-Стасяк, Я. Левандовської, К. Щахуловича. У спеціалізованих публікаціях західних авторів, таких як П. Фрідман, Н. Ордуй, Р. Рутерфорд, К. Меннінг, С. Рулак, Г. Меллер, Р. Мюлбак, Х. Ноурс, Д. Капозза, Е. Мак-Лин, Г. Елдред, Ч. Хьюлет, Г. Кауфман та ін. висвітлюються питання: формування доходу від об'єкта нерухомості з врахуванням власного та позичкового капіталу; розрахунку ставок дисконту та капіталізації для визначення вартості нерухомості; структурування систем управління корпоративною нерухомістю та інвестиційним портфелем; врахування ризику, дохідності та диверсифікації інвестиційного

© Чубук Л., 2014

портфелю, портфелю нерухомості; оцінки привабливості інвестування у нерухомість; розробки стратегій компаній у сфері нерухомості.

Невирішені раніше частини загальної проблеми.

У вітчизняній науковій літературі відокремлено питання управління нерухомістю як специфічним об'єктом власності, активом підприємства досі не досліджуються. Вивчаються лише окремі проблемні питання, що стосуються професійної діяльності з управління нерухомістю, але, як правило, у рамках дослідження загальних функцій оцінки, інвестування, управління. Найбільш поширені з них: методичні засади оцінки вартості та ефективності інвестування у нерухомість, розробки стратегій управління активами та деякі інші. Разом з тим, відсутні публікації, у яких аналізувались би ці та інші проблеми під кутом зору виявлення специфіки саме управління комерційним нерухомим майном. Та насамперед, відсутня постановка питання про зміст, переваги управління комерційним нерухомим майном, тенденції та особливості розвитку послуг з управління комерційною нерухомістю.

Мета статті – проаналізувати тенденції розвитку та специфіку здійснення послуг управління комерційним нерухомим майном в Україні, визначити перспективи окремих секторів ринку комерційної нерухомості щодо інвестування та управління нерухомим майном.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Управління нерухомістю трактується як здійснення комплексу операцій по експлуатації будівель та споруд з метою найбільш ефективного використання нерухомості в інтересах власника.

У вузькому сенсі управління зводиться до виконання функцій поточного обслуговування об'єкта нерухомості, тобто фактично ототожнюється з адмініструванням. У цьому разі управляючий зосереджується не на досягненні ефективності інвестування у даний об'єкт, а на забезпеченні фізичного утримання (консервації, поточного ремонту, модернізації) об'єкту та відповідності цієї діяльності положенням законодавчих та нормативних регулюючих актів [1, с. 240]. Функціональними аспектами управління нерухомістю є: збирання доходів з нерухомості, запобігання виникненню заборгованості при сплаті орендних платежів, забезпечення утримання, консервації, модернізації об'єкта, страхування нерухомості та здійснення ряду інших експлуатаційних витрат.

У широкому розумінні управління нерухомістю розглядається за межами короткострокового періоду і охоплює не лише адміністрування, але й моніторинг об'єкту у складному ринковому середовищі у тривалій перспективі. До довгострокових завдань управління нерухомістю відносяться: раціоналізація відносин оренди (найму), що полягає у пошуку таких орендарів (наймачів), ризик недоотримання орендної плати від яких мінімальний; укладення договорів оренди (найму); обмеження кількості орендарів (наймачів) на користь одного; відслідковування та анулювання прав інших осіб щодо нерухомості; сприяння розвитку (будівництву) об'єкта нерухомості; зміна призначення об'єкта нерухомості тощо [1, с. 240-242]. Підсумовуючи сказане вище, у широкому сенсі під управлінням нерухомістю розуміють сукупність дій, спрямованих на забезпечення підтримання ринкової вартості нерухомості та її підвищення. Особливо важливим є забезпечення зростання вартості об'єкта при управлінні комерційною та промисловою нерухомістю.

Не зважаючи на достатньо високу вартість (в середньому вартість складає 15–20% від експлуатаційних витрат девелоперського проекту або 5–20% від орендних платежів за відповідний період), послуги управління за-

безпечують ряд переваг власникам нерухомого майна, обумовлених досягненням поставлених на відповідному рівні цілей. Серед цілей управління технічною експлуатацією (facility management) – забезпечення безперебійної та безпечної експлуатації об'єкта, комфорту використання, продовження терміну економічного життя, мінімізація витрат технічного обслуговування та експлуатації.

Метою управління будівництвом (building management) є економія витрат проектування та експлуатації об'єкта (можлива до 25–30%), залучення інвесторів (у тому числі іноземних) для здійснення капіталовкладень у об'єкт. Основне призначення управління нерухомим майном та активами (property management, asset management) – створення доданої вартості активів для клієнтів, скорочення операційних ризиків, максимізація потоків грошей при наданні високоякісних орендних послуг користувачам, зростання вартості та капіталізації.

Управління об'єктами комерційної і промислової нерухомості в Україні лише починає розвиватися. Найбільш поширене надання послуг з управління комерційною нерухомістю в столиці. За деякими оцінками, річний обсяг ринку послуг управління комерційною нерухомістю в м. Києві складає 15–20 млн. дол. [2].

Специфіка управління нерухомістю в Україні.

Управління комерційною нерухомістю в Україні відрізняє певна специфіка, обумовлена насамперед такими суттєвими макроекономічними причинами, як нестабільність загальнооекономічних умов та ненасиченість попиту на ринку нерухомості. Основні особливості управління комерційною нерухомістю у вітчизняній практиці наступні.

1. Неготовність власників нерухомості делегувати повноваження з управління об'єктами професійним управляючим. На думку фахівців, створювати власну структуру для управління активами доцільно, коли загальна площа нерухомості у портфелі складає не менш як 30–50 тис. м². Це, як правило, характерно для портфелів фінансово-промислових груп. Разом з тим, нерідко є ситуація, коли портфель девелоперської компанії налічує лише декілька невеликих об'єктів (до 10–15 тис. м²) та відсутні плани щодо її подальшого розвитку [3]. На прийняття рішення про передавання нерухомості в управління, крім розміру портфелю, впливає також функціональне призначення (ринки офісної, торгової, складської, готельної нерухомості характеризуються різним ступенем конкуренції, насиченості попиту, показниками дохідності нерухомих активів, відповідно у цих сегментах різним є рівень розвитку послуг з управління) та якість об'єктів (зокрема, обов'язковою ознакою для віднесення офісної та складської нерухомості до найвищого класу А+ є здійснення професійного управління).

Найбільш поширені професійні послуги з управління в сфері офісної нерухомості. На сьогодні в Україні приблизно в 90% випадків торговими центрами управляють девелопери та власники бізнесу, і лише у 10% випадків – зовнішні управляючі компанії. Причому більша частина з них надає послуги facility management – технічної експлуатації об'єктів нерухомості [2; 4]. Безумовно, це свідчить про недостатність розвитку ринку послуг управління нерухомістю в Україні. Для порівняння, наприклад, у Польщі показник частки переданих в повне управління об'єктів комерційної нерухомості досягає в сегменті офісної нерухомості – 95%, торгової – 40%, в сегменті логістичної нерухомості також близько 40% [4].

2. Переважаюча юридична форма організації взаємовідносин між власником нерухомості та управляючою компанією – договір доручення. У світовій практиці поширено декілька форм організації

відносин між власником комерційної нерухомості та управляючою компанією: довірче управління; передавання об'єкта в оренду управляючій компанії з правом суборенди та одночасним делегуванням частини управлінських функцій; договір доручення або агентський договір; договір про спільну діяльність. Найбільш поширеним на Заході є довірче управління, що передбачає комплексне та довгострокове управління об'єктом в інтересах власника. Довірче управління об'єднує три основні складові процесу управління об'єктами нерухомості: технічну, організаційну та комерційну експлуатацію будівлі. У рамках довірчого управління нерухомим майном відбувається розмежування функцій власника та управляючого. При цьому за власником залишаються функції прийняття стратегічних рішень та контролю якості виконання. Функції оперативного управління делегуються довірчому управляючому. Такий підхід дає змогу ефективно вирішувати завдання, пов'язані із створенням, розвитком, оцінкою та управлінням нерухомістю з метою реалізації інтересів власника.

В Україні, за даними операторів ринку управлінських послуг, найчастіше використовується форма взаємодії між власником та управляючою компанією у вигляді договору доручення. Це обумовлено бажанням власника самостійно вилучати дохід від експлуатації об'єкта та не висвітлювати інформацію про фінансові потоки, що генеруються нерухомістю.

На сьогодні на вітчизняному ринку найбільш розповсюджене та затребуване операційне управління нерухомістю, спрямоване на створення сприятливих умов для здійснення орендної діяльності на об'єкті. Управлінська структура переважно залучається власником на стадії введення об'єкта у експлуатацію, коли постає питання необхідності швидкої організації процесів життєдіяльності на новому об'єкті [5].

3. Представленість на ринку послуг компаній з управління, створених девелоперами для управління власними об'єктами і таких, що з часом починають пропонувати послуги на аутсорсинг, представництв міжнародних мережевих організацій.

Серед вітчизняних девелоперів, які надають послуги консалтингу та управління комерційною нерухомістю провідну роль на сьогодні відіграє Українська Торгова Гільдія (за існуючими оцінками, охоплює понад 80% ринку консалтингу комерційної нерухомості в Україні). Компанія спеціалізується на торговій, офісній, складській, готельній, житловій нерухомості, мультифункціона-

льних комплексах. Послуги з управління комерційною нерухомістю в Україні нині пропонують також представництва міжнародних мережевих організацій, зокрема, DTZ Zadelhoff Tie Leung, HSG Zander, Colliers International, Jones Lang LaSalle, Рустлер Недухомість Сервіс (Rustler Gruppe), CBRE (Україна), Cushman&Wakefield (Україна) та інші. В основному ці організації працюють зі спеціалізованими об'єктами – офісами класів А та В+/В-, сучасними торговими центрами, складською та індустріальною нерухомістю.

На вітчизняному ринку в цілому працює близько 10 крупних управляючих компаній, які у переважній своїй більшості є дочірніми щодо західних глобальних компаній. Загальний обсяг площ, які знаходяться у їх управлінні, за експертними оцінками, не перевищує 2 млн м² [6, с. 9].

Так, рейтинг управляючих компаній в Україні, складений аналітиками Building Business у 2011 та 2012 рр., охоплює 8 найбільш затребуваних компаній на ринку послуг з управління нерухомістю у трьох основних сегментах об'єктів: офісні будівлі, торговельні центри, логістичні центри (індустріальна нерухомість) [7; 8]. Формування рейтингу здійснювалось на основі опитування думки безпосередньо лідируючих гравців ринку нерухомості, а саме: девелоперських, консалтингових, брокерських, інвестиційних та управляючих компаній, щодо найбільш крупних, на їх думку, управляючих комерційною нерухомістю. Аудит результатів рейтингування було здійснено відомою консалтинговою компанією Ernst and Young.

Зазначимо, що під "управлінням" у рейтингу розглядалися лише послуги з комплексного управління функціонуючими об'єктами комерційної нерухомості (facility management – технічне обслуговування об'єкта, управління інженерною та соціальною інфраструктурою та property management – оперативне управління об'єктом, робота з орендарями). Тобто, у нього не було включено деякі крупні компанії, які надають управлінські послуги лише одного виду, або ті, які управляють лише своїми власними об'єктами (об'єктами своєї групи компаній) без надання послуг з управління стороннім замовникам [7, с. 27; 8, с. 23]. У 2011 р. у рейтингу Building Business серед вісімки найкрупніших компаній, управляючих нерухомістю, були представлені ООО "ХСГ ЦАНДЕР УКР" (39 об'єктів загальною площею 283500 м²) та Depot Development Group (150 об'єктів, 260000 м²) [7, с. 27]. Проте ці компанії (внаслідок змін спеціалізації та внутрішньої політики конфіденційності) не увійшли у підсумкові результати рейтингування у 2012 р. (табл. 1).

Таблиця 1. Позиціонування управляючих компаній в Україні згідно із загальною кількістю об'єктів, що знаходяться в управлінні, у 2012 р.

№п/п	Назва управляючої компанії	Кількість об'єктів, що знаходяться в управлінні	Загальна площа об'єктів, що знаходяться в управлінні, м ²
1.	FM Standard	понад 500	понад 400000
2.	UTG	7	325000
3.	CB Richard Ellis	7	близько 230000
4.	Arricano Group	5	163000
5.	DTZ	6	161300
6.	ESTA Property Management	9	118362
7.	Compass FM	198	103020
8.	"Рустлер Недвижимость Сервис"	5	76100

Джерело: [8, с. 23].

На думку фахівців міжнародних управляючих компаній [3], конкурентні можливості девелоперів у галузі послуг управління на аутсорсинг обмежені, оскільки вони представляють конкуруючих гравців на ринку об'єктів нерухомості.

4. Нестандартність послуг управління. Особливістю вітчизняного ринку є також те, що послуги з управ-

ління комерційною нерухомістю нестандартні. Кожен об'єкт по-своєму унікальний, кожен власник має свій спектр завдань для управляючої компанії. Тому перелік, регламент та методи виконання робіт для кожного об'єкту будуть індивідуальними.

Серед послуг управління комерційним нерухомим майном типово виділяють такі функціональні блоки, як

управління технічною експлуатацією та інженерною інфраструктурою об'єктів нерухомості (facility management); нерухомим майном (property management); будівництвом об'єктів нерухомості (building management); активами (портфелем нерухомості) (asset management). У поточний момент часу на вітчизняному ринку управлінські компанії в основному діють у сегментах управління технічною експлуатацією (найчастіше надаючи клінінгові послуги) та майнового управління. Лише у окремих випадках надається увесь комплекс послуг оперативного управління, включаючи управління активами. Для операторів вітчизняного ринку послуг з управління нерухомістю важливо в перспективі перейти від просто операційного управління до поширеного у світовій практиці інвестиційного управління (управління активами), метою якого є збільшення доходу власника від експлуатації об'єкта та приріст капіталізації [5].

5. Орієнтація власників нерухомості на залучення управляючих компаній, що пропонують мінімальну вартість обслуговування, без врахування відмінностей у якості послуг та репутації компанії. У сферу послуг з технічного та інфраструктурного обслуговування (facility management) входять мережеві клінінгові компанії, які, як правило, мінімізують вартість обслуговування [3]. Це призводить до значного посилення цінової конкуренції, ставить у гірші умови ті управляючі компанії, які пропонують не лише якісні, але більш дорогі послуги, мають застраховану професійну відповідальність.

6. Поступове зростання кількості вітчизняних девелоперів і власників, які починають користуватись послугами професійних управляючих компанії вже на етапі проектування та будівництва нерухомості. Власники комерційної нерухомості частіше вдаються до послуг професійного управління, якщо об'єкт не приносить очікуваний рівень доходу, має високий рівень операційних витрат, низький ступінь завантаженості, вплив клієнтів, часте виникнення аварійних ситуацій та ін. У цьому разі доцільним є проведення управлінського аудиту для виявлення причин існування проблем дохідного використання об'єкта, розробки можливих варіантів вирішення цих проблем, складання плану та заходів конкретних дій, вибору методів управління. Перевагами управління нерухомістю на початкових етапах проектів її розвитку є можливість надання ряду консультаційних послуг, таких як аналіз ефективності інженерно-планувальних рішень об'єкта з точки зору його подальшої експлуатації, енергоємності обладнання, надання рекомендацій по організації зон доступу, зон ввезення-вивезення товарно-матеріальних цінностей, аналіз договорів оренди на предмет компенсаційних платежів, розмежування зон відповідальності тощо [3]. Крім того, можливе безпосереднє здійснення контролю за процесом будівництва, з метою уникнення завищення кошторисної вартості об'єкту.

7. Середньостроковий характер орендних відносин на ринку об'єктів управління, що обмежує можливість стратегічного управління на тривалий період.

Одним із вагомих проявів розвитку ринку об'єктів управління є зміна структури та тривалості договорів оренди нерухомості. Протягом останнього десятиріччя такі зміни відбулися на усіх сегментах ринку оренди комерційної нерухомості в Росії, Україні та інших країнах СНД. Так, наприклад, умови оренди офісних приміщень у Москві досить суттєво змінились: від 3 річних договорів оренди, без індексації, пролонгації, з вираженням у доларах США орендною платою – до 7 річних договорів, з індексацією, прив'язаною до темпу інфляції чи інших показників, з оплатою, вираженою у доларах США, але такою, що сплачується у рублях. Нині і орен-

давець, і орендар готові до продовження терміну договору до періоду 14 – 20 років, розширення умов оренди [9]. Це демонструє значний розвиток, поступовий перехід до фази зрілості ринку нерухомості. Структура договорів оренди торгівельної нерухомості пройшла ті ж етапи розвитку: від дуже короткого терміну, відсутності прозорості, високих орендних ставок, швидкого повернення вкладених коштів (термін повернення інвестиційних коштів складав 2 – 3 роки) – до більш розвинутої системи, де існує розрахунок орендної плати з врахуванням товарообороту орендаря, застосовуються більш тривалі терміни оренди, індексація базової ставки, право на продовження та інші додаткові умови [9].

На ринку комерційної нерухомості Києва умови та структура договорів оренди також змінювались у напрямку ускладнення, наближення до параметрів, типових для західних ринків нерухомості. Проте, не зважаючи на поступове подовження термінів дії орендних договорів, останні є коротшими порівняно із аналогічними у Москві. Так, у період рецесії та виходу з кризи, протягом 2009 – 2010 рр. на ринку офісної нерухомості переважають короткострокові договори від 1 до 2 років і 11 міс. (не потребують реєстрації) з прив'язкою ставки до долару США (по курсу НБУ або комерційному курсу), терміном депозиту від 1 до 2 міс. та індексацією ставок оренди від 5% на рік. Разом з тим, набувають поширення випадки укладання договорів оренди на термін 5 і більше років. Найчастіше власники надають офісні приміщення для орендарів із базовим оздобленням, рідше – без оздоблення або оздобленням під ключ (по запиті окремих орендарів). Одиниця встановлення орендної плати – долар США за м²/місяць. Аванс орендної плати – щомісячний чи щоквартальний. Передбачається також страховий депозит/банківська гарантія (орендна плата за 1 – 2 місяці), можливість пролонгації договору [10, с. 11; 11, с. 3].

У 2010 – 2012 рр. намітилась тенденція до поширення змішаної схеми встановлення орендної плати у сегменті торгової нерухомості Києва, коли з метою мінімізації ризиків орендарі оплачують фіксовану ставку та певний процент від товарообороту. Залежно від номенклатури продукції та послуг процент від товарообігу складає 3 – 5% для якірних орендарів та 10 – 17% для операторів торгової галереї [12, с. 4; 13, с. 17]. У 2012 р. середній термін договорів оренди для офісної та торгової нерухомості складає вже 3 – 5 років [14]. При цьому у сегменті торгової нерухомості термін оренди диференціюється залежно від типу орендаря: для операторів торгової галереї він досягає 3 – 5 років, а для якірних орендарів – 10 – 15 років [15, с. 7].

До 2008 р. середній термін договору оренди на сегменті складської нерухомості складав 5 – 10 років. Лише у рідких випадках договори укладались на більш короткі терміни [16]. У післякризовий період, у 2010 р. більша частина договорів оренди на сегменті складської нерухомості укладалась вже на термін до 3 років [17, с. 21]. У 2010 – 2013 рр. також поширені договори оренди терміном на 1 – 2 роки. На відміну від сегменту офісної нерухомості високого класу (A, B+/B-), орендна ставка на склади та логістичні об'єкти переважно фіксується у гривнях (окрім об'єктів, власники яких мають кредитні зобов'язання) [16].

Ринки комерційної, особливо офісної нерухомості західноєвропейських країн відрізняються більшою збалансованістю попиту і пропозиції. З огляду на насиченість об'єктами на розвинених ринках нерухомості широко розповсюджена довгострокова оренда. Наприклад, у Великобританії термін договору оренди може досягати

20 – 25 років [9], тому можливі зміни, пов'язані із циклічністю економічного розвитку, відбуваються більш плавно.

8. Нестабільність на ринку нерухомості, яка ускладнює процес оперативного і стратегічного управління.

Ринок комерційної нерухомості в Україні та інших пострадянських країнах (Росії, країнах СНД) відрізняють значні коливання показників ділової активності.

Причинами нестабільності на ринку комерційної нерухомості, які ускладнюють процес управління, є недостатня насиченість ринку, незбалансованість (найчастіше, як правило, переважання попиту над пропозицією), низька еластичність попиту у короткостроковому періоді, відсутність довгострокових договорів оренди. З одного боку, з огляду на тривалий цикл девелопменту комерцій-

ної нерухомості пропозиція не може змінюватися суттєво у короткостроковому періоді, у відповідь на зростання попиту. З іншого боку, наявність на ринку початково незначної загальної пропозиції площ, що можуть бути надані в оренду (GLA – gross leasable area), створює ситуацію, коли введення у експлуатацію у окремий період значної кількості об'єктів (15 – 30% від загальної пропозиції) може критично вплинути на стан ринку. Вищевказані причини часто зумовлюють різкі коливання рівня орендних ставок, вакантності площ, ставок капіталізації.

У таблиці 1 подано дані, що характеризують пропозицію, попит та дохідність використання нерухомої власності по офісному, торговому та складському сегменту ринку комерційної нерухомості м. Києва за період з 2006 по 2012 рр.

Таблиця 2. Основні показники розвитку комерційної нерухомості в м. Києві за період 2006 – 2012 рр.

Сегмент ринку комерційної нерухомості/Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Офісна нерухомість							
Обсяг пропозиції, тис. м ²	550	820	1037	1111	1170	1341	1495
Обсяг введення нових площ, тис. м ²	177	270	217	74	59	171	154,4
Обсяг введення нових площ, % до початку року	47,5	49,1	26,5	7,1	5,3	14,6	11,5
Обсяг поглинання, тис. м ²	140	250	97	85	120	170	116
Максимальна орендна ставка, дол. /м ² / рік (без ПДВ та операційних витрат)	720	1000	600	420	420	420	420
Рівень вакантності, %	1,2	3,7	12,5	16,2	14,4	15,0	16,0
Ставка капіталізації, %	10	9 – 9,5	9 – 9,5	15 – 18	13 – 15	11 – 13	10,5 – 13,5
Торгова нерухомість							
Обсяг пропозиції, тис. м ²	132	245	310	382	433	478	581,6
Обсяг введення нових площ, тис. м ²	0	64	65	72	51	45	103,6
Обсяг введення нових площ, % до початку року	–	48,0	26,5	23,2	13,4	10,4	21,5
Максимальна орендна ставка, дол. /м ² / рік (без ПДВ та операційних витрат)	2000	2200	1800	1080	1080	1176	1116 – 1176
Рівень вакантності, %	–	<1	<1	5	2,4	3	2
Ставка капіталізації, %	11	9,5 – 10	10 – 11	14 – 17	12 – 14	11 – 13	10,5 – 12,5
Складська нерухомість							
Обсяг пропозиції, тис. м ²	144	376	673	832	941	1051	1124
Обсяг введення нових площ, тис. м ²	114	186	297	159	109	111	72,5
Обсяг введення нових площ, % до початку року	–	129	79	23,6	13,1	11,8	6,9
Максимальна орендна ставка, дол. /м ² / рік (без ПДВ та операційних витрат)	120	130	132	90	84	84	84
Рівень вакантності, %	1	3	14	26	18,7	15,5	10,2
Ставка капіталізації, %	–	10,5 – 11	10 – 12	17 – 19	14 – 16	12 – 14	11,5 – 14

Джерело: складено за: [15; 17; 18; 19; 20].

Наведені дані свідчать, що періоди з високим рівнем орендної ставки та високим значенням введення нових площ у експлуатацію, як правило, супроводжуються порівняно низькими рівнями вакантності та ставками капіталізації. У докризовий період, у 2006 – 2007 рр., приріст нових площ офісних приміщень до пропозиції на початок року досягає 26 – 49%, торгових – 48%, складських – 129%. У період кризи та пожвавлення на ринку, у 2008 – 2012 рр., цей показник є суттєво меншим, що відображає відсутність мотивів до інвестування у нерухомість.

9. Неприйнятність для вітчизняного ринку управлінських послуг схем фінансування витрат, типових для ринків західноєвропейських країн, поява особливих умов розрахунків за послуги між власником нерухомості та управляючою компанією. Так, зокрема, широко вживана на заході практика використання відстрочки платежу за послуги протягом 60 – 90 днів для вітчизняного ринку нерухомості не прийнятна, в обмеженій кількості випадків управляючими компаніями здійснюється відтермінування платежу не більш ніж на 30 – 45 днів. Ще однією специфічною вимогою до управляючих компаній в Україні є фіксація операційних витрат [3]. При застосуванні такого підходу у відносинах між власником і управляючою компанією значним є ризик збиткової роботи останньої, скорочен-

ня ряду експлуатаційних витрат, пов'язаних із регулярним обслуговуванням інженерних систем і обладнання, оплатою праці тощо, що в кінцевому рахунку може вести до зниження інвестиційної привабливості та вартості активу, який знаходиться в управлінні. З вказаних причин на вітчизняному ринку нерухомості важко працювати міжнародним управляючим компаніям, діяльність яких чітко регламентується глобальними стандартами і принципами ведення бізнесу.

10. Нерівномірність розвитку послуг з управління в різних секторах ринку комерційної нерухомості. Найбільш розвинені послуги з професійного управління нерухомістю в секторі офісної нерухомості, насамперед класів А, В+/В-, торговельної, складської та індустріальної нерухомості. Меншою мірою представлені послуги з управління в секторі готельної нерухомості. Це пояснюється уповільненим розвитком ринку готельної нерухомості (внаслідок нижчої дохідності та більш високих витрат девелопменту, ніж у інших секторах), низькою конкуренцією (в умовах низької конкуренції ефективність залучення зовнішньої управлінської компанії не настільки очевидна, як на насиченому ринку, що обумовлює вибір багатьох українських девелоперів на користь варіанту самостійної розробки та управління готельним проектом) [21].

Узагальнення практичного досвіду управління комерційною нерухомістю на заході та у країнах пострадянського простору показує, що різні сектори ринку нерухомості характеризуються **різною привабливістю щодо застосування послуг професійного управління**. Про перспективність того чи іншого сектору для інвестування та управління свідчать: висока вартість об'єктів, наявність їх значної кількості (задоволеність попиту), суттєвий обсяг надходжень від них, швидкий термін окупності, високі ставки капіталізації. З точки зору інвестування та надання послуг з управління найбільш привабливим є офісний сегмент ринку комерційної нерухомості [9], оскільки він характеризується: більш тривалими термінами оренди; більш стабільним потоком доходів від оренди; нижчими витратами управління.

На відміну від офісів та бізнес-центрів, торгова нерухомість як об'єкт інвестування та управління має ряд недоліків [9], а саме характеризується: значною часткою операторів торгової галереї, які якщо і працюють під міжнародним брендом, можуть бути локальними компаніями або франчайзі, не мають гарантій материнської компанії (частка орендарів торгової галереї типово складає 50 – 60% і вище); значною змінністю рівнів вакантності орендних площ; складністю адміністрування орендної плати, яка часто встановлюється у формі фіксованої плати та відсотка від обороту; порівняно вищими витратами управління, нестабільністю доходу девелопера. Водночас, ставки капіталізації торговельної нерухомості в середньому є вищими, ніж у секторі офісної нерухомості, що відображає і вищі ризики інвестування та управління. Так, наприклад, протягом 2012 р. торгова нерухомість у столиці залишалась одним із найбільш привабливих сегментів для інвестування, здатним приносити 20 – 25% дохідність на вкладені кошти [12, с.18].

З погляду на можливість раціонального використання інвестованих коштів та управління значні перспективи на сьогодні має сегмент складської нерухомості [9; 22], перевагами якої є: незначна кількість орендарів (що, відповідно, спрощує адміністрування орендної плати); більш просте обслуговування та управління; високий рівень спеціалізації об'єктів (крім складів загального призначення (універсальних) є цілий ряд спеціалізованих – митні, оптові, сезонного зберігання, резервні тощо); нестача пропозиції об'єктів (особливо приміщень класів А+/А-); низький рівень вакантності; найвищий показник капіталізації порівняно з іншими сегментами комерційної нерухомості.

Оцінка інвестиційної та управлінської привабливості складської нерухомості в умовах післякризового періоду доволі суперечлива. Порівняно з іншими видами комерційної нерухомості (офісної, торгової) погіршення економічної ситуації найбільше відобразилось на сегменті складської нерухомості: обсяги введення в експлуатацію нових складських комплексів у 2012 р. по відношенню до 2008 р. скоротились більш ніж у 5 разів, попит на якісні складські приміщення також помітно знизився – на 40 %. З причини підвищення вартості позичкових коштів та зниження орендних ставок, терміни окупності складських об'єктів зросли і складають нині 7 – 9 років. Низькі орендні ставки та висока вартість позичкового капіталу перешкоджають інвесторам запроваджувати нові проекти будівництва складських комплексів [16]. Тим не менш, за переконанням фахівців компанії DTZ, еластичність пропозиції логістичної та складської нерухомості за ціною є вищою порівняно з іншими секторами комерційної нерухомості в Україні, тому динаміка будівництва нових об'єктів в сегменті може швидко відновитися [23]. На думку експертів ринку, за умов підвищення ділової активності, низької ва-

кантиності орендних площ, сегмент складської нерухомості може розвиватися за рахунок зростання обсягів пропозиції будівництва об'єктів з врахуванням потреб та особливостей бізнесу конкретних клієнтів (так звана схема build-to-suit).

Про перспективність інвестування у складську нерухомість свідчать і зміни, що відбуваються на європейському інвестиційному ринку та пов'язані зі зміщенням інтересів учасників. Спостерігається перенесення інтересів не на інші класи, а на інші сегменти комерційної нерухомості. Так, порівняно з 2011 роком, частка інвесторів, що планували купувати складські та індустриальні об'єкти у 2012 р., суттєво виросла (за даними управлінської компанії CBRE, з 13% до 20%), а офісні та торговельні об'єкти стали з точки зору інвесторів менш привабливими, хоча й залишилися лідерами інвестиційного ринку. Це явище має цілком зрозуміле пояснення, адже об'єкти складської та логістичної нерухомості забезпечують високу дохідність і не такі непередбачувані в умовах спаду в європейській економіці, як торговельна та офісна нерухомість [24, с. 31]. Обмеженість пропозиції преміальних активів міжнародного рівня в індустриальному секторі в Україні та інших пострадянських країнах може суттєво перешкоджати фактичному здійсненню таких інвестицій.

Разом з тим, за свідченням фахівців управляючих компаній, фактично на сьогодні в Україні серед сегментів комерційної нерухомості за ступенем поширення управлінських послуг (при ранжуванні за спадаючою) на першому місці знаходиться торгова нерухомість, другою – офісна, третьою – складська (логістична) [4].

Після кризи на ринку нерухомості 2008 – 2010 рр. попит на послуги управляючих компаній в Україні підвищився, оскільки зниження орендних ставок на використання нерухомості при незмінності витрат на комплексне обслуговування об'єктів призвело до зменшення орендних доходів власників. Одним із шляхів зменшення витрат для власників комерційної нерухомості стало залучення зовнішньої управляючої компанії. Це найбільш актуально для бізнес-центрів, нерухомості банківських структур.

Важливою причиною, яка буде сприяти розвитку ринку послуг з управління нерухомістю в Україні в найближчому майбутньому, окрім оптимізації витрат власників нерухомості, є зацікавленість крупних іноземних компаній в отриманні професійних послуг управління при укладанні договорів оренди офісної та інших типів комерційної нерухомості.

Висновки.

Управління нерухомістю є сукупністю заходів, спрямованих (з врахуванням цілей власника) на ефективне використання об'єкта нерухомості, отримання доходів від його використання та зростання капітальної вартості. Комплекс послуг з управління нерухомістю охоплює такі функціональні блоки: технічне та інженерне обслуговування об'єкта (facility management); комерційне, адміністративне та технічне управління (property management); управління будівництвом (building management); управління активами (портфелем нерухомості) (asset management).

Не зважаючи на достатньо високу вартість (в середньому вартість складає 15 – 20% від експлуатаційних витрат девелоперського проекту або 5 – 20% від орендних платежів за відповідний період), послуги управління забезпечують ряд переваг власникам нерухомого майна, обумовлених досягненням поставлених на відповідному рівні цілей. Найважливішими перевагами власників від застосування послуг професійного управління є: економія витрат на проектування, технічну експлуатацію та обслуговування об'єкту; скорочення ризи-

ків; стабілізація та зростання доходів від об'єкту, підвищення економічної доданої та капітальної вартості об'єкту; приваблення інвесторів (у тому числі, іноземних) для здійснення капіталовкладень у об'єкт.

Особливостями управління нерухомістю в Україні на сьогодні є такі: недостатня розвиненість ринку послуг з професійного управління нерухомістю (об'єкти управляються переважно девелоперами, власниками); представленість на ринку послуг компаній з управління, створених девелоперами для управління власними об'єктами і таких, що з часом починають пропонувати послуги на аутсорсинг, представництв міжнародних мережових організацій; домінування договорів доручення як юридичної форми організації взаємовідносин між власником та управляючою компанією; орієнтація власників нерухомості на мінімізацію витрат на професійне зовнішнє управління; унікальність послуг управління, переважання операційного управління (управління технічною експлуатацією об'єктів); поступове зростання кількості вітчизняних девелоперів та власників, які починають користуватися послугами управління на початкових етапах проектування та будівництва об'єктів нерухомості; середньостроковий характер орендних відносин на ринку об'єктів управління (середній термін оренди офісної, торгової нерухомості 3 – 5 років) та нестабільність ринку нерухомості (значні коливання показників орендної плати, обсягів пропозиції нових об'єктів, рівнів вакантності, ставок поглинання та капіталізації), що ускладнює процес оперативного і стратегічного управління; неприйнятність для вітчизняного ринку управлінських послуг стандартних (типових) для ринків західноєвропейських країн схем фінансування витрат, поява особливих умов розрахунків за послуги між власником нерухомості та управляючою компанією (фіксація операційних витрат); нерівномірність розвитку послуг з управління в різних секторах ринку комерційної нерухомості.

Причинами нестабільності на ринку комерційної нерухомості, які ускладнюють процес управління, є недостатня насиченість ринку, незбалансованість (найчастіше, як правило, переважання попиту над пропозицією), низька еластичність попиту у короткостроковому періоді, відсутність довгострокових договорів оренди.

Сучасні тенденції в сфері управління комерційною нерухомістю полягають, зокрема, у наступному: частішому використанні послуг управління на етапі проектування і будівництва нерухомості; розширенні спектру послуг, появі послуг комплексного управління; вдосконаленні схем, умов, подовженні термінів договорів оренди, що у перспективі обумовлюватиме можливість довгострокового стратегічного управління об'єктами нерухомості.

Про перспективність того чи іншого сектору нерухомості для інвестування та управління свідчать: висока вартість об'єктів, наявність їх значної кількості (задоволеність попиту), суттєвий обсяг надходжень від них, швидкий термін окупності, високі ставки капіталізації. Найбільш перспективними секторами (сегментами) для розвитку послуг з управління на вітчизняному ринку є офісна, торгова, складська нерухомість. Суттєві інвестиційні перспективи має складська (індустріальна) нерухомість. В цілому, у післякризовий період для власників комерційної нерухомості залучення управляючої компанії стає привабливим способом мінімізації витрат.

Список використаних джерел

1. Kucharska-Stasiak E. Nieruchomość w gospodarce rynkowej. – Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2006. – 295 s.
2. Гончарук Н. Офісний ЖЕК / Н. Гончарук // Контракти. – 2006. – №37. – 11 вересня.
3. Поступаленко Р. Управляющим компаниям непросто работать на украинском рынке [Электронный ресурс] / Р. Поступаленко // Building. Портал о недвижимости и строительстве в Украине. – 26 ноября 2012. – Режим доступа: <http://building.ua/Upravlyashim-kompaniyam-neprosto-rabotat-na-ukrainskom-rynke>
4. Как управлять недвижимостью в Украине: мнения руководителей крупнейших управляющих компаний в Украине [Электронный ресурс] // Building. Портал о недвижимости и строительстве в Украине. – 26 ноября 2012. – Режим доступа: <http://building.ua/Kak-upravlyat-nedvigimostu-v-Ukraine>
5. Управление коммерческой недвижимостью в Украине [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал "Агент" (21.12.2006). – Режим доступа: <http://agent.ua/review/articles/9637.html>
6. Марченко А. Коммерческая недвижимость всегда должна зарабатывать / А. Марченко // Architecture Construction Technology (ACT). – 2013. – №5 (9). – С. 9 – 10.
7. Ларионова М. 8 ведущих управляющих компаний Украины / М. Ларионова // Building business. – 2011. – №11(39). – ноябрь. – С. 26 – 39.
8. Коморская Ю. 8 самых востребованных управляющих компаний в Украине / Ю. Коморская, Е. Потиха // Building business. – 2012. – №11(45). – ноябрь. – С. 22 – 23.
9. Миллард Т. Изменения на рынке недвижимости в России за десять лет [Электронный ресурс] / Т. Миллард // Портал коммерческой недвижимости БИЗНЕСМЕТР. – 27 сентября 2013. – Режим доступа: <http://bmetr.dk.ru/articles/10843>
10. Обзор рынка недвижимости. Украина, 2010 [Электронный ресурс] // Colliers International, 2010. – Режим доступа: <http://www.malls.com.ua/upload/iblock/c3f/colliersannualreport2010russianlowressecured.pdf>
11. Офисная недвижимость. Взгляд на 2010 г., Киев [Электронный ресурс] // Ukrainian Trade Guild, 2010. – Режим доступа: http://utgcompany.com/static/content/download3/PDF/Offices_Viewpoint_2010_ru.pdf
12. Торговая недвижимость. Взгляд на 2010 г., Киев [Электронный ресурс] // Ukrainian Trade Guild, 2010. – Режим доступа: http://utgcompany.com/static/content/download3/PDF/Retail_Viewpoint_2010_ru.pdf
13. Обзор рынка торговой недвижимости в 2012 г. Киев и регионы Украины [Электронный ресурс] // Ukrainian Trade Guild, 2012. – Режим доступа: http://utgcompany.com/static/content/download3/Retail_2012_UTG_ru.pdf
14. Справочник по недвижимости для арендаторов. Россия, Украина, Казахстан [Электронный ресурс] // Jones Lang LaSalle, 2012. – Режим доступа: <http://www.joneslanglasalle.ua/ResearchLevel1/JLL%20The%20Real%20Estate%20Operating%20Guide%20for%20Occupiers%20RUS.pdf>
15. Рынок недвижимости Киева. Февраль 2010 [Электронный ресурс] // Jones Lang LaSalle, 2010. – Режим доступа: http://www.joneslanglasalle.ua/researchlevel1/jll_ukraine_kiev-city-profile-feb_2010.pdf
16. Горбушко Я. Рекордное сокращение строительства новых складов приведет к резкому снижению вакантности [Электронный ресурс] / Я. Горбушко // Building. Портал о недвижимости и строительстве в Украине. – 25 февраля 2013. – Режим доступа: <http://novobudovy.com.ua/interview/4803-rekordnoe-sokraschenie-stroitelstva-novyh-skladov-privedet-k-rezkomu-snizheniyu-vakantnosti.html>
17. Обзор рынка недвижимости. Украина, 2011 [Электронный ресурс] // Colliers International, 2011. – Режим доступа: <http://www.malls.com.ua/Colliers11.pdf>
18. Рынок недвижимости Киева. Итоги 2011 года [Электронный ресурс] // Jones Lang LaSalle, 2012. – Режим доступа: <http://www.joneslanglasalle.ua/Ukraine/RU-RU/Pages/ResearchDetails.aspx?ItemID=856>
19. Обзор рынка коммерческой недвижимости Киева. Итоги 2012 [Электронный ресурс] // Jones Lang LaSalle, 2012. – Режим доступа: <http://www.joneslanglasalle.ua/Ukraine/RU-RU/Pages/ResearchFilter.aspx>
20. Property Times. Украина. Q4 2009 [Электронный ресурс] // DTZ Research, 2010. – Режим доступа: http://www.malls.ua/DTZ_2009_4.pdf
21. Коваленко И. Гостиничная недвижимость: варианты девелопмента [Электронный ресурс] / И. Коваленко, Н. Лисняк // Commercial Property. – 2006. – №11 (39). – Режим доступа: http://commercialproperty.ua/analytics/top/detail.php?IBLOCK_ID=11&ID=33908
22. Матвийчук О. Если у собственника склада не будет необходимых разрешений, помещение не смогут эксплуатировать / О. Матвийчук // Property Times. – 2010. – №43 (337). – 22 – 28 ноября. – С. 4.
23. До конца года вакантность логистической недвижимости в Киеве останется низкой [Электронный ресурс] // Building. Портал о недвижимости и строительстве в Украине. – 11 сентября 2013. – Режим доступа: http://www.transukraine.com.ua/news.php?page_id=13&n_id=225&lang=eng
24. Альтернативные инвестиции // Commercial Real Estate. Россия. – 2012. – №8 (183). – С. 31.

Надійшла до редколегії 02.04.14

Л. Чубук, канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ В УКРАИНЕ

Раскрыты преимущества собственников, получаемые от использования услуг профессионального управления недвижимым имуществом. Выявлены сферы наибольшего распространения профессиональных услуг управления недвижимостью, тенденции их развития, преобладающая форма организации взаимоотношений между собственником недвижимости и управляющей компанией, особые условия расчетов за услуги. Раскрыт спектр услуг управления, приведен рейтинг компаний-лидеров на рынке комплексных услуг управления коммерческой недвижимостью в Украине, особенности критериев выбора управляющих компаний в отечественной практике. Проиллюстрирована динамика показателей, характеризующих состояние рынка и эффективность использования коммерческой недвижимости в г. Киеве за период до и после финансово-экономического кризиса. Освещены причины, ограничивающие возможности стратегического управления недвижимостью в долгосрочной перспективе. Проведен сравнительный анализ привлекательности основных секторов украинского рынка коммерческой недвижимости (офисного, торгового, складского) с позиций инвестирования и профессионального управления, обоснована перспективность инвестиционных вложений в складскую (индустриальную) недвижимость.

Ключевые слова: управление коммерческой недвижимостью; инвестирование в недвижимое имущество; аренда недвижимости; ставка капитализации; уровень вакантности.

L.Chubuk, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

MODERN TENDENCIES IN THE FIELD OF THE COMMERCIAL REAL ESTATE MANAGEMENT IN UKRAINE

The advantages of owners, got from the use of services of professional real estate management, are exposed. The spheres of most distribution of professional services of real estate management, their progress trends, prevailing form of organization of mutual relations between the owner of the real estate and managing company, special terms of payments for services are revealed. The range of management services and specific criteria of a choice of management companies in domestic practice are exposed, the rating of the leading companies in the market of complex services of commercial real estate management in Ukraine is given. Dynamics of the indicators, characterizing a condition of the market and efficiency of using of commercial real estate in Kiev for the period before and after financial and economic crisis, is illustrated. Reasons that limits possibilities of strategic real estate management in a long-term prospect are examines. The comparative analysis of attractiveness of basic sectors of the Ukrainian commercial property market (office, trade, ware-house real estate) is conducted from positions of investing and professional management. There is proved that perspective of investments in the ware-house (industrial) real estate is reasonable.

Key words: commercial real estate management; investments in the real property; leasing of the real estate; capitalization rate; vacancy rate.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 158: 46-50

УДК 336.662

JEL 11

О. Мірошніченко, канд. экон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ ЯК ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ООНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто особливості використання фінансового лізингу як інструменту інвестування в оновлення основних засобів вітчизняних підприємств. Обґрунтовано переваги фінансового лізингу та необхідність його використання з метою оновлення основних засобів, особливо в умовах недостатності фінансових ресурсів для купівлі нової техніки та обладнання.

Ключові слова: лізинг; фінансовий лізинг; договори фінансового лізингу; основні засоби; знос.

Постановка проблеми. Формування та розвиток ресурсного потенціалу вітчизняних підприємств потребує пошуку нових інструментів фінансування оновлення основних засобів, серед яких важливе місце належить фінансовому лізингу. Фінансовий лізинг дозволяє підприємствам отримувати вигоди від користування нерухомим та рухомим майном, призначеним для використання як основні засоби, у продовж дії лізингового договору, а потім придбати об'єкт лізингу з наступним переходом права власності від лізингодавця до лізингоодержувача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду питань використання фінансового лізингу як інструменту залучення інвестиційних ресурсів присвячені наукові праці як вітчизняних, так і закордонних авторів. Історичні аспекти розвитку лізингових відносин розкрито в роботах В. Горемікіна [2], О. Грищенка [4]. Розгляду фінансового лізингу як форми залучення інвестиційних ресурсів підприємства присвячені наукові дослідження Б. Наконечного [8], К. Захочая, А. Ляшанова [5]. Механізм використання лізингу як методу фінансування інноваційного розвитку вітчизняних підприємств досліджено у наукових працях Б. Габеля [1], Г. Холодного [18], І. Черевань [20, 21] та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Особливості здійснення лізингових операцій, сучасний стан та перспективи розвитку лізингу в Україні є предметом дослідження багатьох науковців. Вивчення останніх

наукових публікацій з досліджуваної тематики доводить необхідність більш детального розгляду питань використання механізму фінансового лізингу як інструменту оновлення основних засобів з метою забезпечення інноваційного розвитку вітчизняних підприємств.

Мета статті – розглянути особливості використання фінансового лізингу як інструменту інвестування в оновлення основних засобів вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початок розвитку фінансового лізингу припадає на 50-ті рр. XX ст. У 1952 р. в США Генрі Шонфельд заснував лізингову компанію, що надавала послуги фінансового лізингу у сфері залізничного транспорту. В Європі фінансовий лізинг почав розвиватися наприкінці 50-х – на початку 60-х рр., в країнах Південної Америки, Азії і Африки – у 70-х рр. минулого століття [2]. Виникнення фінансового лізингу обумовлене науково-технічною революцією 50-х рр. XX ст., що вимагало від підприємств оновлення їхніх основних засобів. Фінансовий лізинг був механізмом, який дозволяв підприємствам на більш вигідних умовах набувати у власність машини, устаткування та інші види основних засобів, порівняно з банківським кредитом. Розвиток фінансового ринку, нових форм кредитування, сприятливий податковий режим стимулювали появу все більшої кількості лізингових компаній. На сьогодні лізингові компанії існують більш ніж у 90 країнах світу.

Слід зазначити, що у СРСР поняття "лізинг" з'явилося під час Другої світової війни, коли здійснювалося постачання американської техніки. Проте, порівняно із вищезгаданими країнами, лізинг у СРСР не набув великого поширення [4].

Здійснення лізингових операцій потребує створення відповідного правового забезпечення. В Україні нормативно-правове регулювання лізингових відносин здійснюється на основі міжнародних та вітчизняних актів. Відповідно до ст. 1 Конвенції УНІДРУА³ про міжнародний фінансовий лізинг фінансовий лізинг є операцією, яка включає такі характерні риси [6]:

- лізингоотримувач визначає обладнання й вибирає постачальника, здебільшого не покладаючись на досвід і думку лізингодавця;
- обладнання придбане лізингодавцем у зв'язку з договором лізингу, який, наскільки відомо постачальнику, або укладений, або повинен бути укладений між лізингодавцем і лізингоотримувачем;
- лізингові платежі, належні до сплати за договором лізингу, обчислюються таким чином, щоб урахувати, зокрема, амортизацію всієї або значної частини вартості обладнання.

В Україні до основних нормативно-правових актів, що здійснюють регулювання лізингової діяльності, належать Господарський [3], Податковий [13], Цивільний [19] кодекси, закон України "Про фінансовий лізинг" [15]. Визначення змісту та умов визнання фінансового лізингу представлено в Податковому кодексі та Законі України "Про фінансовий лізинг".

Відповідно до ст. 14 Податкового кодексу України [13] фінансовий лізинг є господарською операцією, що здійснюється фізичною або юридичною особою і передбачає передачу лізингоотримувачу майна, яке є основним засобом і придбане або виготовлене лізингодавцем, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом лізингу.

Лізинг вважається фінансовим, якщо лізинговий договір містить одну з таких умов [13]:

- об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менш як 75 % його первісної вартості, а лізингоотримувач зобов'язаний на підставі лізингового договору та протягом строку його дії придбати об'єкт лізингу з подальшим переходом права власності від лізингодавця до лізингоотримувача за ціною, визначеною в такому лізинговому договорі;
- залишкова вартість об'єкта лізингу на момент закінчення дії лізингового договору, передбаченого таким договором, становить не більш як 25 % первісної вартості такого об'єкта лізингу, що діє на початок строку дії лізингового договору;
- сума лізингових платежів з початку строку лізингу дорівнює первісній вартості об'єкта лізингу або перевищує її;
- майно, що передається у фінансовий лізинг, виготовлене за замовленням лізингоотримувача та після закінчення дії лізингового договору не може бути використаним іншими особами, крім лізингоотримувача, виходячи з його технологічних та якісних характеристик.

Строк фінансового лізингу – це передбачений лізинговим договором строк, який розпочинається з дати передання ризиків, пов'язаних із зберіганням або використанням майна, чи права на отримання будь-яких вигод чи винагород, пов'язаних з його використанням, або будь-яких інших прав, що слідує з прав на воло-

діння, користування або розпоряджання таким майном, лізингоотримувачу та закінчується строком закінчення дії лізингового договору, включаючи будь-який період, протягом якого лізингоотримувач має право прийняти одноосібне рішення про продовження строку лізингу згідно з умовами договору [13].

Відповідно до закону України "Про фінансовий лізинг" [15] за договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоотримувачем специфікацій та умов і передати її в користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі).

Згідно з чинним законодавством України суб'єктами лізингу можуть бути [15]:

- лізингодавець – юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингоотримувачу;
- лізингоотримувач – фізична або юридична особа, яка отримує право володіння та користування предметом лізингу від лізингодавця;
- продавець (постачальник) – фізична або юридична особа, в якій лізингодавець набуває річ, що в наступному буде передана як предмет лізингу лізингоотримувачу;
- інші юридичні або фізичні особи, які є сторонами багатостороннього договору лізингу.

Фінансовий лізинг є одним із дієвих інструментів, здатних активізувати інвестиційні процеси в оновлення основних засобів на вітчизняних підприємствах. Рівень зносу основних засобів вітчизняних підприємств перевищує 70% та зростає з кожним роком, у 2012 р., порівняно з 2000 р., цей показник збільшився на 33,0 пп., протягом останніх десяти років середнє щорічне зростання рівня зносу основних засобів вітчизняних підприємств становило 21,1% (рис. 1).

Результати аналізу рівня зносу показали, що найбільше значення цього показника у розрізі регіонів мають такі області України: Вінницька (97,1%), Кіровоградська (96,7%), Харківська (88,7%); у розрізі галузей – діяльність транспорту та зв'язку (96,6%); промисловість (57,3%); рибальство, рибництво (55,7%), будівництво (55,1%) [9].

В умовах нестачі фінансових ресурсів виникає потреба у використанні фінансового лізингу як джерела для оновлення основних засобів підприємств України. В країнах з розвинутою ринковою економікою його частка в інвестиціях в основні засоби становить близько 30% (в Україні – 1-2%). Слід зазначити, що у формі лізингових операцій здійснюється близько 46% усіх інвестицій в Ірландії, 35% – в Англії, 26% – Швеції, 20% – Австрії, 17% – у Франції [14]. В країнах Східної Європи, що демонструють високі темпи економічного зростання (Естонія, Чеська Республіка, Угорщина, Польща), співвідношення річного обсягу ринку лізингу та ВВП коливається в межах 2-5% (в Україні даний показник становить лише 0,5%) [1].

В Україні кількість укладених договорів фінансового лізингу у посткризовий період має позитивну динаміку, якщо у 2009 р. їхня кількість становила 3007 угод загальною вартістю 2,47 млн. грн., то у 2012 р. – 10826 угод загальною вартістю 14,71 млн. грн. (рис. 2).

³ Міжнародний інститут з уніфікації приватного права – міжнародна незалежна міжурядова організація. Створена в 1926 році як допоміжна організація Ліги Націй.

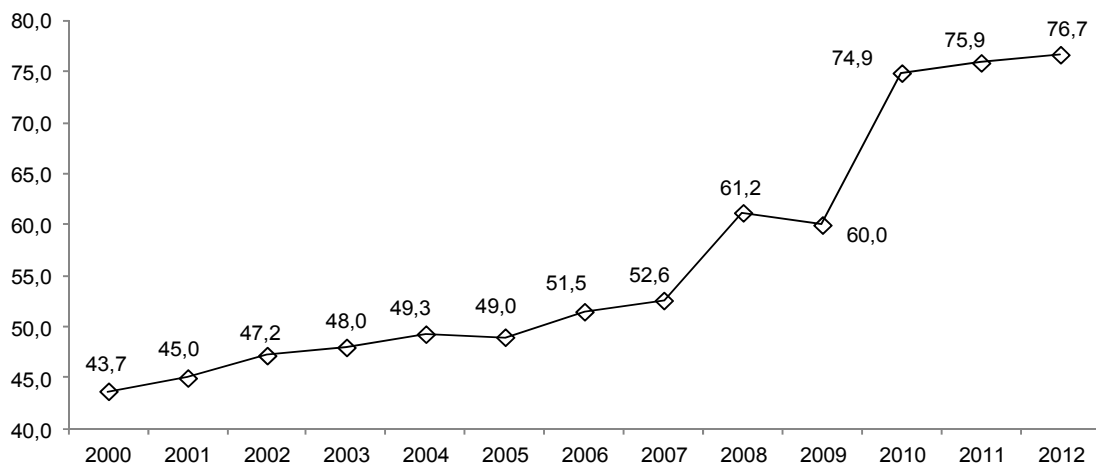


Рис. 1. Динаміка зносу основних засобів підприємств України у 2000-2012 рр., %

Джерело: побудовано автором за матеріалами Державної служби статистики України [9, 16].

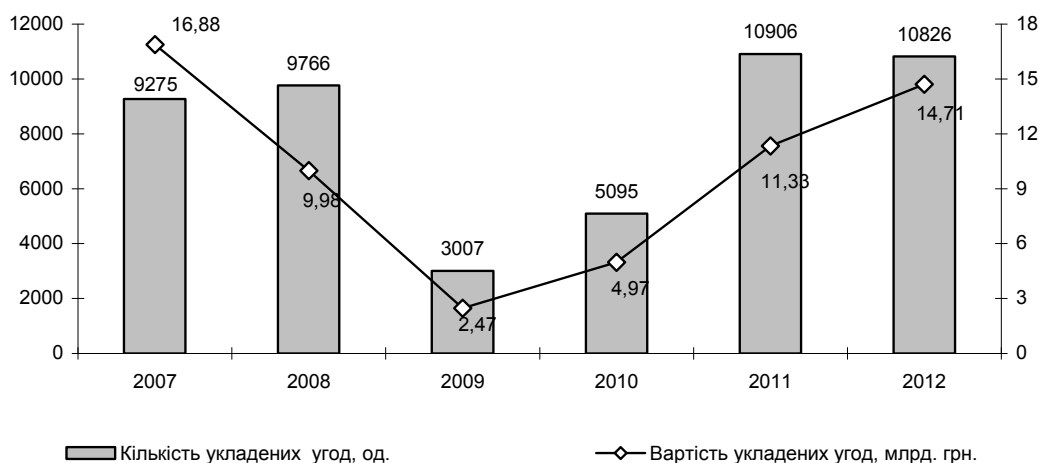


Рис. 2. Динаміка кількості та вартості укладених угод фінансового лізингу в Україні у 2007-2012 рр.

Джерело: побудовано автором за матеріалами Асоціації "Українське об'єднання лізингодавців" [10, 17].

В Європейських країнах сумарний обсяг узятого в лізинг устаткування досяг 731,8 млрд. євро на кінець 2012 р. Найбільші обсяги були зафіксовані в Німеччині (45,0 млрд. євро), Великобританії (44,7 млрд. євро) та Франції (39,0 млрд. євро) [22].

У 2012 р. найпоширенішими об'єктами фінансового лізингу були транспорт (58,82%), сільськогосподарська (15,60%) та комп'ютерна (4,67%) техніка, причому 89,89% усіх джерел фінансування лізингових операцій в Україні становили банківські кредити, власні кошти лізингових компаній складали лише 9,93%. На інші види обладнання припадало 20,49% договорів фінансо-

вого лізингу, зокрема до цієї категорії включається будівельне обладнання, якому належить друге місце у структурі договорів фінансового лізингу у 2011-2012 рр. Аналіз структури договорів фінансового лізингу показав, що вона не зазнала суттєвих змін, порівняно з попереднім періодом: зросла частка транспорту на 6,17 пп., зменшилася частка іншого обладнання на 4,46 пп., комп'ютерної техніки та телекомунікаційного обладнання – на 1,55 пп., частка торговельного і банківського обладнання залишалася на низькому рівні і не перевищувала 1% (рис. 3).

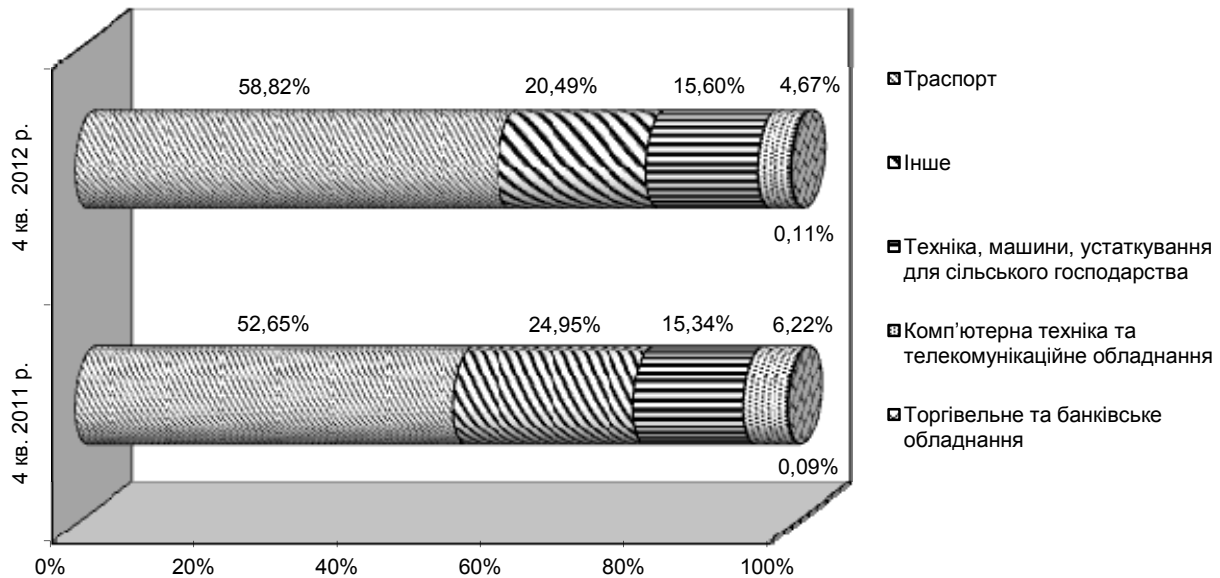


Рис. 3. Структура договорів фінансового лізингу за видом обладнання в Україні у 2011-2012 рр.

Джерело: побудовано автором за матеріалами Асоціації "Українське об'єднання лізингодавців" [10].

Для порівняння, у 2012 р. в європейських країнах, як і в Україні, найбільша питома вага лізингових операцій припадала на транспорт: автомобільний (46,0%), вантажний та автобуси (18%); а також на машини і промислове устаткування (17%). Комп'ютери й офісне устаткування становило найменший відсоток – 7% [22].

В Україні близько 50% усіх лізингових договорів укладається на термін від 5 до 10 років. Станом на кінець 2012 р. галузевий розподіл вартості лізингових договорів показав, що найбільша її частка припадала

на транспортну галузь та сільське господарство (відповідно 58,09% та 19,04%), найменша – на легку та хімічну промисловість (відповідно 0,17% та 0,20%). Протягом 2007-2012 рр. більше половини усіх договорів фінансового лізингу було пов'язано з транспортною галуззю. Варто вказати на позитивну динаміку питомої ваги договорів у сільському господарстві, цей показник збільшився у 2012 р., порівняно з 2007 р. у 2,5 рази, на відміну від будівельної галузі, де спостерігається негативна динаміка, починаючи з 2009 р. (рис. 4).

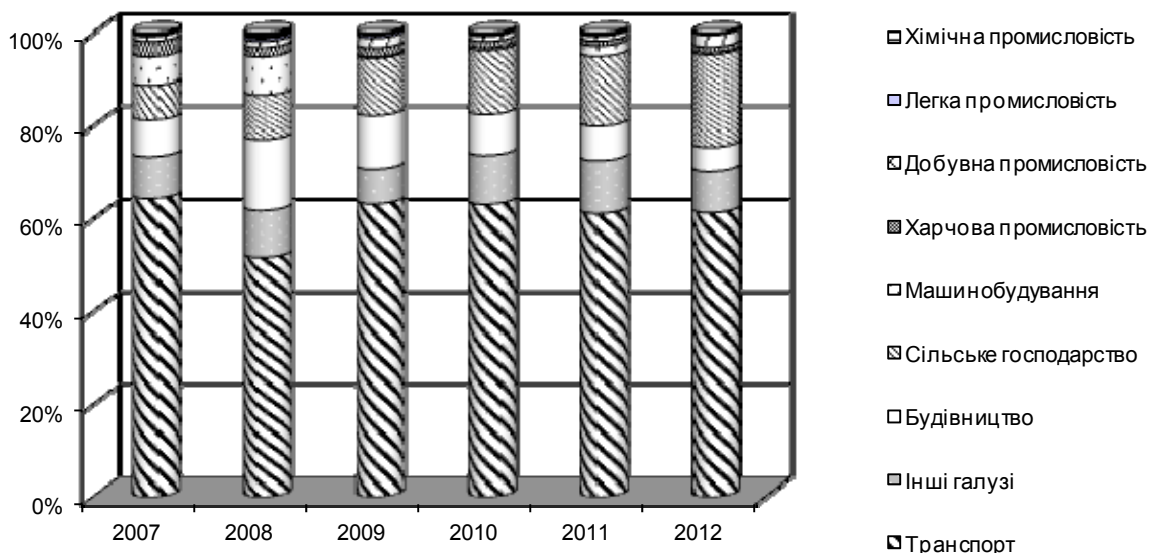


Рис. 4. Галузева структура договорів фінансового лізингу в Україні у 2007-2012 рр.*

* Станом на кінець відповідного року.

Джерело: побудовано автором за матеріалами Нацкомфінпослуг та Асоціації "Українське об'єднання лізингодавців" [10-12, 17].

У європейських країнах найбільша частка взятого в лізинг устаткування в 2012 р. була зафіксована у сфері послуг (46%), машинобудуванні, важкій промисловості та будівництві (26%) [22]. У той час як в Україні питома вага машинобудування та важкої промисловості була

найменшою, а сільського господарства – найбільшою, в країнах ЄС на сільське господарство припадало лише 3% вартості лізингових угод.

Висновки. Головними перевагами використання фінансового лізингу в якості інвестиційного інструменту,

здатного активізувати процес оновлення основних засобів вітчизняних підприємств, є:

- підвищення конкурентоспроможності лізингоотримувача за рахунок використання найновіших об'єктів лізингу;
- придбання й використання підприємством основних засобів без значних одноразових витрат;
- розширення виробничих потужностей підприємства без втрати його фінансової стійкості та зниження ліквідності;
- швидкість укладання лізингової угоди та гнучкий порядок здійснення лізингових платежів, порівняно з іншими інструментами залучення фінансування для оновлення основних засобів;
- більша доступність фінансового лізингу, порівняно з кредитом, для малих і середніх підприємств та ін.

У структурі лізингових угод економіки України переважає транспортна галузь, сільське господарство, інші галузі (зокрема сфера послуг) та будівництво. Основні засоби транспортної галузі економіки України мають найбільший знос. Варто зазначити, що простежується відповідність між рівнем зносу і галузевою структурою договорів фінансового лізингу протягом досліджуваного періоду, підприємства транспортної галузі є лідерами за кількістю укладених договорів. Сільське господарство та будівництво також мають високий рівень зносу основних засобів. Зазначені вище галузі є найбільшими споживачами послуг фінансового лізингу в Україні, на відміну від промисловості. Частка укладених договорів фінансового лізингу промисловими підприємствами України за досліджувані роки не перевищувала 4%, у той час як їхні основні засоби зношені майже на 60% і потребують оновлення, тому на сьогодні промислові підприємства є одним із найбільших потенційних споживачів послуг лізингових компаній.

Список використаних джерел

1. Габель Б.Р. Розвиток фінансового лізингу України в розрізі спільного європейського ринку [Текст] / Б.Р. Габель // Сучасні тенденції фінансового ринку 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=1923>
2. Горемыкин В.А. Лізинг. Практическое учебно-справочное пособие [Текст] / В.А. Горемыкин. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 384 с.
3. Господарський кодекс України, прийнятий Верховною Радою України 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
4. Грищенко О. Фінансовий лізинг: історія, сучасність та перспективи розвитку [Текст] / О. Грищенко // Юридичний журнал. – 2006. – №3.

О. Мирошниченко, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ КАК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены особенности использования финансового лизинга как инструмента инвестирования в обновление основных средств отечественных предприятий. Обоснованы преимущества финансового лизинга и необходимость его использования в целях обновления основных средств, особенно в условиях нехватки финансовых ресурсов для покупки новой техники и оборудования.

Ключевые слова: лизинг; финансовый лизинг; договоры финансового лизинга; основные средства; износ.

О. Miroshnychenko, PhD in statistics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

FINANCIAL LEASING AS AN INVESTMENT INSTRUMENT OF FIXED ASSETS RENOVATION OF DOMESTIC ENTERPRISES

The main characteristics of the financial leasing using as an investment instrument for fixed assets renovation of domestic enterprises have been considered. The advantages of financial leasing and the need to use in order to update the fixed assets, especially in the lack of financial resources for the purchasing of new machinery and equipment, have been determined.

Keywords: leasing; financial leasing; fixed assets; lease agreement; accumulated depreciation.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/print.php?id=2192>

5. Захожай К.В., Ляшанов А.О. Фінансовий лізинг як форма залучення інвестиційних ресурсів підприємства / К.В. Захожай, А.О. Ляшанов // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2011. – Вип. 32. – С. 83-88.

6. Конвенція УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_263

7. Мірошниченко О.Ю. Фінансовий лізинг як інвестиційний інструмент оновлення основного капіталу підприємств [Текст] / О.Ю. Мірошниченко // Фінанси інституційних секторів економіки України: стан, тенденції розвитку, практика реформування: матеріали науково-практичної конференції. – К.: НДС "Центр економічних досліджень", Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2014. – С. 27-28. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.econom.univ.kiev.ua/ 2014.

8. Наконечний Б.В. Переваги та недоліки лізингу порівняно з іншими видами інвестиційної діяльності [Текст] / Б.В. Наконечний // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: збірник наукових праць. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 262 – 270.

9. Наявність і стан основних засобів за 2011 рік, 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

10. Підсумки діяльності лізингодавців за 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uul.com.ua/files/Q4_2012_ukr.pdf.

11. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/fk_2012-1.pdf

12. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/fk_2010.pdf

13. Податковий кодекс України, прийнятий Верховною Радою України 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

14. Програма розвитку лізингу в Україні на період 2006-2010 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://leasinginukraine.com/ua/publications/legal_issues/?pid=584

15. Про фінансовий лізинг: Закон України, прийнятий Верховною Радою України 16.12.1997 р. № 723/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/723/97-вр>.

16. Статистичний щорічник України за 2012 р. / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 552 с.

17. Ринок лізингу 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uul.com.ua/files/2008_ukr.pdf

18. Холодний Г.О. Лізинг в інвестиційному механізмі інноваційного розвитку підприємств [Текст] / Г.О. Холодний [Текст] – Х.: КНЕУ, 2007. – 196 с.

19. Цивільний кодекс України, прийнятий Верховною Радою України 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

20. Черевань І. Ефективність лізингу [Текст] / І. Черевань. – К.: Фенікс, 2010. – 168 с.

21. Черевань І. Лізинг як метод фінансування інноваційного розвитку виробничої бази вітчизняних підприємств [Текст] / І. Черевань // Банківська справа. – 2008. – №2. – С. 46-56.

22. The European Leasing Market in 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.leaseurope.org/index.php?page=key-facts-figures>

Надійшла до редколегії 02.04.14

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 158: 51-55

УДК: 332.01

JEL Q 000

О. Піменова, канд. екон. наук, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

НАПРЯМИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СИСТЕМІ АГРАРНИХ ВІДНОСИН ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇН

Проаналізовано досвід інституціоналізації форм господарювання постсоціалістичних країн в системі аграрних відносин. Визначено основні напрями розвитку аграрного сектору України. Обґрунтовано необхідність розвитку соціо-еколого-економічних форм господарювання.

Ключові слова: аграрний сектор, інституційне забезпечення, інституціоналізація, форми господарювання, соціо-еколого-економічний розвиток, фермерство, кооператив.

Вступ. Сучасні тенденції розвитку аграрного сектору національної економіки переконливо доводять необхідність глибшого осмислення концептуальних проблем формування та розвитку соціо-еколого-економічних форм господарювання як необхідного компоненту конкурентного середовища в аграрній сфері та їх інституційного забезпечення.

Досліджена література. Теоретичні та практичні аспекти господарювання в постсоціалістичних країнах, зокрема відносини власності, форми господарювання та їх інституційне забезпечення висвітлені у працях таких учених, як:

І. Н. Виноградова, Е. М. Малигіна, Л. В. Молдаван, І. Б. Полюбіна, Т. О. Семкіна, П. Т. Саблук, В. П. Якобчук та інших.

Незважаючи на чисельність та ґрунтовність наукових розробок, недостатньо висвітленими залишаються пріоритетні аспекти, пов'язані з дослідженням інституційного забезпечення сучасних соціо-еколого-економічних форм господарювання аграрного сектору в контексті соціо-еколого-економічного розвитку.

Обґрунтування теми та мета дослідження. Для реформування вітчизняної моделі організації сільськогосподарського виробництва важливе значення має не тільки досвід розвинених країн, а й особливості розвитку форм господарювання в постсоціалістичних країнах. Тому метою роботи є аналіз досвіду та виявлення особливостей інституціоналізації форм господарювання в системі аграрних відносин постсоціалістичних країн.

Основний зміст.

Всі постсоціалістичні країни можна поділити на дві групи:

- країни, які орієнтуються на розвиток фермерської форми господарювання (більшість країн Східної Європи, Прибалтика);
- країни з різними формами господарювання (Україна, Росія, Білорусія, Казахстан та ін.).

За роки реформ, які почалися з початку 90-х рр. ХХ ст. в постсоціалістичних країнах відбулась структурна перебудова сільського господарства. Головні напрями економічної реформи у галузі сільського господарства:

- проведення земельної реформи шляхом приватизації землі в приватну та загальну пайову власність;
- реорганізація колгоспів та радгоспів, приватизація державних сільськогосподарських підприємств;
- приватизація підприємств сфери АПК (зберігання, переробки, обслуговування та матеріально-технічного забезпечення сільського господарства).

В результаті економічної реформи в Росії з'явилися нові форми господарювання: фермерські (селянські) господарства; особисті підсобні господарства (ОПГ) та колективи громадян з садівництва та огородництва; держгосп підприємства; недержавні сільськогосподарські підприємства [1, с.101].

Фермерські (селянські) господарства в Росії займають невелику частку у виробництві сільськогосподарської продукції через відсутність матеріальних та фінансових ресурсів. У фермерських (селянських) господарствах зосереджено біля 7,4% землі та 10% всієї сільськогосподарської техніки. Ці господарства виробляють 3,7% всієї сільськогосподарської продукції [1, с.241].

На думку І. Б. Полюбіної, фермерське середовище в Росії неоднорідне, оскільки частина фермерів – великі за розмірами господарства, які мають сучасну сільськогосподарську техніку та фінансові ресурси. Більшість таких господарств створювалась бившими керівниками та спеціалістами колгоспів. Такі господарства не потребують розвитку сільськогосподарської кооперації, оскільки спроможні самостійно вирішувати переважну кількість господарських питань. Інші фермерські господарства не досягли такого рівня розвитку через відсутність фінансових ресурсів та матеріально-технічного оснащення і розвиваються дуже повільно. Тому, на думку провідних російських вчених, І. Н. Виноградової, І. Б. Полюбіної, Т. О. Семкіної та інших, в сучасних умовах такі фермерські господарства будуть ефективно розвиватись тільки в умовах сільськогосподарської кооперації. Але розвиток сільськогосподарських кооперативів в Росії відбувається дуже повільно через такі причини:

- відсутність навичок господарського самоуправління у селян;
- не вистачає лідерів, які здатні керувати кооперативами;
- недосконалість законодавчої бази. В Росії як і в Україні виробничий кооператив – це комерційна структура відповідно до закону "Про сільськогосподарську кооперацію";
- відсутність чіткої системи державної в т.ч. фінансової підтримки кооперативів;
- брак знань у селян про переваги сільськогосподарської кооперації.

Малі форми господарювання в аграрному секторі Росії представлені ОПГ – це дрібні власники земельних ділянок, які господарюють та вирощують продукцію переважно для власного споживання.

Представники інших аграрних форм Росії – це агробізнес у вигляді товариств з обмеженою відповідальністю, виробничих кооперативів, товариств на довірі, а також великих агрохолдингів, які володіють сотнями тисяч га сільськогосподарських угідь та вирощують переважно сировинну високорентабельну та експортоорієнтовану продукцію. Таких агрохолдингів в Росії більше 100. Найменші з них обробляють від 50 до 100 тис. га землі, серед яких "Геліопакс", "Русагроінвест", "Проім-пекс", АПК "Михайлівський", а найбільші – від 300 до 500 тис. га землі, серед яких "Газпром", "Орловський" агрокомбінат, "Орловська" нива тощо [1, с.241].

Досвід Росії та інших постсоціалістичних країн вимагає поглибленого аналізу з метою вибору раціональної

форми господарювання для України з як вимога меншими витратами та соціальною напругою для вітчизняного аграрного сектору.

В інших постсоціалістичних країнах таких, як Чехія, Словаччина, Румунія, Болгарія, Литва, Латвія, Естонія в результаті аграрної реформи початку 90 р. XX ст. з'явилась велика кількість землевласників як бувших членів колгоспів і кооперативів, так і нащадків колишніх до радянської влади поміщиків. Більша частина земель перейшла з державного в приватний сектор. Так, наприклад, в Угорщині частка приватного сектору в площах сільськогосподарських земель виросла більше ніж в 6 разів, в Чехії – в 49 разів, в Словаччині та Румунії – більше ніж в 2 рази, в Болгарії – майже в 2 рази, в Литві – в 7 разів, в Латвії – в 20 разів, в Естонії – в 17 разів. І тільки в Білорусії в державній власності знаходиться 84% сільськогосподарських земель.

Перехід землі з державного у приватний сектор відбувався шляхом приватизації та реприватизації (реституції) з метою ефективного господарювання на власній землі. В результаті реформи в більшості постсоціалістичних країн з одного боку з'являється дуже велика кількість дрібних власників, серед яких, окрім селян, переважна частина міських мешканців, різноманітних робітників, пенсіонерів, які не обробляють землю і не використовують її за призначенням, а з іншого – сільськогосподарські землі в більшості країн надзвичайно подрібнені як для ведення ефективного сільськогосподарського виробництва. Серед таких країн особливо виділяються Болгарія, Румунія, Латвія. В Румунії в 1993 ж році нараховувалось 3, 4 млн. індивідуальних господарств з середнім розміром не менше 3 га, серед яких 43,1% – міські мешканці, 22,6% робітники, 17,2% – пенсіонери і тільки 17,1% – селяни. Біля 57% сільськогосподарських угідь належать населенню, яке старше 60 років і лише 8,3% – до 39 років [2, с.101].

По-іншому проходила аграрна реформа в колишній Югославії. Так, згідно ст.50 Конституції всі громадяни (не тільки зайняті в сільському господарстві) можуть вільно купувати, володіти та отримувати у спадщину землю. В 1990 р. був прийнятий закон про кооперативи (задруги), згідно якого земля кооперативів, реорганізованих у 1953 р. в радгоспи, знов-таки повертається до кооперативів, в результаті чого в останні роки з'являється декілька тисяч нових кооперативів.

Принципово від зазначених країн відрізняється проведення аграрної реформи в Польщі. Як зазначає, Е. М. Малигіна, ще в рамках радянської системи господарювання в Польщі зберігалась приватна власність на сільськогосподарські землі та їх легальна купівля-продаж, а польський уряд починаючи з 70 років проводив цілеспрямовану політику по збільшенню приватних селянських господарств та підтримку високих цін на їх продукцію. Тому прийнятий в 1990 роки закон про оборот земель не викликав в країні протестів та соціальної напруженості. З цього моменту будь-який громадянин міг вільно купувати та продавати землі без зобов'язання їх використовувати за сільськогосподарським призначенням. Обмеження вводились тільки для іноземців, які могли купити землю (більше ніж 1 га) при наявності погодження від Міністерства сільського господарства, Міністерства внутрішніх справ та адміністрації. В результаті реформи в Польщі з'являється велика кількість дрібних землевласників і середній розмір селянського господарства склав 7,5 га, що в 6 разів менше ніж середня площа ферми у Франції чи в Данії. 55% польських селянських господарств продавали продукцію менше ніж на 50 дол. в місяць, а біля 60 тис. господарств взагалі нічого не виробляли навіть для власних потреб.

В цей же період 9% земель вивелися із сільськогосподарського обороту. Тому з 1999 року в Польщі гостро стало питання про раціональне використання сільськогосподарських угідь і в 2004 році приймається закон про оборот сільськогосподарських земель.

Головна мета цього закону – концентрація земель в руках "ефективних" власників. Закон передбачає мінімальний розмір селянського господарства. Господарство мінімального розміру не може бути поділено в результаті купівлі-продажу або спадщини. Закон надає пріоритетне право купівлі землі її орендарам, а потім сусідам, які межують із ділянкою, що продається. Окрім того, покупець землі повинен мати спеціальну сільськогосподарську освіту або документально підтвердити не менш ніж 5-річний досвід роботи в сільському господарстві.

Сьогодні середній розмір фермерського господарства в Польщі складає 9,5 га. Законодавство Польщі й досі передбачає обмеження на купівлю земель іноземцям. Для фермерів передбачена купівля сільськогосподарських земель за умов її попередньої оренди (від трьох до семи років в залежності від воєводства) за умови, що фермер бере особисту трудову участь в обробці землі, яку орендує.

Особливого розвитку кооперативний рух набув після проведення аграрної реформи початку 90 р. XX ст. в Чеській Республіці. В радянській період сільське господарство Чехословаччини було найбільш успішним серед інших галузей економіки і забезпечувало країну основними видами продовольства, а заробітна плата в кооперативах та в радгоспах перевищувала на 4-14% середню по країні. Великі кооперативи з середньою площею землі 2360 га та колгоспи з середньою площею землі 5900 га займали майже 2/3 та 1/3 сільськогосподарських земель. Частка приватного сектору була незначною. Землі, які були передані в кооперативи ніколи не націоналізувались та юридично залишались у власності їх господарів, а переважна частина суспільства, навіть на селі, зберігала ліберально-ринкові традиції.

Реформування сільського господарства в Чехословаччині на початку 90-х рр. XX ст. відбувалось, зберігаючи три головні принципи:

- приватизація землі відбувалась одночасно з розподілом майна держгоспів з метою забезпечення власників сільгосптехнікою, насінням, тваринами тощо для ефективного виробництва;
- переведення кооперативів та держгоспів в нові організаційні форми;
- створення нових форм організації сільгоспвиробництва, які відповідають вимогам ринкової економіки, а також забезпечення джерел фінансування та державної підтримки нових господарських форм.

В кооперативах розподіл майна відбувався відповідно до схеми, яку спільно розробляли біля 650 тис. членів кооперативів. Створені із цих представників трансформаційні ради вирішували, яку нову організаційну форму найкраще обрати (АТ, ТОВ тощо). В сучасних умовах державні підприємства Чехословаччини використовують менш ніж 1% сільськогосподарських земель, кооперативи нового типу – біля 39%, корпоративні приватні підприємства – біля 35%, індивідуальні приватні ферми – приблизно 25%. При цьому середній розмір державного підприємства складає 864 га, приватної компанії – 666 га, кооперативу – 1349 га, індивідуальної ферми – 36 га. Середній розмір сільськогосподарського підприємства в Чехословаччині складає 127 га, тобто майже в 6 разів ніж середня ферма Євросоюзу та майже в 1,8 рази більше, ніж середній розмір великих британських ферм. Сьогодні продуктивність

праці Чехословаччини в сільському господарстві складає приблизно 60% від середнього рівня Євросоюзу [2].

Отже, досвід постсоціалістичних країн свідчить про те, що сільське господарство ефективно розвивається за умов об'єднання селянських господарств та фермерів у кооперативні виробничі некомерційні структури. А для цього необхідне таке інституційне забезпечення аграрного сектору економіки, в якому б державна підтримка здійснювалась у напрямку проведення практичної роботи для об'єднання сільськогосподарських виробників в кооперативи та некомерційні виробничі структури.

В Україні найбільш актуальним питанням для аграрного сектору економіки є вибір раціональних форм господарювання, які спроможні забезпечити сталий розвиток галузі. Оскільки основним засобом виробництва в сільському господарстві є земля, то для ефективного і дбайливого її використання серед інших важливих чинників (фінансові ресурси, сільськогосподарське обладнання, будівлі, технології) необхідно з одного боку мотивувати селян, які будуть обробляти землю та сприяти розвитку сільських територій, а з іншого – забезпечити раціональне використання природних ресурсів. В цьому контексті особливого значення набуває інституційне забезпечення пріоритетних напрямів розвитку форм селянського господарства в Україні. Інституційне забезпечення розглядається нами як утворення нових або реорганізація існуючих інституцій з метою організаційного забезпечення діяльності цих інституцій.

На нашу думку, інституційне забезпечення передбачає створення в сільському господарстві умов для розвитку раціональних форм господарювання. До таких інституцій, враховуючи досвід розвинених країн, можна віднести: законодавство, зокрема земельне законодавство; інститути влади, зокрема органи місцевого самоврядування; державну підтримку; інститути сільськогосподарської та економічної освіти; фінансові інститути; сільськогосподарські кооперативи: обслуговуючі кооперативи, зокрема кредитні та переробні, виробничі кооперативи. Діяльність цих інститутів спрямована на:

- створення господарств життєздатного розміру;
- приватну власність на сільськогосподарські угіддя;
- земля має знаходитись в руках ефективного власника;
- сільськогосподарську освіченість та досвід роботи фермера в сільському господарстві;
- соціальна спрямованість – жити та працювати в своєму господарстві;
- доступність фінансових та матеріальних ресурсів (кредити, лізинг тощо);
- забезпечення співпраці фермерів та науковців;
- створення умов для використання сучасної сільськогосподарської техніки та використання нових технологій в сільському господарстві;
- забезпечення охорони навколишнього середовища, раціонального використання природних ресурсів;
- забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини – невід'ємної умови сталого економічного та соціального розвитку;

- контроль за збереженням якості ґрунтів та біорізноманіття;
- контроль за збереженням цілісності екологічних систем;

- забезпечення розселення в сільській місцевості, тобто недопущення надмірної міграції сільського населення в міста тощо.

На нашу думку, функціонування вищезазначених інститутів забезпечить існування таких форм господарювання, які зможуть реалізувати екологічну, соціальну та економічну функції господарювання в аграрному секторі, що сприятиме сталому розвитку сільського господарства.

В сільському господарстві спостерігається надмірне споживання природних ресурсів особливо в умовах продовольчої кризи. Тому питання раціонального використання природних ресурсів та дбайливого ставлення до навколишнього середовища зумовлюють вибір форм господарювання, які спроможні забезпечити рівноважний стан в системі "природа – економіка – суспільство".

На нашу думку, сільськогосподарський кооператив – це така форма господарювання, яка спроможна забезпечити сталий розвиток галузі, але першочергово необхідно забезпечити розвиток фермерських та особистих селянських господарств, як базової форми господарювання, які в подальшому зможуть об'єднуватись у сільськогосподарські кооперативи.

Ведення особистого селянського господарства регулюється законом України "Про особисте селянське господарство" [3, ст.1]. До особистих селянських господарств відноситься господарська діяльність громадян без створення юридичної особи на земельній ділянці до 2 га. Головною метою їх господарської діяльності є задоволення власних потреб шляхом виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, можливості реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму [3, с. 143].

Фермерське господарство є формою підприємницької діяльності [4, с. 63] громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, відповідно закону "Про фермерське господарство" [5, с. 218].

І фермерське, і особисте селянське господарство відіграють важливу роль у розвитку сільського господарства, оскільки переважну частину виробленої продукції в аграрному секторі України створюють саме ці господарства. За даними Державної служби статистики України у період 2000 – 2010 р. найбільша кількість виробленої продукції тваринництва – м'яса, молока та деяких видів культур рослинництва (картопля, кукурудза тощо) припадає саме на особисті селянські господарства (ОСГ) (табл.1, 2).

Таблиця 1. Виробництво валової сільськогосподарської продукції 1990-2010 рр., млн. грн.

Форма господарювання	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Господарства населення (переважно ОСГ)	44575,8	46169,3	51411,4	58783,2	57886,4	5328,7	56112,5	56312,2	55387,0
Сільськогосподарські підприємства (всі види в т.ч. фермерські господарства)	101299,1	48625,5	26478,0	33802,4	37008,2	35439,8	47865,4	45780,4	45149,2

Джерело: Складено автором за даними: [6].

До господарств населення, крім особистих селянських господарств, відносять виробників сільськогосподарської продукції на присадибних ділянках, на ділянках колективного й індивідуального садівництва і городництва та на дачних ділянках. До групи сільськогос-

подарських підприємств віднесено також фермерські господарства, а вироблена ними валова сільськогосподарська продукція в загальному обсязі за даними Державної служби статистики України становила 5%.

Таблиця 2. Виробництво валової сільськогосподарської продукції за основними виробниками, 2011 р.

Господарство	Валова продукція, млн. грн	Частка, %
Державні та недержавні сільськогосподарські підприємства	104861,2	44,61
Фермерські господарства	16192,5	6,92
Господарства населення	112642,6	48,2

Джерело: Складено автором за даними: [6].

Наведені офіційні дані дозволяють стверджувати, що господарства населення, зокрема особисті селянські господарства, є основними виробниками сільськогосподарської продукції. Сільськогосподарські підприємства, до яких переважно належать господарські товариства, займаються вирощуванням в основному олійних, зернових культур та цукрового буряку, а особисті селянські господарства вирощують основні продовольчі трудомісткі культури, такі як овочі, зокрема картопля, плоди та ягоди.

За даними проведених досліджень Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України продуктивність виробленої продукції на 1 га сільськогосподарських угідь у секторі господарств населення, порівняно з аграрними підприємствами, валової продукції в 2010 р. була в 1,7 рази більше через більш високий рівень вкладання праці, дотримання вчасних строків виконання робіт, використання органічних добрив, а тваринництва – значно переважачим ступенем забезпечення худобою і птицею в розрахунок на 1 га. Так, групування регіонів України за показниками продуктивності сільськогосподарських угідь у господарствах населення проведене Інститутом економіки та прогнозування НАН України, показало, що з кожним роком продуктивність сільськогосподарських угідь, що використовується в господарствах населення, як в середньому по Україні, так і в більшості областей зростає, що вказує на раціональніше використання земель та застосування системи сівозмін, що сприяє підвищенню врожайності на 30-40% і забезпечує раціональне використання робочої сили [8, с. 279].

На нашу думку, в умовах сталого розвитку значний відсоток участі ОСГ у загальному виробництві сільськогосподарської продукції є дуже позитивним моментом, оскільки при такій формі господарювання раціонально використовуються природні ресурси, зменшується відсоток техногенного навантаження на землю, покращується родючість ґрунту, збільшується різноманіття вирощуваних культур. Продукція, яка виробляється в особистих селянських господарствах має значно вищі показники якості ніж сільськогосподарська продукція, вироблена за умов промислового виробництва, де застосовується важка техніка, яка значно погіршує ґрунт, що негативно впливає на якість самої продукції. До інших негативних чинників ведення промислового сільського господарства, які призводять до біологічної перевтоми ґрунтів, накопи-

чення в них певних видів шкідників і збудників хвороб, значного погіршення їх родючості відносяться:

- використання синтетичних матеріалів;
- недодержання правил сівозмін;
- застосування хімічних добрив, пестицидів, гербіцидів та інших агрохімікатів.

Висновки. В умовах переходу до сталого розвитку актуальним є питання вибору раціональної форми господарювання. Найбільш раціональною формою господарювання в умовах сталого розвитку, на нашу думку, є сільськогосподарський кооператив, оскільки саме він може забезпечити продуктами харчування населення за умов збереження та відновлення природного середовища. Тому, на наш погляд, державі необхідно підтримувати становлення та розвиток фермерства та особистих селянських господарств та сприяти об'єднанню їх у сільськогосподарські кооперативи.

Список використаних джерел

1. Полюбина И. Теория крестьянского хозяйства в экономической науке России начала XX в. и ее значение в современных условиях: дис. ... доктора экон. наук: 08.00.01 / Полюбина Ирина Борисовна; Финансовая академия при правительстве Российской Федерации. – М., 2002. – 361 с.
2. Малыгина Э. Н. Регулирование земельных отношений в сельском хозяйстве зарубежных стран и его совершенствование в России: дис. ... канд. эк. наук: 08.00.14/ Малыгина Элла Николаевна; Российский государственный аграрный университет имени К. А. Тимирязева. – М., 2006. – 196 с. ил.
3. Закон України "Про особисте селянське господарство". Земельне законодавство України. / Верховна Рада України. – К.: Істина, 2010. – 342 с.
4. Господарський кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. Станом на 25 серп. 2009 р. / Верховна Рада України. – К.: Паливода А. В., 2009. – 192 с.
5. Закон України "Про фермерське господарство". Земельне законодавство України. / Верховна Рада України. – К.: Істина, 2010. – 342 с.
6. Валова продукція сільського господарства України (у постійних цінах 2010 р.) за 2011 р. / Державна служба статистики України // Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики, 2012.
7. Сільське господарство України (у постійних цінах 2010 р.); за 2011 р. / Державна служба статистики України // Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики, 2010 – 384с.
8. О. В. Шубравська. Іноваційні трансформації аграрного сектора економіки: монографія / [О. В. Шубравська, Л. В. Молдаван, Б. Й. Пасхавер та ін.]; за ред. д-ра екон. наук О. В. Шубравської Ж НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 496 с.

Надійшла до редколегії 04.04.14

Е. Пименова, канд. екон. наук, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

НАПРАВЛЕННЯ ІНСТИТУЦИОНАЛІЗАЦІЇ ФОРМ ХОЗЯЙСТВУВАННЯ В СИСТЕМІ АГРАРНИХ ОТНОШЕНЬ ПОСТСОЦІАЛІСТИЧЕСКИХ СТРАН

Проанализирован опыт институционализации форм хозяйствования постсоциалистических стран в системе аграрных отношений. Определены основные направления развития аграрного сектора Украины. Обоснована необходимость развития социо-эколого-экономических форм хозяйствования.

Ключевые слова: аграрный сектор, институциональное обеспечение, институционализация, формы хозяйствования, социо-эколого-экономическое развитие, фермерство, кооператив.

O. Pimenova, PhD in Economics, Assistant of Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE WAYS OF INSTITUTIONALIZATION OF FORMS OF ECONOMY IN A SYSTEM OF AGRARIAN RELATIONS OF POST-SOCIALIST COUNTRIES

An experience of institutionalization of forms of economy of post-socialist countries in a system of agrarian relations is analyzed. Main directions of development of agrarian sector of Ukraine are determined. The necessity of development of socio-ecologo-economic forms of economy is proved.

Keywords: agricultural sector, institutional support, institutionalization, forms of economy, social, ecological and economic development, farming cooperative.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 158: 55-59

УДК 334.758.6

JEL O 100; G34

О. Кравченко, канд. екон. наук, доц.
ДОННУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, Донецьк

ОБҐРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ УКЛАДЕННЯ УГОД ЗЛИТТЯ АБО ПОГЛИНАННЯ

Визначені основні критерії оцінки ступеню проблемності діючої бізнес-моделі підприємства. Запропонований методичний підхід до визначення характеру прояву мотивів злиття або поглинання. Розроблено карту пріоритетів прийняття управлінських рішень щодо трансформації бізнес-моделі підприємства.

Ключові слова: бізнес-модель, трансформація, проблеми, мотиви, злиття, поглинання, управлінські рішення, карта пріоритетів

Постановка проблеми. Зростання рівня глобальної конкуренції в більшості сфер господарчої діяльності та активізація світових інтеграційних процесів, пред'являють якісно нові вимоги до формування бізнес-моделей вітчизняних підприємств. Саме жорсткість конкурентних умов ставить перед сучасними підприємствами нові проблеми, які здебільшого пов'язані із пошуком ефективних механізмів та стратегій трансформації діючих бізнес-моделей. З кожним днем все більше підприємств прагнуть до збільшення свого масштабу, нарощування капіталізації, економії витрат, отримання ефекту синергії. Останнім часом, саме злиття і поглинання стають тією стратегією зростання, яка дозволяє підприємству не лише зберегти свої конкурентні позиції на ринку, а й "вибитися" в лідери. Ринок злиття та поглинань сьогодні динамічно розвивається. Проте, спроби багатьох вітчизняних підприємств розширити свій ринковий простір шляхом злиття або поглинань не завжди призводять до отримання бажаного економічного та соціального ефектів, створення конкурентних переваг і отримання нових можливостей для розвитку. Це в більшості обумовлено недостатньою економічною обґрунтованістю прийнятих рішень практично на всіх етапах проведення злиття і поглинання (М&А-операцій): починаючи від обґрунтованого вибору цільового (для злиття або поглинання) підприємства і, завершуючи оцінкою ефективності оновленої бізнес-моделі та розрахунком розміру очікуваного синергетичного ефекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти злиття та поглинань широко висвітлені в працях переважно закордонних вчених: Г. Бруккера, Д.Хелмінка, Г. Патрика [2], Д. Депаффилиса [3], П. Маросини та інших. Для української науки дана проблематика є достатньо новим напрямком досліджень, а існуючі розробки закордонних дослідників не завжди можуть бути застосовані в практичній діяльності вітчизняних підприємств, враховуючи перш за все на розбіжності у формах статистичної та консолідованої звітності. Серед науковців, якими висвітлені методологічні засади злиття та поглинання та питання економічного обґрунтування ефективності зазначених інтеграційних процесів з урахуванням специфіки вітчизняних слід відмітити Л.В. Фролову та А.Ю. Голобородько [8].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на значні досягнення у зарубіжній теорії та практиці, ще не отримали достатнього висвітлення питання обґрунтування управлінських рішень трансформації діючої бізнес-моделі шляхом укладення угод злиття або поглинання.

Метою статті є розробка алгоритму обґрунтування управлінських рішень щодо трансформації бізнес-моделі шляхом укладення угод злиття або поглинання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відмінною рисою сучасного зовнішнього середовища, в якому функціонують вітчизняні підприємства є високий рівень мінливості та невизначеності. В даних умовах на перший план виносяться питання забезпечення швидкої реакції та прилаштування до сучасних умов ринку. Для збереження існуючих або отримання нових конкурентних переваг керівництво підприємства розробляє відповідні дієві механізми оновлення своїх діючих бізнес-моделей, розробляє та приймає різного роду управлінські рішення. Прагнення будь-якого підприємства до розвитку обумовлює необхідність пошуку додаткових джерел розширення своєї діяльності і способи укрупнення капіталу і цілях більш ефективного його використання, серед яких найбільш популярним останнім часом є укладення угод злиття або поглинання. Зростання останнім часом активності вітчизняних підприємств в сфері злиття та поглинань з новою силою ставить питання про обґрунтування доцільності реалізації даних процесів для розвитку підприємства.

Прийняття управлінського рішення щодо оновлення діючої бізнес-моделі шляхом процесів злиття або поглинання здійснюється в тому випадку, коли підприємство майже повністю вичерпало можливості здійснення трансформації на основі диверсифікації (реінжинірингу бізнес-процесів), тобто шляхом зовнішньої інтеграції.

При цьому дане рішення повинно бути певним чином обґрунтовано. Для обґрунтування управлінського рішення відносно трансформації діючої бізнес-моделі на основі укладення угод злиття або поглинання, нами розроблені основні критерії (табл. 1), на основі оцінки проблемності яких підприємство має можливість обґрунтовано оцінити ступінь проблемності його діючої бізнес-моделі та оцінити доцільність рішення щодо його зовнішньої інтеграції.

Таблиця 1. Основні критерії оцінки ступеню проблемності діючої бізнес-моделі підприємства

№ п/п	Основні чинники (проблеми)	Проблема характерна для	
		Підприємства-мета	Підприємства-ініціатора
1.	Високий ступінь проблемності бізнес-процесів		
2.	Втрата контролю за ефективністю бізнес-процесів		
3.	Висока витратоємність бізнес-моделі		
4.	Ризикостійкість бізнес-моделі нижче допустимого рівня		
5.	Слабка клієнтська база		
6.	Зниження ринкової вартості та рівня капіталізації підприємства		
7.	Низький імідж підприємства		
8.	Недостатня насиченість номенклатурних та асортиментних позицій		
9.	Низький рівень якості співпраці із постачальниками		
10.	Низька ліквідність та платоспроможність		
11.	Вичерпані власні можливості збереження своєї "присутності" на споживчому ринку		
12.	Відсутність додаткових джерел укрупнення капіталу		
13.	Неможливість протистояти експансії з боку закордонних конкурентів		
14.	Низький рівень інтелектуалізації бізнес-моделі підприємства		
15.	Низька вартість бренд-капіталу підприємства		

* Джерело: розроблено автором.

Так, відповідно даних наведених в таблиці, зовнішня інтеграція підприємства характерна здебільшого для тих підприємств, які опинилися в такій ситуації, коли вирішення проблем його діяльності, можливо лише шляхом здійснення операцій злиття або поглинання. Відповідно, чим більша кількість чинників характерна для підприємства на даному етапі його розвитку, тим більш доцільним є прийняття рішення щодо трансформації його діючої бізнес-моделі шляхом укладання угод злиття/поглинання. При інших обставинах ("залишити як є") бізнес-модель підприємства буде поступово втрачати свою конкурентоспроможність, що в результаті призведе до ліквідації підприємства та його виходу з "поля гравців" певного сегменту споживчого ринку.

Проте, постає питання загальної оцінки ступеню проблемності (Π) визначених в табл. 1 чинників. Для даної оцінки розроблено анкету, в якій було пропонується керівникам та провідним фахівцям підприємства

здійснити ранжирування визначених чинників та, за 10-ти бальною шкалою оцінити силу проблемності кожного з чинників (S_{ij}).

Для загальної оцінки проблемності діючої бізнес-моделі підприємства запропонований інтегральний показник:

$$\Pi = \sum_{i=1}^n \beta_{ij} \sqrt{\sum_{j=1}^n (S_{ij})^{\beta_{ij}}}, \quad (1)$$

де Π – інтегральний показник оцінки ступеню проблемності діючої бізнес-моделі підприємства; S_{ij} – сила проблемності чинника для конкретного підприємства; β_{ij} – значимість конкретного чинника для окремого підприємства.

Для інтерпретації значень інтегрального показника проблемності діючої бізнес-моделі підприємства розроблена наступна шкала оцінки (табл. 2).

Таблиця 2. Шкала оцінки значень інтегрального показника проблемності діючої бізнес-моделі підприємства

Ступінь проблемності діючої бізнес-моделі	Діапазон значень інтегрального показника	Характеристика та основні рекомендації
1	2	3
дуже низький	0,81 – 1,01	діюча бізнес-модель підприємства є ефективною та конкурентоспроможною, якість внутрішніх бізнес-процесів перебуває на високому рівні і необхідна розробка заходів щодо її підтримки та розвитку;
низький	0,61 – 0,81	діюча бізнес-модель підприємства є достатньо ефективною проте необхідна розробка заходів щодо її підтримки на основі удосконалення якості внутрішніх бізнес-процесів; підприємство має значні внутрішні можливості оновлення своєї бізнес-моделі, відповідно до умов динамічного ринку.
середній	0,36 – 0,61	підприємство має деякі труднощі в фінансово-господарській діяльності, які можуть бути вирішені шляхом підвищення ефективності окремих структурних блоків діючої бізнес-моделі, необхідним є розробка заходів щодо стабілізації та підвищення якості бізнес-моделі
високий	0,21 – 0,35	бізнес-модель підприємства характеризується відсутністю внутрішніх резервів для нарощування внутрішнього бізнес-потенціалу; ефективність окремих господарських одиниць діючої бізнес-моделі може бути забезпечена тільки шляхом формування інтегрованої бізнес-моделі
дуже високий	нижче 0,20	підприємство практично повністю вичерпало внутрішні можливості свого розвитку; значна кількість організаційних та фінансових проблем та сила їх прояву призвели до втрати конкурентних переваг на ринку; діюча бізнес-модель підприємства може бути оновлена тільки шляхом зовнішньої інтеграції (укладення угоди злиття або поглинання)

* Джерело: розроблено автором.

Зазначимо, що обґрунтування доцільності рішення щодо трансформації бізнес-моделі підприємства передбачає також визначення мотивів злиття або поглинання та формування первісного бачення ефективності онов-

леної бізнес-моделі ("Як буде"). В економічній літературі, присвяченій питанням дослідження інтеграційних процесів [5;6;8.] наводяться різні підходи до класифікації мотивів злиття або поглинання – по групах та по видах.

Аналіз та систематизація світового досвіду дозволила виділити наступні основні групи мотивів: зростання розмірів підприємства, операційна синергія, збільшення показників прибутковості, мінімізація витрат, фінансова синергія, диверсифікація, економічні мотиви, податкові мотиви, інші нейтральні мотиви [2;3;5].

Групою вчених [6; 8, с.31-40] мотиви злиття і поглинання пропонується об'єднувати в три групи:

- мотиви зменшення витрат (централізація функцій; ліквідація дублювання функцій; зменшення відрахувань у бюджет; зменшення вартості кредиту; ліквідація не-ефективності; ефект масштабу, об'єднання НДДКР);
- мотиви збільшення/стабілізації надходжень ресурсів (різниця між ринковою і балансовою / ліквідаційною вартістю підприємства; особисті мотиви менеджерів; захист від поглинання; ефект "too big to fail" – дуже великий, щоб бути банкрутом);
- нейтральні по відношенню до руху ресурсів мотиви(крупні контакти; підвищення конкурентоспроможності; диверсифікація; доступ до інформації; взаємодоповнюючі ресурси; мотив монополії).

Заслугує на увагу запропонований Ю.В. Ігнатишиним [5, с. 47] підхід до класифікації мотивів по видах діяльності:

- операційні (економія на масштабах діяльності, економія за рахунок напряду, нарощування ресурсів та питомої ринкової ваги, комбінування взаємодоповнюючих ресурсів);
- фінансові (мобілізація фінансових ресурсів, використання надлишкових ресурсів, диверсифікація, економія на податках, зниження витрат на фінансування, специфічні мотиви);
- інвестиційні (розміщення тимчасово вільних засобів, проміжний добуток, дивіденди, неадекватність ринкової ціни, математичний ефект росту прибутку на акції);
- стратегічні (ефективність бізнес-процесів і рівнів управління, добуток менеджменту, клієнтська база, тиснення на конкурентів, венчурне інвестування, вихід на нові ринки, відповідність законодавчим нормам).

Представлений перелік є достатньо широким. Проте, класифікація мотивів злиття і поглинання тільки по видах діяльності не дозволяє всебічно охарактеризувати переваги оновленої бізнес-моделі об'єднаного підприємства та, відповідно потребує розширення. Вважаємо, що перелік існуючих класифікаційних груп мотивів є досить вузьким та не дозволяє комплексно оцінити характер прояву мотивів злиття / поглинання. З метою необхідності врахування різних аспектів мотивів, нами пропонується класифікація мотивів за кожним структурним блоком бізнес-моделі:

- розширення ключових видів діяльності (M1);
- розширення кола ключових партнерів (M2);
- нарощування ресурсів (M3);
- оптимізації структури витрат (M4);
- оптимізації потоків надходження доходів (M5);
- оптимізації каналів збуту (M6);
- розширення джерел формування ціннісних пропозицій (M7);
- розширення споживчих сегментів (M8);
- розширення клієнтської бази (M9);
- інші нейтральні мотиви (Mn).

Вважаємо що запропонований підхід до класифікації мотивів злиття і поглинання при здійсненні трансформації бізнес-моделі підприємства за основними структурними її блоками дозволить більш аргументовано здійснити оцінку характеру прояву мотивів здійснення даної трансформації та значно розширить перелік можливих джерел отримання різних ефектів нової доданої вартості – синергії.

Для оцінювання характеру прояву мотивів для трансформації бізнес-моделі підприємства шляхом злиття або поглинання пропонується застосовувати коефіцієнт Кендела [1].

Відповідно до загального алгоритму класичного розрахунку коефіцієнта Кендела на основі експертної процедури оцінювання кожному мотиву присвоюється певний ранговий номер. Мотив, якому експерт надає найвищу оцінку надається ранг 1. Якщо експерт вважає декілька мотивів рівнозначними, то їм присвоюється однаковий ранговий номер. На основі даних анкетного опитування складається матриця рангів, за даними якої здійснюється розрахунок коефіцієнта конкордації Кендела (W) [4].

$$W = \frac{12 \times \sum_{j=1}^n \left(t_j - \frac{N(n+1)}{2} \right)^2}{N^2 \times (n^3 - n^2)} \quad (2)$$

де, n – число мотивів; N – кількість експертів; t_{ij} – рангова оцінка j -го мотиву злиття або поглинання i -м експертом.

$$t_{ij} = \sum_{i=1}^N t_{ij} - \text{сума всіх оцінок для } j\text{-ої мотиву злиття}$$

або поглинання.

Для кількісної узгодженості думок експертів щодо характеру прояву мотиву та, відповідно, інтерпретації значень коефіцієнта Кендела пропонується використовувати вербально-числову шкалу, запропоновану Марголінім [7].

Таблиця 3. Оцінка характеру прояву мотивів при прийнятті рішення щодо трансформації бізнес-моделі підприємства шляхом укладення угод злиття або поглинання

№	Діапазон значень коефіцієнту конкордації	Характер прояву мотивів
1	до 0,1	Мотиви злиття або поглинання повністю відсутні
2	0,11 – 0,3	Досить слабо виражений прояв мотивів злиття або поглинання
3	0,31 – 0,5	Епізодичний прояв мотивів злиття або поглинання
4	0,51 – 0,7	Хибкий прояв мотивів злиття або поглинання
5	0,71 – 0,9	Прихований прояв мотивів злиття або поглинання
6	вище 0,91	Характер прояву мотивів злиття або поглинання має абсолютний характер

Джерело: Складено автором на основі [7].

Таким чином, рішення щодо трансформації бізнес-моделі підприємства шляхом укладення угод злиття або поглинання приймається в тому випадку, коли значення коефіцієнту конкордації знаходиться в межах від 0,71 до 1, тобто прояв мотивів злиття або поглинання носить абсолютний або прихований характер.

Для оцінки пріоритетності рішення щодо трансформації бізнес-моделі підприємства шляхом укладення угод злиття або поглинання запропонована карта управлінських рішень (рис. 2), в якій по вертикальній осі відкладається ступінь проблеми діючої бізнес-моделі підприємства, а по горизонтальній – характер

прояву мотивів здійснення трансформації бізнес-моделі шляхом укладення угоди злиття / поглинання.

Дана карта поділена на чотири сегменти, кожен з яких має певні характеристики як для підприємства-ініціатора угоди злиття/поглинання, так і для підприємства, яке може виступати в якості об'єкта-мети даних угод. Так, рішення щодо трансформації бізнес-моделі

на основі зовнішньої інтеграції є цілком недоцільним якщо підприємство попадає у III квадрант, оскільки діюча бізнес-модель є ефективною та відсутні мотиви для злиття/поглинання, підтримка її розвитку може буде здійснена шляхом удосконалення або реінжинірингу бізнес-процесів.

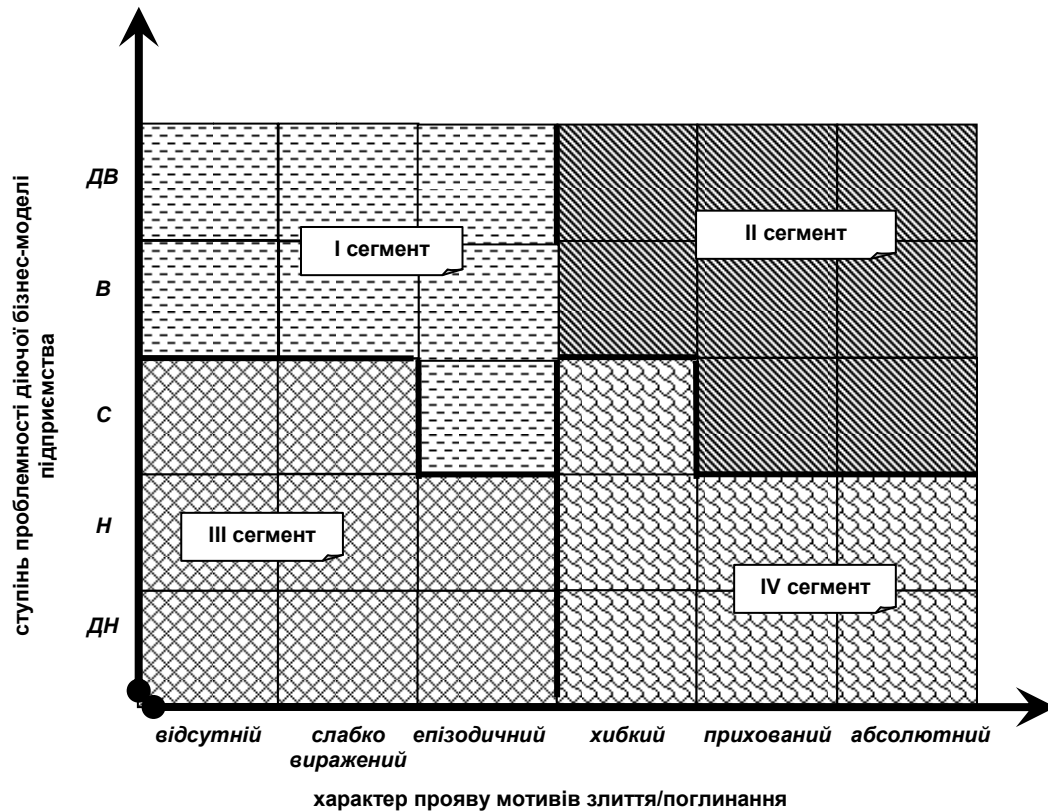


Рис. 1. Карта управлінських рішень щодо трансформації бізнес-моделі підприємства шляхом укладення угод злиття або поглинання

* Джерело: розроблено автором.

Характеристика інших квадрантів матриці наведена в таблиці 4, в якій також запропонований найбільш вигідний тип угоди (злиття або поглинання) для здійснення трансформації бізнес-моделі підприємства.

Таблиця 4. Характеристика управлінських рішень щодо трансформації бізнес-моделі відповідно до сегментів карти

Сегмент карти	Характеристика	Рекомендований вид угоди для трансформації бізнес-моделі	
		Для підприємства – ініціатора	Для підприємства-мети
I	Даний квадрант характерний в більшості для підприємств, бізнес-модель яких практично повністю втратила конкурентні переваги. Проте керівництво підприємства ще не усвідомлює необхідність прийняття рішення щодо кардинальних змін бізнес-моделі.	Злиття з метою розширення масштабів діяльності	Поглинання з метою збереження своєї "присутності" на ринку
II	Рішення щодо трансформації бізнес-моделі підприємства шляхом укладення угод злиття/поглинання є цілком обґрунтованим та доцільним, оскільки повністю вичерпані внутрішні можливості розвитку.	Поглинання з метою розширення масштабів діяльності	Злиття з метою збереження своєї "присутності" на ринку
III	Керівництво повинно розробити програму удосконалення діючої бізнес-моделі	Реорганізація бізнес-процесів	
IV	Підприємство має значні труднощі в управлінні своєю діяльністю. Для бізнес-моделі характерний низький рівень її конкурентоспроможності та значна низка проблем, вирішення яких можливо тільки шляхом злиття з іншим підприємством.	Злиття з метою збереження своєї "присутності" на ринку	Злиття з метою збереження своєї "присутності" на ринку

* Джерело: розроблено автором.

Висновки. Запропонований підхід до обґрунтування доцільності управлінських рішень щодо трансформації бізнес-моделі підприємства шляхом укладення угод

злиття або поглинання, базується на врахуванні ступеню проблемності діючої бізнес-моделі підприємства та характеру прояву мотивів злиття або поглинання та

спрямований на визначення більш вигідного виду угоди як для підприємства-ініціатора, так і для підприємства-мети при альтернативності їх цільових-орієнтирів. Застосування запропонованого підходу в діяльності вітчизняних підприємств буде сприяти підвищенню рівня обґрунтованості управлінських рішень при укладенні угод на ринку операцій злиття та поглинання в сучасних умовах господарювання.

Список використаних джерел

1. Афоничкин А.И., Михаленко Д.Г. Управленческие решения в экономических системах / А.И. Афоничкин, Д.Г. Михаленко: Учебник. – СПб.: Питер, 2009. – 480 с.
2. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Гохан Патрик А. – Вид. 3-тє, [перероб. на доп.]. – М.: Изд-во "Альпина Бизнес Букс", 2007. – 741 с.

3. Депафилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. / Д. Депафилис – М.: Олим-Бизнес, 2007. – 960 с.

4. Евланов Л. Г. Экспертные оценки в управлении / Л. Г. Евланов, В. А. Кутузов. – М.: Экономика, 1978. – 133 с.

5. Игнатишин Ю.В. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы / Ю.В. Игнатишин. – СПб.: Питер, 2005. – 270 с.

6. Костюченко В. М. Консолідована фінансова звітність: міжнародний досвід та практика України: Навчально-практичний посібник / В. М. Костюченко. – К: Центр учбової літератури, 2008. – 528 с.

7. Марголин Е. Методика обработки данных экспертного опроса // Полиграфия. 2006. № 5. – С. 14-16.

8. Фролова Л.В. Злиття та поглинання підприємств: компендіум для студентів економічних напрямків підготовки денної і заочної форм навчання / Фролова Л.В., Голобородько А.Ю. – К.: Кондор-Видавництво, 2013. – 240 с. – С.14.

9. Фролова Л.В. Формирование бизнес-модели предприятия: Учебник. / Л.В. Фролова, Е.С. Кравченко – К.: Центр учебной литературы, 2012. – 384 с.

Надійшла до редколегії 07.04.14

Е. Кравченко, канд. экон. наук, доц.
ДОНУЕТ имени Михаила Туган-Барановского, Донецк

ВОПРОСЫ ОБОСНОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СЛИЯНИЯ ИЛИ ПОГЛОЩЕНИЯ

Определены основные критерии оценки степени проблемности действующей бизнес-модели предприятия. Предложен методический подход к определению характера проявления мотивов слияний и поглощений. Разработана карта приоритетов принятия управленческих решений по трансформации бизнес-модели предприятия.

Ключевые слова: бизнес-модель, трансформация, проблемы, мотивы, злиття, поглинання, управлінські рішення, карта пріоритетів.

E. Kravchenko, PhD in Economics, Associate Professor
Donetsk national university of economic and trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Donetsk

QUESTION THE VALIDITY OF ADMINISTRATIVE DECISIONS

ON BIZNES TRANSFORMATION MODEL COMPANIES BASED TRANSACTIONS MERGER OR ACQUISITION

The main criteria for assessing the degree of problematical current business model. The methodical approach to determining the nature of the manifestation of the motives of mergers and acquisitions. Designed card priorities managerial decisions on the transformation business model.

Keywords: business model, transformation, problems, motives, merger, acquisition, management decisions, map priorities.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 158: 59-63

УДК: 334

JEL: M21

Є. Жорова, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті розкрито поняття антикризового корпоративного управління, зазначені особливості системи антикризового корпоративного управління. Виокремлено пріоритетні напрями формування ефективної системи управління підприємствами, серед них – належне кадрове забезпечення системи управління, вдосконалення функціонування органів системи управління, оптимізація фінансової структури капіталу підприємства.

Ключові слова: корпоративне управління, антикризове корпоративне управління, система антикризового корпоративного управління.

Постановка проблеми. У період постійних змін та непередбачуваних криз, погляди на необхідність превентивності антикризового управління, а також виділення його як окремої системи управління стають все більш актуальними. На нашу думку, варто піти далі – запровадивши інтеграцію антикризового управління в загальну систему корпоративного управління. При цьому основні положення, принципи, методи, інструменти та ін. елементи системи управління апіорно повинні бути в необхідній мірі антикризовими. Прогнозування, планування та підготовка заздалегідь є раціональнішим способом функціонування, ніж оперативна діяльність у стані, який вже фактично настав.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовні дослідження проблем корпоративного управління містяться у роботах Баюри Д.О. Проблеми управління персоналом і кадрового забезпечення в період кризи висвітлені в працях Лігоненко Л. О. [6], Сардак О.В. [8], особливості регулювання соціально-трудових відносин

в кризовий період – Петрової І.Л. [7], О.А.Гришнєвої [2; 9]. Актуальним теоретичним та практичним питанням оптимізації фінансової структури капіталу присвячені роботи таких науковців як Бичкова Н. В. [10], Варічева Р. В. [11], Костаневич Н. І. [12], Кочодан В. Б. [5], Сорока Р. С. [13], Ярошук О.М. [14].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Невирішеним аспектом загальної проблеми залишається дослідження ефективності антикризового корпоративного управління. Недослідженим є питання визначення основних напрямів формування ефективної системи антикризового корпоративного управління.

Метою статті є виокремлення і обґрунтування пріоритетних напрямів формування ефективної системи антикризового корпоративного управління на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія "антикризове корпоративне управління" по суті є синтезом понять антикризового та корпоративного
© Жорова Є., 2014

управління, включаючи у себе складну систему процесів, механізмів та інструментів по управлінню підприємством, що забезпечувала б узгодження інтересів акціонерів, менеджерів та усіх зацікавлених сторін у сфері запобігання, діагностики, нейтралізації та контролю розвитку кризових явищ, подолання кризового стану та недопущення ліквідації підприємства. На основі аналізу наукової літератури, можна виокремити таке визначення: "антикризове корпоративне управління – система взаємовідносин між власниками компанії, виконавчими органами та заінтересованими сторонами, що включає у себе заходи по попередженню, діагностиці, нейтралізації та контролю кризових явищ на підприємстві, ґрунтується на узгодженні інтересів усіх заінтересованих сторін та забезпечує подолання кризового стану, недопущення банкрутства, постійну діагностику соціально-економічного стану підприємства, стабілізацію діяльності та фінансової стійкості" [1, с.348].

Невизначеність ринкового середовища та неможливість впливу на зовнішні фактори діяльності підштовхує підприємства до розробки постійно діючої системи антикризового корпоративного управління, котра б забезпечувала нейтралізацію негативних циклічних процесів, постійну діагностику функціонування підприємства, виявлення "вузьких місць", підтримувала гнучкість діяльності та динамічну реакцію на всі зміни у зовнішньому середовищі.

Система антикризового корпоративного управління повинна включати в себе суб'єкти управління, що безпосередньо здійснюють управлінську діяльність на підприємстві – акціонери (власники корпоративних прав), наглядова рада, що представляє і захищає інтереси акціонерів, виконавчий орган, який забезпечує реалізацію прийнятих рішень, а також антикризовий комітет; об'єкти управління, на які спрямована управлінська діяльність – корпоративні права, вартість, ресурси, узгодження інтересів, людський фактор; та сам процес управління підприємством, який в поєднанні з правильною антикризовою стратегією є запорукою ефективного функціонування системи антикризового корпоративного управління в цілому.

Ефективне функціонування системи антикризового корпоративного управління виражається у стабільності, динамічності та узгодженості розвитку підприємства, як цілісної соціально-економічної системи; забезпеченні тісної взаємодії між суб'єктами та об'єктами управління, захисті прав усіх заінтересованих груп у діяльності підприємства, відношенні досягнутих результатів до намічених стратегічних цілей, реалізації мети діяльності, впровадженні методологічного забезпечення оцінки системи управління та діяльності підприємства, що забезпечить потрібну деталізацію та раціоналізацію усіх процесів в управлінській ланці, діагностику, аналіз та контроль за основною діяльністю підприємства, нейтралізацію кризових явищ, стабільне зростання вартості та прибутку підприємства, раціональну організацію виробничого процесу, досягнення оптимальної організаційної структури, гнучкості системи управління, підвищення інвестиційної привабливості, а також гармонійне співіснування із зовнішнім середовищем.

Проведене нами дослідження діяльності вітчизняних підприємств, в рамках методичної розробки системи антикризового корпоративного управління, дозволило виокремити пріоритетні напрями формування ефективної системи управління підприємствами, серед них:

- належне кадрове забезпечення системи управління;
- вдосконалення функціонування органів системи управління;

- оптимізація фінансової структури капіталу підприємства.

Кризова ситуація може загрожувати підприємству не тільки погіршенням ключових показників діяльності, але і втратою цінних співробітників, які є ключовим чинником подолання кризи [2].

Як відмічають керівники багатьох промислових підприємств, дуже гостро постає проблема дефіциту кваліфікованого виробничого персоналу. Професії токаря, фрезерувальника, слюсаря і т.п. втратили свою популярність порівняно з радянським періодом, але не втратили своєї актуальності для промислових підприємств. Відбувається старіння професійного складу досвідчених та відповідальних працівників. Позитивно, що деякі підприємства стимулюють працівників до підвищення кваліфікації оплатою навчання та закріпленням за ними робочого місця з відповідним збереженням заробітної плати, або ж навчають безпосередньо на власній базі. Створення висококваліфікованого колективу відповідальних і лояльних працівників усіх рівнів управління, виробничого та обслуговуючого апарату є основним завданням якісного кадрового забезпечення.

Кадрове забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління представлене суб'єктами управління: найнятими або запрошеними на безоплатній основі працівниками (серед них – члени наглядової ради, що не є акціонерами, правління, члени антикризового комітету) та одним із об'єктів управління – кадровою системою, яка складається з усього персоналу підприємства, що безпосередньо чи опосередковано задіяний у процесі виробництва. Кадрове забезпечення системи управління персоналом, в рамках системи антикризового корпоративного управління, повинно ґрунтуватися на таких положеннях:

- виконання вимог трудового законодавства;
- вчасна та регулярна виплата заробітної плати та премії, що є основою довіри та поваги персоналу до керівництва компанії;
- розробка гнучкої системи оплати праці, що залежатиме від активності, ініціативності, ефективності діяльності працівника, його стратегічного значення для підприємства;
- оптимізація кадрового складу підприємства шляхом скорочення вертикальних ланок управління та адміністративного штату працівників;
- надання переваги навчанню працівника підприємства, можливості його перепрофілювання порівняно з наймом нового працівника зі сторони;
- виховання лояльності працівників, за допомогою роз'яснювальної роботи та вираженої мотиваційної системи, що розроблятиметься кадровою комісією антикризового комітету;
- за потреби – залучення лише висококваліфікованих працівників із позитивними відгуками з попереднього місця роботи;
- активне залучення працівників до процесу розробки тактики та стратегії діяльності підприємства, впровадження антикризових заходів, врахування думки основного персоналу, заручення їхньою підтримкою;
- широка обізнаність персоналу в загальній ситуації, що складається на підприємстві, прозора та зрозуміла діяльність керівників.

Криза на підприємстві є періодом важких рішень та кардинальних заходів. Важливим фактором, що зможе забезпечити виживання підприємства, є узгоджена оперативна діяльність апарату управління, динамічна реакція на непередбачувані зміни у зовнішньому середовищі підприємства, професійність, швидкість та раціональність не тільки процесу прийняття рішень та захо-

дів, що впроваджуються, але і подальший процес їх втілення. Дослідження показало, що основою такої діяльності є належне кадрове забезпечення.

Взаємозв'язки та відносини між суб'єктами управління є основою системи антикризового корпоративного управління. Переважна більшість проблем у функціонуванні підприємства спричинені неузгодженістю діяльності керівного апарату, низькою ефективністю наявної організаційної структури підприємства, що застаріла і потребує реорганізації.

Для вирішення проблем, спричинених недоліками організаційної структури, потрібен орган, що дозволить:

- узгодити та поєднати процеси управління та бізнес-процеси на підприємстві;
- акумулювати необхідну інформацію стосовно діяльності підприємства, проводити її об'єктивний аналіз та представляти відповідним чином, виходячи зі специфіки та потреб суб'єкта, для якого формується звіт;
- нейтралізувати проблему інформаційної асиметрії та конфлікту інтересів;
- побудувати чітку стратегію розвитку, слідувати за її дотриманням та при необхідності вносити корективи;
- прибрати формальні ланки управління, забезпечити повноцінне функціонування усіх органів управління.

Для ефективного управління підприємством потрібен орган, що зможе не тільки перевіряти та діагностувати, але й надавати інформаційне забезпечення процесу стратегічного планування на підприємстві, тобто робити прогнози та аналізувати можливі наслідки. На основі проведеного дослідження ми вважаємо, що доцільним є ліквідація ревізійної комісії та створення замість неї антикризового комітету. Функціональна та організаційна структура антикризового комітету буде набагато ширшою за структуру ревізійної комісії, але водночас це не обтяжить підприємство. Значних додаткових витрат створення антикризового комітету не потребуватиме, адже його формування буде здійснюватися на базі наявного персоналу. При необхідності можливе залучення зовнішніх консультантів, але переважно на тимчасовій основі.

Враховуючи, що лише 30 % підприємств надали інформацію про стан корпоративного управління, серед яких тільки у 60% товариств здійснювалась перевірка фінансово-господарської діяльності ревізійною комісією [3], сумнівною видається як ефективність, так і доцільність діяльності цього суб'єкта.

Антикризовий комітет буде центром корпоративного управління, що дозволить усунути недоліки старої організаційної структури і тим самим значно підвищити ефективність управління організацією.

Антикризовий комітет є тимчасовим органом управління, створюваним на підставі рішення загальних зборів акціонерів з подання наглядової ради підприємства. Всі питання, що вимагають прийняття рішення наглядовою радою та належать до сфери компетенції антикризового комітету, в обов'язковому порядку попередньо розглядаються на засіданнях комітету.

Метою створення антикризового комітету є уникнення розвитку кризових явищ на підприємстві, нейтралізація перших проявів розвитку кризових процесів, подолання кризи чи за ініціативою наглядової ради при необхідності. До обов'язків антикризового комітету входить:

- виконання функцій ревізійної комісії, серед них внесення пропозиції до порядку денного загальних зборів та скликання позачергових загальних зборів, обговорення питань порядку денного на загальних зборах з правом дорадчого голосу, участь у засіданнях наглядової ради та виконавчого органу [4];
- пошук потенційних інвесторів та джерел залучення капіталу на підприємство;

- вибір та обґрунтування методик діагностики, параметрів оцінки функціонування усіх підсистем системи антикризового корпоративного управління підприємства;

- моніторинг діяльності підприємства, діагностика за допомогою визначених методик, здійснення контролю за функціонуванням усіх підсистем системи антикризового корпоративного управління;

- здійснення незапланованих перевірок за для попередження виникнення кризових ситуацій та підвищення ефективності діяльності підприємства;

- пошук джерел та способів впровадження інновацій, реінжиру бізнес процесів на підприємства, аналіз їх доцільності;

- підготовка звітів, щодо здійснених діагностики та оцінки діяльності, перспектив розвитку;

- підготовка пропозицій на основі складених звітів, для розгляду на загальних зборах;

- розробка та подання наглядовій раді рекомендацій з питань затвердження річного звіту підприємства та річної бухгалтерської звітності підприємства;

- перегляд щорічної фінансової та іншої публічної звітності підприємства, а також інших фінансових звітів перед затвердженням їх наглядовою радою, забезпечення повноти і достовірності фінансової та іншої публічної звітності, аналіз ефективності системи підготовки фінансової звітності;

- розробка рекомендацій наглядовій раді з підбору кандидатур зовнішніх аудиторів підприємства;

- аналіз системи внутрішнього контролю та системи управління ризиками підприємства та розробка рекомендацій наглядовій раді щодо вдосконалення системи внутрішнього контролю та системи управління ризиками підприємства.

Узгодження процесів управління в одному ядрі корпоративного управління – антикризовому комітеті – значно підвищить ефективність корпоративного менеджменту. Чітка постановка завдань та цілей, їх узгодження як на виробничому, так і на вищому рівні управління, дозволить побудувати точну та реалістичну стратегію розвитку, спланувати поетапне впровадження та узгодити з бюджетом.

Кризовий стан багатьох підприємств є сигналом до необхідності кардинальних змін. Організаційна структура підприємства є фундаментом його діяльності, тому і зміни у ній є найефективнішими й найважливішими одночасно, але без них подальша діяльність підприємства приречена на банкрутство.

Структура капіталу, у свою чергу, є основою формування фінансового потенціалу підприємства, що відображає перетворення ресурсів підприємства у результати діяльності. Фінансовий потенціал підприємства являє собою всі фінансові ресурси, що знаходяться у розпорядженні підприємства для здійснення поточних та перспективних витрат, і забезпечують ефективну оперативну та стратегічну діяльність підприємства, його стабільний фінансовий стан [5].

Неефективна структура капіталу підприємства у підсумку спричинює нестачу фінансових ресурсів, втрату фінансової стійкості та руйнування ефекту синергії діяльності, що тягне за собою появу інших факторів кризового стану підприємства.

Виділимо основні ознаки наявності ефективної структури капіталу на підприємстві:

- інтенсивний розвиток підприємства;
- безперервний виробничий процес;
- висока швидкість обороту капіталу;
- баланс між дохідністю капіталу та ризиками, що приймає на себе підприємство;

- показник рентабельності інвестованого капіталу вищий за середньозважену вартість капіталу підприємства;
- підвищення вартості підприємства з кожним наступним періодом.

Важливим є розуміння керівниками необхідності планування процесу формування структури капіталу підприємства. Процес формування структури капіталу підприємства повинен бути підкріплений відповідним аналізом та оцінкою структури капіталу підприємства та його діяльності, прогнозними розрахунками за декількома сценаріями розвитку подій, залежно від ситуації, що може скластися на ринку. На підприємстві повинна бути певна методика оцінки результатів управління капіталом, що складатиметься на основі передових практик та власного досвіду, з комбінації показників структури, стану та ефективності використання капіталу, а також їх нормативних значень, що дозволить відстежувати динаміку процесу управління капіталом та робити прогнози у довгостроковому періоді.

Ефективною можна вважати таку структуру капіталу, за якої при мінімальній ставці середньозваженої вартості капіталу, відбувається нарощення обсягів прибутку, достатніх для забезпечення рівня рентабельності підприємства вищого за ставку вартості залучених ресурсів на підприємство, підтримуючи при цьому достатній рівень фінансової стійкості підприємства та мінімізуючи ризики діяльності.

Виокремимо основні способи досягнення ефективної структури капіталу підприємства:

- баланс між обсягами залучених ресурсів та обсягами прибутків підприємства;
- ефективність процесу управління формуванням капіталу підприємства, що забезпечуватиме підвищення капіталізації підприємства;
- надання переваги внутрішнім джерелам фінансування;
- ретельна оцінка ризиків при використанні зовнішніх джерел фінансування;
- постійна діагностика джерел фінансування підприємства, пошук нових, що зможуть надати ресурси на більш вигідних умовах;
- раціональне скорочення нерентабельних виробничих потужностей;
- зростання частки у структурі капіталу нематеріальних активів, таких як гудвіл, ноу-хау, патенти та інші продукти раціоналізаторської діяльності, що дозволять приносити додатковий дохід у майбутньому;
- дієва система оцінки ефективності процесу управління капіталом.

Кожне підприємство самостійно вирішує, які обсяги капіталу потрібно залучити, яку структуру їм надати, обирає джерела фінансування та інші чинники процесу формування капіталу підприємства. Якісний процес стратегічного управління капіталом забезпечує високу вартість підприємства у майбутньому. Нарощення активів підприємством не є індикатором ефективної діяльності чи процесу управління, адже може відбуватися за рахунок залучення значних кредитних ресурсів, що є небезпечним, але все частіше спостерігається на вітчизняних підприємствах. Важливим для підприємства, особливо у кризовий період, є збереження власного капіталу, забезпечення ефективного процесу формування та управління капіталом, досягнення оптимальної структури капіталу, що дозволять одночасно забезпечити фінансову стійкість підприємства, розширити

можливості розвитку підприємства, відкрити додаткові перспективи та опанувати нові сфери діяльності.

Висновки. З огляду на важливість розвитку корпоративного сектора для економіки України, дослідження кризових процесів у цій сфері є надзвичайно важливим. Необхідність вдосконалення корпоративного управління, а також розробка та впровадження ефективної системи антикризового корпоративного управління є ключовими проблемами українського підприємництва. Усунення цих проблем дозволить не тільки покращити економічні показники корпорацій, але й знизити притаманні їм фінансові та операційні ризики, в значній мірі підвищити інвестиційну привабливість, забезпечити динамічний стабільний розвиток, попередити та нейтралізувати можливі кризові явища на підприємствах. Пріоритетними напрямками формування ефективного системи управління як в рамках антикризового корпоративного управління так і корпоративного управління загалом, на нашу думку, є кадрове забезпечення, організаційна структура апарату управління та оптимальна структура капіталу.

Ефективне корпоративне управління на підприємстві є фундаментом, основою його ефективної та стабільної діяльності, і апіорі в значній мірі забезпечує нейтралізацію більшості можливих кризових явищ на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Жорова Є.Р. Теоретичні основи визначення поняття "антикризове корпоративне управління" // Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць / за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В. – Випуск 27, том 2. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2012. – с.342-350.
2. Грішнова О.А., Нацевич А.О. Особливості регулювання соціально-трудових відносин в процесі санації підприємства // Вісник Хмельницького національного університету 2011, № 2, Т. 3, с.215.
3. Річний звіт НКЦПФР за 2012 р "Інновації для розвитку" [Електронний ресурс] // Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку: [сайт]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1370875350.pdf
4. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія / Д.О.Баюра. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2009. – 228 с.
5. Закон України "Про акціонерні товариства" // Відомості Верховної Ради України, 2008, № 50-51 (19.12.2008), ст. 384.
6. Кочкодан В. Б. Імітаційна модель управління структурою капіталу: теоретичний аспект / В. Б. Кочкодан // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №3. – с. 335-341.
7. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методичні засади та практичний інструментарій: монографія / Л. О. Лігоненко. – К.: Наукова думка, 2000. – 390 с.
8. Петрова І.Л. Обґрунтування стратегічного підходу до управління людськими ресурсами організації // Україна: аспекти праці, 2011. – №1. – с.25-30.
9. Сардак О.В. Кадрові аспекти антикризового управління підприємствами/ О.В. Сардак // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3, Т. 1. – С. 141-148.
10. Трудовий потенціал України: оцінка стану, ефективність використання, стратегічні напрями розвитку [Монографія] / О.А.Грішнова, С.Р. Пасека, А.С. Пасека – : за наук. ред. д-ра економічних наук, проф. О.А.Грішнєвої. – Черкаси: видавництво ТОВ "МАКЛАУТ", 2011. – 360 с.
11. Бичкова Н. В. Оптимізація структури капіталу вітчизняних підприємств у контексті підвищення ефективності фінансової діяльності / Н. В. Бичкова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – с. 16-23.
12. Варічева Р. В. Аналіз оптимальності структури власного капіталу акціонерних товариств: проблеми та перспективи / Р. В. Варічева // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 4. – с. 155-167.
13. Костаневич Н. І. Структура капіталу та її вплив на результати діяльності підприємства / Н. І. Костаневич, Т. С. Заєць // Економічний простір. – 2013. – № 78. – с. 233-241.
14. Сорока Р. С. Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності / Р. С. Сорока, Р. І. Рондяк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.16. – с. 353-357.
15. Ярошук О. Аналіз структури капіталу підприємства // Економічний аналіз: зб. наук. праць/ Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2009. – Вип. 4. – с. 341-349.

Надійшла до редколегії 07.04.14

Е. Жорова, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье раскрыто понятие антикризисного корпоративного управления, указаны особенности системы антикризисного корпоративного управления. Выделены приоритетные направления формирования эффективной системы управления предприятиями, среди них – должное кадровое обеспечение системы управления, совершенствования функционирования органов системы управления, оптимизация финансовой структуры капитала предприятия.

Ключевые слова: корпоративное управление, антикризисное корпоративное управление, система антикризисного корпоративного управления.

Y. Zhorova, post graduate student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

PRIORITIES OF DEVELOPMENT OF THE EFFECTIVE SYSTEM OF CRISIS CORPORATE GOVERNANCE

The study elucidates the reform of governance body of companies. Based on the research of the main problems of corporate governance, we propose to eliminate the Audit Committee as the governance entity and control body of corporate governance and create instead the Crisis Board. The main ways of achieving an efficient capital structure of the company are determined along with the basic features of an effective capital structure of the company.

Keywords: corporate governance, crisis corporate governance, system of crisis corporate governance.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 158: 63-68

УДК: 338.43

JEL: L66, Q16, O31

Т. Костенко, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ

Проаналізовано основні показники інноваційної діяльності цукрових заводів протягом 2003-2012 років. Виявлено основні чинники, що гальмують інноваційний розвиток підприємств цукрової галузі. Надано економічне обґрунтування різних варіантів схеми переробки цукрових буряків на цукор та біоетанол для отримання максимального економічного ефекту. Обґрунтовано переваги поєднання виробництва цукру та біоетанолу на цукровому заводі.

Ключові слова: інноваційний розвиток, цукрова галузь, біоетанол, інноваційна продукція, витрати на інновації, ресурсозберігаючі технології.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації та інтеграції економіки України у світове господарство проблема інноваційного розвитку вітчизняного аграрного сектора, зокрема цукробурякового, є стратегічно важливою. Проте більшість сільськогосподарських підприємств не мають такої можливості розвитку через комплекс причин.

Ще за радянських часів Україна займала перше місце у світі за розмірами посівних площ цукрових буряків та валового виробництва цукру. Це давало можливість забезпечувати внутрішні потреби у цукрі в країні у повному обсязі та експортувати вироблену продукцію. Основними країнами-імпортерами українського цукру є Казахстан, Грузія, Ліван, Киргизія, Туркменістан, Узбекистан, Угорщина, Хорватія, Сирія. Проте економічна криза у сільському господарстві, зокрема у досліджуваній галузі, втрата зовнішніх ринків, інфляція, зниження купівельної спроможності населення внаслідок фінансово-економічної кризи, значний моральний та фізичний ступінь зносу обладнання цукрових заводів (у середньому по галузі становить більше 60 %), зменшення сировинної бази для виробництва цукру призвело до скорочення споживання цукру на одну особу (якщо у докризовий 2007 рік споживання цукру на душу населення становило 40 кг за рік, то у 2010 році – 37,1 кг за рік, проти норми споживання цукру на 1 особу, що встановлена на рівні 38 кг за рік), що вплинуло на розвиток галузі.

Подолання наслідків фінансової кризи й відродження конкурентоспроможності українського цукру на світовому ринку стало однією з основних проблем країни, розв'язання якої має важливе не тільки економічне й соціальне, а й політичне значення. Одним із векторів руху у цьому напрямку є інноваційний розвиток цукрової галузі. Особливого значення набуває використання енерго- та

ресурсозберігаючих технологій виробництва, сучасної високопродуктивної техніки, засобів захисту рослин.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розвиток цукробурякового підкомплексу АПК зробили В. Бондар, О. Варченко, О. Заєць, М. Коденська, А. Фурса, М. Ярчук та інші вчені, наукові праці яких пов'язані з практичним вирішенням конкретних проблем галузі. Однак, питання інноваційного розвитку цукрової галузі та підвищення ефективності виробництва цукру на інноваційній основі залишаються не вирішеними та потребують подальшого дослідження з метою стабілізації та розвитку стратегічно важливої галузі.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз основних показників інноваційної діяльності підприємств цукрової галузі та обґрунтування практичних рекомендацій щодо підвищення продуктивності їх діяльності на інноваційній основі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільшими виробниками цукру у світі є Бразилія, Індія, Китай та США, частка яких у світовому виробництві щороку складає 60 %. У світі основною сировиною для виробництва цукру та додаткової побічної продукції є цукрова тростина, посівні площі якої щороку збільшуються. Причинами такої тенденції є у 1,5-2 рази нижча собівартість виробництва цукру з цукрової тростини, ніж з буряків. Світовим лідером виробництва цукру з цукрової тростини є Бразилія, на яку припадає 23 % світового виробництва цукру. Особливістю виробництва бразильського цукру-сирцю є його конкурентоспроможність на світовому ринку за рахунок високої якості та низької собівартості (табл. 1) [1, с. 55].

Середньодобова переробка цукрових буряків в Україні у 2013 році в середньому по галузі в Україні

склала 3616 тонн на 1 завод, а в 2012 році – 3379 тонн. Тривалість виробництва в цілому по галузі у 2013 році в середньому на 1 завод склала 64,8 завододіб, проти оптимальної 90. При цьому 2 заводи працювало від 20 до 30 діб, 4 заводи – від 30 до 45 днів, 13 заводів – від 60 до 90 діб та 6 заводів працювало більше 90 діб. Загальні виробничі потужності задіяних у виробництві цукрових заводів зменшуються за період з 2006 по 2013 роки за рахунок зменшення їх кількості. В Україні на початку 90-х років було 192 цукрових заводи

загальною потужністю 509,7 тис. т переробки буряків на добу, в 2001 р. – 147 цукрових заводів загальною потужністю 339,0 тис. т., а в 2013 р. – 38 цукрових заводів загальною потужністю 137,42 тис. т. (табл. 1).

Для порівняння у Франції, яка 2007 року виробила 4,45 млн. тонн цукру, працює лише 30 цукрових заводів і два рафінадні заводи (50 заводів – у 1990 році). Середня потужність одного заводу – 12,5 тис. тонн буряків за добу (або вчетверо більше, ніж в Україні). Тривалість сезону цукроваріння – 84 доби [2].

Таблиця 1. Показники ефективності переробки цукрових буряків та виробництва цукру в Україні протягом 2006-2013 років

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Площа посіву, тис. га	789,1	548	389,9	327,6	492	544,4	466,4	270,4
Урожайність буряків, ц/га	283,1	292,2	354,7	314	278,3	363	407	397
Заготівля буряків, млн. т	22,14	16,36	12,54	9,44	13,37	17,79	17,55	9,22
Цукристість буряків при прийманні, %	15,77	15,02	16,05	16,85	15,3	16,63	16,11	16,26
Переробка буряків, млн. т	21,38	15,92	12,23	9,21	13,03	17,36	17,17	9,06
Втрати буряків при зберіганні, %	3,41	2,67	2,5	2,45	2,52	2,38	2,15	1,7
Цукристість стружки, %	15,19	14,54	15,6	16,37	14,73	16,16	15,65	15,96
Вироблено цукру, млн. т	2,6	1,9	1,6	1,3	1,5	2,3	2,2	1,2
Вихід цукру, %	12,21	11,65	12,85	13,72	11,86	13,46	12,95	13,35
Вміст цукру в мелясі, %	2,03	1,97	1,87	1,86	1,94	1,87	1,79	1,76
Коефіцієнт заводу, %	80,37	80,17	82,38	83,82	80,53	83,29	82,75	83,64
Коефіцієнт виробництва, %	74,77	75,53	78,07	79,42	75,55	78,98	78,69	80,71
Тривалість виробництва, діб	78,1	59,5	61,5	53,97	63,7	75,14	80,68	64,8
Тривалість сокодобування, діб	73,4	54	55,8	49,2	58,4	70,71	76,67	61,04
Кількість працюючих заводів, шт.	119	110	70	56	73	77	63	38
Потужність задіяних заводів, тис. т	336,4	310,19	218,56	180,47	224,6	240,2	212,88	137,42

Джерело: складено за матеріалами НАЦУ "Укрцукор".

За 2013 рік цукрові заводи України прийняли 9,22 млн. т цукросировини, або на 40 % менше, ніж у 2006 році, переробили 9,06 млн. т цукрових буряків і виробили 1,2 млн. т цукру. Різниця між тривалістю виробництва і тривалістю сокодобування в середньому на один завод дорівнювала 4,01 діб, тобто кожний працюючий завод простояв стільки часу.

Залишається низьким рівень автоматизації окремих технологічних дільниць, що негативно впливає на показники роботи цукрових заводів. Так, коефіцієнт виробництва, який характеризує ступінь вилучення цукру з буряків, у 2012 році по Україні становив 0,7869 проти 0,7898 у 2011 році, а коефіцієнт роботи заводу – відповідно 0,8275 і 0,8329, тобто одержано лише 82,75 % біологічного цукру з усієї сировини. Проте, помітне покращення цих показників у динаміці. Коефіцієнт заводу протягом досліджуваного періоду знаходиться в межах 80,1-83,9%, а в Європі цей показник знаходиться в межах 84-89 %. Це означає, що цукрові заводи не в повній мірі використовують виробничі потужності, а також свідчить про те, що вітчизняні виробники в середньому втрачають 1-6 % цукру. Причинами такої ситуації є переробка цукрових буряків низької технологічної якості, неритмічна робота заводу, морально та фізично застаріле обладнання.

На багатьох заводах залишається низьким ступінь автоматизації окремих технологічних дільниць, що негативно впливає на показники їх роботи. Різниця між

коефіцієнтом заводу (0,8364) і коефіцієнтом виробництва (0,8071) становить 0,03 по галузі в цілому, є надто високою і свідчить про значні втрати буряків і цукру при прийманні, зберіганні та транспортуванні коренеплодів на цукровий завод.

З метою забезпечення життєздатності цукрових заводів, їх конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринку та підвищення продуктивності і ефективності виробництва необхідно переходити на інноваційний тип розвитку та диверсифікувати продукцію підприємств цукрової галузі.

Протягом 2007-2012 років переважна більшість підприємств цукрової галузі взагалі не займалися інноваційною діяльністю, лише 11 цукрових заводів Вінницької (2 заводи), Тернопільської (1 завод), Хмельницької (3 заводи), Волинської (1 завод), Чернігівської (1 завод), Харківської (2 заводи) та Миколаївської (1 завод) областей були інноваційно-активні (табл. 2). Так, у 2007 та 2008 роках із 110 та 70 цукрових заводів відповідно інноваційно-активними були лише 2 цукрові заводи. У 2009 році різко скоротилася кількість цукрових заводів до 56, і лише один завод здійснював інновації. Рекордним по кількості інноваційних цукрових заводів став 2010 рік, протягом якого із 73 заводів інноваційними були п'ять. У 2013 році кількість цукрових заводів в Україні зменшилася у 5 разів порівняно з 1991 роком (192 заводи) – працювало лише 38 підприємств цукрової галузі, і жодне з них не здійснювало інновації.

Таблиця 2. Цукрові заводи, що здійснювали інновації протягом 2007-2012 років

Назва підприємства	Область	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік
ТОВ "Подільські цукроварні"	Вінницька						
ТОВ "Чортківський цукровий завод"	Тернопільська						
ПАТ "Теофіпольський цукровий завод"	Хмельницька						
ПАТ "Гнідавський цукровий завод"	Волинська						
ТОВ "Старокостянтинів цукор"	Хмельницька						
ПАТ "Линовицький цукрокомбінат "Красний"	Чернігівська						
ПАТ "Первухінський цукровий завод"	Харківська						

Закінчення табл. 2

Назва підприємства	Область	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік
ТОВ "Іллінецький цукровий завод"	Вінницька						
ПАТ "Новоіванівський цукровий завод"	Харківська						
ТОВ "Юкрейніан шугар компані"	Миколаївська						
ТОВ "Клембівський цукровий завод"	Хмельницька						
Загальна кількість цукрових заводів України		110	70	56	73	77	63



– цукровий завод здійснював інновації у відповідному році;
– цукровий завод не здійснював інновації у відповідному році.

Джерело: складено автором за даними Держстату.

Слід зазначити, що активізація інноваційної діяльності цукрових заводів формує інвестиційну привабливість галузі. Як показують дані таблиці 3, основним джерелом фінансування інновацій є власні кошти цукрових заводів, однак через їх недостатність підприємс-

тва цукрової галузі не здатні фінансувати великомасштабні інноваційні проекти, а ставки кредитів дуже високі. Основними видами інновацій протягом 2003-2012 років були придбання машин, обладнання та програмного забезпечення.

Таблиця 3. Витрати цукрових заводів на інновації протягом 2003-2012 років

Рік	Витрати на інновації, тис. грн.	Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, тис. грн.	Джерела фінансування, тис. грн.	
			Власні кошти	Кредити
2003	2759,0	1 745,2	1955,7	803,3
2004	6845,0	2 551,0	6845,0	0
2005	3453,2	3 223,8	3453,2	0
2006	19855,5	19802,5	19855,5	0
2007	130460,7	125 623,7	122804,0	7566,5
2008	3011,0	2 598,7	3011,0	0
2009	56,0	53,0	3,0	53
2010	12688,6	12 668,2	11062,5	1626,1
2011	34834,3	28 662,5	34834,3	0
2012	31827,3	30 149,6	31827,3	0

Джерело: складено автором за даними Держстату.

У структурі витрат підприємств цукрової галузі протягом 2003-2006 років переважали витрати на процесні інновації (табл. 4). Витрати на впровадження продуктивних інновацій зростають з 413,8 тис. грн. у 2003 році до

1029,0 тис. грн. у 2005 році. Переломним виявився 2006 рік, коли витрати на продуктивні інновації різко скоротилися майже у 20 разів.

Таблиця 4. Витрати підприємств цукрової галузі України на впровадження продуктивних і процесних інновацій протягом 2003-2006 років

Витрати на інновації	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік
Витрати на впровадження продуктивних інновацій, тис. грн.	413,8	788,8	1029,0	53,0
Витрати на впровадження процесних інновацій, тис. грн.	2 345,2	6 056,2	2 424,2	19 855,5

Джерело: складено автором за даними Держстату.

Внутрішні науково-дослідні розробки проводилися на підприємствах цукрової галузі лише у 2008 році на суму 408,2 тис. грн.; у 2011 та 2012 роках цукрові заводи придбали зовнішні науково-дослідні розробки на суму 85,0 та 38,8 тис. грн. відповідно.

Лише у 2003 та 2004 роках із загального обсягу реалізації інноваційної продукції цукровими заводами ви-

пускалася продукція, що зазнала суттєвих технологічних змін, на суму 4382,6 тис. грн. та 1,2 тис. грн. відповідно. Лише у 2003 році вироблена цукровими заводами інноваційна продукція реалізовувалася за межі України на суму 849,3 тис. грн. За період з 2009 по 2012 роки та в 2007 році інноваційна продукція цукровими заводами не вироблялася (табл. 5).

Таблиця 5. Обсяги реалізації інноваційної продукції цукровими заводами України протягом 2003-2012 років

Рік	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, що заново впроваджена або зазнала технологічних змін, тис. грн.		
	Усього	З нього за межі України	Продукція, що зазнала суттєвих технологічних змін
2003	4 382,6	849,3	4 382,6
2004	22 047,3	0	1,2
2005	29 797,2	0	0
2006	8 429,8	0	0
2007	0	0	0
2008	13 640,9	0	0
2009	0	0	0
2010	0	0	0
2011	0	0	0
2012	0	0	0

Джерело: складено автором за даними Держстату.

За період з 2010 по 2012 років на цукрових заводах щороку впроваджувалося п'ять нових технологічних процесів. Рекордним роком став 2007 рік, за який було впроваджено у виробничу діяльність цукрового заводу

шість ресурсозберігаючих технологій. Відсутність впроваджених нових технологічних процесів у 2009 році стала наслідком фінансово-економічної кризи та браку фінансових ресурсів цукрових заводів (рис. 1).

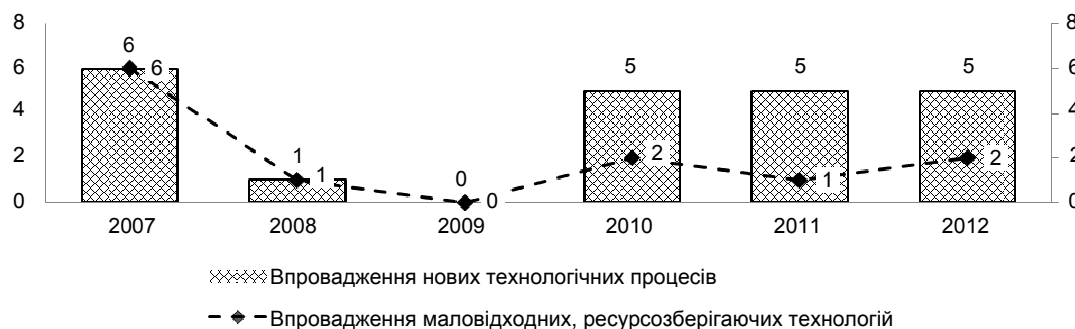


Рис. 1. Кількість впроваджених у виробництво нових технологічних процесів

Джерело: складено автором за даними Держстату.

Цукрові заводи практично не придбавали нових технологій. Рекордним роком став 2010, коли цукровими заводами було придбано 8 одиниць нового устаткування на загальну суму 12668,2 тис. грн. У 2005, 2008 та

2009 роках цукрові заводи не придбавали нових технологій (технологічних досягнень). Протягом 2003-2012 років цукровими заводами не було передано жодної нової технології (табл. 6).

Таблиця 6. Кількість придбаних (переданих) підприємством нових технологій (технічних досягнень)

Рік	Придбано нових технологій			Передано нових технологій
	Усього	Устаткування	Результатів досліджень і розробок	
2003	2	2	0	0
2004	1	1	0	0
2005	0	0	0	0
2006	1	0	1	0
2007	2	1	1	0
2008	0	0	0	0
2009	0	0	0	0
2010	8	8	0	0
2011	2	1	1	0
2012	2	1	1	0

Джерело: складено автором за даними Держстату.

Проблема інноваційного розвитку цукрових заводів ускладнюється і через недостатню кількість спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи для цукрової галузі. Протягом 2003-2009 років зменшується чисельність штатних працівників основної діяльності (у 2009 році чи-

сельність персоналу на підприємствах цукрової галузі зменшилася порівняно з 2003 роком більш ніж у 2 рази). Разом з тим у 2005 році, 2007-2009 роках на підприємствах цукрової галузі не працювало жодного спеціаліста, який виконує науково-технічні роботи (табл. 7).

Таблиця 7. Чисельність спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи на цукрових заводах

Рік	Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу основної діяльності, осіб	З них спеціалісти, які виконують науково-технічні роботи, осіб
2003	40 397	4
2004	38 401	13
2005	38 732	0
2006	37 856	5
2007	31 523	0
2008	23 175	0
2009	16 972	0

Джерело: складено автором за даними Держстату.

Вузькоспеціалізоване виробництво продукції цукрової промисловості потребує пошуків напрямів виробничої диверсифікації, що сприятиме розширенню асортименту пропозиції, стабільному збуту цукросировини і забезпечить цукровим заводам додаткові кошти та робочі місця. Нині при придбанні та встановленні відповідного обладнання, що не потребує значних витрат, існує можливість виробляти цукор, що відрізняється вмі-

стом кольорових добавок, ароматизаторів, формою тощо. Удосконаливши технологічну схему виробництва, можна виробляти декілька сортів цукру, які матимуть різні якісні характеристики, що дасть змогу ефективно задовольняти потреби потенційних споживачів та посилювати конкурентні позиції на різних сегментах ринку.

Для потреб спиртової галузі доцільно пропонувати більш дешевий жовтий цукор. Рідкий цукор є зручним

для використання промисловими підприємствами для виробництва напоїв. Цукрова пудра широко використовується підприємствами кондитерської та хлібобулочної промисловості. Для кінцевого споживача слід пропонувати цукор різної форми (цукрова пудра, прямокутні брикети, цукор-пісок, цукор-рафінад пресований, цукор-рафінад литий), різної величини кристалів (дрібнокристалічний, крупнокристалічний), з різними смаковими властивостями (з ароматом кави, полуниці, ваніліну та ін.), фасування (100 г, 500 г, 1000 г) та ін.

Виробництво цукру-рафінаду, цукрової пудри, лимонної кислоти та пресованого цукру не здійснюється на підприємствах цукрової галузі, бо внутрішні потреби задовольняються через імпорту даного виду продукції. Удосконаливши технологічну схему виробництва на цукрових заводах, можна також виробляти цукрозу для шампанських вин. Тому відновлення виробництва цих видів продуктів на цукрових заводах для кондитерських виробів є одним із напрямів диверсифікації продукції цукрової галузі.

Одним із перспективних напрямів інноваційного розвитку цукрової галузі є поєднання на цукровому заводі виробництва цукру та біоетанолу. За даними Асоціації "Укрцукор" на виробничі потреби в 2013 році цукровими заводами витрачено близько 283 млн.м³ природного газу, або загалом 325 тис. тонн умовного палива та 272 млн. кВт/год електроенергії. Частка палива та енергії в собівартості переробки 1 тонни цукрових буряків сягнула 38 %, а складова його частина в собівартості цукру складає 27 %, а на окремих підприємствах ще вища. У галузі сформувалася група з 10 цукрових заводів, які стабільно мають витрати умовного палива до маси буряків у межах 4 % і витрати природного газу на 1 тонну перероблених буряків – 25-30 м³, і з року в рік ці показники покращуються. Проте є група цукрових заводів, які мають занадто високі витрати умовного палива до маси буряків і практично не займаються впрова-

дженням енергозберігаючих заходів. Загальні витрати умовного палива на цих заводах становлять понад 6 % до маси перероблених буряків, а витрати газу – понад 50 м³/тонну перероблених буряків.

Із 192 цукрових заводів за 22 роки незалежності України залишилося 92 (інші порізані на металобрухт), із них у 2013 році були задіяні у виробництві лише 38. Це призвело до зменшення кількості робочих місць, збільшення відстаней перевезення цукросировини, зменшення посівних площ цукрових буряків, порушення сівозміни у сільському господарстві та виникнення соціальної напруги в регіонах. У той же час, в світі розвивається виробництво біоетанолу, обсяг якого перевищує 55 млрд. літрів за рік. Найбільш потужні виробники та споживачі біоетанолу – США, Бразилія і Китай. Сільськогосподарські культури з високим вмістом цукру або крохмалю, зокрема і цукрові буряки, та продукти їх первинної переробки, використовуються як сировина для біоетанолу. В умовах загострення проблеми забезпечення України енергоносіями та зменшення попиту на білий буряковий цукор доречно прискорити виробництво біоетанолу з цукрових буряків. Традиційним підходом в Україні є виробництво біоетанолу з відходів цукробурякового виробництва – меляси, проте його можна виробляти і з проміжних продуктів переробки цукрових буряків: дифузійного соку, цукрового сиропу, зеленої патоки тощо.

Розрахункові дані щодо співвідношення вироблених продуктів та валовий дохід за різними варіантами схеми переробки цукрових буряків на цукор та біоетанол в умовах цукрового заводу потужністю 3000 тонн буряків за добу (середня виробнича потужність цукрових заводів по галузі в цілому) та тривалості сезону 90 діб (оптимальна тривалість переробки цукрових буряків) наведена в табл. 8.

Таблиця 8. Варіанти схеми переробки цукрових буряків на цукор та біоетанол для отримання максимального економічного ефекту

Варіанти переробки цукрових буряків	Вироблена продукція			Валовий дохід, млн. грн.
	Цукор білий, тис. тонн	Біоетанол, т/дм ³	Меляса, тис. тонн	
1. Переробка цукрових буряків за діючою схемою повного циклу виробництва цукру	35,1 (100 %)	–	10,8	184,0 (100 %)
2. Переробка цукрових буряків за схемою повного циклу цукрового виробництва та переробка меляси на біоетанол	35,1 (100 %)	2571	–	201,2 (109,3 %)
3. Переробка цукрових буряків за схемою з вилученням з циклу цукрового виробництва 20 % дифузійного соку та виробництва з нього та отриманої меляси біоетанолу	28,04 (79,9 %)	6429	–	204,5 (111,1 %)
4. Переробка цукрових буряків за схемою неповного циклу цукрового виробництва з вилученням 20 % дифузійного соку та зеленої патоки першої кристалізації	22,19 (63,2 %)	10563	–	216,6 (117,7 %)

Джерело: розраховано автором за матеріалами НАЦУ "Укрцукор"

Наведені розрахунки свідчать, що незалежно від варіанту схеми перероблення цукрових буряків будівництво біоетанольної установки як складової цукрового заводу збільшує обсяг його валового прибутку на 17-33 млн. грн. в рік.

Найбільший валовий прибуток досягається за четвертим варіантом. При цьому з технологічного процесу цукрового виробництва з дифузійним соком і зеленою патокою виводиться біля 37 % цукру. Така схема створює умови для оперативного регулювання співвідношення цукор-біоетанол залежно від внутрішнього споживання та експортного попиту.

Компанія "Астарт" завершила інноваційний проект по будівництву біогазового комплексу Глобинського цукрового заводу. Біогазовий комплекс Глобинського цукрового заводу на Полтавщині є другим у світі за потужністю виробництва біогазу із цукрових буряків (жому) та, за словами генерального директора компанії, може дати 60 млн. кубометрів газу за 100 днів роботи (це приблизно 50% енергопотребі заводу) [3]. Побудова біоетанолового заводу поруч з біогазовим комплексом забезпечить відмінну синергію, що дасть можливість врегулювати внутрішній ринок цукру за рахунок

диверсифікації продукції цукрових заводів, а також підвищити економічні показники їхньої діяльності.

В умовах розвитку інформаційно-комунікативних технологій для покращення збуту продукції цукробурякового виробництва доцільна наявність найповнішої інформації про підприємство та його продукцію. Згідно з нашими дослідженнями, переважна більшість підприємств цукрової галузі не мають власних сайтів; інформація про них в Інтернет-оголошеннях оновлюється не систематично і не показує реальний стан цукрових заводів. Недостовірність та застарілість інформації негативно впливає на імідж господарюючих суб'єктів та "відлякує" потенційних споживачів. Тому для підприємств цукробурякового виробництва крім реклами у газетах, на радіо, біг-бордах, найбільш привабливим способом рекламування власної діяльності є створення веб-сайту, на якому буде представлена інформація про компанію, її новини, спец-пропозиції, акції, вакансії, каталог товарів, прайс-листи, контакти та відгуки.

Висновки. Переважна більшість підприємств цукрової галузі протягом дослідженого періоду взагалі не займалася інноваційним розвитком. Ключового значення у вирішенні цієї проблеми набуває формування нової управлінської парадигми, яка базується на інноваційній культурі, активізації інноваційної діяльності персоналу, розвитку творчості та креативності, інноваційній співпраці з науково-дослідними інститутами та іншими організаціями.

Упровадження інновацій в цукробуряковому виробництві сприятиме розвитку галузі, зростанню конкурентоспроможності та якості цукру, а це – зростання зайнятості населення, ефективна робота сільського господарства, а в перспективі – стратегічна сировина для енергетичної незалежності нашої держави.

В Україні є резерви нарощування виробничих потужностей та обсягів продукції. Так, існують понад 30 законсервованих цукрових заводів, які при забезпеченні необхідним обсягом сировини можуть відновити свою виробничу діяльність, або можуть бути перепрофільовані на виробництво біопалива.

Поєднання виробництва цукру та біоетанолу в умовах цукрового заводу сприятиме вирішенню продовольчої та енергетичної проблем, збільшенню продуктивності та прибутковості підприємств. Зокрема, це дозволяє цукровим заводам реалізувати наступні переваги:

- 1) переробляти значну кількість цукрових буряків без обмежень, пов'язаних із розміром квоти на білий цукор;
- 2) маніпулювати виробництвом продукції (цукор, біоетанол та ін.) залежно від обсягу наявної сировини та попиту; за правильною організації виробництва дозволяє збільшити тривалість роботи цукрового заводу та створити додаткові робочі місця;
- 3) зменшити витрати палива на переробку цукрових буряків;
- 4) додатково переробляти значний обсяг цукрових буряків, що дасть змогу збільшити площу їх посівів та збільшити зайнятість населення в сільському господарстві;
- 5) зменшити собівартість та підвищити якість виробництва цукру;
- 6) забезпечити конкурентоспроможність біоетанолу на ринку Європи за рахунок зменшення ціни на сировину, що можливо лише при спільному виробництві;
- 7) зменшити забрудненість стічних вод та витрат на їх очищення, а отже і покращити екологічну ситуацію в країні.

Список використаних джерел

1. Найда А.В. Управління інноваційним розвитком цукробурякового виробництва: монографія / А.В. Найда, М.П. Сахацький, І.С. Найда, Г.М. Запша, В.С. Ніценко; за ред. проф. Сахацького М.П. – Одеса: ТОВ "Лерадрук", 2013. – 220 с.
2. Михайлов Ю. Цукрова промисловість Франції // Пропозиція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.propozitsiya.com/?page=146&itemid=2617>.
3. Annual report of Astarta Holding 2013 [Electronic resource]. – Available from: http://www.astartakiev.com/modules/pages/upload/file/2014/annual_report_2013_to_sign_final.pdf.
4. Офіційний сайт Державної статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Вісник цукровиків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sugar-journal.com.ua/>.
6. Щуцкий И.В., Галузинский О.Г. Этанол – новое направление компании // Цукор України. – №1. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.techinservice.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=115%3Aitems-22&catid=46%3Aitems-category&Itemid=193&lang=ru.
7. Сичевський М.П., Хомічак Л.М., Олійнічук С.Т. Шляхи диверсифікації цукробурякового виробництва // Цукор України. – 2013. – № 4 (88). – С. 9 – 14.

Надійшла до редколегії 07.04.14

Т. Костенко, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ САХАРНОЙ ОТРАСЛИ

Проанализированы основные показатели инновационной деятельности инновационно-активных сахарных заводов в течение исследуемого периода. Выявлены основные факторы, которые негативно влияют на инновационное развитие предприятий сахарной отрасли. Предоставлено экономическое обоснование различных вариантов схемы переработки сахарной свеклы на сахар и биоэтанол для получения максимального экономического эффекта. Обоснованы преимущества сочетания производства сахара и биоэтанола в условиях сахарного завода.

Ключевые слова: инновационное развитие, сахарная отрасль, биоэтанол, инновационная продукция, затраты на инновации, ресурсосберегающие технологии.

Т. Kostenko, postgraduate
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ANALYSIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SUGAR INDUSTRY ENTERPRISES

The paper analyzes basic indicators of innovative activity of sugar enterprises during the study period. The study presents basic factors that prevent the innovative development of sugar industry enterprises. The economic assessment is made as to various schemes of processing sugar beets for sugar and ethanol production for maximization of economic benefit. The evidence reveals importance of sugar and ethanol production combination in terms of the sugar enterprises to provide their socio-economic activity stabilization.

Keywords : innovation development, sugar industry, ethanol, innovative products, resource-saving technologies.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 158: 69-72
УДК 334.024
JEL O 310

Т. Онисенко, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИДАВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто стан фінансового забезпечення інноваційної діяльності видавничих підприємств в Україні. Визначено основні чинники, що перешкоджають активізації інноваційної діяльності видавничих підприємств. Проаналізовано різні за своїм походженням джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності видавничих підприємств. Запропоновані найбільш дієві механізми фінансового забезпечення інноваційної діяльності, що в подальшому призведуть до її активізації на видавничих підприємствах в сучасних економічних реаліях.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, видавничі підприємства, джерела фінансування, державне фінансування.

Постановка проблеми. Необхідність забезпечення стійких позитивних тенденцій економічного розвитку вітчизняних видавництв змушує їх до пошуку новітніх шляхів підвищення ефективності функціонування. Враховуючи те, що видавничі підприємства належать до однієї з найбільш суспільно творчих галузей вітчизняної економіки, особливої значущості набуває процес забезпечення діяльності такого роду підприємств інноваціями. Як наслідок гостро постає проблема фінансового забезпечення інноваційної діяльності видавничих підприємств. Адже, незважаючи на те, що потенційних джерел отримання коштів є достатньо багато, найбільше труднощів при здійсненні інноваційної діяльності може виникати саме через відсутність чи недостатність фінансового забезпечення такого роду діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про нагальну необхідність розгляду та опрацювання поставленої проблеми. Аналіз економічної літератури останніх років показав, що головною причиною уповільнення інноваційного розвитку в країні є дефіцит фінансових ресурсів. Загалом проблемам фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств присвячено широке коло різноманітних наукових досліджень. Дана проблематика досліджувалася багатьма сучасними економістами, такими як С.Мураховський, Л. Швайка, А. Буряк та ін.

Разом з тим, **невирішеним залишаються питання** джерел фінансового забезпечення інноваційної діяльності саме видавничих підприємств з огляду на специфіку діяльності галузі та наявні особливості державної підтримки видавництва.

Тому, **метою статті** є виявлення основних можливих джерел фінансування інноваційної діяльності вітчизняних видавництв.

Виклад основного матеріалу. Здійснення інноваційної діяльності вітчизняними видавничими підприємствами значною мірою залежить від можливостей їх фінансування. Залежно від наявних фінансових ресурсів та об'єктивних можливостей їх залучення залежать перспективи видавництва на використання інноваційних технологій, новітніх систем управління у виробництві, тощо. Новітні наукові ідеї, інновації та новостворені технології стають основними факторами ефективного розвитку видавничих підприємств, а також допомагають вирішити проблему обмеженості більшості необхідних ресурсів та раціонального їх використання в сучасних економічних умовах. Адже, діяльність видавничих підприємств неможливо розглядати "відокремлено" від діяльності суміжних галузей щодо виробництва паперу, картону і фарб. У процесі руху грошових коштів, які покликані обслуговувати інноваційну діяльність видавництва виникають фінансові відносини, формуються грошові фонди, або капітал. Залежно від того, звідки приходять грошові кошти і на який вид інноваційної діяльності вони витрачаються (ін-

вестуються новітні засоби виробництва, в ресурсозберігаючі технології, в новітнє програмне забезпечення чи його розробку, на перекваліфікацію працівників, тощо), більшою чи меншою мірою реалізується сама здатність грошей приносити прибуток. Тому, в процесі організації інноваційної діяльності видавництва можна обрати джерело фінансування.

Варто сказати, що ряд вчених, серед яких зокрема і Зінько Н.Я. [0] відзначають, що поняття "фінансування" та "фінансове забезпечення" інноваційної діяльності досить близькі, проте не є ідентичними. Поняття "фінансове забезпечення" інноваційної діяльності варто розглядати як пошук та вибір джерел фінансових ресурсів, а "фінансування" інноваційної діяльності, як власне сам процес використання конкретних фінансових ресурсів та можливостей.

Так, джерел фінансового забезпечення інноваційних процесів на підприємствах загалом та видавничих зокрема, є досить велика кількість. Серед яких виділяють [0;7;8;10]:

- власні кошти, до яких відносять прибуток, амортизацію, власні накопичення підприємства, можливість до мобілізації внутрішніх активів;
- залучені кошти (від емісії цінних паперів, від продажу акцій або одержані у вигляді пайових та інших внесків, або ж отримані на безоплатній основі від держави в якості різних програм та грантів);
- позикові кошти (банківський кредит та лізинг, форфейтинг, франчайзинг, венчурне фінансування, реалізація облігацій підприємств).

Слід концептуально розглянути наведені джерела фінансового забезпечення інноваційних процесів на підприємствах, зважаючи на можливість та особливості їх використання саме на видавничих підприємствах.

Розглядаючи власні кошти видавництва як джерело фінансового забезпечення інноваційної діяльності, варто сказати, про наявність цілого ряду переваг, серед яких: незалежність від різноманітних фінансово-кредитних установ, що в свою чергу сприяє забезпеченню фінансової стійкості видавничого підприємства, його платоспроможності в довгостроковій перспективі та зниження ризику банкрутства видавничого підприємства. Проте, існує низка перепон на шляху до ефективного використання власних коштів видавництва для впровадження та підтримки інноваційної діяльності. Затримка платежів контрагентів видавничого підприємства значно обмежує можливість фінансування інновацій за рахунок прибутку; обмеження темпів розвитку видавничої галузі призводить до зниження прибутковості окремих видавництв, і як наслідок – недостатній обсяг власних коштів зумовлює низьку інноваційну активність. Адже, починаючи з років прийняття незалежності України видавничу галузь постійно скорочували темпи розвитку та прибутковості. Так, на рис.1 проілюстровано динаміку основних показників розвитку галузі у 1991-2013 рр.

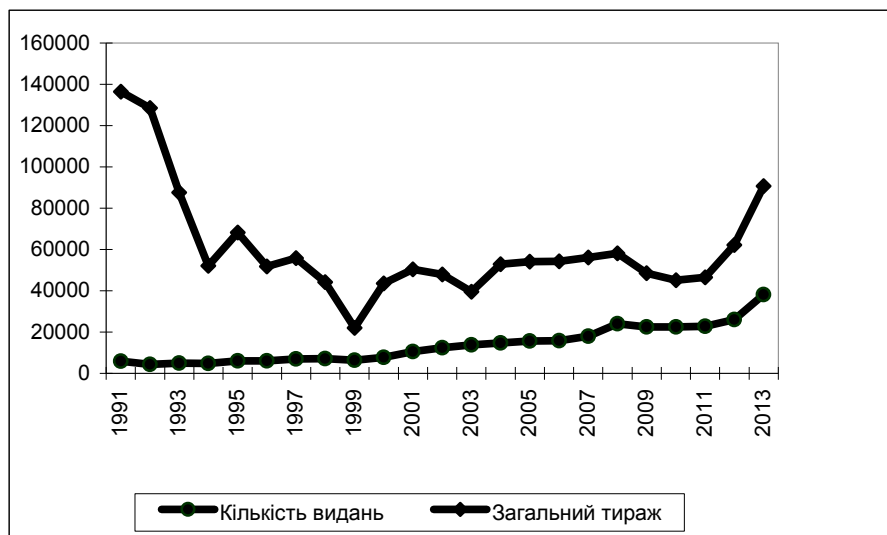


Рис. 10. Динаміка основних показників книговидання в Україні у 1991–2013 рр.

Джерело: розроблено на основі даних [3;4].

Можемо зробити висновок, що зважаючи на відсутність тенденцій до стрімкого зростання основних показників розвитку галузі використання власних коштів видавництва як джерела фінансового забезпечення власної інноваційної діяльності стає майже неможливим.

Тому більш доцільним буде використання залучених коштів для фінансового забезпечення інноваційних процесів на видавництві. Але й тут існує ряд недоліків та ряд переваг використання такого роду коштів. Одним з найбільших недоліків використання такого роду джерел фінансування для видавничих підприємств є те, що розміщення цінних паперів є складним і занадто дорогим процесом. У видавничій галузі переважають малі видавничі (94,2%) та поліграфічні підприємства (91,3%). Видавнича діяльність характеризується привабливістю з точки зору ведення бізнесу, що підтверджується обсягом залучених інвестицій і організацією численних приватних підприємств. Частка суб'єктів приватної форми власності у видавничій справі становить понад 85,3% [9]. Тобто масштаби діяльності та виробництва вітчизняних видавничих підприємств не дозволяють повною мірою скористатись залученими коштами від цінних паперів та продажу акцій. Натомість, досить популярним та дієвим на сьогодні залишається процес використання наданих державою коштів для фінансового забезпечення інноваційної діяльності видавництв. Адже, в Україні до 1 лютого 2015 р. діятиме норма про надання податкових пільг суб'єктам видавничої діяльності. Також діє ряд урядових та державних програм на підтримку та фінансування інноваційної діяльності загалом та у видавничій сфері зокрема. Тому, залучення державних коштів для фінансування інноваційної залишається в нашій країні досить популярним.

Велика кількість іноземних вчених дотримуються думки, що саме держава повинна приймати активну участь у фінансовому забезпеченні та залученні коштів для активного розвитку інноваційної діяльності малими та середніми підприємствами. Так, корейський вчений Й.Парк [11], вважає, що існує загальний макроекономічний закон розвитку моделей фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств, і він проявляється у тому, що зародження національних інноваційних систем потребує підвищення фінансової ролі держави у здійсненні новітніх наукових досліджень; держава повинна активно співпрацювати з приватними під-

приємствами саме як фінансове джерело інноваційної активності останніх.

Успішним прикладом участі держави у фінансуванні інноваційної діяльності видавничих підприємств є канадський досвід. в Канаді задіяно й механізми непрямої допомоги. Стосуються вони пільгових поштових тарифів на перевезення та розповсюдження друкованої продукції канадських видавців, сфери оподаткування [6]. Федеральний уряд Канади та провідні банки країни заснували низку програм з надання позик і кредитів видавцтвам. З 1998 року діє "Програма надання позик для канадських книговидавців і книгорозповсюджувачів". За її умовами, в процесі фінансування інноваційної діяльності видавництва бере участь Королівський банк Канади. Також, створений Фонд розвитку культурних галузей, який патрунується федеральним урядом і Канадським банком ділового розвитку, беручи участь у дотаційних програмах даного фонду, канадські видавці мають змогу забезпечити собі безперервний розвиток інноваційної діяльності.

Останніми роками в Україні не менш популярним джерелом фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств є позикові кошти. Вони надають можливість розвитку виробництва, збільшення прибутковості власного капіталу, швидкого оновлення основних виробничих засобів без значних одноразових витрат. Поряд з цим, традиційні джерела позикових коштів, такі, як банківський кредит, форфейтинг, тощо мають ряд загроз та недоліків для видавничих підприємств. Так, варто згадати про високий ступінь ризику неповернення, та як наслідок ризику втрати підприємства в цілому. Проблеми гарантій або застави, необхідних для кредитування також є актуальними для видавництва. Щодо форфейтингу, то варто сказати, що це фінансова операція, що перетворює комерційний кредит на банківський. До нього вдаються з метою акумулювання фінансових коштів при реалізації інноваційного проекту, якщо інвестору бракує коштів [2, с.281]. Використання такого роду позикових коштів для фінансового забезпечення інноваційної діяльності має ряд переваг: прискорює оборот капіталу, знижує ризик неплатежів, зменшує розмір дебіторської заборгованості. Проте потрібно додати, що форфейтинг є одним з найбільш дорогих джерел фінансування, оскільки кредит здійснюється через посередника. До того ж, беручи до

уваги особливості діяльності підприємств видавничої галузі, варто наголосити на тому, що застосування фрейтингу для вітчизняних видавничих підприємств, діяльність яких ускладнена певними виробничими обмеженнями та зазвичай розміром підприємства, є не завжди можливою.

Отже, з вищевикладеного матеріалу можна зробити висновок, що сучасні економічні реалії ведення господарської діяльності та особливості притаманні видавничим підприємствам, обумовлюють доцільність використання у якості джерел фінансового забезпечення інноваційної діяльності саме залучені кошти на умовах державного фінансування.

Фінансове забезпечення видавничих підприємств за рахунок коштів місцевих бюджетів, спрямовуються у переважній більшості на поліпшення техніко-технологічної бази видавництва. Використання зручних схем лізингових угод за участю держави дозволило приватним видавничим підприємствам придбати сучасну потужну поліграфічну техніку провідних виробників світу, що забезпечило їм відповідний рівень конкурентоспроможності кінцевої продукції.

Пряме державне фінансування, субсидування та кредитне забезпечення діяльності видавничих підприємств, прискорюють здійснення необхідних у цій сфері наукових досліджень. Створення пільгових умов фінансування інноваційної діяльності видавничих підприємств підвищує технічний рівень виробничої бази, стимулює впровадження ними прогресивних технологій та результатів прикладних досліджень і нововведень. І як наслідок, основними видами інноваційної діяльності вітчизняних видавництв є: розробка технологій, розширення раніше освоєних видів друку на базі продуктивніших технологій; створення новітніх систем внутрішнього управління; придбання патентів, ліцензій і ноу-хау; інвестиційна діяльність, необхідна для реалізації інноваційних проектів; сертифікація та стандартизація інноваційної продукції, а також затратних поліграфічних матеріалів, необхідних для її виготовлення; видавничий маркетинг і організація ринків збуту інноваційної видавничої продукції; підготовка та перепідготовка кадрів для здійснення такого роду діяльності.

Узагальнюючи вищезазначене, підкреслимо, що основним джерелом фінансового забезпечення інноваційної діяльності видавничих підприємств залишається держава. Однак переважна частина фінансового забезпечення інноваційної діяльності у технологічно розвинутих країнах світу належить приватним інвестиціям.

В сучасних економічних умовах роль держави не повинна обмежуватись непрямими методами, такими, як створення та підтримка сприятливих умов для здійснення інноваційної діяльності видавничими підприємствами. Держава повинна активно використовувати вищезгадані прямі методи забезпечення безперервного фінансового забезпечення ведення інноваційної діяльності видавничими підприємствами. Адже, відсутність останніх може призвести до:

- зменшення обсягів реалізованої видавничої продукції. Зменшення питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої видавничої продукції;
- зниження рівня загальної інноваційної активності видавничих підприємств, які є представниками малого та середнього бізнесу, що в свою чергу є найбільш масовою, динамічною та гнучкою формою організації господарської діяльності. Тобто зниження рівня їх іннова-

ційної активності призведе до порушення макроекономічного балансу в інноваційній сфері.

З метою удосконалення державних механізмів фінансового забезпечення інноваційної діяльності видавничих підприємств необхідно:

1) розробити комплекс інструментів державного фінансування інноваційної діяльності видавничих підприємств. Як приклад, створити окрему інституцію (наприклад фонд) підтримки інноваційних проектів вітчизняних видавництв.

2) вдосконалити систему державного управління та контролю за використанням цільових коштів (виявлення ознак неплатоспроможності видавничого підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства видавництвами; створення новітньої, електронної системи контролю за дотриманням порядку складання, затвердження та виконання кошторисів і планів державних асигнувань та адресних дотацій видавничим підприємствам; своєчасне внесення змін та поправок до такого роду документів).

3) закріпити на загальнодержавному рівні середньострокові пріоритети інноваційної діяльності у видавничій сфері, що в свою чергу сприятиме концентрації обмежених державних ресурсів на ключових пріоритетних напрямках інноваційного розвитку видавничих підприємств.

Таким чином, основними джерелами фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних видавничих підприємств є прямі державні методи фінансової допомоги видавничим суб'єктам господарювання, серед яких:

- державне замовлення;
- сприяння в процесах ліцензування та патентування;
- встановлення квот відносно імпорту зарубіжної видавничої продукції;
- максимальне сприяння в проведенні процесів сертифікації та стандартизації інноваційної видавничої продукції;
- пряме інвестиційне забезпечення;
- адресні дотації, компенсації та субсидії на інноваційну діяльність.

Список використаних джерел

1. Зінченко Н. Я. Удосконалення банківського та небанківського фінансування інноваційної діяльності в Україні : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Н. Я. Зінченко. – Львів, 2007. – 198 с.
2. Корольова-Казанська О. Джерела фінансування інноваційних проектів підприємства // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 5. – С. 280-283.
3. Мураховський А., Буряк С. Аналітичний огляд випуску друкованої продукції у 2012 році / А. Мураховський, С. Буряк. // Вісн. Кн. палати. – 2013. – № 4. – С. 1-8.
4. Мураховський А., Буряк С. Аналітичний огляд випуску друкованої продукції в 2011 році / А. Мураховський, С. Буряк. // Вісн. Кн. палати. – 2012. – № 5. – С. 1-14.
5. Полінкевич О.М. Джерела фінансування інноваційних процесів на промислових підприємствах // Економічний форум. – №3. – 2011. – С. 52-57.
6. Тимошик М. Книга для автора, редактора, видавця. – К., 2005.
7. Федоренко В. Г. Удосконалення структури фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств / В. Г. Федоренко, Ю. Б. Пінчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 17. – С. 3-5.
8. Чабан В. Г. Вибір джерела фінансування інноваційної діяльності / В. Г. Чабан // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №4. – С. 61-64.
9. Швайка Л.А. Економіка видавничо-поліграфічної галузі / Л.А. Швайка, А.М. Штангрет. – Львів: Українська академія друкарства, 2008. – с.135-140.
10. Girishankar N. Innovating Development Finance: From Financing Sources to Financial Solutions [Електронний ресурс] / N. Girishankar. – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/CFPEXT/Resources/CFP_Working_Paper_No1.pdf.
11. Park Y. A Taxonomy of National Systems of Innovation: R&D Structure of OECD Economies/ Y.Park// Science and Public Policy/ – 1999. – №26. – P.241-249.

Т. Онисенко, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИЗДАТЕЛЬСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрено состояние финансового обеспечения инновационной деятельности издательских предприятий в Украине. Определены основные факторы, препятствующие активизации инновационной деятельности издательских предприятий. Проанализированы различные по своему происхождению источники финансового обеспечения инновационной деятельности издательских предприятий. Предложены рекомендации по первоочередным мерам по активизации инновационной деятельности издательскими предприятиями в Украине. Также предложены наиболее действенные механизмы финансового обеспечения инновационной деятельности издательских предприятий в современных экономических реалиях.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, издательские предприятия, источники финансирования, государственное финансирование.

T. Onysenko, postgraduate
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

SOURCES OF FINANCIAL SUPPORT INNOVATION ACTIVITIES IN PUBLISHING HOUSE

World experience shows that in most developed countries of the world innovations are crucial prerequisite for sustainable long-term economic development. The paper deals with state financial support innovation publishing companies in Ukraine. The main factors that hinder the promotion of innovative activities publishing companies have been analyzed. The paper considers with different sources of financial support innovation publishing companies. The recommendations for priority actions to enhance innovative activity publishing companies in Ukraine have been done. Also, offered the most effective mechanisms for financial support innovation publishing companies in current economic realities companies have been analyzed. Allocated that the main sources of financial support for innovation activities of domestic publishing companies are methods of direct state financial assistance to business entities.

Keywords: innovation, publishing companies, funding sources, government funding.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 158: 72-76
УДК 331.103.6
JEL O32

М. Римкіна, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Важливою складовою управління підприємствами за теперішніх умов, що потребує подальшого детального дослідження, виступає зміна основних факторів виробничого процесу. Успішне ведення підприємницької діяльності все більшою мірою залежить від інтелектуальних можливостей, що втілюються у виробництві. При цьому на перший план виступають інтелектуальний, людський та соціальні капітали. Саме ці важелі на сьогодні формують надійний довгостроковий розвиток підприємства та конкурентоспроможність функціонування у світі та в Україні, зокрема.

Ключові слова: розвиток, соціально-економічний розвиток, принципи соціально-економічного розвитку підприємства, людський капітал, інтелектуальний капітал.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сучасна економічна система докорінно змінює становище людини у суспільстві, підносить її роль і значення. Людина зі своїми знаннями, відношенням до оточуючого світу змінює систему до якісно нового стану – вносячи соціальні корективи. Нові системи у всьому стають більш соціальними, заснованими на загальнолюдських цінностях, та створюють всі умови для всебічного розвитку людини.

В результаті на мікроекономічному рівні відбувається зміна ролі факторів виробничого процесу. На перший план виступає робоча сила людини не в фізичному, а в інтелектуальному капіталі, що втілюється у процесі виробництва, в засобах та предметах виробництва, які потребують підготовленості та високого рівня людського капіталу. Основоположними стають інтелектуальний, людський та соціальний капітали. Тому підприємство неодмінно має дбати про соціальну складову свого розвитку. А тому актуальним постає питання розгляду соціально-економічного розвитку підприємства як важливої умови сучасного конкурентоспроможного ведення бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми.

Усе більше уваги в теоретичних дослідженнях економістів і практичній діяльності менеджерів приділяється розв'язанню проблеми управління розвитком підприємств. Різні сторони даного питання розглядали у своїх роботах такі науковці, як: Р. Акофф, І. Ансофф, В. Баллан, І. Богатирьов, О. Грішнова, В. Залуцький, М. Кизим, Т. Клебанова, Дж. Кулеман, Л. Лебедева, Л. Мак-

мілан, Б. Мільнер, Г. Мінцберг, В. Приймак, М. Рогоза, М. Тимошук, А. Томпсон, О. Тридід, О. Сапрунова, А. Стрікланд, А. Шегда, Р. Фещур та інші. Їх розробки відрізняються широким спектром дослідження проблем та авторськими підходами до самого процесу управління. Проте нерозглянутим залишається сучасний підхід до системного визначення управління соціально-економічним розвитком, із виділенням новітніх факторів впливу на функціонування підприємства в їх сукупності.

Метою статті є визначити сутність та виділити основні елементи управління соціально-економічним розвитком підприємства.

Виклад основного матеріалу. Під впливом глобальних змін та викликів наростає потреба нового бачення ролі та значення підприємства. За умов посилення конкуренції на товарних, технологічних і фінансових ринках відбувається укрупнення бізнесу, об'єднання або приєднання до транснаціональних корпорацій, лібералізація, приватизація і згорання ролі держави в Україні.

Основною умовою існування та вільного функціонування на ринку залишається максимальна адаптація до зовнішніх змін і, при цьому, ефективне досягнення цілей. Сучасне зовнішнє середовище існування підприємства вимагає відповідального відношення до всіх складових елементів, що пов'язані із суб'єктами та об'єктами функціонування бізнесу. Таке ведення підприємницької діяльності суттєво відрізняється від "класичного" розуміння. З самого початку розвитку історії економічної думки ефективну діяльність підприємства ототожнювали лише з його економічним розвитком.

© Римкіна М., 2014

Підставою для цього слугувала основна мета створення та ведення бізнесу – отримання прибутку. В умовах еволюційних змін відбувається поступова зміна розуміння ролі та значення підприємницької діяльності, а відповідно і факторів, що визначають умови ефективного функціонування бізнесу. На перший план, у зв'язку із соціалізацією підприємницької діяльності, виступає Людина і її роль у подальшій еволюції підприємства.

Таким чином, підприємство просто не може в стратегічному плані не дбати про соціальний розвиток, бо залишиться без основних факторів конкурентоспроможності – людського, інтелектуального і соціального капіталів. При цьому набуває особливої актуальності необхідність розробки високоякісних стратегій розвитку підприємств. У наукових працях з цієї проблематики дослідження процесів змін у виробничо-комерційних системах пов'язані з категорією "розвиток". Традиційно виділяються такі прояви загальносистемного феномену розвитку, як "стратегічний розвиток", "організаційний розвиток", "соціальний розвиток", "науково-технічний розвиток", "техніко-технологічний розвиток" та ін. На сьогодні науковці розглядають поняття "соціально-економічний розвиток підприємства" – при цьому головна роль відводиться соціальній складовій розвитку підприємства, що повинна бути безпосередньо пов'язана із змінами економічної складової.

Розглянемо розуміння поняття "соціально-економічний розвиток" науковцями.

Соціально-економічний розвиток – це складний процес, який позначає рух вгору всієї соціально-економічної системи, що здійснюється шляхом кількісних і якісних змін не лише у сфері виробництва й розподілу, інвестицій на споживання, але і:

- Техніки та технології виробництва;
- Способів управління;
- Економічної політики;
- Характеру та якості інститутів, або правил гри, в рамках яких функціонує організація;
- Культурних уподобань та цінностей;
- Суспільних відносин, що виникають у зв'язку з процесом відтворення;
- Стану природного середовища [6, с.56].

У такому розумінні, Л. Лебедева розділяє поняття на 2 частини – врахування розуміння категорії "розвиток" та системного підходу до тлумачення господарського процесу. Дане визначення не акцентує достатню увагу на соціальній складовій.

За даними Європейської комісії зі статистики [7], соціально-економічний розвиток необхідно розглядати у комплексному поєднанні економічних та соціальних важелів, що впливають на процес. При цьому керуються визначеннями 3 найголовніших груп факторів впливу: економічний розвиток (інвестиції у виробництво; ВВП на душу населення; відсоток заощадження), інноваційність, конкурентоспроможність та екологічність продукції (продуктивність праці; витрати на дослідження та удосконалення, покращення технічного оснащення; дохід від інновацій; енергоємність виробництва/економіки тощо) та соціальний розвиток (зайнятість за статтю, освітою, віком; соціальне забезпечення працівників, пільги, допомоги; удосконалення компетенцій працівників; покращення умов та безпеки праці; гідна заробітна плата). Дані групи використовуються при проведенні європейських досліджень у сфері соціально-економічного розвитку країн, регіонів, підприємств. Тому при аналізі поняття, будемо здійснювати співставлення визначень із практичним дослідженням соціально-економічного розвитку, що допоможе ґрунтовно проаналізувати усі його складові.

Соціально-економічний розвиток – це здатність системи підтримувати певні темпи руху та утримувати рівновагу при зовнішніх збуреннях [2, с.351]. Іншими словами, Г. Макмілан під поняттям "соціально-економічний розвиток" розуміє здатність системи адаптуватися у середовищі. Таке тлумачення відрізняється від поглядів та тверджень більшості економістів сучасності. Це пов'язано із нечітким поясненням значення поняття, яке висвітлює загалом ефективне функціонування на ринку.

На думку науковця О. Сапрунової [9, с.31], зростання рівня соціально-економічного розвитку потребує від керівництва підприємства постійного перетворення матеріально-технічної бази на основі новітніх досягнень науки та техніки, перегляду економічних та соціальних відносин, пошуку нових форм та методів стимулювання трудової та соціальної активності людей, підвищення ролі людини в економічній діяльності підприємства.

Для здійснення подальшого дослідження, ми вважаємо за необхідне визначати поняття "соціально-економічний розвиток" наступним чином: соціально-економічний розвиток підприємства являє собою безперервний процес постійного системного удосконалення – позитивних якісних змін, нововведень у ході виробництва та соціальних відносинах, у продукції, послугах, культурних цінностях та в управлінні організацією при ефективному використанні наявних фінансових, трудових, матеріальних, природних ресурсів, направлених на задоволення потреб колективу та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому.

При цьому необхідно враховувати соціальні аспекти розвитку підприємства як визначальні фактори при формуванні цінностей організації, а економічні аспекти – як стрижневі фактори для удосконалення системи в цілому.

Соціально-економічний розвиток не має меж і повинен розглядатись як довгостроковий та нескінченний процес. Однак, він потребує створення механізмів впливу на колективи працівників для управління динамікою якісного розвитку. Від цього залежать не лише позитивні зрушення у виробничій та господарській сферах діяльності підприємства, але і можливості швидкої їх адаптації. Високий рівень соціального розвитку підприємства можливий лише тоді, коли існуючі соціальні відносини співпадають з інтересами, потребами людини, що в свою чергу залежить від ефективної системи управління організацією.

Збільшення важливості людини в економічному просторі підштовхує підприємство до кардинальних дій у соціальному напрямку: здійснювати всебічний розвиток персоналу за рахунок ефективних соціальних інвестицій; налагоджувати належну організацію праці, яка б забезпечувала можливість високоефективної роботи без виснаження людських сил; запроваджувати справедливую систему оцінювання персоналу; використовувати ефективну й зрозумілу систему мотивації працівників та ін. Виконання таких заходів організацією сприятиме: а) підвищенню кваліфікації і розвиткові компетенцій працівників; б) зростанню прихильності персоналу; в) вдосконаленню бізнес-процесів; г) посиленню мотивації праці; д) впровадженню інновацій та іншим позитивним наслідкам. Все це активно впливає на конкурентоспроможність підприємства через підвищення якості продукції, зростання продуктивності праці, прогресивний розвиток виробництва, поліпшення іміджу підприємства тощо.

На сьогодні, використовуючи наявні ресурси, підприємство має зробити вибір на користь удосконалення людського фактору – як основної складової соціально-економічного розвитку підприємства. Аналіз літературних джерел дає можливість стверджувати, що лише високоякісна система соціально-економічного розвитку підпри-

емства здатна відобразити прозору і зрозумілу картину для подальшого ведення бізнесу в сучасних умовах.

Основа такої системи будуть складати ті елементи, що на сьогодні є рушійними силами розвитку для підприємства, а саме: стійкий, інноваційний, організаційний, соціальний, економічний та технічний розвитку. Кожна із цих складових елементів характеризує окремих напрям, без якого неможливе якісне та кількісне удосконалення підприємства як соціально-економічної системи в сучасних умовах.

Зважаючи на трансформації у розумінні ефективної підприємницької діяльності, керівництво повинно розглядати соціально-економічний розвиток підприємства як стратегічний процес досягнення конкурентоспроможності. В результаті, це допоможе швидше пристосовуватись до сучасних змін зовнішнього середовища, зумовлених глобалізацією економічно-політичних та соціально-політичних процесів, індивідуалізацією суспільства в цілому і особистості зокрема, підвищенням значимості особистості та її прав, стрімкою науково-технічною революцією та новим культурним витком суспільного розвитку.

Жодні зміни не можуть дати бажаного результату без супроводу відповідної ефективної системи управління соціально-економічним розвитком, що складається з програм розвитку, методів, технологій, механізмів

реалізації тощо. Важливим питанням при цьому залишається визначення складових соціально-економічного розвитку підприємства.

Особливо важливо, щоб управління розвитком підприємства охоплювало такі етапи: оцінювання конкурентного статусу підприємства; вибір напрямів соціально-економічного розвитку; планування розвитку і регулювання соціально-економічного розвитку [10, с.133].

Ми вважаємо за необхідне доповнити узагальнену схему управління соціально-економічним розвитком підприємства, запропоновану науковцями Р. Фещур та М. Тимошук М., детальними під етапами. Це дає змогу в подальшому використовувати дану схему для системного аналізу соціально-економічного розвитку промислових підприємств України.

Виконання 4 етапів управління соціально-економічним розвитком підприємства являють собою постійний циклічний процес довгострокового удосконалення. Схематично даний цикл наведений на рисунку 1 (див. рис.1). Малюнок демонструє найважливіші блоки управління, під етапи та відповідні їм методи для проведення дій. В економічній літературі існує багато методик та схем управління соціально-економічним розвитком. Дане тлумачення узагальнює найважливіші з них.



Рис. 1. Узагальнена схема управління соціально-економічним розвитком підприємства*

*Джерело: розроблено автором на основі [10, с.133].

На першому етапі потрібно проаналізувати конкурентне становище підприємства на ринку, можливі загрози з боку конкурентів, держави, споживачів. Проводить-

ся детальний фінансовий аналіз галузі та підприємств, що у ній функціонують. Результати дослідження повинні показати прозорий стан на ринку та можливі шляхи

подальшого розвитку подій. Для цього використовують набір альтернативних варіантів розвитку та прораховують ймовірність виникнення.

На другому етапі розробляються альтернативні варіанти соціально-економічного розвитку для підприємства. Здійснюють аналіз альтернатив із використанням методів функціонально-вартісного аналізу, структурно-функціонального аналізу, моделювання. Для початку проводять SWOT-аналіз можливостей, загроз, сильних та слабких сторін підприємства. При цьому формують альтернативи їх використання та/ або усунення. Кінцевою метою даного етапу є розроблення стратегічних напрямів розвитку стосовно видів діяльності, бізнес-процесів, продукції, споживачів, персоналу тощо.

Наступний етап повинен бути присвячений плануванню соціально-економічного розвитку підприємства. На основі отриманої раніше інформації по підприємству та галузі, потрібно передивитись цілі та завдання, що ставлять власники бізнесу перед менеджерами. Із використанням балансових, оптимізаційних, економіко-статистичних та інших засобів планування складається план дій, визначаються необхідні ресурси або джерела їх досягнення, кількісний на кваліфікаційний склад працівників, що необхідні.

Заключний етап управління соціально-економічним розвитком підприємства передбачає відстеження рівнів індикаторів і регулювання процесу соціально-економічного розвитку. Здійснення четвертого етапу можливе лише при постійному моніторингу показників зовнішнього і внутрішнього середовища та перегляді рішень щодо необхідності чи недоцільності втручання у процес. Поступово передбачається розробка стабілізуючого регулювання (станданти для контролю та регулювання, регламентація розподілу та делегування повноважень, організація виконання рішень, оцінка ступеня відхилень результату від установленого стандарту).

Дослідження літературних джерел дає змогу нам виділити такі основні групи складових для постійного моніторингу процесу соціально-економічного розвитку підприємства, що допоможуть підвищити ефективність управління. А саме:

1) Аналіз зовнішнього середовища функціонування підприємства: аналіз конкурентів та їх стратегій; оцінювання наявного рівня конкурентоспроможності аналізованого підприємства; виділення чинників та резервів покращення конкурентної стратегії на ринку; вплив факторів зовнішнього середовища: економічних, політичних, соціальних та правових.

2) Аналіз внутрішнього середовища функціонування підприємства: стратегія розвитку підприємства; політика компанії; цілі та місія; встановлені стандарти та нормативи діяльності; відносини з владою та громадськістю; рівень культури в державі; стан навколишнього природного середовища; законодавча база; відносини з партнерами, інвесторами; прихильність споживачів; імідж компанії. Крім того, окремо необхідно проводити:

2.1.) аналіз внутрішніх соціальних факторів, що впливають на розвиток підприємства: рівнів розвитку персоналу підприємства – освітнього та кваліфікаційного; людського, інтелектуального та соціального капіталів; забезпечення персоналу; корпоративної культури; системи мотивування; системи управління; лояльність персоналу; продуктивність праці; технічну оснащеність; поглиблення наукової організації праці; витрати робочого часу; рівень доходів, якість соціального захисту та страхування; розширення можливостей проведення дозвілля; розвиток соціального партнерства; участь працівників в управлінні підприємством;

2.2.) аналіз внутрішніх економічних факторів, що впливають на розвиток підприємства: організація та технологія виробництва; фінансове, ресурсне, технологічне, матеріальне та інформаційне забезпечення; оснащення матеріальною та ресурсною базою; рівень інвестиційної привабливості; економічна безпека підприємства.

Таким чином, провівши дослідження теоретичних основ соціально-економічного розвитку, можна стверджувати, що на сьогодні для розвитку підприємства важливим є врахування усіх факторів, особливо внутрішніх соціальних та економічних аспектів.

Розроблена автором удосконалена схема управління соціально-економічним розвитком підприємства дає можливість виділити окремі складові елементи, а саме: оцінювання; вибір напрямів; планування і регулювання соціально-економічного розвитку.

Для соціально-економічного розвитку підприємства, необхідно всебічно підходити до розгляду та аналізу діяльності підприємства. Ефективне управління повинно забезпечувати довгострокове збільшення конкурентних переваг. При цьому важливим елементом буде постійне співвідношення між змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищах. Необхідною складовою стає дотримання сучасних вимог економічної системи в цілому, орієнтованих на відповідальне відношення з усіма сторонами. В першу чергу перевага надається людині та її інтересам, ефективній екологічній, інноваційній, законодавчій політиці тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Соціально-економічна система являє собою єдине ціле, у якому тісно пов'язані усі елементи – при зміні будь-яких частин відбувається переорієнтація чи адаптація інших. У сучасному середовищі функціонування підприємства повинні постійно пристосовуватись до змін, що стає запорукою конкурентоспроможності на ринку, довгострокового та стабільного ведення бізнесу, підвищення іміджу. Саме високоефективне управління соціально-економічним розвитком є на сьогодні найголовнішим напрямом удосконалення підприємства. Воно забезпечує поєднання конкурентоспроможного ведення бізнесу із ефективним, раціональним та сучасним використанням трудового потенціалу підприємства, що проявляється у розвитку інтелектуального, людського та соціального капіталів. Підприємство являє собою соціальну систему, складність функціонування якої проявляється у різносторонньому відображенні інтересів людини. Суперечливість проявляється у тому, що в усіх елементах функціонування підприємства відображаються як потреби, так і результати соціальної політики. Нехтування соціальною складовою для підприємства є фатальним. Перспективою подальших досліджень є визначення ролі людського, соціального та інтелектуального капіталів як невід'ємних атрибутів соціально-економічного розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Coletan J. Social Capital: A Multifaceted Perspective. Partha Dasgupta, Ismail Serageldin. The World Bank. Washington, 2000. – 18 p.
2. Lawrence G. McMillan. McMillan on Options // John Wiley & Sons, 2011 – 672 p.
3. Богатирьов І.О. Управління розвитком підприємства (за матеріалами малих підприємств меблевої промисловості України) [Текст] : дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Богатирьов Ігор Олександрович ; Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 249 с.
4. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2001. – 254 с.
5. Залуцький В.П. Соціально-економічний розвиток підприємств на засадах лізингу [Текст] : дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Національний університет "Львівська політехніка". – Львів, 2012.

6. Лебедева Л. Соціально-економічний розвиток та способи його виміру // Конкуренція. Вісник антімонопольного комітету України. №1(48), 2013. С. 54-59. – с.56.

7. Офіційний сайт Європейської комісії із статистики. Режим доступу: http://ec.europa.eu/index_en.htm

8. Рогоза М. Є. Управління соціально-економічним розвитком підприємств: механізми, моделі формування та організація процесів : монографія / М. Є. Рогоза, І. А. Сененко. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 99 с.

9. Сапрунова Е.В. Совершенствование механизма социально-экономического развития предприятий швейной промышленности: дис. канд. экон.наук: 08.00.05 // Краснодар, 2006. – 194с.

10. Фещур Р.В., Тимошук М.Р. Управління соціально-економічним розвитком машинобудівних підприємств// Нац. Ун-т "Львівська політехніка", Ун-т банківської справи НБУ. № 657 (2010). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/687/1/20.pdf>

Надійшла до редколегії 09.04.14

М. Римкина, асп.

КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Важной составляющей управления предприятиями в нынешних условиях, что требует дальнейшего детального исследования, выступает изменение основных факторов производства. Успешное ведение предпринимательской деятельности все в большей степени зависит от интеллектуальных возможностей, которые воплощаются в производстве. При этом на первый план выступают интеллектуальный, человеческий и социальные капиталы. Именно эти рычаги на сегодня формируют надежное долгосрочное развитие предприятия и конкурентоспособность функционирования в мире и в Украине, в частности.

Ключевые слова: развитие, социально-экономическое развитие, принципы социально-экономического развития предприятия, человеческий капитал, интеллектуальный капитал.

М. Rymkina, PhD-student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THEORETICAL ASPECTS OF SOCIAL AND ECONOMIC ENTERPRISE DEVELOPMENT

Changing main factors of production advocates an important component of the enterprises management and needs to be further profound research at current conditions. Increasingly the successful of doing business depends on intellectual opportunities that implemented in the production process. Thus, intellectual, human and social capitals become in the foreground. For today, exactly these levers form the dependable development long-term and competitiveness of enterprises globally and in Ukraine in particular.

Keywords: development, socio-economic development, the principles of social and economic development of the enterprise, human capital, intellectual capital.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 158: 76-78

УДК 658

JEL L16

К. Надточій, асп.

КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

РОЛЬ НЕЗВОРОТНИХ ВИТРАТ У ПРОЦЕСІ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

У статті розглянуто сутність незворотних витрат компаній. Порівняно визначення цього поняття сучасними науковцями та запропоновано авторську дефініцію. Описано причини виникнення витрат такого виду, а також їх основні риси та характер впливу на прийняття стратегічного рішення про вхід на ринок. Підкреслено подвійну роль незворотних витрат та вказано на їх вплив на рішення новачків та діючих гравців.

Ключові слова: незворотні витрати, бар'єри входу на ринок, стратегічна поведінка фірми, прийняття рішення про вихід на зовнішній ринок.

Постановка проблеми. Приймаючи рішення про вихід на ринок, підприємець враховує велику кількість факторів об'єктивного та суб'єктивного характеру. При цьому вибір конкретної стратегії виходу залежить від цілей компанії та вартості її реалізації. Важливим фактором при визначенні ефективності такого інвестиційного рішення є розмір всіх видів витрат, серед яких одне з центральних місць займають незворотні витрати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності невідшкодовуваних витрат та їх зв'язку із структурою ринку займався Дж. Саттон [1], їх впливу на прийняття стратегічних рішень – Р. Кейвс та М. Портер [2], їх впливу на укладання договорів та прийняття рішення щодо їх розірвання – Ж. Кепплер [3]. Класифікація цих витрат розглянута у роботах М. Спенса [4], Д. Гарборда та Т. Хоєна [5] тощо.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Дослідженням поняття "незворотних витрат" перебуває в центрі уваги багатьох науковців, проте їх суперечлива (подвійна) природа є недостатньо висвітленою. Крім того, не розкритою залишається роль цих витрат у процесі прийняття рішення про вихід на зовнішній ринок.

Метою статті є розкриття подвійної природи незворотних витрат та обґрунтування їх ролі у прийнятті інвестиційних рішень фірмами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження сутності незворотних витрат відбувалося паралельно із виокремленням та розвитком загального поняття "бар'єрів входу". І хоча тривалі дискусії щодо перешкод при вході на ринок розглядали його з абсолютно різних точок зору, існування та важлива роль витрат такого виду залишається беззаперечною.

Для з'ясування сутності незворотних витрат розглянемо точки зору представників різних наукових шкіл.

Так, відомі представники гарвардської бізнес-школи М. Портер та Р. Кейвс визначають незворотні витрати як витрати на прийняття рішення щодо входу на ринок [2]. Тобто йде мова про врахування всього спектру витрат на прийняття стратегічного рішення. П. Оразем дає більш точне визначення і підтримує думку дослідників, додаючи, що: "незворотні витрати – це невідшкодовувані, прямі вкладення інвестицій для започаткування бізнесу" [6]. На наш погляд думка про невідшкодування витрат є спірною і буде пояснена нижче.

Американський економіст, лауреат Нобелівської премії Дж. Стігліц стверджує, що у кожній інвестиції на реалізацію стратегії виходу на новий ринок є елемент незворотних витрат [7]. Він наголошує на тому, що такі витрати носять переважно внутрішній характер (наприклад, витрати на дослідження та розвиток і витрати на рекламу).

© Надточій К., 2014

Англійські дослідники-практики Д. Гарборд та Т. Хон акцентують увагу на тому, що основною характеристикою незворотних витрат є неможливість їх повернення при виході з ринку, а тому вони слугують для утримання фірм на ньому [5]. У цьому визначенні запропоновано розглядати такий вид витрат не тільки як бар'єр входу на ринок, але і як бар'єр виходу з нього. Це свідчить про вплив невідшкодовуваних витрат на весь процес реалізації стратегічного плану.

Департамент юстиції Сполучених Штатів Америки трактує поняття "незворотні витрати" як витрат на придбання матеріальних та нематеріальних активів, які не можуть бути повернені при переміщенні цих активів за межі даного ринку [8]. Ця дефініція є важливою для визначення напрямку вкладення капіталу, а особливо його нематеріальної складової. Водночас неможливість переміщення цих активів слід розуміти як платність даної операції. Проте їх фізичне переміщення є цілком реальним, особливо коли компанія використовує свій бренд при створенні якісно нового виду продукції (наприклад впізнаваність марки допомагає просуватися на новому ринку) або внаслідок тривалих наукових розробок створює інноваційний продукт.

На нашу думку, незворотні витрати слід розглядати як інвестиції, що мають бути обов'язково здійснені фірмою при вході на ринок у певні види матеріальних та нематеріальних активів, які через свою специфічність та/або тривалість використання, утримують підприємство від виходу з даного ринку.

Основними причинами виникнення таких витрат для новачків є стратегічна поведінка діючих гравців на ринку або структурні внутрішні характеристики цього ринку. Недостовірність даних про ринок, їх недостатній обсяг або застарілість інформації також впливають на швидкість входу до бажаної ринкової ніші, що унеможлиблює використання переваг фірми-піонера.

Загалом, незворотні витрати є важливим фактором у таких випадках:

- у процесі прийняття рішення про вихід на зовнішній ринок, де високий рівень першопочаткових витрат може відвадити фірму від входу;
- при вивченні та виборі ринкової ніші для компанії, адже вивчення та дослідження стратегічного сегменту є надзвичайно витратним процесом;
- при формуванні конкретної стратегії подолання всієї сукупності вхідних бар'єрів, оскільки загальна стратегія розробляється тільки з повним врахуванням усіх перешкод.

Підкреслимо, що одним з найвпливовіших факторів при реалізації будь-яких завдань підприємства є асиметрія інформації. Недостатність інформації та необхідність перевірки її достовірності зумовлюють появу трансакційних витрат. Останні можуть стосуватися як пошуку надійного стратегічного партнера, так і укладення одноразового чи довготривалого контракту з місцевими постачальниками або клієнтами, замовлення аналізу локального ринку, підготовки інвестиційного плану для самостійного заснування бізнесу тощо. Такий вид витрат має незворотний характер. Однак їх здійснення нерідко забезпечує істотний позитивний ефект: зниження ризиків, встановлення партнерських бізнес-зв'язків, налагодження мережі виробництва продукції тощо.

Незворотні витрати впливають на зміну структури ринку, посилюють конкуренцію та сприяють підвищенню рівня інновацій і розвитку фірм. Завжди будуть існувати бар'єри стратегічного чи нестратегічного характеру на ринках, на яких ядром конкурентних переваг є технологічні зміни та інновації (наприклад, фармацевтика, виробництво електроніки та інші).

Можна зробити припущення, що незворотні витрати – це фактор суто стратегічного характеру, тобто такий, що виникає внаслідок антиконкурентної політики діючих підприємств на ринку. Проте його особливістю є використання цього інструменту з боку фірм, що бажають ввійти на нього. Зокрема, трансакційні та витрати на підкуп споживачів відносяться до витрат такого виду.

Сучасні підприємства віддають перевагу не ціновій конкуренції, а витратам, що передбачають отримання прибутку або позитивного ефекту у майбутньому (наприклад витрати на дослідження та розвиток).

Роль незворотних витрат у прийнятті стратегічного рішення слід розглядати через виокремлення та аналіз їх складових компонент. У структурі витрат, які не можна відшкодовувати, можна виокремити такі види:

- інвестиції у зниження відносних витрат (порівняно з потенційними новачками) як напрям стратегічної поведінки гравця на ринку. У цьому випадку традиційно виокремлюють витрати на утримання та введення в дію виробничих потужностей, придбання патентів (та інших охоронних документів), інвестиції у дослідження та інновації. Для подолання цього бар'єру науковці пропонують: або придбати дану технологію у конкурента, або розробити власний аналог, або замовити виготовлення технології в інших компаній (наприклад, стартапів) [7]. Проте в кожному з випадків вкрай необхідним є наявність достатнього розміру фінансового капіталу;

- інвестиції у зміну структури витрат конкурентів через монополізацію ресурсів, вертикальний контроль мережі постачання, "прив'язуючі" контракти з постачальниками сировини тощо. Такі інструменти боротьби за ринок, як правило, характерні для великих підприємств [5];

- інвестиції у зростання попиту на продукцію (витрати на рекламу, поширення популярності бренду). Вкладення коштів у репутацію компанії може бути оцінено в майбутньому за допомогою показника "гудвіл".

Існують підстави вважати, що витрати на розвиток та дослідження продукції мають позитивний соціально-економічний ефект: знижують граничні витрати виробництва та підвищують технічні характеристики товарів. Господарські витрати

До інвестицій у зміну структури витрат також відносять витрати переключення – ліквідаційні витрати при достроковому розірванні контракту. Оскільки більшість укладених договорів у системах B2B (business-to-business) та B2C (business-to-customer) передбачають сплату штрафу за розірвання договору. Часто цим користуються діючі підприємства у телекомунікаційній сфері.

Такі витрати мають брати на себе новачки на ринку, які бажають "перехопити" споживачів. Однак, раціональний суб'єкт надасть перевагу новому підприємству тільки за умови його вищої ефективності, кращого продукту, більш зручних умов надання послуг. Ці фактори свідчать про вищу конкурентоспроможність фірми, а тому незворотні витрати слід вважати вимушеним інструментом ефективнішого гравця.

Таким чином, незворотні витрати є не тільки негативним явищем, а також, в окремих випадках, можуть слугувати показником високої конкурентноздатності окремого підприємства. Це вказує на їх подвійну роль у загальному процесі прийняття стратегічних рішень як для виробника продукції, так і споживача.

Невідшкодовувані витрати не створюють стратегічних бар'єрів входу на ринок самі по собі. Вони створюють короткострокові перешкоди для потенційних новачків лише на етапі прийняття ними рішення про вхід на цей ринок.

Незворотні витрати такі витрати мають різну силу впливу на малі, середні та великі підприємства. Досвід

переконливо доводить, що великі фірми більш схильні до перенесення своїх виробничих потужностей із ринків, на яких спостерігається спад, у той час як малі фірми більш мобільні і просто закриваються. Відрізняється також вплив витрат на новачка та підприємство, яке вже функціонує на ринку. Фірма, що вже функціонує, не може прямо повернути капіталовкладення, а новачок може отримати шанс не здійснювати цих витрати, якщо структурні вимоги ринку різко змінилися.

Роль незворотних витрат також полягає у тому, що вони:

1) підвищують ризикованість входу на такий ринок (оскільки у разі провалу незворотні витрати набувають характеру прямих втрат);

2) створюють асиметрію витрат між потенційними новачками та чинними фірмами на ринку (що впливає з сутності бар'єрів);

3) можуть слугувати стимулом для утримання фірми на ринку (через неможливість відшкодування вартості проінвестованих активів).

Однак слід зазначити, що такі витрати за своєю природою не є незворотними, якщо їх наслідком буде:

а) зниження витрати виробництва чи просування продукту;

б) покращення споживчих характеристик товару.

При цьому слід наголосити, що передбачити розмір прямих грошових надходжень від здійснення незворотних витрат практично неможливо, як і неможливо наголосувати на відсутності позитивного економічного, виробничого чи соціального ефекту від їх здійснення. Прогнози є ненадійними як для діючих гравців – наскільки створені перешкоди дозволять утримати ринкову частку, яка частка підприємств відмовиться входити на ринок, так і прогнози новачків – чи зможуть вкласти інвестиції забезпечити бажаний рівень прибутку, чи зможуть зацікавити споживачів в обраному сегменті.

Незворотні витрати часто ототожнюються з "бар'єрами виживання", тобто з необхідністю здійснення таких витрат, які забезпечують конкретній компанії утримання на ринку. Таке розуміння незворотних витрат поширює сферу їх впливу на весь життєвий цикл фірми – запланований обсяг витрат здійснюється для входу на ринок, потім інвестиції вкладаються для утримання позицій у ніші, а приймаючи рішення про вихід із затухаючої галузі – здійснені раніше вкладення утримують підприємців.

Разом з тим існує проблема у класифікації витрат до незворотних та визначити стан конкурентного середовища на ринку. Підприємці часто помилково прирівнюють фіксовані початкові капіталовкладення до невідшкодовуваних витрат. Так, необхідність здійснення значних першопочаткових інвестицій в парк літаків для авіакомпаній не можна вважати незворотними витратами, оскільки пасажирські літаки можуть бути переобладнані на інші потреби [3].

Важливе значення має й час, який обирає підприємство для виходу на ринок. Піонери мають значні переваги (повна свобода у політиці ціноутворення, одноосібне охоплення всього сегменту споживачів, можливість реалізовувати недиференційовані товари, значна гнучкість у загальному прийнятті рішень), хоча і зазнають ризиків, а їх послідовники вже обмежені прихильністю споживачів. Таку гіпотезу підтверджують дослідження на ринку провайдерів у США – іноземні компанії, що скористалися можливістю ввійти на ринок першими (у середині 90-х рр. XX століття), надалі створювали та підвищували бар'єри входу для своїх послідовників [6]. Зокрема, акцент був спрямований на незворотні витрати.

Висновки. Витрати, що не можуть бути відшкодовані, є одним з найважливіших факторів щодо прийняття рішення про вхід на ринок. Проте слід розуміти, що незворотні витрати впливають на весь життєвий цикл компанії на новому ринку – вони також виступають і у ролі бар'єру виходу. Витрати такого виду переважно виникають унаслідок антиконкурентної поведінки діючих фірм, проте підтримуються вони внаслідок специфічності активів, на які були витрачені кошти.

Незворотні витрати не можуть бути прямо відшкодовані, проте реалізовані на розвиток фірми та на інновації будуть приносити позитивний економічний та соціальний ефекти. Проте приймаючи стратегічне рішення, компанія має оцінити передбачуваний обсяг таких вкладень та намагатися визначити ефективність їх здійснення.

Список використаних джерел

1. Sutton J. Sunk Costs and Market Structure. Price Competition, Advertising, and the Evolution of Concentration. The MIT Press Cambridge, Massachusetts, London, England, 1996. – p.555.
2. Caves R.E. From entry barriers to mobility barriers / R.E. Caves, M.E Porter // Quarterly Journal of Economics. – 1977. – vol. 91. – p. 241–262.
3. Keppeler J. Barriers to entry: abolishing the barriers to understanding // Journal of Public Finance and Public Choice. – 2009. – vol. 27 (2-3). – p. 99-124.
4. Spence M. Entry, Capacity, Investment and Oligopolistic Pricing // The Bell Journal of Economics. – 1977. – 8 (2). – p. 534-544.
5. Harbord D. Barriers to entry and exit in European competition policy / David Harbord, Tom Hoehn // International Review of Law and Economics. – 1994. – vol. 14. – p. 411-435.
6. Orazem P. F. Does the fourth entrant make any difference? Entry and competition in the early U.S. broadband market / Peter F. Orazem, Mo Xiao // International Journal of Industrial Organization. – 2011. – vol. 29. – p. 547-561.
7. Stiglitz J. E. Technological Change, Sunk Costs, and Competition // Brookings Papers on Economic Activity. – 1987. – vol. 3. – p. 883-947.
8. Horizontal Merger Guidelines [Електронний ресурс] // Department of Justice of the US [сайт] – Режим доступу: <http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/hmg.htm>

Надійшла до редколегії 09.04.14

Е. Надточий, асп.

КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

РОЛЬ БЕЗВОЗВРАТНЫХ ИЗДЕРЖЕК В ПРОЦЕССЕ ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье рассмотрена сущность безвозвратных расходов компаний. Сравниваются определения этого понятия современных ученых и предложена авторская дефиниция. Описаны причины возникновения расходов такого вида, а также их основные черты и характер влияния на принятие стратегического решения о входе на рынок. Подчеркнуто двойную роль безвозвратных издержек и указано на их влияние на решение новичков в отрасли и действующих игроков.

Ключевые слова: безвозвратные издержки, барьеры входа на рынок, стратегическое поведение фирмы, принятия решения о выходе на внешний рынок.

K. Nadtochii, PhD student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE ROLE OF SUNK COSTS IN ENTRY PROCESS INTO A FOREIGN MARKET: THEORETICAL APPROACH

The category of sunk costs is studied along with specific features of entry barriers. Different scientific approaches in defining a category are compared to make author's own. The study elucidates a role of sunk costs, including its influence on researching a market, evaluating an efficiency of entering into market and evaluating its risk. The paper highlights three main components of sunk costs, that are: investments to reduce production costs of incumbents relative to newcomers, investments to change a structure of rival's costs and investments to positive change of a demand on a product. Author proposes to consider sunk costs as a strategic barrier, due to a huge influence of incumbents' activities. A need to invest these costs also determines a high competitiveness of a new firm.

Keywords: sunk costs, barriers to entry, strategic behavior of a firm, decision making about entering into foreign market.

ANNOTATION AND REFERENCES (IN LATIN): TRANSLATION / TRANSLITERATION / TRANSCRIPTION

G. Fyliuk, Doctor of Economics, Professor,
D.Sytenko, economist
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

CAUSES OF CRISIS SITUATION IN UKRAINE SUGAR INDUSTRY ENTERPRISES AND THEIR SOLUTIONS

Current state and major trends of functioning of the sugar industry enterprises in Ukraine are characterized. The industry's place in the structure of social production in Ukraine is highlighted. The dynamics of the number of operating sugar factories and dynamics of production and consumption of sugar in Ukraine during recent years are displayed. The performance of the sugar factories is analyzed. Forecasted assessment of the of PEST- factors on the development of the sugar industry is shown. The basic entry barriers to the industry for new players are indicated. The description of major players in the sugar market is made. Level of concentration of sugar market in Ukraine is calculated and conclusions about its dynamics are made. Factors of crisis state of sugar industry enterprises in Ukraine are determined. Suggestions on implementation of priority measures aimed at improving the efficiency of industry's management in order to drive the enterprises out of the crisis are formulated.

1. Jemcev V.I. Monitoryng stanu ta rozvytku konkurentospromozhnosti pidpryjemstv cukroburjakovogo kompleksu Ukrai'ny [Elektronnyj resurs] / I. V. Jemcev // Elektronnyj ynstytucyonal'nyj repozytorij. Pryazovskogo gosudarstvennogo tehnycheskogo unyversytet. – Rezhym dostupu: <http://eir.pstu.edu/handle/123456789/1493>
2. Rynok cukru Ukrai'ny. Lypen' 2013 / [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu: http://ukrselko.com/uploads/media/Sugar_jul_2013.pdf
3. Rynok sahara Ukrainy 2013 [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu: <http://latifundist.com/infographics>
4. Cukrovij prognos / [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu: http://ukrselko.com/uploads/media/Sugar_jul_2013.pdf
5. Top proyzvoditelej sahara v Ukrainy 2013 [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu: <http://latifundist.com/rating/top-10-proizvoditeley-sahara-v-ukraine>
6. Analiz roboty cukrovih zavodiv galuzi pry pererobci cukrovih burjakiv urozhaju 2013 roku stanom na 1 ljutogo 2014 roku/ Informacijnyj bjuleten' "Visnyk cukrovikiv Ukrai'ny". – Rezhym dostupu: <http://sugar-journal.com.ua/custom/files/zmist/3.pdf>
7. Kernel prodact svoi saharne aktyvy / [Elektronnyj resurs] / Oficijnyj sajт kompanii' ProAgro. – Rezhym dostupu: <http://www.proagro.com.ua/news/ukr/4081263.html>
8. Krachenko I.J. Ocinka mozhyvosti vykorystannja cukrozaminnykiv ta pidsolodzhuvachiv u harchovij promyslovosti // Programa i materialy Vseukrai'ns'koi' naukovy-praktychnoi' konferencii "Aktual'ni problemy ekonomichnogo ta social'nogo rozvytku pidpryjemstv harchovoi' promyslovosti", 24 – 25 kvitnja 2014 r. – K.: NUHT, 2014r. – 230 s.
9. Vyrobnictvo biogazu/ Oficijnyj sajт kompanii' agropromholdyng "Astarta-Kyiv" //Rezhym dostupu: <http://www.astartakiev.com.ua/slaidar-na-glavnoi'novi-proekti.htm>
10. Dlja povysshenja efektyvnosti proyzvodstva sahara neobhodimo vlozhyt' \$5–7 mln v ody zavod [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu: <http://latifundist.com/novosti/19376-dlya-povyssheniya-effektivnosti-proizvodstva-sahara-neobhodimo-vlozhit-57-mln-v-odin-zavod>
11. Ochenash V.A. Efektyvnist' vyrobnictva cukrovih burjakiv ta cukru v Ukrai'ni / [Elektronnyj resurs] / Elektronne naukovye fahove vydannja "Efektyvna ekonomika" – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1535>
12. Homichak L. M. Osnovni pryncypy kompleksnoi' tehnologii' pererobky cukrovih burjakiv na cukor ta biopalyva [Elektronnyj resurs] / M.L. Homichak // Shljahy dyversyfikacii' vyrobnictva produkci' na cukrovih zavodah Ukrai'ny: materialy Mizhnarodnoi' naukovy-tehnichnoi' konferencii'. – Rezhym dostupu: http://www.sugarconf.com/custom/files/ua_2013_03/78-83.pdf

O. Grishnova, Doctor of Economics, Professor,
S.Bekh, economist
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

SOCIAL RESPONSIBILITY OF UKRAINIAN UNIVERSITIES: COMPARATIVE ANALYSIS AND MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT

The paper encapsulates essence of social responsibility of university, which is responsible serve as producer of high-quality educational services, exemplary employer, active participant of social relations in society and local community, honest participant of economic and political relations with state and business partner. The study explores basic directions of social responsible of universities activities in Ukraine and in western countries. A comparative assessment is conducted as to distribution of social responsibility in national university activities. A stakeholder map is suggested for modern university that would help educational institutions to direct their activities for satisfaction their key interests. The paper specifies priority areas of social responsibility education.

1. The official web-site of the European Commission//[Electronic source]. – Mode of availability: http://ec.europa.eu/index_en.htm.
2. The official web-site of the World Business Council for Sustainable Development // [Electronic source]. – Mode of availability: <http://www.wbcsd.org/home.aspx>.
3. Kerivnitstvo iz sotsial'noi' vidpovidal'nosti (ISO 26 000), versiya 4,2 // [Elektronii resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.dssu.gov.ua>.

4. R. Seminar Topal CSR in Universities Around the World// Discussion Papers in Social Responsibility. – 2009. – № 0902. – P. 2-23. Mode of availability: <http://www.socialresponsibility.biz/discuss2.pdf>.
5. The official web-site of the University Of Chester // [Electronic source]. – Mode of availability: <http://www.chester.ac.uk>.
6. The official web-site of the University of Phoenix // [Electronic source]. – Mode of availability: <http://www.phoenix.edu>.
7. The official web-site of the University of Westminster//[Electronic source]. – Mode of availability: <http://www.westminster.ac.uk>.
8. The official web-site of the The University of Sheffield // [Electronic source]. – Mode of availability: <http://www.sheffield.ac.uk>.
9. Ofitsiinii veb-portal KNU imeni Tarasa Shevchenka// [Elektronii resurs] – Rezhim dostupu: <http://www.univ.kiev.ua>.
10. Ofitsiinii veb-portal Natsional'nii tekhnichnii universitet Ukraïni "Kiïvs'kii politekhnichnii institut" // [Elektronii resurs]. – Rezhim dostupu: <http://kpi.ua/>
11. Ofitsiinii veb-portal Kharkivs'kii natsional'nii universitet imeni V.N. Karazina // [Elektronii resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.univer.kharkov.ua/>.
12. Ofitsiinii veb-portal Natsional'nii universitet "Kievo-Mogilyans'ka akademiya"// [Elektronii resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.ukma.edu.ua>.
13. Ofitsiinii veb-portal Natsional'nii medichnii universitet imeni O.O. Bogomol'tsya// [Elektronii resurs]. – Rezhim dostupu: <http://nmu.ua/>.
14. Ofitsiinii veb-portal Natsional'nii universitet "L'vivs'ka politekhnika" // [Elektronii resurs]. – Rezhim dostupu: <http://lp.edu.ua/>.
15. Ofitsiinii veb-portal Kiïvs'kii natsional'nii ekonomichnii universitet imeni Vadima Get'mana // [Elektronii resurs]. – Rezhim dostupu: <http://kneu.edu.ua/ua/>.
16. Ofitsiinii veb-portal Kiïvs'kii natsional'nii torgovel'no-ekonomichnii universitet // [Elektronii resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.knteu.kiev.ua>.
17. Ofitsiinii veb-portal Kiïvs'kii natsional'nii universitet tekhnologii ta dizainu // [Elektronii resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.knutd.com.ua/>.
18. Ofitsiinii veb-portal Skhidnoukraïns'kii natsional'nii universitet imeni Volodimira Dalya // [Elektronii resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.snu.edu.ua>.
19. Ofitsiinii veb-portal Kiïvs'kii natsional'nii universitet budivnitsva i arkhitekturi // [Elektronii resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.knuba.edu.ua/>.
20. Ofitsiinii veb-portal Natsional'na akademiya upravlinnya // [Elektronii resurs]. – Rezhim dostupu: <http://new.nam.kiev.ua>.
21. Ofitsiinii veb-portal Universitet KROK // [Elektronii resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.krok.edu.ua/ua/>.
22. Ofitsiinii veb-portal Tsentri mizhnarodnikh proektiv NDI prikladnikh informatsiïnikh tekhnologii// [Elektronii resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.euroosvita.net/index.php/?category=49&id=2656>.
23. QS Topuniversities // [Electronic source]. – Mode of availability: <http://www.topuniversities.com/>.
24. Praktiki KSV v Ukraïni 2012/ pid red.. Saprikinoï M.A.: Tsentri "Rozvitok KSV", – K: 2012, 126 s.
25. Bayura D.O. Sotsial'na vidovidal'nist' yak instrument udoskonalennya korporativnogo upravlinnya v Ukraïni // Teoretichni ta prikladni pitannya ekonomiki. – 2011. – №27. – S. 204-210.
26. Grishnova O.A. Vzaemov'yazok tsinnosteï lyudini i tsinnosteï organizatsii v sistemi sotsial'noï vidpovidal'nosti// Chernigivs'kii naukoviï chasopis. Seriya 1, Ekonomika i upravlinnya. – 2011. – №2 (2). – S. 110-117.
27. Ushakova N.M. Sotsial'na vidpovidal'nist' VNZ yak sub'ekta rinku osvïtikh poslug. /Vcheni zapiski. – K.: Universitet "KROK", vipusk 32/2, tom 1, 2012.
28. Ushakova N.M. Proaktivna pozitsiya osviti v realizatsii sotsial'noï vidpovidal'nosti // Vcheni zapiski. – K.: Universitet "KROK". – Vip. 26. – T 1. – 2011. – S.134-141.

B. Kolot Doctor of Economics, Professor
Kiev National Economic University named after Vadim Hetman, Kyiv

INTERDISCIPLINARY APPROACH AS A PREREQUISITE FOR THE DEVELOPMENT OF ECONOMICS AND EDUCATION

Phenomena and processes that are behind the scenes of interdisciplinarity is sufficiently complex, multifaceted and varied, and therefore difficult to give a detailed description of this phenomenon in one, although wide format.

The importance of an interdisciplinary approach in economic research is proved in the article. It is proved that interdisciplinarity in its broadest sense – is the trend, challenges of a global nature, which are updated set of circumstances, reasons that are multifaceted, varied and contradictory. It determined that the methodological part, multidisciplinary update of economics has become a constructive synthesis of theoretical research in this area, which includes not just interdisciplinary cooperation and mutual enrichment at the methodological level, forming a systematic, holistic vision of the economy, the problems and contradictions of development.

1. Kolot A. Rozvytok nauky pro pratsyu i sotsial'no-trudovi vidnosyny ta yiyi rol' u pereformatyzatsiyi ta formuvanni suchasnoho ekonomichnoho myslennya / A. Kolot // Ukrayina: aspekty pratsi. – 2012. – # 6. – S. 3–10.
2. Toffler Ə. Tret'ya volna / Ə.Toffler. – M., 2004. – S. 223–224.

S. Mishchenko Doctor of Economics, Associate Professor
University of Banking of the National Bank of Ukraine, Kiev

THE IMPROVEMENT OF MASS CASHLESS SETTLEMENTS REGULATION

The current state of payment systems and cashless payments in Ukraine shows their dynamic development, expanding the range of payment instruments that reflect the key requirements for payment services, and the integration of payment systems in the national payment infrastructure.

The development of payment systems in Ukraine is in accordance with international practice, and preferably consistent European approach to the regulation of payment systems and instruments for cashless payments.

It was researched the modern state and problems of payment system functioning and cashless settlements operations in Ukraine. It was defined the main tasks and ways of development of the national payment area, grounded the system of steps of national payment system development, developed the mechanism of mass cashless settlements system integration and creation the single payment infrastructure for all payment instruments and it was also grounded the ways of future mass settlements' market development.

1. Code of Good Practices on Fiscal Transparency. – 2007. – <http://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/coder.pdf> (reference date: 26.04.2014).
2. The Concept of the Payment Systems Oversight in Ukraine // The Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine of 15.09.2010 p. № 426.
3. Leinonen H. Mobile Payments: What's new and what's old and reused? // H. Leinonen, A. Obaeva, P. Sumbulov // Money and Credit. – 2012. – №3. – P.39–55.
4. Mishchenko S. The Modern Problems of Money Theory and Money Circulation / S. Mishchenko: [monograph]. – K.: CCR NBU, UB, 2011. – 230 p.
5. Mishchenko S. The problems of money circulation soundness / S. Mishchenko: [monograph]. – M.: New Noledge, 2014. – 399 p.
6. Overview of cash usage in Russian Federation and Abroad. – M. Bank of Russia, 2011. – 22 p. http://www.cbr.ru/today/payment_system/analytics/survey.pdf (reference date: 14.04.2014).
7. Payment System of Ukraine. http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=76254&cat_id=36042 (reference date: 14.04.2014).
8. On Payment Systems and Funds Transfer in Ukraine // Law of Ukraine of 05.04.2001. №2346-III.
9. Trachuk A. The perspectives of mass non-cash payments extension / A. Trachuk, D. Golembiovskiy // Money and Credit. – 2012. – №7. – P.24–32.
10. Ysoskin V. The world tendencies in payment system development / V. Ysoskin, V. Belousova // Money and Credit. – 2010. – № 11. – P.39–48.
11. Continuous Linked Settlement. <http://www.clsgroup.com> (reference date: 14.04.2014).
12. Core Principles for Systemically Important Payment Systems // BIS. Committee on Payment and Settlement Systems. CPSS Publications №43. January 2001. <http://www.bis.org/publ/cpss43.htm> (reference date: 25.04.2014).
13. Fedwire Funds Service. Quarterly. Payment Systems. Federal Reserve System. http://www.federalreserve.gov/paymentsystems/fedfunds_ann.htm (reference date: 25.04.2014).
14. Kokkola T. The payment system. Payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem / T. Kokkola. – European Central Bank, 2010. – 369 p. <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/paymentsystem201009en.pdf> (reference date: 24.04.2014).
15. Payment, Clearing and Settlement Systems in the CPSS Countries. Volume 2. Committee on Payment and Settlement Systems Payment, November 2012. <http://www.bis.org/publ/cpss105.pdf> (reference date: 25.04.2014).
16. Relative importance of payment instruments: 2011. – European Central Bank. http://www.ecb.europa.eu/stats/payments/paym/html/payments_p_2011.en.html (reference date: 26.04.2014).

N. Skopenko, Doctor of Economics, Associate Professor
National University of Food Technologies, Kyiv

PARTICULAR QUALITIES OF INTEGRATIONAL INTERACTION DEVELOPMENT OF THE FOOD INDUSTRY IN UKRAINE

Integrated structures forming and their development is an effective area of improving the efficiency of agricultural enterprises in general and the food industry in particular. Specific features of this sector determine the feasibility of the priorities of integrational interaction between the food industry enterprises and other market players. A forecast of integrational interaction of the food industry is made, issues of businesses and efficient tools of integration, depending on the stage of development of the industry are developed. There are some examples. Active integration, expansion by creating separate business units, integration in related field only if there is occurrence of synergy or as part of resource support is appropriate for beverage – energytonik producers, bottled drinking water, frozen food, pastry, organic products manufacturers. For producers of wines, alcoholic drinks, mineral water?flour we suggest horizontal and vertical integration, acquisitions of competitors, participation in various associations (unions, associations), diversification of production. For bread producers and bakery products, oils and fats, dairy and meat products, sugar, confectionery, processed fruit and vegetables we propose horizontal and vertical integration, diversification of production decline, disintegration through the provision or selling of non-core assets. For beer manufacturers and tobacco is urgent to use transnational integration, integration in other industries through the provision of disintegration or selling of non-core assets.

1. Avdasheva S. B. Biznes-gruppyi v rossiyskoy promyshlennosti [Tekst] / S.B. Avdasheva // Voprosy ekonomiki. – 2004. – # 5. – S. 121–134.
2. Bakker G. Kak uspešno ob'edinit dve kompanii [Tekst] / Gans Bakker, Dzheren Helmink; [per. s ang. T.I. Mitsova; nauch. red. G.A. Yasniitskiy, A.G. Yasniitskaya]. – Minsk: Grevtsov Publisher, 2008. – 288 s.

3. Galpin T. Dzh. Polnoe rukovodstvo po sliyaniam i pogloscheniyam kompaniy : Metody i protsedury integratsii na vseh urovnyah org. ierarhii. / Timoti Dzh. Galpin, Mark Hendon; [Per. s angl. i red. E.V. Kondukovoy] – M.; SPb.; K.: Vilyams, 2005. – 237 s. – Bibliogr.: s. 235-237.
4. Gorbato V. M. Integrirovannyye struktury biznesa v mirovoy ekonomike / V. M. Gorbato V. – H., 2005. – 168 s.
5. Gorbato V. M. Konkurentosposobnost i tsikly razvitiya integrirovannykh struktur biznesa / V. M. Gorbato V. – H.: INZhEK, 2006. – 592 s. – Bibliogr.: s. 420-444.
6. Gohan Patrik A. Sliyaniya, pogloscheniya i restrukturizatsiya kompaniy [Tekst] / Patrik A. Gohan; [Per. z angl.]. – 3-e izd. – M.: Alpina Biznes Buks, 2007. – 741 s.
7. Grandi T. Sliyaniya i poglascheniya. Kak predotvratit razrushenie korporativnoy stoimosti, priobretaya novyy biznes [Tekst] / Toni Grandi; [per. s angl.]. – M.: Eksmo, 2008. – 240 s.
8. Diniz G. K pobede cherez sliyanie. Kak obratit otraslevuyu konsolidatsiyu sebe na polzu/ Greym Diniz, Frits Kryuger, Stefan Zayzel; [Per. s angl.]. – M.: Alpina Biznes Buks, 2004. – 252 s.
9. Kizim N. A. Organizatsiya KREPS / Kizim N. A. – H.: Biznes-Inform, 2000. – 108 s.
10. Nesterchuk Yu.O. Integratsiyni protsesi v agrarno-promislovomu virobnitstvi: monografiya / Yu.O. Nesterchuk. – Uman: Vidavets "Sochinskiy", 2009. – 372 s.
11. Pilipenko A. A. Strategichna Integratsiya pldpriEmstv: mehanizm upravlinnya ta modelyuvannya rozvitku: monografiya / A. A. Pilipenko. – Harkiv: VD "InzhEK", 2007. – 380 s.
12. Ragin F.V. Konsolidatsiya otrasli i portfel'naya strategiya kompanii / F.V. Ragin [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: http://icon.contrast-interactive.com/uploads/FCK/File/Ragin_IndustryConsolidationArticle.pdf
13. Ryinochnaya integratsiya v agroprodovolstvennom sektore: tendentsii, problemy, gosudarstvennoe regulirovanie [Tekst] / Otvet. red. A.V. Petrikov. – M.: VIAPi im. A.A. Nikonova: "Entsiklopediya rossiyskikh dereven", 2010. – 497 s.
14. Sabluk P. T. Mlzhgaluzevi vldnosini / P. T. Sabluk, S. V. Sholudchenko // Agropromisloviy kompleks UkraYini: stan, tendentsiyi ta perspektivi rozvitku : Inform.-analit. zb. Vip. 4. – K.: IAE, 2000. – S. 25–30.
15. Formuvannya mlzhgaluzevikh vldnosin: problemi teoriyi ta metodologiyi / P.T. Sabluk, M.Y. Mallk, V.L. Valentynov; In-t agrar. ekonomiki. – K., 2002. – 294 s.: ris., tabl. – Biblogr.: s. 280-292. – ukp.

T. Litvinenko, PhD, Professor Assistance
Taras Shevchenko Kyiv National University, Kyiv

STABILITY OF ENTERPRISE AS ITS COMPLEX DESCRIPTION

Ukraine's economy has to answer a large number of challenges associated with both the internal socio-economic and political transformation processes, and with the global changes taking place in the global economy. Solving these problems is impossible without successful operation of individual economic agents enterprises of different ownership and legal form. Typical problems of modern Ukrainian enterprises are loss-making activities that lead to violations of financial equilibrium deformation capital structure, which is related to the lack of long-term sources of funding op. The high proportion of short-term interdependence, the presence of contradictions between the elements of the financial balance between liquidity and profitability, liquidity and financial stability, risk and financial stability. The solution to these problems lies in the many planes of both theoretical and practical terms, we believe deepen scientific understanding of the nature of the stability of the company is one of them.

1. Alekseenko N.V. Ustojchivoe razvitie predpriyatija kak faktor jekonomicheskogo rosta // Ekonomika i organizacija upravlinnja: zb. nauk. pr. – Vip. № 3 / pid. zag. red. P.V. Egorova. – Donec'k: DonNU, Kashtan, 2008. – S. 59-65.
2. Pryymak I.I. Stratehichnyy analiz finansovoyi stiykosti pidpryyemstva // Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy mashynobudivnoyi haluzi: problemy teorii ta praktyky. – 2012 – # 3(19) – S.55 – 68.
3. Sharnykov A.V. Kontseptsyya dynamicheskikh sposobnostey kak osnova ustoychivosty konkurentnykh preymushchestv orhanyzatsyy v uslovyakh nestabil'nosti vneshney sredy // Byznes. Obrazovanye. Pravo. Vestnyk Volhohrads'koho ynstytuta byznosa – 2012 – # 4 (21) – s. 185.
4. Kostirko L.A. Diagnostika potencialu finansovo-ekonomichnoyi stiykosti pidpriemstva: Monografiya. – 2-ge vid., pererob. i dop. – H.: Faktor, 2008. – s. 21-36.
5. Monastir'skij G. L. Teoriya organizatsii [Tekst] : navch. posibnik / G. L. Monastir'skij. – K.: Znannja, 2008. – 319 s.)
6. Meskon M.Kh., Al'bert M., Khedoury F. Osnovy menedzhmenta: Per. s anhl. – Delo, 1997. – s. 31-32

N. Andreyuk, Ph.D., Associate professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

INNOVATION ASPECTS OF UKRAINE COMPETITIVENESS

This paper investigates the innovative part of the country's competitiveness based on the analysis and evaluation of the current state of innovativeness of Ukrainian enterprises. Innovative activity of enterprises was defined as a key factor in improving the country's competitiveness. The innovatively-active enterprises, that carry out the development, introduction of new or improved products, services and methods of transfer processes are the basis for innovational development. However, economic, financial, material and technical state of enterprises is not conducive to the development of innovative processes. The basic indicators characterizing innovativeness of Ukrainian companies was analysed as well as the fact that the proportion of companies that have some development with the introduction of effective technologies that can produce the products according to the international standards, is insignificant. The factors, that prevented enterprises to innovate, were defined.

1. Ofitsiyni sait Vsesvitnoho ekonomichnoho Forumu.[Elektronnyy resurs]–Rezhym dostupu: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
2. Ofitsiyni sait Ministerstva ekonomiky Ukrainy. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=173714&cat_id=173713

3. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Andreiuk N.V., Zagaynova N.L. Teoriya innovatsiy i teoriya konkurentsi: suschnostnoe sodержanie i realii novoy ekonomiki / N.V. Andreiuk, N.L. Zagaynova // Vestnik PGU. – 2013. – #3 (19). – S.24-34.

L.Chubuk, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

MODERN TENDENCIES IN THE FIELD OF THE COMMERCIAL REAL ESTATE MANAGEMENT IN UKRAINE

The advantages of owners, got from the use of services of professional real estate management, are exposed. The spheres of most distribution of professional services of real estate management, their progress trends, prevailing form of organization of mutual relations between the owner of the real estate and managing company, special terms of payments for services are revealed. The range of management services and specific criteria of a choice of management companies in domestic practice are exposed, the rating of the leading companies in the market of complex services of commercial real estate management in Ukraine is given. Dynamics of the indicators, characterizing a condition of the market and efficiency of using of commercial real estate in Kiev for the period before and after financial and economic crisis, is illustrated. Reasons that limits possibilities of strategic real estate management in a long-term prospect are examines. The comparative analysis of attractiveness of basic sectors of the Ukrainian commercial property market (office, trade, ware-house real estate) is conducted from positions of investing and professional management. There is proved that perspective of investments in the ware-house (industrial) real estate is reasonable.

1. Kuharskaya-Stasyak, E., 2006. Nedvizhimost v ryinochnom hozyaystve. Varshava, Nauchnoe izdatelstvo PVN, 295 s. (pol.).
2. Honcharuk, N., 2006. Ofisnyi ZhEK. Kontrakty, №37, 11 veresnia. (ukr.).
3. Postupalenko, R., 2012. Upravlyayushim kompaniyam neprosto rabotat na ukrainskom rynke. Building. Portal o nedvizhimosti i stroitelstve v Ukraine, 26 noyabrya. <http://building.ua/Upravlyaushim-kompaniyam-neprosto-rabotat-na-ukrainskom-rynke> (rus.).
4. Kak upravlyat nedvizhimostyu v Ukraine: mneniya rukovoditeley krupneyshih upravlyayushih kompaniy v Ukraine, 2012. Building. Portal o nedvizhimosti i stroitelstve v Ukraine, 26 noyabrya. <http://building.ua/Kak-upravlyat-nedvigimostyu-v-Ukraine> (rus.).
5. Upravlenie kommercheskoy nedvizhimostyu v Ukraine, 2006. Informatsionno-analiticheskiy portal "Agent". 21 dekabrya. <http://agent.ua/review/articles/9637.html> (rus.).
6. Marchenko, A., 2013. Kommercheskaya nedvizhimost vseгда dolzhna zarabatyivat. Architecture Construction Technology (ACT), №5 (9), ss. 9 – 10. (rus.).
7. Larionova, M., 2011. 8 veduschih upravlyayushih kompaniy Ukrainy. Building business, №11(39), noyabr, ss. 26 – 39. (rus.).
8. K omorskaya, Yu., Potiha, E., 2012. 8 samyih vostrebovannyih upravlyayushih kompaniy v Ukraine. Building business, №11(45), noyabr, ss. 22 – 23. (rus.).
9. Millard, T., 2013. Izmeneniya na rynke nedvizhimosti v Rossii za desyat let. Portal kommercheskoy nedvizhimosti BIZNESMETR. 27 sentyabrya. <http://bmetr.dk.ru/articles/10843> (rus.).
10. Obzor ryinka nedvizhimosti. Ukraina, 2010. Colliers International. <http://www.malls.com.ua/upload/iblock/c3f/colliersannualreport2010russianlowressecured.pdf> (rus.).
11. Ofisnaya nedvizhimost. Vzglyad na 2010 g., Kiev, 2010. Ukrainian Trade Guild. http://utgcompany.com/static/content/download3/PDF/Offices_Viewpoint_2010_ru.pdf (rus.).
12. Torgovaya nedvizhimost. Vzglyad na 2010 g., Kiev, 2010. Ukrainian Trade Guild. http://utgcompany.com/static/content/download3/PDF/Retail_Viewpoint_2010_ru.pdf (rus.).
13. Obzor ryinka torgovoy nedvizhimosti v 2012 g. Kiev i regiony Ukrainy, 2012. Ukrainian Trade Guild. http://utgcompany.com/static/content/download3/Retail_2012_UTG_ru.pdf (rus.).
14. Spravochnik po nedvizhimosti dlya arendatorov. Rossiya, Ukraina, Kazahstan, 2012. Jones Lang LaSalle. <http://www.joneslanglasalle.ua/ResearchLevel1/JLL%20The%20Real%20Estate%20Operating%20Guide%20for%20Occupiers%20RUS.pdf> (rus.).
15. Ryinok nedvizhimosti Kieva. Fevral 2010, 2010. Jones Lang LaSalle. http://www.joneslanglasalle.ua/researchlevel1/jll_ukraine_kiev-city-profile-feb_2010.pdf (rus. /engl.).
16. Gorbushko, Ya., 2013. Rekordnoe sokraschenie stroitelstva novyih skladov privedet k rezkomu snizheniyu vakantnosti. Building. Portal o nedvizhimosti i stroitelstve v Ukraine, 25 fevralya. <http://novobudovy.com.ua/interview/4803-rekordnoe-sokraschenie-stroitelstva-novyh-skladov-privedet-k-rezkomu-snizheniyu-vakantnosti.html> (rus.).
17. Obzor ryinka nedvizhimosti. Ukraina, 2011, 2011. Colliers International. <http://www.malls.com.ua/Colliers11.pdf> (rus.).
18. Ryinok nedvizhimosti Kieva. Itogi 2011 goda, 2012. Jones Lang LaSalle. <http://www.joneslanglasalle.ua/Ukraine/RU-RU/Pages/ResearchDetails.aspx?ItemID=8561> (rus. /engl.).
19. Obzor ryinka kommercheskoy nedvizhimosti Kieva. Itogi 2012, 2012. Jones Lang LaSalle. <http://www.joneslanglasalle.ua/Ukraine/RU-RU/Pages/ResearchFilter.aspx> (rus.).
20. Property Times. Ukraina. Q4 2009, 2010. DTZ Research. http://www.malls.ua/DTZ_2009_4.pdf (rus.).
21. Kovalenko, I., Lisnyak, N., 2006. Gostinichnaya nedvizhimost: varianty razvitiya i razvitiya Commercial Property, №11 (39). http://commercialproperty.ua/analytics/top/detail.php?IBLOCK_ID=11&ID=33908 (rus.).
22. Matviychuk, O., 2010. Esli u sobstvennika sklada ne budet neobhodimyyih razresheniy, pomeschenie ne smogut ekspluatirovat. Property Times, №43 (337), 22 – 28 noyabrya, s. 4. (rus.).
23. Do kontsa goda vakantnost logisticheskoy nedvizhimosti v Kieve ostanetsya nizkoy, 2013. Building. Portal o nedvizhimosti i stroitelstve v Ukraine, 11 sentyabrya. http://www.transukraine.com.ua/news.php?page_id=13&n_id=225&lang=eng (rus.).
24. Alternativnyie investitsii, 2012. Commercial Real Estate. Rossiya. №8 (183), s.31.

O. Miroshnychenko, PhD in statistics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

FINANCIAL LEASING AS AN INVESTMENT INSTRUMENT OF FIXED ASSETS RENOVATION OF DOMESTIC ENTERPRISES

Historical aspects of leasing development have been researched. The main characteristics of the financial leasing using as an investment instrument for fixed assets renovation of domestic enterprises have been considered. The advantages of financial leasing and the need to use in order to update the fixed assets, especially in the lack of financial resources for the purchasing of new machinery and equipment, have been determined. Condition and depreciation rate of fixed assets have been considered. The article includes analytical results of Ukrainian leasing market and comparison with data of European leasing market. The structure of lease agreements of Ukraine's economy is dominated by the transport sector, agriculture, building and other sectors. Ukrainian industrial enterprises have the biggest depreciation rate of fixed assets; therefore they are one of the major potential consumers of leasing companies' services.

1. Habel B.R. Rozvytok finansovoho lizynhu Ukrainy v rozrizi spilnogo yevropeiskoho rynku [Tekst] / B.R. Habel // Suchasni tendentsii finansovoho rynku 2013 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://libfor.com/index.php?newsid=1923>
2. Goremykin V.A. Lizing. Prakticheskoe uchebno-spravochnoe posobie [Tekst] / V.A. Goremykin. – M.: INFRA-M, 1997. – 384 s.
3. Hospodarskyi kodeks Ukrainy, pryiniaty Verkhovnoiu Radoiu Ukrainy 16.01.2003 r. № 436-IV [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
4. Hryshchenko O. Finansovy lizynh: istoriia, suchasnist ta perspektyvy rozvytku [Tekst] / O. Hryshchenko // Yurydychnyi zhurnal. – 2006. – №3. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.justinian.com.ua/print.php?id=2192>
5. Zakhozhai K.V., Liashanov A.O. Finansovy lizynh yak forma zaluchennia investytsiinykh resursiv pidpriemstva / K.V. Zakhozhai, A.O. Liashanov // Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury. – 2011. – Vyp. 32. – S. 83-88.
6. Konventsiiia UNIDRUA pro mizhnarodnyi finansovy lizynh [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_263
7. Miroshnychenko O.Iu. Finansovy lizynh yak investytsiinyi instrument onovlennia osnovnogo kapitalu pidpriemstv [Tekst] / O.Iu. Miroshnychenko // Finansy instytutsiinykh sektoriv ekonomiky Ukrainy: stan, tendentsii rozvytku, praktyka reformuvannia: materialy naukovo-praktychnoi konferentsii. – K.: NDS "Tsentr ekonomichnykh doslidzhen", Kyivskiy natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka, 2014. – S. 27-28. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.econom.univ.kiev.ua/ 2014.
8. Nakonechnyi B.V. Perevahy ta nedoliky lizynhu porivniano z inshymy vydamy investytsiinoi diialnosti [Tekst] / B.V. Nakonechnyi // Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku: zbirnyk naukovykh prats. – Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2012. – S. 262 – 270.
9. Naiavnist i stan osnovnykh zasobiv za 2011 rik, 2012 rik [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Pidsumky diialnosti lizynhodavtsiv za 2012 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.uul.com.ua/files/Q4_2012_ukr.pdf.
11. Pidsumky diialnosti finansovykh kompanii, lombardiv ta yurydychnykh osib (lizynhodavtsiv) za 2012rik [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/fk_2012-1.pdf
12. Pidsumky diialnosti finansovykh kompanii, lombardiv ta yurydychnykh osib (lizynhodavtsiv) za 2010rik [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/fk_2010.pdf
13. Podatkovi kodeks Ukrainy, pryiniaty Verkhovnoiu Radoiu Ukrainy 02.12.2010 r. № 2755-VI [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
14. Prohrama rozvytku lizynhu v Ukraini na period 2006-2010 rokiv [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://leasinginukraine.com.ua/publications/legal_issues/?pid=584
15. Pro finansovy lizynh: Zakon Ukrainy, pryiniaty Verkhovnoiu Radoiu Ukrainy 16.12.1997 r. № 723/97-VR [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/723/97-vr>.
16. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2012 r. / za red. O.H. Osaulenka. – K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013. – 552 s.
17. Rynok lizynhu 2008 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.uul.com.ua/files/2008_ukr.pdf
18. Kholodnyi H.O. Lizynh v investytsiinomu mekhanizmi innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv [Tekst] / H.O. Kholodnyi [Tekst] – Kh.: KNEU, 2007. – 196 s.
19. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy, pryiniaty Verkhovnoiu Radoiu Ukrainy 16.01.2003 r. № 435-IV [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
20. Cherevan I. Efektyvnist lizynhu [Tekst] / I. Cherevan. – K.: Feniks, 2010. – 168 s.
21. Cherevan I. Lizynh yak metod finansuvannia innovatsiinoho rozvytku vyrobnychoi bazy vitchyznianskykh pidpriemstv [Tekst] / I. Cherevan // Bankivska sprava. – 2008. – №2. – S.46-56.
22. The European Leasing Market in 2012 [Elektronnyi resurs]. – Режим доступу: <http://www.leaseurope.org/index.php?page=key-facts-figures>

O. Pimenova, PhD in Economics, Assistant of Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE WAYS OF INSTITUTIONALIZATION OF FORMS OF ECONOMY IN A SYSTEM OF AGRARIAN RELATIONS OF POST-SOCIALIST COUNTRIES

An experience of institutionalization of forms of economy of post-socialist countries in a system of agrarian relations is analyzed. Main directions of development of agrarian sector of Ukraine are determined. The necessity of development of socio-ecologo-economic forms of economy is proved.

An international experience (for example, post-Soviet countries) of reference and organization of service and production agricultural cooperation are analyzed. According to the results of study is proved that agricultural cooperation is the most effective and efficient form of economy in agricultural sector, as the balanced connects the three components: economic, social and ecologic.

Tendencies of institutionalization of forms of economy in a system of agrarian relationship were investigated. The necessity of creation of effective system of institutions with an aim of functioning effective and rational forms of economy in agrarian sector of Ukraine, which could provide a balancing of economic, social and ecologic spheres, is confirmed.

Based on the analysis of scientific literature, it's confirmed that development socio-ecologo-economical forms of economy are accompanied with modification of the institutional structure of regulation of agriculture. It's proved that the functioning of effective forms of economy promotes the competitiveness of the agricultural sector of the national economy.

1. Poliubyna Y. Teoriya krest'ianskoho khozaijstva v ekonomycheskoj nauke Rossyy nachala XX v. y ee znachenye v sovremennykh usloviyakh: dys. ... doktora ekonom. nauk: 08.00.01 / Poliubyna Yryna Borysovna; Fynansovaia akademyia pry pravytel'stve Rossyjskoj Federatsyy. – M., 2002. – 361 s.

2. Malyhyna E. N. Rehulyrovanye zemel'nykh otnosheniy v sel'skom khozaijstve zarubezhnykh stran y eho sovershenstvovanye v Rossyy: dys. ... kand. ek. nauk: 08.00.14/ Malyhyna Ella Nikolaevna; Rossyjskyj hosudarstvennyj ahrarnyj unyversytet ymeny K. A. Tymyriazeva. – M., 2006. – 196 s. yl.

3. Zakon Ukrainy "Pro osobyste selians'ke hospodarstvo". Zemel'ne zakonodavstvo Ukrainy. / Verkhovna Rada Ukrainy. – K.: Istyna, 2010. – 342 s.

4. Hospodars'kyj kodeks Ukrainy: chynne zakonodavstvo zi zminamy ta dopov. Stanom na 25 serp. 2009r. / Verkhovna Rada Ukrainy. – K.: Palyvoda A. V., 2009. – 192 s.

5. Zakon Ukrainy "Pro fermers'ke hospodarstvo". Zemel'ne zakonodavstvo Ukrainy. / Verkhovna Rada Ukrainy. – K.: Istyna, 2010. – 342 s.

6. Valova produktsiia sil'skoho hospodarstva Ukrainy (u postijnykh tsinakh 2010 r.) za 2011 r / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy // Statystychnyj biuleten'. – K.: Derzhavna sluzhba statystyky, 2012.

7. Sil'ske hospodarstvo Ukrainy (u postijnykh tsinakh 2010 r.); za 2011 r / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy // Statystychnyj biuleten'. – K.: Derzhavna sluzhba statystyky, 2010 – 384s.

8. O. V. Shubravs'ka. Inovatsijni transformatsii ahrarnoho sektora ekonomiky: monohrafiia / [O. V. Shubravs'ka, L. V. Moldavan, B. J. Paskhaver ta in.]; za red. d-ra ekon. nauk O. V. Shubravs'koiZh NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prohnozuv. – K., 2012. – 496 s

E. Kravchenko, PhD in Economics, Associate Professor
Donetsk national university of economic and trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Donetsk

QUESTION THE VALIDITY OF ADMINISTRATIVE DECISIONS ON BIZNES TRANSFORMATION MODEL COMPANIES BASED TRANSACTIONS MERGER OR ACQUISITION

The rise of global competition in most areas of economic activity and activation of world integration processes impose new quality requirements to the business models of domestic enterprises. The rigidity of competitive environment poses new challenges for modern enterprises, which are mostly related to the search for effective mechanisms and strategies for the transformation of existing business models. In this environment conditions mergers and acquisitions are the one of that growth strategy, which allows the enterprises not only maintain its competitive position in the market, but also "break out" into the leaders. The paper identifies the key criteria for assessing the degree of problematic current business model of the enterprise, to evaluate the feasibility of integrating foreign enterprises. The methodical approach to determine the nature of the manifestation motives of merger or acquisition is offered. A map of the priorities of decision-making for the transformation of the business model of the enterprise is also offered. For each segment of priorities maps is recommended certain agreements to transform the business model, which are the objects of mergers or acquisitions.

1. Afonychyn A.Y., Mykhalenko D.H. Upravlentsheskye reshenyya v ekonomycheskykh systemakh / A.Y. Afonychyn, D.H. Mykhalenko: Uchebnyk. – SPb.: Pyter, 2009. – 480 s.

2. Hokhan Patryk A. Slyyannya, pohloshchenyya y restrukturyzatsyya kompanyy / Hokhan Patryk A. – Vyd. 3-tye, [pererob. na dop.]. – M.: Yzd-vo "Al'pyna Byznes Buks", 2007. – 741 s.

3. Depamfylis D. Slyyannya, pohloshchenyya y druhe sposoby restrukturyzatsyy kompanyy. / D. Depamfylisyu – M.: Olym-Byznes, 2007. – 960 s.

4. Evlanov L. H. Ekspertnye otsenky v upravlenyy / L. H. Evlanov, V. A. Kutuzov. – M.: Ekonomika, 1978. – 133 s.

5. Yhnatyshyn Yu.V. Slyyannya y pohloshchenyya: stratehiya, taktyka, fynansy / Yu.V. Yhnatyshyn. – SPb.: Pyter, 2005. – 270 s.

6. Kostyuchenko V. M. Konsolidovana finansova zvitnist': mizhnarodnyy dosvid ta praktyka Ukrayiny: Navchal'no-praktychnyy posibnyk / V. M. Kostyuchenko. – K: Tsentr uchbovoyi literatury, 2008. – 528 s.

7. Marholyn E. Metodyka obrabotky dannykh ekspertnoho oprosa // Polyhrafyya. 2006. – # 5. – S. 14-16

8. Frolova L.V. Zlyttya ta pohlynannya pidpryyemstv: kompendium dlya studentiv ekonomichnykh napryamkiv pidhotovky dennoyi i zaochnoyi form navchannya / Frolova L.V., Holoborod'ko A.Yu. – K.: Kondor-Vydavnytstvo, 2013. – 240 s. – S.14

9. Frolova L.V. Formyrovanye byznes-modely predpryyatyya: Uchebnyk. / L.V. Frolova, E.S. Kravchenko – K.: Tsentr uchebnoy lyteratury, 2012. – 384 s.

Y.Zhorova, post graduate student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

PRIORITIES OF DEVELOPMENT OF THE EFFECTIVE SYSTEM OF CRISIS CORPORATE GOVERNANCE

The category of crisis corporate governance is studied along with the specific features of system of crisis corporate governance. The study elucidates priority areas of development of the effective system of crisis corporate governance, including proper people management system, reforming of the governance body system and optimization of financial capital structure of the company.

The paper highlights the major features of people management system as a part of system of crisis corporate governance. The study elucidates the reform of governance body of companies. Based on the research of the main problems of corporate governance, we propose to eliminate the Audit Committee as the governance entity and control body of corporate governance and create instead the Crisis Board. The main ways of achieving an efficient capital structure of the company are determined along with the basic features of an effective capital structure of the company.

1. Zhorova Y. Teoretychni ta prykladni py'tannya ekonomiky: zbirnyk naukovy'x prac' / Vy'pusk 27, tom 2. – K.: Vy'davny'cho-poligrafichny'j centr "Ky'yivs'ky'j universy'tet", 2012. – pp.342 – 350.
2. Grishnova O.A., Nacevy'ch A.O. Visny'k Xmel'ny'cz'kogo nacional'nogo universy'tetu 2011, # 2, T. 3, pp.215 – 219 3. http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1370875350.pdf
3. Sy'stema korporatyvnogo upravlinnya v Ukraini: stan ta perspektyvy' rozvy'tku: monografiya / D.O.Bayura. – K.: Vy'davny'cho-poligrafichny'j centr "Ky'yivs'ky'j universy'tet", 2009. – 228 p.
4. Zakon Ukrainy "Pro akcioneri tovary'stva" // Vidomosti Verhovnoyi Rady' Ukrainy, 2008, # 50-51 (19.12.2008), st. 384.
5. Kochkodan V. B. Staly'j rozvy'tok ekonomiky'. – 2013. – #3. – p. 335-341.
6. Ligonenko L. O. Anty'kry'zove upravlinnya pidpry'yemstvom: teorety'ko-metody'chni zasady' ta prakty'chny'j instrumentarij: monografiya / L. O. Ligonenko. – K. : Naukova dumka, 2000. – 390 p.
7. Petrova I.L. Ukraina: aspekty' praci, 2011.– #1. – pp.25-30.
8. Sardak O.V. Mexanizm reguluyuvannya ekonomiky'. – 2010. – # 3, T. 1. – pp. 141-148.
9. Trudovy'j potencial Ukrainy: ocinka stanu, efekty'vnist' vy'kory'stannya, strategichni napryamy' rozvy'tku [Monografiya] / O.A.Grishnova, S.R. Pasyeka, A.S. Pasyeka – : za nauk. red.. d-ra ekonomichny'x nauk, prof. O.A.Grishnovoyi. – Cherkasy: vy'davny'cz'tvo TOV "MAKLAUT", 2011. – 360 p.
10. By'chkova N. V. Visny'k social'no-ekonomichny'x doslidzhen'. – 2013. – Vy'p. 1. – pp. 16-23.
11. Varicheva R. V. Visny'k social'no-ekonomichny'x doslidzhen'. – 2012. – Vy'p. 4. – pp. 155-167.
12. Kostanevy'ch N. I. Ekonomichny'j prostir. – 2013. – # 78. – pp. 233-241.
13. Soroka R. S. Naukovy'j visny'k NLTU Ukrainy'. – 2013. – Vy'p. 23.16. – pp. 353-357.
14. Yaroshhuk O. Ekonomichny'j analiz: zb. nauk. prac', 2009. – Vy'p. 4. – pp. 341-349.

T. Kostenko, postgraduate student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ANALYSIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SUGAR INDUSTRY ENTERPRISES

Issues of innovative development of the domestic agricultural sector, including sugar industry is strategically important under globalization and integration of Ukraine into the global economy. However, most sugar plants do not have such capability because of complex reasons. Overcoming the financial crisis and the revival of Ukrainian sugar competitiveness in the global market has become one of the major problems of country, whose solution is essential, not only economic and social but also political significance. One of the main vectors of movement in this direction is an innovative development of sugar industry. The use of energy- saving technologies and production of modern high technology, plant protection products are particular important nowadays. The aim of the paper is to analyze the main indicators of innovation activity of sugar industry enterprises and to conduct practical recommendations to improve the performance of their work on an innovative basis. The economic assessment is made as to various schemes of processing sugar beets for sugar and ethanol production for maximization of economic benefit. The evidence reveals importance of sugar and ethanol production combination in terms of the sugar enterprises to provide their socio-economic activity stabilization.

1. Naida A.V. Upravlinnya innovatsiynim rozvitkom tsukroburyakovogo virobnitstva: monografiya / A.V. Naida, M.P. Sakhats'kii, I.S. Naida, G.M. Zapsha, V.S. Nitsenko; za red. prof.. Sakhats'kogo M.P. – Odesa: TOV "Leradruk", 2013. – 220 s.
2. Mikhailov Yu. Tsukrova promislovist' Frantsii // Propozitsiya [Elektronni resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.propozitsiya.com/?page=146&itemid=2617>.
3. Annual report of Astarta Holding 2013 [Electronic resource]. – Available from: http://www.astartakiev.com/modules/pages/upload/file/2014/annual_report_2013_to_sign_final.pdf.
4. Ofitsiiniy sait Derzhavno'i statistiki Ukraïni [Elektronni resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Visnik tsukrovikiv Ukraïni [Elektronni resurs]. – Rezhim dostupu: <http://sugar-journal.com.ua/>.
6. Shchutskii I.V., Galuzinskii O.G. Etanol – novoe napravlenie kompanii // Tsukor Ukraïni. – №1. – 2008 [Elektronni resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.techinservice.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=115%3Aitems-22&catid=46%3Aitems-category&Itemid=193&lang=ru.
7. Sichevs'kii M.P., Khomichak L.M., Oliinichuk S.T. Shlyakhi diversifikatsii tsukroburyakovogo virobnitstva // Tsukor Ukraïni. – 2013. – № 4 (88). – S. 9 – 14.

T. Onysenko, postgraduate student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

SOURCES OF FINANCIAL SUPPORT INNOVATION ACTIVITIES IN PUBLISHING HOUSE

World experience shows that in most developed countries of the world innovations are crucial prerequisite for sustainable long-term economic development.

The paper deals with state financial support innovation publishing companies in Ukraine. The main factors that hinder the promotion of innovative activities publishing companies have been analyzed. The paper considers with different sources of financial support innovation publishing companies. The recommendations for priority actions to enhance innovative activity publishing companies in Ukraine have been done. Also, offered the most effective mechanisms for financial support innovation publishing companies in current economic realities companies have been analyzed.

Allocated that the main sources of financial support for innovation activities of domestic publishing companies are methods of direct state financial assistance to business entities.

1. Zinko N.Ya. improvement of banking and non-banking finance innovative activity in Ukraine : dis. for obtaining sciences. degree candidate. Econ. sciences specials. 08.00.08 / N Zinko. – Lviv, 2007. – 198 p.
2. Korolova – Kazan A. Sources of financing innovation enterprise // Economic Analysis. – 2010. – Issue 5. – p. 280-283
3. Murahovskiy A., S. Buryak Analytical review of production of printed materials in 2012 / A. Murahovskiy, S. Buryak. // Bulletin. Book. Chamber. – 2013. – № 4. – P.1-8.
4. Murahovskyy A., S. Buryak Analytical review of production of printed materials in 2011 / A. Murahovskiy, S. Buryak. // Bulletin. Book. Chamber. – 2012. – № 5. – P.1-14.
5. Polinkevych A.M. Sources of financing innovation processes at industrial enterprises // Economic Forum. – № 3. – 2011. – P. 52-57
6. Fedorenko V. Improving the structure of financial security of investment and innovation activity / V. Fedorenko, J. B. Pinchuk // Investment : Practice and Experience. -2011. – № 17. – S. 3-5.
7. Chaban V.G.Choosing financing innovation / V.G. Chaban// Formation of market relations in Ukraine. – 2006. – № 4. – P. 61-64.
8. Shvayka L.A. Economics of publishing and printing industry / L.A. Shvaika, A.M. Shtanhret. – Lviv: Ukrainian Academy of Printing, 2008. – P.135-140.
9. Girishankar N. Innovating Development Finance: From Financing Sources to Financial Solutions [Електронний ресурс] / N. Girishankar. – Режим доступу:http://siteresources.worldbank.org/CFPEXT/Resources/CFP_Working_Paper_No1.pdf.
10. Park Y. A Taxonomy of National Systems of Innovation: R&D Structure of OECD Economies/ Y.Park// Science and Public Policy/ – 1999. – №26. – P.241-249.

M.Rymkina PhD-student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THEORETICAL ASPECTS OF SOCIAL AND ECONOMIC ENTERPRISE DEVELOPMENT

The paper highlights theoretical aspects of social and economic enterprise development. The paper examines that modern economic development has a number of characteristics that contribute to change in conditions of functioning of enterprises. The study specifies in balance among social and economic aspects. Scientific originality of the study consists in a new definition of the social-economic development of industrial enterprises. The practical significance of the research is in explaining theoretical and methodological principles for improving management of social and economic development at domestic industrial enterprises. As a result, at the microeconomic level is the changing role of factors of production. At the forefront of human labor is not physical, but intellectual capital that is embodied in the production, mass production and subjects that need training and a high level of human capital. Fundamental become intellectual, human and social capital. Therefore, the company must necessarily take care of the social dimension of development. The results show the impact of social and economic change and the detailed scheme of gradual research.

1. Coleman J. Social Capital: A Multifaceted Perspective. Partha Dasgupta, Ismail Serageldin. The World Bank. Washington, 2000. – 18 p.
2. Lawrence G. McMillan. McMillan on Options // John Wiley & Sons, 2011 – 672 p.
3. Bohatyrov I.O. Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva (za materialamy malykh pidpriemstv meblevoi promyslovosti Ukrainy) [Tekst] : dys. kand. ekon. nauk: 08.06.01 / Bohatyrov Ihor Oleksandrovych ; Yevropeyskyi un-t finansiv, informatsiinykh system, menedzhmentu i biznesu. – K., 2004. – 249 s.
4. Hrishnova O.A. Liudskyi kapital: formuvannia v systemi osvity i profesiinoy pidhotovky. – K.: T-vo "Znannia", KOO, 2001. – 254 s.
5. Zalutskyi V.P. Sotsialno-ekonomichni rozvytok pidpriemstv na zasadakh lizynhu [Tekst] : dys. kand. ekon. nauk: 08.00.04 / Natsionalnyi universytet "Lvivska politekhnika". – Lviv, 2012.
6. Lebedieva L. Sotsialno-ekonomichni rozvytok ta sposoby yoho vymiru // Konkurentsia. Visnyk antymonopolnoho komitetu Ukrainy. №1(48), 2013. S. 54-59. – s.56.
7. Ofitsiynyy sayt Yevropeys'koyi komisiyi iz statystyky. Rezhym dostupu: http://ec.europa.eu/index_en.htm
8. Rohoza M. Ie. Upravlinnia sotsialno-ekonomichnym rozvytkom pidpriemstv: mekhanizmy, modeli formuvannia ta orhanizatsiia protsesiv : monohrafiia / M. Ie. Rohoza, I. A. Senenko. – Poltava : PUET, 2013. – 99 s.
9. Saprunova E.V. Sovershenstvovanie mekhanizma social'no-jekonomicheskogo razvitiia predpriyatij shvejnoj promyshlennosti: dis. kand. jekon.nauk: 08.00.05 // Krasnodar, 2006. – 194s.
10. Feshchur R.V., Tymoshchuk M.R. Upravlinnya sotsial'no-ekonomichnym rozvytkom mashynobudivnykh pidpriemstv// Nats. Un-t "Lviv'ska politekhnika", Un-t bankivsk'koyi spravy NBU. # 657 (2010). – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/6871/1/20.pdf>

K. Nadtochii, PhD student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE ROLE OF SUNK COSTS IN ENTRY PROCESS INTO A FOREIGN MARKET: THEORETICAL APPROACH

The category of sunk costs is studied along with specific features of entry barriers. Different scientific approaches in defining a category are compared to make author's own. The study elucidates a role of sunk costs, including its influence on researching a market, evaluating an efficiency of entering into market and evaluating its risk. The paper highlights three main components of sunk costs, that are: investments to reduce production costs of incumbents relative to newcomers, investments to change a structure of rival's costs and investments to positive change of a demand on a product.

Author proposes to consider sunk costs as a strategic barrier, due to a huge influence of incumbents' activities. A need to invest these costs also determines a high competitiveness of a new firm.

1. John Sutton. Sunk Costs and Market Structure. Price Competition, Advertising, and the Evolution of Concentration. The MIT Press Cambridge, Massachusetts, London, England, 1996, p.555.
2. Caves R.E., Porter M.E., 1977. From entry barriers to mobility barriers. Quarterly Journal of Economics, vol. 91, p. 241–262.
3. Jan Horst Keppler, 2009. Barriers to entry: abolishing the barriers to understanding. Journal of Public Finance and Public Choice, vol. 27 (2-3), p. 99-124.
4. Michael Spence, 1977. Entry, Capacity, Investment and Oligopolistic Pricing. The Bell Journal of Economics, 8 (2), p. 534-544.
5. David Harbord, Tom Hoehn, 1994. Barriers to entry and exit in European competition policy. International Review of Law and Economics, vol. 14, p. 411-435.
6. Joseph E. Stiglitz, 1987. Technological Change, Sunk Costs, and Competition. Brookings Papers on Economic Activity, vol. 3, p. 883-947.
7. Peter F. Orazem, Mo Xiao, 2011. Does the fourth entrant make any difference? Entry and competition in the early U.S. broadband market. International Journal of Industrial Organization, vol. 29, p. 547-561.
8. Horizontal Merger Guidelines [Elektronnyy resurs] // Department of Justice of the US [sayt] – Rezhyim dostupu: <http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/hmg.htm>

INFORMATION ABOUT AUTHORS (META-DATA)

Філюк Галина Михайлівна – доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства Київського Національного Університету імені Тараса Шевченка

Контактна інформація – тел. 0667960927, gfiluk@ukr.net

Ситенко Дмитро Дмитрович – економіст

Контактна інформація – 0638777264 dm.sytenko@gmail.com

Філюк Галина Михаловна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятия Киевского Национального Университета имени Тараса Шевченко

Ситенко Дмитрий Дмитриевич – экономист

Filuk Galina M. – Doctor of Economi-cs, Professor at the Department of Enterprise Economic in Kyiv National Taras Shevchenko University

Sytenko Dmytro D. – economist

Гришнова Олена Антонівна – доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-603-00-00, (044) 574-50-14, grishnova@ukr.net

Бех Станіслав Вікторович – економіст

Контактна інформація: 098-81-41-045

Гришнова Елена Антоновна – д-р эконом. наук, профессор кафедры экономики предприятия Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Бех Станислав Викторович – экономист

Olena Grishnova – ScD in Economics, professor at the Department of Enterprise Economics of Taras Shevchenko national university of Kiev

Bekh Stanislav – economist

Колот Анатолій Михайлович – доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Контактна інформація: 067-401-12-29, (044) 456-70-00, kolot@kneu.kiev.ua

Колот Анатолий Михайлович – доктор экономических наук, профессор, проректор по научно-педагогической работе, заведующий кафедрой управления персоналом и экономики труда Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Kolot Anatoliy M. – Doctor of Sciences (Economic), Professor, Vice-rector on scientific and pedagogical work, Head of the Department of Personnel Management and Labour Economics, Vadym Hetman Kyiv National Economic University

Мищенко Світлана Володимирівна – доктор економічних наук, доцент кафедри фінансів, Університет банківської справи Національного банку України

Контактна інформація: (068) 513-08-00, smischenko1806@gmail.com

Мищенко Светлана Владимировна – доктор экономических наук, доцент кафедры финансов, Университет банковского дела Национального банка Украины

Mishchenko Svitlana V. – Doctor of Economics, Associated Professor of the Chair "The Finance", University of Banking of the National Bank of Ukraine

Скопенко Наталія Степанівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту, Національний університет харчових технологій

Контактна інформація: 050-358-61-89, (044)468-86-81, skopnata@ukr.net

Скопенко Наталья Степановна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента, Национальный университет пищевых технологий

Skopenko Nataliia – Doctor of Sciences (Economic), Associate Professor, Head of Department of Management, National university of food technologies

Литвиненко Тетяна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Литвиненко Татьяна Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Контактна інформація: 050-609-86-59, (044)259-01-47, tat-lit@mail.ru

Lytvynenko Tetiana N. – PhD in Economics Associate Professor of Economics Department Taras Shevchenko Kyiv National University

Андреюк Наталія Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050-132-87-62, andrejuk@meta.ua

Андреюк Наталия Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Andreiuk Nataliia – PhD of Economics, Associate Professor, Associate Professor of Enterprise economy Department, Kyiv National University of Taras Shevchenko

Чубук Леся Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, докторантка кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-797-60-67, (044)575-08-45, L_Chubuk@mail.ru

Чубук Леся Петровна – кандидат економічних наук, доцент, докторантка кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Chubuk Lesya P. – Candidat of Sciences (Economic), Associate Professor, Candidate for a higher doctor's degree of Department of Enterprise economy, Taras Shevchenko National University of Kiev

Мірошниченко Ольга Юрївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050-822-47-22, olgamir@i.ua

Мірошниченко Ольга Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Miroshnychenko Olga Y. – PhD in statistics, Associate Professor of Enterprise Economics Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Піменова Олена Володимирівна – кандидат економічних наук асистент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050-312-56-92, (044)443-60-89, olenapimenova@mail.ru

Пименова Елена Владимировна – кандидат экономических наук ассистент кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченка

Pimenova Olena V. – PhD in economics, Junior member of research staff, Taras Shevchenko Kiev National University

Кравченко Олена Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економіки підприємства

Контактна інформація – 0502368555, krav07@meta.ua

Кравченко Елена Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры экономики предприятия

Kravchenko Olena S. – PhD in economics, Associate Professor of Enterprise Economics Department

Жорова Євгенія Романівна – аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-563-07-67, (044)569-54-20, y.zhorova@gmail.

Жорова Евгения Романовна – аспірант, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченка

Zhorova Yevheniya R. – phd student, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Костенко Тетяна Олегівна – аспірант кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 097-307-62-90, tania-kostenko@ukr.net

Костенко Татьяна Олеговна – аспірант кафедры экономика предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Kostenko Tatiana O. – postgraduate student at the Department of Enterprise Economics, Taras Shevchenko national university of Kiev

Онисенко Тетяна Сергіївна – аспірант кафедри економіки підприємства Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Контактна інформація – тел. 0502819242, tonysenko@i.ua

Онисенко Татьяна Сергеевна – аспірант кафедры экономики предприятия Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Onysenko Tetiana S. – PhD student at the Department of Enterprise Economic in Kyiv National Taras Shevchenko University

Римкіна Марина Сергіївна – аспірант кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: maryna_gymkina@mail.ru, 063-13-707-93

Рымкина Марина Сергеевна – аспірант кафедры экономика предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Rimkina Marina S. – postgraduate student at the Department of Enterprise Economics, Taras Shevchenko national university of Kiev

Надточій Катерина Миколаївна – аспірант кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-500-21-72, nadtochii@ukr.net

Надточій Екатерина Николаевна – аспірант кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченка

Nadtochii Kateryna – postgraduate student at the Department of the Economics of Enterprise, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІКА
Випуск 5(158)

Друкується за авторською редакцією

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.



Формат 60x84^{1/8}. Ум. друк. арк. 10,5. Наклад 300. Зам. № 214-7005.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № Е3.
Підписано до друку 18.04.14

Видавець і виготовлювач
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; тел./факс (38044) 239 3128
e-mail: vpc@univ.kiev.ua
http: vpc.univ.kiev.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02