

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний авіаційний університет

**ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО
ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ**

збірник наукових праць

Випуск 49

Київ 2014

УДК 656.7

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ:

Збірник наукових праць: Випуск 49.- К.: НАУ, 2014. - 182 с.

Збірник присвячено актуальним проблемам використання системного підходу при дослідженні соціальних та технічних систем.

Розрахований на наукових працівників та фахівців, які займаються питаннями створення, дослідження та використання організаційних, організаційно-технічних та економічних систем.

Головний редактор - Загорулько В.М., д.е.н., проф.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ.

Тематична спрямованість з економічних наук:

Жаворонкова Г.В., д.е.н., проф., Коба В.Г., д.е.н., Ложачевська О.М., д.е.н., проф., Кулаєв Ю.Ф., д.е.н., проф., Матвеев В.В., к.е.н., доц., Петровська С.В., к.е.н., доц., Рибалкін В.О., д.е.н., проф., Ященко Л.А., д.е.н., проф., Thomas Tacker, Ph.D. in Economics, prof. (USA).

Тематична спрямованість з технічних наук:

Азарсков В.М., д.т.н., проф., Дем'янчук В.С., д.т.н., проф., Олешко Т.І., д.т.н., проф., Пономаренко Л.А., д.т.н., проф., Сидоров М.О., д.т.н., проф., Соломенцев О.В., д.т.н., проф., Юн Г.М., д.т.н., проф., Парамонов А.Б., д.т.н., проф. академік РАН (Росія).

Збірник входить до переліку періодичних наукових фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора та кандидата з технічних та економічних наук, затвердженою постановою президії ВАК України від 10.02.2010 р. №1-05/1 // Бюлетень ВАК України. – 2010. – №3.

Друкується за постановою вченої ради НАУ.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія КВ № 8776 від 24.05.2004 року.

© Колектив авторів, 2014

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 49

Технічне редагування С.В. Петровська

Опубліковано в авторській редакції

Підписано до друку 19.11.14.

Формат 60x84/16.

Папір офсетний. Офсетний друк.

Обл.-вид. арк. 10,15. Ум. друк. арк. 10,05.

Тираж 150 прим.

Замовлення № Л-78.

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

УДК 005.591.4.01

Астапова Г.В., Арєф'єв С.О.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ

У статті висвітлено процеси формування системи принципів управління реструктуризацією підприємств на підставі дослідження підходів щодо визначення поняття реструктуризації в процесі розвитку підприємства на підставі побудованої ієрархії реструктуризаційних типів та напрямків. Визначені передумови формування заходів щодо удосконалення діяльності підприємств та їхньої реструктуризації та побудовано методологічні принципи. Обґрунтовано, що на підставі сформульованих принципів з позиції системного підходу є можливість розробляти відповідні економічні механізми та забезпечення ефективності цього процесу.

Ключові слова: реструктуризація, методологія, принципи, управління, систематизація, ієрархія реструктуризаційних типів, напрямків.

В статье раскрыты процессы формирования системы принципов управления реструктуризацией предприятий на основе исследования подходов к определению понятия реструктуризации в процессе развития предприятия, что стало следствием построенной иерархии реструктуризационных типов и направлений. Определены предпосылки формирования мероприятий по совершенствованию деятельности предприятий и их реструктуризации, охарактеризованы методологические принципы. Обосновано, что на основе сформулированных принципов с позиции системного подхода дает возможность разрабатывать соответствующие экономические механизмы и обеспечения эффективности этого процесса.

Ключевые слова: реструктуризация, методология, принципы, управление, систематизация, иерархия реструктуризационных типов, направлений.

Постановка проблеми. Становлення сучасної соціально орієнтованої ринкової економіки потребує розвитку суспільних відносин, що дозволяють адаптуватися до змін в середовищі та підвищити свою конкурентоспроможність суб'єктам господарювання. Здійснення реструктуризації підприємств створює передумови для безперервного функціонування, вчасному оновленню методів та систем управління, запобіганню здійснення конфліктів між зацікавленими сторонами, виникнення дисбалансу в русі його грошових потоків. Усунення протиріч при управлінні реструктуризацією підприємств передбачає формулювання системи принципів проведення на основі обґрунтованих потреб за рівнями та напрямками реструктуризації, що стане підґрунтям для забезпечення керуваності даного процесу.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблема реструктуризації підприємств розкривалася у наукових працях І.В. Бабій., В.Д. Базилович, Ф.А. Важинський., А. В. Власова, В.І. Захарченко., В.В. Жихарцев, М.А. Кизим, А.В. Колодійчук, О.Б. Мних, О.В.Нифаєва, В.Б.Осипенко, С.Ф. Покропивний В.В. Прохорова, О.А. Сарапіна, Д.М. Стеченко, Л.В. Череп, В.Шапіто та інші.

Втім, поза увагою лишилась проблема розробки комплексу різномірних принципів щодо узгодження специфіки та неоднорідності об'єктів реструктуризації через запровадження основних типів реструктуризації та потреби підприємства в них.

Мета дослідження. є формування системи принципів управління реструктуризацією підприємств на підставі дослідження підходів щодо визначення поняття реструктуризації в процесі розвитку підприємства на підставі побудованої ієрархії реструктуризаційних типів та напрямків.

Викладення основного матеріалу дослідження. Процеси трансформації підприємств з урахуванням структурного розподілу мають ряд особливостей та потребують збалансованості між стратегічними й тактичними системами перетворень. В залежності від галузевих, природних, культурних та ін. факторів, для підприємств – об'єктів реструктуризаційних перетворень, важливою є система принципів, яка дозволить промисловим підприємствам максимально мінімізувати помилки під час перетворень. При цьому однією з найважливіших проблем залишається розуміння необхідності постійності перетворень і від якості таких перетворень залежить їх глибина та масштабність у майбутніх періодах з огляду на мінливість, непередбачуваність та турбулентність зовнішніх ринків.

Слід погодитись з Осипенко В.Б., що при виборі типу реструктуризації об'єкти реструктуризації часто не вказано ступінь його обмеження; відсутнє визначення мети реструктуризації, або зафіксовано часткові цілі; не обґрунтовано критерій ефективності її проведення; із більшості визначень не можна зробити висновок – реструктуризація здійснюється для розвитку (в межах розвитку) чи при його функціонуванні; чітко не визначено об'єктивні причини чи мотиви, що спонукають підрозділ (підприємство) її проводити [1, с.76]. Це заважає як розуміння процесу реструктуризації, так і гальмує розробку відповідних методів та заходів здійснення змін на підприємстві задля підвищення його ринкової вартості та підвищення конкурентного статусу, що потребує розробки єдиної системи правил для створення методологічного підґрунтя реструктуризації підприємства. Серед принципів методології, з точки зору їх функціонального призначення, можна виділити дві великі групи принципів:

- перша - принципи, за допомогою яких намагаються створити єдину, цілісну і істинну методологію дослідження, у процесі застосування якої буде

отримана максимально істинна і обґрунтована теорія, знання, інформація тощо;

- друга - принципи, за допомогою яких відбувається співвідношення методів, що використовуються у процесі пізнання, з уявленнями, які панують в суспільстві чи якими керується суб'єкт, що пізнає, в області моралі, моральності, естетики тощо.

Якщо перша група принципів методології більше обертається навколо понять істинності і відносності методів, то принципи другої групи апелюють до їх допустимості чи доцільності.

Так, наприклад, згідно з принципами першої групи, реструктуризацію слід розглядати як комплекс дій, заходів, методів здійснення, підходів до обґрунтування управлінських підходів до вибору часу, місця масштабу реструктуризації підприємства; а, друга група, регламентує соціальну доцільність та наслідки її проведення [2].

Теорія та практика господарювання свідчить, що проведення заходів із реструктуризації для кожного суб'єкта господарювання потребує індивідуальних способів розв'язання завдань щодо виходу з кризового стану, що передбачає обґрунтування концепції розвитку підприємства, яку розробляють залежно від умов його господарської діяльності за такими проблемами: організаційні, виробничі, інвестиційні, економічні, зовнішньоекономічної діяльності, управління персоналом, соціальні та екологічні. При цьому розробка концепції має ґрунтуватися на чітко визначеній і сформульованій меті реструктуризації підприємства і включати такі завдання: аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на господарську діяльність підприємства; вибір варіанта (виду) реструктуризації підприємства; обґрунтування стратегічного розвитку підприємства; оцінка можливості подолання труднощів у період реструктуризації; розробка бізнес-плану для реструктуризованого підприємства [3, с. 493].

У традиційному розумінні під принципом розглядають основне вихідне положення певної наукової системи, теорії, ідеологічного напрямку [4, с. 631]. Відповідно до цього, під принципами реструктуризації доцільно розуміти основні правила здійснення перетворень підприємства. На нашу думку, доцільно виділити наступні принципи реструктуризації промислових підприємств, які подано в табл. 1.

Особистості економічної реальності формують та проводять певні спеціальні дії, обирають методи, ґрунтуються на поняттях, тобто певну методологію для здійснення дослідження та розробки концепцій щодо вибору напрямків та форм реструктуризації підприємств. Розглядаючи існуючі переліки

Своєрідним орієнтиром для побудови може бути визначення принципів управління, під якими прийнято розуміти об'єктивні правила

управлінської поведінки, що впливають з потреб об'єкта управління і повертаються до нього у вигляді наукового знання, за допомогою якого реалізуються завдання управління, забезпечується підвищення ефективності його потенціалу, більш досконала організація відносин об'єкта управління з середовищем [5].

Таблиця 1.- Принципи реструктуризації промислових підприємств

№ з/п	Принцип	Характеристика принципу
1	Комплексність	У процесі проведення реструктуризації охоплюються усі сфери діяльності підприємства
2	Адаптивність	Реструктуризація має сприяти підвищенню пристосовуваності підприємства до умов зовнішнього середовища, яке постійно змінюється
3	Ітеративність	Наявність зворотного зв'язку, який носить інформаційний характер і сприяє координації управлінських дій при здійсненні реструктуризації підприємства
4	Ефективність	Витрати, які пов'язані з проведенням реструктуризації, мають бути менші, ніж економічний ефект від реструктуризаційних перетворень
5	Обґрунтованість	Потреби прийняття зваженого рішення про актуальність проведення реструктуризації з урахуванням існуючих обмежень та можливих сценаріїв розвитку
6	Зниження опору змінам	Подолання або зниження опору змінам працівниками підприємства, впровадження заходів для підвищення зацікавленості в позитивних результатах проведення реструктуризації
7	Системність	Процес реструктуризації підприємств повинен мати безперервний характер
8	Інноваційність	Підприємство має впроваджувати використання нового обладнання та технологій, сучасних методів управління

Певною складовою реструктуризації вчені вважають антикризове фінансове управління підприємством. Саме для ефективного проведення діагностики загрози банкрутства підприємства воно має базуватися на певних принципах та функціях, і його реалізації: принцип превентивної дії передбачає, що краще запобігати загрозі фінансової кризи, ніж здійснювати її локалізацію та забезпечувати нейтралізацію її негативних наслідків; принцип постійної готовності до реагування обумовлює об'єктивну ймовірність виникнення криз на підприємстві, визначає необхідність постійної готовності менеджерів до можливого порушення фінансової рівноваги підприємства на будь-якому етапі його функціонування; принцип терміновості реагування передбачає, що, чим раніше будуть застосовані елементи антикризового фінансового управління щодо кожного виявленого кризового симптому, тим більші можливості скорішого відновлення порушеної рівноваги матиме у своєму розпорядженні підприємство; принцип альтернативності дій передбачає наявність і розгляд максимально можливої кількості альтернативних проектів щодо нейтралізації окремої кризи; принцип адаптивності обумовлений необхідністю високого рівня гнучкості антикризового фінансового управління, його швидкої адаптації до тієї чи іншої форми кризи, змінними умовами зовнішнього та внутрішнього фінансового середовища; принцип адекватності реагування обумовлює можливість «включення» окремих елементів нейтралізації загрози фінансової кризи та її ліквідації, яка має впливати з реального рівня такої загрози й бути адекватною рівню; принцип комплексності рішень, що ухвалюються, стверджує, що практично кожна фінансова криза має комплексний характер, тобто стосується функціонування різних підсистем підприємства, а отже, потребує комплексного характеру від сформованої системи антикризових фінансових заходів, що розробляються і реалізуються; принцип пріоритетності використання внутрішніх ресурсів передбачає, що у процесі антикризового фінансового управління, особливо на ранніх стадіях діагностики фінансової кризи, підприємство має розраховувати переважно на внутрішні фінансові можливості її нейтралізації; принцип оптимальності зовнішньої санації визначає, що у процесі вибору форм зовнішньої санації та складу зовнішніх санаторів на стадії глибокої фінансової кризи слід виходити із системи певних критеріїв, яка розробляється у процесі антикризового фінансового управління і має бути достатньою та необхідною для вчасного погашення кризи; принцип ефективності визначає необхідність зіставлення ефекту від антикризового фінансового управління з витратами на реалізацію його заходів і з наявними фінансовими ресурсами [6].

Кризовий стан значної кількості виробничих підприємств обумовлений переважно недостатнім застосуванням на практиці економічного управління індикаторами якості економічного функціонування

підприємства, які б своєчасно просигналізували про істотні відхилення від його нормального стану. Під нормальним економічним функціонуванням підприємства [7] слід розуміти такий стан його економічних показників, за якого не порушуються основні економічні закони виробництва (відшкодування або покриття витрат, закон масового виробництва тощо), а економічні показники — рівень прибутку, рентабельність, оборотність тощо - не виходять за певні межі.

Як показово-симптоматичні можна охарактеризувати запропоновані принципи реструктуризації Захарченком В.І. [8] - цілеспрямованість - передбачає посилення певного аспекту розвитку підприємства (соціальна, науково-технологічна, ринкова спрямованість тощо); планомірність - полягає в усвідомленні організаційні зміни структури виробництва; керованість - передбачає управління реструктуризацією на принципах стратегічної мети та оптимізації розподілу повноважень між структурами і рівнями влади; системність - проведення структурної модернізації, що передбачає її поширення на об'єкт реструктуризації як цілісної системи зі всіма її рівнями або підсистемами по вертикалі і горизонталі; комплексність - проведення структурних змін вимагає взаємозв'язку і взаємозгоди всіх елементів і об'єктів реструктуризації відповідно до її мети і способів здійснення; інноваційне оновлення - передбачає здійснення структурної реструктуризації на основі сучасної техніки і технології різних характеристик виробництва; вигідність і зацікавленість - зацікавленість працівників, менеджерів всіх рівнів виробництва; раціональне використання природних ресурсів та екологічна безпека - передбачає урахування всіх можливих позитивних і негативних соціально-екологічних наслідків від реалізації змін у виробництві як для підприємства, так і для суспільства в цілому; економія праці - включає в першу чергу підвищення продуктивності праці та економію матеріалів; адаптація - передбачає адаптацію структурних змін до нових геополітичних і ринкових умов, світового розподілу праці, вимог внутрішнього і зовнішнього ринку; перманентність - постійний характер проведення певних структурних змін відповідно до трансформації потреб людей, суспільства і держави, досягнень НТП, у першу чергу в інформаційній сфері промислового виробництва

Проведення системної реструктуризації повинне базуватися на наступних принципах: безперервності діяльності організації, комплексності (системності), відкритості (адаптивності), раціональності (ситуаційний підхід), об'єктивності, періодичності, організаційної цілісності (масовості), відповідальності, оперативності, результативності, ефективності [9].

Разом з тим, Бабій І.В. під принципами реструктуризації пропонує розуміти основні правила здійснення перетворень підприємства. Основними принципами реструктуризації промислових підприємств є [10]: 1. принцип

цілеспрямованості, який полягає у посиленні певного аспекту розвитку підприємства (соціальна, науково-технологічна, ринкова спрямованість тощо); 2. принцип керованості, що передбачає управління реструктуризацією на принципах стратегічної мети та оптимізації розподілу повноважень між структурами і рівнями влади; 3. принцип плановірності означає усвідомлені організаційні зміни структури виробництва; 4. принцип системності має на увазі проведення структурної модернізації, що передбачає її поширення на об'єкт реструктуризації як цілісної системи зі всіма її рівнями або підсистемами по вертикалі і горизонталі; 5. принцип комплексності ґрунтується на тому, що проведення структурних змін вимагає взаємозв'язку і взаємоузгодженості всіх елементів і об'єктів реструктуризації відповідно до її мети і способів здійснення; 6. принцип інноваційного оновлення передбачає здійснення структурної реструктуризації на основі сучасної техніки і технології різних характеристик виробництва; 7. принцип вигідності і зацікавленості полягає у необхідності забезпечення зацікавленості працівників та менеджерів всіх рівнів виробництва; 8. принцип раціонального використання природних ресурсів та екологічної безпеки передбачає урахування всіх можливих позитивних і негативних соціально-екологічних наслідків від реалізації змін у виробництві як для підприємства, так і для суспільства в цілому; 9. принцип економії праці ґрунтується в першу чергу на підвищенні продуктивності праці та економії матеріалів; 10. принцип адаптації має на увазі пристосування структурних змін до нових геополітичних і ринкових умов, світового розподілу праці, вимог внутрішнього і зовнішнього ринку; 11. принцип перманентності полягає у постійності характеру проведення певних структурних змін відповідно до трансформації потреб людей, суспільства і держави, досягнень НТП, у першу чергу в інформаційній сфері промислового виробництва; 12. принцип поєднання територіального і галузевого підходів означає урахування під час планування структурних змін інтересів і потенціалу території розташування підприємства за пріоритетності загальнодержавних інтересів.

Слід зазначити, що запропонований набір принципів в цілому відображає структурні перетворення та забезпечує можливості розробки заходів для реструктуризації підприємства, втім, не враховано обґрунтування пріоритетності для автора зазначених принципів.

Домінуючою позицією у наукових працях при визначенні сукупності принципів реструктуризації підприємства виступає протидія кризовим явищам що виникають або з позиції змін цілісного чи часткового оздоровлення після виникнення проблеми без врахування типології реструктуризаційних перетворень та дії, що спрямовані на попередження негативних наслідків від майбутніх кризових явищ.

Наукова полеміка та неузгодженість позицій складу, наповнення та систематизації методологічних принципів ускладнюють ідентифікацію управлінських механізмів та важелів реструктуризації підприємств. Формування системи принципів управління реструктуризацією підприємств має базуватись на якісно іншому підґрунті, тобто не на розумінні реструктуризації як шляху оздоровлення, перманентного процесу як складовою антикризового управління, комплексу заходів щодо удосконалення окремих сфер та видів його діяльності, або засобу підвищення ринкової вартості, а на підставі систематизації потреб підприємства та відповідних напрямках та типах.

Структурна декомпозиція напрямків реструктуризації підприємств, запропонована автором [11, с. 112], формує надійне, довгострокове підґрунтя для вибору типу та напрямку реструктуризації, спираючись на ієрархію потреб підприємства як запоруку оптимізації масштабів діяльності, так і прискорення або гальмування розвиткових процесів по кожному з них. Так, принципасійний напрямок реструктуризації представляє собою симбіоз інших виділених типів нижнього рівня (онтологічного, імперативного), акумулює в собі на різних етапах розвитку підприємства актуальні напрямки та види діяльності, здебільшого використовується лідерами галузі та реалізується через самоідентифікаційний тип.

Разом з тим, онтологічний напрямок реструктуризації ґрунтується на здійсненні удосконалень у розбудові нових сфер діяльності, оновлення асортименту виробництва, опанування нових ринків збуту, впровадження якісно нової техніки та технології, удосконалення структури та процесу прийняття управлінських рішень, що ґрунтується на використанні нових знань та вмінь, а також переосмислення працівників свого місця в системі розвитку підприємства. Його можна розкрити через компетентнісно-інтелектуальний, капіталово-майновий, корпоративно-організаційний тип.

До імперативного напрямку віднесено удосконалення процесу організації праці, підвищення якості вироблюваної продукції, зміни у підвищення кваліфікації кадрів та їхнього відношення до праці. Він передбачає розробку та впровадження удосконалень щодо таких типів: логістичного, маркетингового, ресурсно-технологічного.

Така структуризація дозволяє поєднати стратегічний та тактичний аспекти діяльності підприємства, а також інтелектуально-психологічні та капіталово-майновий, що дає підстави для переосмислення методологічних принципів побудови як потреб суб'єктів господарювання, так і виявити фінансово-управлінські важелі для реалізації обраного типу та напрямку реструктуризації.

Здійснення реструктуризації передбачає вибір системи та методів управління, в яких доцільно виділення зв'язків прямого впливу,

опосередкованого чи такі, на які він не можливий. Виконавці окремих функцій характеризуються професійним потенціалом і здатністю до адекватного використання стилю керівництва при впровадженні заходів реструктуризації для різних об'єктів і конфліктів, що супроводжують їх. Отримання синергетичного ефекту можливо при управлінській реструктуризації в межах соціально-економічного підходу розгляду підприємства, що впроваджує, як стверджує Прохорова В.В., управлінські нововведення не тільки під впливом зовнішніх сил і не тільки спонтанно, як наслідок зростання сприйняття її членів до нововведень, а свідомо, на підставі аналізу організаційних проблем, пошуку їхнього рішення. При цьому використовує методи адміністративного контролю і організаційного розвитку, що забезпечують участь користувачів в розробці нововведень та підвищення їхнього сприйняття до нових форм та методів управління. [12, с. 122].

Запропонована система методологічних принципів сама побудована на принципах (системності, об'єктивності, концептуальності, керованості) та методах: від абстрактного до конкретного, використано діалектичний і системний методи при розкритті сутності принципу реструктуризації, еволюції розвитку, агрегації при розгляді специфіки етапів виробництва продукції чи надання послуг, ієрархії.

Вона ґрунтується на систематизації взаємозв'язку як самих об'єктів реструктуризації, так і оцінці взаємного впливу чинників та джерела їхнього виникнення (зовнішній, внутрішній), можливістю впливу (такі, що повністю регулюються; такі, що частково підлягають впливу; такі, що не регулюються); ступеню взаємної дії на суміжні об'єкти (сильний, обмежений); пріоритетність для кожного напрямку та типу. Вона включає системні принципи функціонування підприємства, як цілісності, ємерджентності, холізму, синергії, ієрархічності, а також часткові: забезпечуючі, формуючі, результуючі, які пов'язані із конкретними напрямками та вкладеними в них типами реструктуризації.

Оскільки підприємства представляють собою відкриту систему в якій є вхід та вихід, а також за своїми властивостями та зв'язками виступають складною системою, то при проведенні реструктуризації важливим є збереження принципів системності. Системні принципи реструктуризаційних перетворень впливають з непохитних постулатів ознак системи як такої та впливають з мети функціонування системи, а саме її бажаний майбутній стан зі збереженням та зміцненням зв'язків та відповідності її параметрів у заданий момент часу.

Першочерговим принципом системності є принцип цілісності. Міцність та ефективність функціонування підприємства, а також сталий розвиток і гнучкість на пряму залежать від збереження цілісності його

елементів та зв'язків між ними, а при реструктуризації ще й врахування збереження цілісності не зважаючи на зміни у її елементах. Принцип емерджентності враховує позитивні зміни від реструктуризації для підприємства в цілому як відкритої системи через зміну властивостей, на краще, його складових, які задіяні у процесах перетворень. Принцип холізму, у даному випадку розгляду такого поняття під час реструктуризації відповідає за не принципову незвідність властивостей системи до суми властивостей складових її компонентів (неаддитивності). Можливості підприємства перевершують суму можливостей елементів після реструктуризаційних перетворень. Синергічний принцип виражається через розгляд системи як цілого, яке більше за суму його елементів та визначення ефективності реструктуризаційних перетворень за затратами на елементи перетворень до підвищення ринкової вартості підприємства та збільшення його інвестиційної привабливості. Ієрархічний принцип під час реструктуризації використовується з двох площин, а саме зі сторони зв'язків, як прямих так і зворотніх і їх зміцнення, прискорення, полегшення, так із боку відповідності підсистем системам більш високого порядку.

Перша проблема реструктуризації полягає в тому, що перетворення на вітчизняних підприємствах мають разовий або циклічний характер, який завжди розділяється у часовому проміжку з ряду обставин. При цьому зміни зовнішнього середовища є постійними і не мають часових перерв, тому й реструктуризація на промислових підприємствах повинна проходити системно на постійній основі зменшуючи чи збільшуючи свою інтенсивність. Принцип системності реструктуризації промислових підприємств визначає безперервність таких перетворень і впроваджується через властивості системи.

Друга проблема реструктуризації проявляється через відсутність розуміння керівним складом підприємства необхідності проведення реструктуризаційних перетворень в площині необхідності одночасного впливу на складові підприємства та сфери його діяльності. Також розгляд даної проблеми має охоплює по меншій мірі дві або більше складових підприємства для досягнення основної цілі – відсутності дисбалансу під час діяльності за рахунок принципу узгодженості.

Третьою проблемою можна вважати складність, непередбачуваність та багатоаспектність зовнішнього середовища в цілому та галузевих особливостей, які потребують від підприємства врахування її специфічних властивостей. Тому в такому випадку перетворення спрямовані під принципом адаптивності спроможні врахувати вищенаведені проблеми та дозволити суб'єкту господарювання стати більш гнучким з огляду на спроможність пристосовуватися до зовнішніх змін з мінімальною затратною частиною у майбутньому.

Відносно четвертої проблеми, яка полягає в площині координації управлінських дій, зауважимо що зв'язки на підприємстві є невід'ємною частиною його функціонування і особливо важливу роль відіграють під час реструктуризації та дотримання принципу корпоративності. Оскільки від швидкості, якості та достовірності інформації під час проведення перетворень реструктуризаційного характеру залежить якість, швидкість та злагодженість реструктуризації в цілому, то для своєчасного невілювання помилок на всіх етапах перетворень, а також при задіяні у реструктуризаційних процесах всіх функцій управління, особливо контролю, використання вищезгаданого принципу є не переоціненим.

П'ята проблема визначається фундаментальним поняттям причини існування організації в цілому, а саме отримання прибутку. Так, при реструктуризації промислових підприємств принцип прибутковості саме і спрямований на вирішення даної проблеми, оскільки витрати, які пов'язані з проведенням реструктуризації, мають бути менші, ніж економічний ефект від реструктуризаційних перетворень.

До шостої проблеми відносяться питання щодо своєчасності проведення реструктуризаційних перетворень та моделювання майбутніх варіантів розвитку як внутрішньої середовища підприємства та зовнішньої. При проведенні реструктуризації з дотриманням принципу послідовності негативні наслідки від несвоєчасності та обмеженості, як часової, ресурсної, фінансової технологічної і т.д., мінімізуються за рахунок використання сценарного підходу можливих варіантів розвитку подій, що дає змогу визначити пріоритетність часткових складових під час реструктуризації.

Персонал на будь-якому підприємстві, особливо промисловому, знаходиться у стані постійного незадоволення, яке виражається в більшій або меншій мірі виникнення конфліктів, але повністю відсутньою бути не може, а отже самою проблемою можна окреслити мінімізацію опору змінам та досягнення максимально низького рівня невдоволення, який в той же час, прямо пропорційний рівню задоволення кадрів. Особливої уваги заслуговує принцип дисконфліктності, який спрямований на впровадження заходів зацікавленості кадрів до реструктуризації та донесення позитивних результатів від змін. Цей принцип є чи не найважливішим, оскільки лише кадровий ресурс має змогу створювати додану вартість під час підприємницької діяльності, особливо промисловими підприємствами.

Восьмою проблемою є проблема інновацій, яка полягає у частому недооцінюванні темпів розвитку зовнішнього середовища і тому реструктуризаційні перетворення не відповідають еволюційним процесам на ринку. При дотриманні принципу інноваційності під час планування, проведення, контролю за реструктуризаційними перетвореннями забезпечує

відповідність якості змін внутрішнього середовища підприємства як нагальним вимогам ринку, так і врахувати можливості до сталого розвитку.

Дев'ятою проблемою є не здатність підприємств протистояти кризовим явищам, які постійно виникають на ринку, ставить перед реструктуризацією завдання до максимально швидкого та якісного реагування на такі явища. Врахування принципу гнучкості виражається через можливості диверсифікаційних, спеціалізаційних та ін.. видів перетворень у відповідності до ринкових потреб.

Десятою проблемою є зменшення витрат на всі можливі дії підприємств, особливо внутрішні, а бажано ще й зовнішні, постає через координацію процесів пов'язаних з логістичними протиріччями. Принцип оптимальності реструктуризаційних перетворень передбачає мінімізацію затрат як на дії пов'язані зі змінами, а також зменшення інших видів затрат у після реструктуризаційний період функціонування. Принцип оптимальності стосується й інших видів діяльності промислових підприємств, оскільки лише при оптимальному використанні фондів, ресурсів і потенціалу економічний ефект від реструктуризації буде максимальним.

Одинадцята проблема реструктуризації промислових підприємств полягає у невирішеності питання відповідності виробничої системи до запитів ринку, можливостей збути, маркетинговій політиці підприємства. Принцип постійності виробництва під час проведення реструктуризації відповідає вимогам, що ставляться для збереження та нарощування обсягів виробництва, покращення якості продукції, а також узгодженості забезпечуючих ланок по відношенню до виробничої системи.

Дванадцятою проблемою на промислових підприємства є узгодженість техніко-технологічної баз з окремими структурними елементами. Принцип структурності відображає взаємовпорядкованість окремих елементів з закріпленням забезпечуючи зв'язків та функцій задля мінімізації простоїв та втрат робочого часу, оновлення техніко-технологічної бази та підвищення якості продукції що випускається та наданих послуг

В цілому, слід зазначити що передумовою формування заходів щодо удосконалення діяльності підприємств та їхньої реструктуризації є побудова методологічних принципів. Це дозволить з позиції системного підходу розробляти відповідні економічні механізми та забезпечити ефективність цього процесу.

Висновки. Єдиною теоретичною та практичною основою авторського підходу до побудови системи методологічних принципів стало побудова ієрархії принципів реструктуризації підприємств, їх групова приналежність за типами реструктуризаційних змін та вирішення проблем суб'єктів господарювання.

Вона ґрунтується на систематизації взаємозв'язку як самих об'єктів реструктуризації, так і оцінці взаємного впливу чинників та джерела їхнього виникнення (зовнішній, внутрішній), можливістю впливу (такі, що повністю регулюються; такі, що частково підлягають впливу; такі, що не регулюються); ступеню взаємної дії на суміжні об'єкти (сильний, обмежений); пріоритетність для кожного напрямку та типу. Вона включає системні принципи функціонування підприємства, як цілісності, ємерджентності, холізму, синергії, ієрархічності, а також часткові: забезпечуючі, формуючі, результуючі, які пов'язані із конкретними напрямками та вкладеними в них типами реструктуризації.

Список використаних джерел

1. Осипенко В.Б. Инструменты оценки эффективности реструктуризации предприятий оборонно-промышленного комплекса // Российское предпринимательство. — 2007. — № 9 Вып. 2 (98). — с. 76-81. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/12150/>
2. Проблеми теорії держави і права http://pidruchniki.com/12920522/pravo/zmist_ponyattya_metodologichniy_printsi_p_viznachennya
3. Економіка підприємств: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропівного. — Вид. 2-ге, перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2001. — 528 с.
4. Економічна теорія. Політекономія: підручник / В.Д. Базилевич та ін.; ред. В.Д. Базилевич. — 7-ме вид., стер. — К.: Знання-Прес, 2008. — 719 с.
5. неіз
6. Важинський Ф.А., Колодійчук А.В. Сутність антикризового фінансового управління підприємством // Економіка промисловості. — 2009. — № 5. — С. 127-130.
7. Власова А. В., Сундирєв О. В., Тимошенко А. О. Моделювання управління відтворенням основного капіталу підприємства. // Держава та регіони. — 2008. - №2 — с. 31-35.
8. Захарченко В. І., Корсікова Н. М., Меркулов М. М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 448 с.
9. Нифаєва О.В. Концепция реструктуризации предприятия // Проблемы и практики теории управления. — 2007. — №9. — С. 99-105.
10. Бабій І.В. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям: монография / І.В. Бабій. — М.: Альпина Пабlishер, 2010. — 287 с.
11. Ареф'єв С.О. Генезис основних напрямків реструктуризації підприємств // Формування ринкових відносин в Україні. — 2014. - №10. — С.109-114.
12. Прохорова В. В. Методичний підхід до розробки та реалізації управлінських інновацій // Бізнес Інформ. — 2011. — №3. — С. 120 - 123.

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF MANAGEMENT

THE ENTERPRISE RESTRUCTURING

The article reveals the formation processes of restructuring of enterprises management principles based on a study of approaches to the definition of restructuring in the development of the enterprise, which was the result of the constructed hierarchy restrukturizatsiynih types and directions.

The preconditions of formation for improving the activity of enterprises and their restructuring, characterized by methodological principles.

Substantiated that on the basis of the principles formulated by the system approach makes it possible to develop appropriate economic instruments and to ensure the effectiveness of this process.

Formation of principles of enterprise restructuring is based on qualitatively different grounds, that is not the sense of restructuring as a way of healing, permanent process as part of crisis management, a set of measures for the improvement of certain areas and types of its operations, or a means of increasing market value, and based on the systematization of enterprise and related areas and types.

System principles of restructuring transformations arising from diehard postulates characteristics of the system itself and derived from the purpose of the system, namely its desired future state of preservation and the strengthening of ties and matching its parameters in a given time.

The only theoretical and practical basis for the author's approach to building a system of methodological principles of sustainable construction principles of hierarchy restructuring of enterprises, their group affiliation on the types of structural change and problem-solving entities.

Keywords: restructuring, methodology, principles, management, ordering, hierarchy restrukturizatsiynih types of directions.

КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

При побудові когнітивної моделі фінансової реструктуризації підприємства застосовують систему нечіткого виведення включають в себе ряд етапів, реалізація яких виконується за допомогою основних положень нечіткої логіки. Інформацією, яка надходить на вхід системи нечіткого виводу, є виміряні деяким чином вхідні змінні. Ці змінні відповідають реальним змінним процесу управління.

Ключові слова: когнітивне моделювання, управління, реструктуризація, фінанси, основи, підприємство.

При построении когнитивной модели финансовой реструктуризации предприятия применяют систему нечеткого вывода включают в себя ряд этапов, реализация которых осуществляется с помощью основных положений нечеткой логики. Информации, которая поступает на вход системы нечеткого вывода, является измерены некоторым образом входные переменные. Эти переменные соответствуют реальным переменным процесса управления.

Ключевые слова: когнитивное моделирование, управление, реструктуризация, финансы, основы, предприятие.

Постановка проблеми. Розвиток підприємств сьогодні залишається незадовільним і стає на заваді створенню передумов для поліпшення взаємозв'язків як всередині країни, так і на міждержавному рівні, якісному забезпеченню обслуговування суб'єктів господарювання і населення, покращенню іміджу України. Саме тому важливим завданням розвитку підприємств є проведення фінансової реструктуризації. Це дасть змогу сповільнити спад виробництва підприємств, а потім стабілізувати випуск даної продукції і створити передумови для їх зростання та стабілізації діяльності в стратегічному й тактичному періодах розвитку.

Вступ. Для того, щоб економічні перетворення, які спрямовані на підвищення соціального забезпечення суспільства набули стійкого характеру, необхідно приділити увагу раціональному використанню і розподілу економічних ресурсів підприємств у стратегічному аспекті. Оскільки одним із найважливіших видів ресурсів є фінансові, тому дослідження проблем управління процесами їхнього формування стає пріоритетним науково-практичним завданням, що вимагає вирішення в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питанням управління ризиками присвячено ряд робіт вітчизняних і закордонних вчених-економістів, таких як: Кулініч А. [1], Кульба В. [2], Кітманов А. [3],

Кемпбел Д. [4], Лепа Н. [5], Шемаєва Л. [6], Шеремет А. [7]., Шульга М. [8], Ендрюс К. [9] та інші.

Виділення невіршених частин загальної проблеми. Аналіз спеціальної літератури показав, що на сьогодні недостатньо повно розкрита змістовна частина когнітивної моделі фінансової реструктуризації підприємства.

Метою статті є удосконалення змістовної частини когнітивної моделі фінансової реструктуризації підприємства.

Виклад основного матеріалу. Для успішного функціонування підприємств обов'язкова наявність як мінімум декількох основних умов: розвиненість економіки, освоєне населенням підприємництво, співіснування різних форм власності, достатня кількість професійних менеджерів. Тому без виконання цих умов і доти, поки в масштабах держави (окремого регіону) або в окремій галузі не будуть створені необхідні нормативні й економічні передумови для успішної діяльності підприємств, говорити про ефективну реалізацію принципів управління зарано.

Для кожного підприємства розробка стратегії взагалі і, зокрема, стратегії управління полягає, як правило, у пошуку найкращого способу адаптації до умов зовнішнього середовища. Фінансове середовище діяльності підприємств у вітчизняній економіці має свої особливості і відмінності від інших країн. Це пов'язано як зі специфікою вітчизняного законодавства, так і з відносно короткою новітньою історією підприємництва в Україні.

У ході трансформації економічного середовища відбувається адаптація до неї підприємств. Зокрема, очікування податкових пільг є однією з найважливіших причин рестрації великої кількості фінансово-промислових груп, які потім або припинили своє існування, або були поглинені більш ефективними структурами.

На підставі вищесказаного можна дійти висновку, що при здійсненні стратегічного планування й у своїй поточній діяльності менеджмент підприємства повинен враховувати не тільки внутрішні резерви і можливості, але й умови економічного середовища, що є багатofакторним індикатором макроекономічної ситуації в країні і світі.

Когнітивне моделювання призначене для моделювання складних, слабоструктурованих об'єктів, якими є більшість політичних процесів і ситуацій. Власне когнітивна карта являє собою так званий знаковий орієнтований граф, в якому: вершини відповідають базисним чинникам, в яких описуються процеси в ситуації; визначаються безпосередні взаємозв'язки між факторами шляхом аналізу причинно-наслідкових ланцюжків, що описують розповсюдження впливів одного фактора на інші [2-5]. Причому цей вплив може бути або підсилює (позитивним), або гальмуючим (негативним), або змінного знака залежно від можливих

додаткових умов. У більш «м'якому» варіанті когнітивної карти використовується не жорстка імплікація «якщо ... то ... », а розподіл усіх вплив: реалізація події А збільшує (зменшує) ймовірність реалізації події Б [4-5].

Зв'язки знаком; замкнутий орієнтований візуалізуються у вигляді ліній, званих дугами, з відповідним шлях, всі вершини якого різні, називається контуром (або контуром зворотного зв'язку). Контур, що підсилює відхилення, є контуром позитивного зворотного зв'язку, а контур, що протидіє відхиленню, - контуром негативного зворотного зв'язку [2-7].

Сама по собі когнітивна карта відображає лише систему факторів і саме загальне уявлення про їх взаємозв'язок. Вона не фіксує ні детальний характер впливу факторів один на одного, ні динаміку змін цих впливів залежно від ситуації. У цьому плані когнітивна карта являє собою змістовну модель досліджуваного об'єкта [8-9]. Для цього, зрозуміло, потрібно досягти певного рівня структурування факторів і їх зв'язків. Когнітивна модель фінансової реструктуризації підприємства подана на рис. 1.

Головне призначення когнітивної моделі - допомогти експерту в процесі пізнання і відповідно вироблення правильного рішення. Тому когнітивний підхід використовується в системах підтримки прийняття рішень.

Когнітивна модель візуалізує і впорядковує інформацію про обстановку, задуми, цілях і діях. При цьому візуалізація виконує важливу когнітивну функцію, ілюструючи не тільки результати дій суб'єкта управління, а й підказуючи йому способи аналізу і генерування варіантів рішень.

Однак когнітивна модель служить не тільки для систематизації і «прояснення» знань експерта, а й для виявлення найбільш вигідних «точок докладання» управляючих впливів суб'єкта управління. Інакше кажучи, когнітивна модель пояснює, на який чинник або взаємозв'язок факторів необхідно впливати, з якою силою і в якому напрямку, щоб отримати бажану зміну цільових факторів, тобто щоб досягти мети управління з найменшими витратами.

Таким чином, виявляються всі можливі варіанти розвитку системи і виробляються пропозиції з приводу оптимальної стратегії управління для реалізації бажаного сценарію з можливих.

Дослідники досить часто включають сценарне моделювання в число етапів когнітивного аналізу або ж розглядають сценарне моделювання як додаток до когнітивному аналізу

Таблиця 1- Перелік показників, які було використано для побудови когнітивної моделі

Складова діяльності	Показники
Фінансова складова (Fs)	Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)
	Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кшл)
	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал)
	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (Кзвок)
	Коефіцієнт автономії (Ка)
	Коефіцієнт фінансової залежності (Кфз)
	Коефіцієнт маневреності власного капіталу (Кмвк)
	Коефіцієнт фінансового ризику (Кфр)
	Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами (Кззввок)
	Коефіцієнт оборотності готової продукції (Когп)
Виробнича складова (Vs)	Фондовіддача (Фв)
	Фондомісткість (Фм)
	Фондоозброєність (Фо)
	Матеріаломісткість (Мм)
	Матеріаловіддача (Мв)
Кадрова складова (Ks)	Коефіцієнт закріплення (Кзкр)
	Коефіцієнт використання робочого часу (Кврк)
	Продуктивність праці (Пп)
	Витрати на оплату праці та соціальні заходи у загальному обсязі виробленої продукції (Воп)
	Співвідношення чисельності окремих категорій працівників (Счокп)
	Темп зростання чисельності працівників (Тзчп)
Управлінська складова (Ys)	Коефіцієнт працівників з вищою освітою (Ппво)
	Рентабельність власного капіталу (Рвк)
	Рентабельність позикового капіталу (Рпк)
	Коефіцієнт ефективності управління (Кеу)
	Коефіцієнт витрат на утримання апарата управління (Квуау)
Маркетингова складова (Ms)	Коефіцієнт покриття запасів (Кпз)
	Рентабельність продукції (продажів) (Рп)
	Темп зміни витрат на збут продукції (Тззп)
	Коефіцієнт зміни валових продажів (Кзвп)
	Темпи зміни питомої ваги собівартості реалізованої продукції у виторгу від реалізації (Тзсс)
	Темп зміни величини дебіторської заборгованості (Твдз)

Зв'язок між факторами когнітивної моделі фінансової реструктуризації підприємства розкривається за допомогою взаємозв'язку якісних та кількісних змінних значень станів функціональної залежності між відповідними факторами та враховує відхилення фактора-причини та фактора-наслідка з можливістю задати точне значення відхилень у вигляді нечіткої множини, яка являє собою апроксимацію залежності між входами і виходами системи за допомогою нечіткої бази знань та операцій над нечіткими множинами. В іншому випадку має місце неповна база нечітких правил.

Висновки дослідження і перспективи подальших робіт у цьому напрямку. При побудові когнітивної моделі фінансової реструктуризації підприємства застосовують систему нечіткого виведення включають в себе ряд етапів, реалізація яких виконується за допомогою основних положень нечіткої логіки. Інформацією, яка надходить на вхід системи нечіткого виводу, є виміряні деяким чином вхідні змінні. Ці змінні відповідають реальним змінним процесу управління. Інформація, яка формується на виході системи нечіткого висновку, відповідає вихідним змінним, якими є керуючі змінні процесу управління.

Список використаних джерел

1. Кулинич А. А. Методология когнитивного моделирования сложных плохо определенных ситуаций / А. А. Кулинич // Вторая международная конференция по проблемам управления, 15-19 июня 2003 г. : избранные труды. – М. : Инт проблем управления, 2003. – С. 219–227.
2. Кульба В. В. Методы формирования сценариев развития социально-экономических систем / В. В. Кульба, Д. А. Кононов, С. А. Косяченко, А. Н. Шубин. – М. : СИНТЕГ, 2004. – 291 с;
3. Кытманов А. В. Финансовая стратегия как фактор устойчивого развития предприятия / А. В. Кытманов. – Пермь, 2005. – 166 с.
4. Кэмпбел Д. Стратегический менеджмент / Д. Кэмпбел, Д. Стоунхаус. – М. : Проспект, 2003. – 334 с.
5. Лепа Н. Н. Методы и модели стратегического управления предприятием / Н. Н. Лепа; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк : Юго-Восток, 2002. – 186 с.
6. Шемаева Л. Г. Когнітивне моделювання рефлексивного управління на підприємстві / Л. Г. Шемаева // Економіка транспортного комплексу: зб. наук. пр. / Харк. нац. автомоб.-дор. ун-т. – Х., 2004. – Вип. 7. – С. 11–19.
7. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 176 с.
8. Шульга М. Правові аспекти реструктуризації підприємств / М. Шульга // Право України. – 2001. – № 3. – С. 23–27.
9. Эндрюс К. Концепция корпоративной стратегии / К. Эндрюс, Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. - СПб.: Питер, 2001, - 688 с.

COGNITIVE MODELING OF FINANCIAL RESTRUCTURING OF THE COMPANY

When building a cognitive model of financial restructuring companies use fuzzy inference system includes a number of stages, the implementation of which is carried out by means of the main provisions of fuzzy logic. Information that the input fuzzy inference system is measured in some way input variables. These variables correspond to the real variable management process.

Each enterprise development strategy in general and in particular management strategy is usually to find the best way to adapt to environmental conditions. The financial environment of enterprises in the domestic economy has its own peculiarities and differences from other countries. It is related to the specifics of national legislation and with a relatively short modern history of business in Ukraine. During the transformation of the economic environment is adapting to her business. In particular, the expectation of tax incentives is one of the most important reasons to join a large number of business groups, which are then either ceased to exist or were absorbed more efficient structures.

Cognitive modeling is intended for modeling complex, semistructured objects, like most political processes and situations. Actually cognitive map is a so-called symbolic directed graph in which: the top correspond to basic factors, which describes the processes in the situation; determined by the direct relationship between factors by analyzing the causal chains, describing the effects of other factors on the other. By itself, the cognitive map shows only system factors and that a basic understanding of their relationship. It does not fix any detail the impact of factors on each other, or change the dynamics of these actions as appropriate. In this regard, the cognitive map is a meaningful model of the object.

The main purpose of the cognitive model - expert help in the process of learning and therefore making the right decision. Because cognitive approach used in decision support systems.

Cognitive model visualizes and organizes information about the situation, plans, goals and actions. This visualization plays an important cognitive function, illustrating not only the results of actions regulator, but also prompting him how to analyze and generate possible solutions. However, the cognitive model is not only to systematize and "enlightenment" expert knowledge, but also to identify the most profitable "points of application of" control actions regulator. In other words, the cognitive model explains which factor or factors should influence the relationship of force with which and in which direction to get the desired change of factors, ie to achieve management objectives at the lowest cost.

Keywords: cognitive modeling, management, restructuring, finance, foundations, business.

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В СУЧАСНИХ КРИЗОВИХ УМОВАХ

В статті розкриваються основні завдання і труднощі моделі розвитку інвестицій в сучасній Україні, конфлікти інтересів на шляху її реалізації та причини збереження важких умов для ведення бізнесу в Україні.

Ключові слова : інвестиційна політика, бенефіціарні власники, офшорна зона, реєстр власників, зовнішнє запозичення, державна допомога, податковий кодекс.

В статье раскрываются основные задачи и трудности модели развития инвестиций в современной Украине, конфликты интересов на пути её реализации и причины сохранения тяжелых условий для ведения бизнеса в Украине.

Ключевые слова: инвестиционная политика, бенефициарные собственники, офшорная зона, реестр собственников, внешнее заимствование, государственная помощь, налоговый кодекс.

Постановка проблем. Загальний стан економічного розвитку будь-якої країни в сучасних умовах залежить не лише від наявної ресурсної бази, виробничо-технічного і інтелектуального потенціалу, але, в першу чергу, від вірної розстановки акцентів при розробці економічної стратегії, виходячи з наявних фінансових можливостей, тобто від прагматично вибудованого дерева цілей з врахуванням зовнішніх умов, труднощів внутрішнього грошово-фінансового стану, конфліктів інтересів основних фінансових груп, від наявності або, навпаки, відсутності зацікавленості інвесторів робити рециркулювання доходів, отриманих від використання українських виробничих факторів. В останньому випадку мова йде про інвестиції і особливо про можливості для реінвестування в український реальний сектор економіки.

Говорячи про методологічні підходи до вибудови інвестиційної політики в сучасній Україні, наголосимо, що єдино вірним буде проведення аналізу під кутом зору формування цілей інвестиційної політики в рамках часового, структурного і грошового обмежень. Мається на увазі : по-перше, розбивка цілей і узгодження їх окремо для короткострокового терміну і для довгострокового терміну; по-друге, інвестиційна політика може бути реалістичною і дійсно дієвою, якщо існує повна прозорість, інформаційна ясність відносно суб'єктів інвестиційної діяльності, тобто суб'єктної бази компаній , або власників чи бенефіціарів оперуючих на території України компаній (вітчизняних, іноземних, російських за певною часткою в капіталі, зареєстрованих в офшорах і т.д.); по-третє, цілі інвестиційної політики можуть бути реалізовані, якщо є достатньо коштів у держави, і відповідно у приватних інвесторів для впровадження заходів і інструментів політики в життя, з одного боку, а, з іншого боку, якщо є сприятливі можливості для реінвестування доходів у власний бізнес з метою його розширення і

кардинального технічного оновлення. В останньому випадку йдеться про пріоритетний розвиток прямих інвестицій в реальний сектор, а не інвестицій виключно в фінансово-кредитну сферу та в цінні папери, як це переважало в останні роки з боку іноземних інвесторів, хоча, безумовно, винуватцями такої ситуації є непрозорість економіки, корупція та великі підприємницькі ризики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Керівні принципи української інвестиційної політики дістали всебічного аналізу та наведені в працях таких видатних економістів як В. Геєць, В. Лановий, В. Литвицький, В. Чужиков, В. Базилевич, А. Поручник та багатьох інших. Вони наводять перелік керівних принципів інвестиційної політики :

1. Поєднання базових принципів інвестиційної політики з головними засадами стратегії сталого розвитку;

2. Механізм регулювання інвестицій та напрями їх поширення;

3. Спорідненість інвестиційної політики з іншими напрямками і сферами економічної політики;

4. Ефективність інвестиційної політики.

В літературі широко висвітлюються такі ключові моменти запровадження базових засад інвестиційної політики, як:

а) Інтеграція інвестиційної політики в Національну стратегію сталого розвитку певної країни;

б) Максимальне збільшення внеску інвестицій в економічну додану вартість та в світову конкурентоспроможність українських експортерів;

в) Встановлення, організація та проведення спеціальних процедур конкретної інвестиційної політики в певних галузях;

г) Відношення до інвестиційного процесу : захист та забезпечення відповідальності інвесторів;

д) Сприяння і полегшення інвестицій;

е) Організація ефективних суспільних інститутів для реалізації інвестиційної політики;

ж) Застосування системи універсальних показників вимірювання ефективності інвестиційної політики.

Знайшли широкого висвітлення в українських джерелах питання шляхів залучення іноземних інвестицій, загалом питання специфіки інноваційно-технологічного розвитку України в умовах глобалізації. В літературних джерелах окремо аналізуються такі складові економічної політики держави, як амортизаційна політика, науково-технічна політика, політика залучення іноземних інвестицій, що впливають на інвестиційну активність в країні.

Але не достатньо, на нашу думку, висвітлені і узагальнені складні економічні, інституціональні та законодавчі проблеми, що стосуються існуючої неузгодженості цілей і розбалансованості інструментарію сучасної української інвестиційної політики з цілями та інструментами торговельної

політики, грошово-кредитної політики, податково-бюджетної політики, валютної політики (з досить передчасним і недоречним, на наш погляд режимом вільно плаваючого курсу валюти), захисту інтелектуальної власності, конкурентної політики та політики державної допомоги бізнесу, регулювання ринку праці, доступу до землі, корпоративної відповідальності та Кодексу управління, політики охорони навколишнього середовища, інфраструктурної політики та політики щодо корпорацій, зареєстрованих в офшорах.

Автор має на меті приділити увагу деяким питанням, що залишаються зараз поза увагою. Так, поза увагою залишається проблема пошуку шляхів долучення до інвестування вільних валютних коштів фізичних осіб – резидентів країни, проблема внутрішньо-корпоративного інвестування на засадах запровадження акцієвих опціонів, проблема усунення наслідків ситуації з переважанням закритих акціонерних товариств і існуванням слабкості та непрозорості фондової біржи.

Особливо актуальним є аналіз причин невирішеності цих проблем і збереження відносної технологічної відсталості національного виробництва, а також причин перманентної нестачі коштів для інвестицій.

Мета статті. Виходячи з наведеного вище, метою статті є спроба акумулювати і структурувати в комплексі наявні проблеми і труднощі в галузі інвестиційної діяльності, пов'язати мету інвестиційної політики в сучасній Україні з завданнями по реалізації підходів сталого розвитку економіки, а також зробити спробу окреслити напрями зв'язку між результативною інвестиційною діяльністю окремих секторів і компаній та конкретними формами відображення цих успіхів :

1. У вирівнюванні циклічних трендів макроекономічного розвитку;
2. У підвищенні значень показників життєвого рівня;
3. У забезпеченні наповнення держбюджету податковими надходженнями для реалізації у підсумку витрат соціального спрямування;
4. У послабленні стагфляції та валютних потрясінь.

Автор намагатиметься обстоювати тезу про те, що процеси розширення інвестицій – це не показник із звітування топ-менеджерів про ріст сум продажів окремих компаній і навіть секторів. Ріст інвестицій, хоч і нерівномірний і неодночасний по галузях, не лише дає певний внесок у досягнення мультиплікативного ефекту у вигляді зростання реального ВВП, але й має опосередковано впливати на пропорційне, відповідно до темпів рісту ВВП, зменшення рівня бідності в країні, щоб була очевидною соціальна віддача від інвестицій і можна було б відслідковувати ефективність конкретних «привідних механізмів» від інвестицій до загально-національних соціальних здобутків, застосовуючи певну систему показників. Це необхідно, оскільки велика частка виданої державної допомоги бізнесу із державного бюджету задля фінансування інвестицій, будучи консолідованими

державними коштами, має давати такий же, у кінцевому підсумку, загальнодержавний ефект для платників податків, як і для конкретних компаній і фірм, що скористались цими коштами.

Виклад основного матеріалу. Головною метою інвестиційної політики в Україні в сучасних умовах має стати не стільки створення оптимальних умов для активізації інвестиційного потенціалу (як це багаторазово підкреслювалось в літературі і в різноманітних Проєктах і програмах), скільки забезпечення умов для рециклічного інвестування, тобто це наявність законодавчих гарантій для збереження і розширення бізнесу, особливо у випадку прямих інвестицій. Якщо не створений базис для реінвестування всередині країни, проблема нехватки інвестиційних коштів буде актуалізовуватись з року в рік, утворюючи тиск на держбюджет, призводячи до збільшення зовнішнього боргу держави заради забезпечення попиту вітчизняного великого бізнесу на інвестиції, а також до перманентного підвищення податкового тиску і скорочення бюджетних соціальних витрат, щоб компенсувати видані державні субсидії бізнесу.

Цікаво, що сьогодні в російських джерелах, на відміну від українських, ставиться питання про розширення технічної допомоги, направленої на поглиблення використання власних ресурсів, на підвищення кваліфікації національних кадрів, про зміни в Адміністративному та в Податковому кодексах, зокрема в частині, що стосується контрольованих іноземних компаній (КІК), а вже потім про залучення інвестицій в формі кредитів. Наголошується, що спочатку треба ефективно використовувати власні, вітчизняні капітали, а вже потім приймати в свою економіку іноземні капітали. Відсутність суттєвої конкуренції з боку вітчизняних виробників, дешева робоча сила, великий обсяг ринку споживчого збуту і процент прибутку, що значно перевищує в Росії середню норму прибутку в розвинутих країнах, і, звичайно, дешева сировина, робить російську економіку привабливою для іноземних інвесторів.

В Україні ж сьогодні перш за все кажуть про необхідність залучення іноземних інвестицій. Не секрет, що в більшій частині так звані іноземні інвестиції – це інвестиції вітчизняного походження, а за географією – з офшорів, причому частка тих, що повертаються в Україну, постійно зменшується. Для того, щоб вдовольнити попит на інвестиції, доцільно було б не тільки залучати на різних за ступенем важкості умовах іноземні інвестиції, але і створити сприятливі умови всередині країни (порівняно з іншими країнами, а особливо з Росією) для того, щоб отримані прибутки реінвестувались в Україні, а не вивозились за кордон, та ще й, головним чином, в офшорні зони. А особливо це важливо під кутом зору того, що зареєстровані в офшорах компанії виходять з-під законодавчо-адміністративного та податкового поля України, але, використовуючи

українську робочу силу, завжди можуть експлуатувати тезу про суворі наслідки зростання безробіття в Україні у випадку незадоволення їхніх економічних вимог та в разі їхнього закриття.

Для того, щоб створити порівняльні переваги і не дати капіталам залишити українську економіку, треба завжди в порівняльному конкурентному режимі мати менші ставки за кредит у себе, аніж у сусідів, і меншу величину загального паушального податку (тобто менший сумарний податковий тиск на підприємництво), і не вирішувати проблеми вітчизняних монополій шляхом надання їм субсидій з державного бюджету, оскільки це призводить до збільшення дефіциту бюджету, накопиченню внутрішнього державного боргу, а в подальшому – до збільшення податків задля покриття щорічного дефіциту чи до необхідності залучати зовнішні кредити для фінансування дефіциту, тим самим збільшуючи ще й розмір зовнішнього державного боргу.

В умовах, коли значна частка українських банків і компаній належить не Україні, а закордонним власникам (зокрема одна третя українських банків належать російським власникам, або бенефіціарам), важливо буде на певних компромісних умовах заохотити цих закордонних власників робити реінвестування в ці підприємства, а не вивозити всі отримані прибутки за кордон, на Кіпр, в Нідерланди та в інші країни базування капіталу, замість забезпечення розширеного відтворення в Україні. В таких умовах завжди можливий тиск з боку іноземних інвесторів, що не додає прогнозованості стану економічного розвитку і стану фінансових показників України. В таких умовах зменшуються шанси на підтримку стабільності зростання реального ВВП, і українська економіка стає чутливою до кризових змін кон'юнктури як в країнах цих закордонних власників-інвесторів (які можуть швидко перевести капітали до себе в країну базування у випадку власної потреби, задля тиску чи у випадку погіршення фінансової ситуації у себе вдома, наприклад, у власній банківській системі), так і в світовій економіці в цілому. Ніхто зараз не може дати оцінку, яка частина щорічного ВВП України виробляється на її території іноземними компаніями, що зареєстровані в офшорних зонах, і які експлуатують національні ресурси й фактори виробництва, але не платять податки в український держбюджет і щороку вивозять свою валютну виручку за кордон і там її й залишають. На нашу думку, в сучасних умовах загального макроекономічного значення набувають дві суто практичні проблеми : по-перше, це відсутність, як вже сказано було, реєстрів бенефіціарних власників компаній, особливо зареєстрованих в офшорах, поряд з відсутністю адміністративного контролю за іноземними компаніями, що не платять податки в український держбюджет, а, по-друге, в сучасній Україні може набутися нового трактування поняття «тіньової економіки» : не лише під кутом зору ухиляння компаній від національного оподаткування, але й під кутом зору можливої сплати податків оперуючими на просторах української економіки іноземними компаніями (або краще сказати, компаніями з певною, визначеною часткою іноземного капіталу) до

державних бюджетів іноземних країн (зокрема і Росії у випадку визнання себе російськими платниками податків за новим податковим Кодексом Російської Федерації).

Якщо зробити спробу систематизувати важливі внутрішні фактори та причини, що заважають ефективній інвестиційній діяльності в Україні, то слід навести наступне.

1. Непрозорість і корупційність української економічної системи, що знаходить свій вираз у 60%-й тіньовій економіці, у інформаційній непрозорості та низькій ліквідності фондового ринку, у переважанні позабіржового сектору українського фондового ринку, у відсутності уніфікованого Державного реєстру власників підприємств з обов'язковою публікацією відкритої інформації про фінансову ситуацію в компаніях.

2. Подвійне оподаткування доходів фізичних осіб (спочатку у вигляді оподаткування фонду заробітної плати, а потім ще й оподаткування за 15%-ою ставкою доходів фізичних осіб, а головним чином, осіб найманої праці) призводить до зниження купівельної спроможності громадян та до зниження сукупного попиту в Україні, що не стимулює вітчизняний бізнес, орієнтований на внутрішній ринок, до збільшення виробництва і до відповідного збільшення власних інвестицій.

3. Проголошена офіційно заявнича схема відкриття нового бізнесу ускладнюється завдяки бюрократичним перевіркам і корупції, що додає організаційних труднощів для інвестиційного процесу в Україні.

4. Законодавча невирішеність вносить свій внесок особливо в сфері законів про інтелектуальну власність, про аудит, про контроль над процесами злиття компаній, про трансфертні ціни, про державну допомогу, про підтримку конкуренції.

5. У держави не вистачає фінансових коштів, щоб надавати державні субсидії або податкові преференції заради стимулювання інвестицій, оскільки головною метою уряду є збалансованість видатків і доходів держбюджету, а серйозна інвестиційна політика вимагає значних коштів і обертається зменшенням податкових надходжень до бюджету в короткостроковому періоді. До цих наслідків, до речі, приводить і амортизаційна політика, що тісно пов'язана за своїми цілями з інвестиційною політикою.

Тобто під кутом зору однорічного часового терміну інтереси бездефіцитності бюджету завжди перемагають над інтересами розширення інвестиційної діяльності, оскільки зростання інвестицій, втілене у зріст ВВП, дасть результативні (збільшені) податкові надходження до держбюджету не одразу, навіть не через рік або два. Таким чином, існує невирішена проблема неспівпадання в часі двох економічних цілей:

(1) наповненості і бездефіцитності держбюджету саме зараз і в щорічному обрахунку;

(2) розвитку інвестиційної діяльності, середній строк акумульованої окупності якої залежно від галузей, типів виробництва,

географічних шляхів збуту готової продукції фактично дорівнює в Україні від двох до десяти років.

До речі, якщо згадати окремі періоди розвитку економіки США, то там був період, коли держбюджетний дефіцит дорівнював 4% від ВВП протягом 10 років підряд, але за цей період вдалось перейти на нові технології і замкнуті цикли виробництва. Україну ж змушують, у цілковитій відповідності з метою закордонних кредиторів відносно фінансових гарантій повернення їм боргу, дотримуватись вимог про необхідність забезпечення бездефіцитного бюджету або на рівні 2-3% від ВВП.

Інвестиційний процес в Україні є складною багатофакторною системою, яка має свої компоненти стимулювання і внутрішні компоненти стримування одночасно. Останні суперечать зростання інвестицій або навіть запобігають розвитку інноваційного процесу не лише з точки зору суто економічних причин, яке було показано вище, але й через суто юридичні причини в сфері законодавства.

Складні податковий та митний Кодекси, суперечливі закони та нормативні акти, погане корпоративне управління, слабе застосування контрактного права в судах, що дозволяє, а іноді й захищає корпоративне рейдерство, а також корупція, як і раніше, залишаються перешкодами для інвестицій. Хоча уряд України зарахував поліпшення інвестиційного клімату як мету економічної політики, Україна займала 145 місце серед 183 економік світу у звіті Світового Банку щодо ведення Бізнесу за 2011 рік. У зв'язку з високим рівнем корупції в українських судах, іноземні інвестори часто прагнуть арбітражу за межами країни.

Головною родзинкою української бюрократії і корупції, що збентежило міжнародні компанії, був і залишається «знаменитий» процес виграшу тендерів і контрактів.

На початку 2012 року, великі закордонні інвестори в Україні включали: Кіпр (24,9% від загальною обсягу ПП), Німеччина (15,0%), Нідерланди (10,1%), Росія (7,1%), Австрія (7,1%), Сполучене Королівство (5,2%), Франція (4,6%), Швеція (3,6%), і США (2,2%). Але якщо проаналізувати їх структуру то найбільша частина сукупних інвестицій пішли у фінансовий сектор – 33,4%, промисловість (31%), зокрема, у металургії – 12,5%, у харчову промисловість та тютюнові вироби – 4%, у хімічну промисловість – 2,8%, машинобудування – 2,5%, торгівлю і ремонту – 10,4%, а також нерухомість і будівництво – 11%, тоді як Україна потребує в першу чергу, інвестицій у високотехнологічні галузі.

Прямі іноземні інвестиції передбачають не тільки прямі іноземні інвестиції в Україну з-за кордону, а й ПІІ з України в інші країни. Так, ПІІ України до інших країн у 2010-му році склали \$ 6,86 млрд, а тому числі 95,2% українських інвестицій (або \$ 6,5 млрд.) відправились в країни ЄС, лівова частка з яких (99,26%) пішли на Кіпр. Друге місце за величиною ПІІ з України закордон посідала Росія, яка отримала 2,7% ПІІ України.

Загалом, як відмічають закордонні аналітики, 2012 рік був напрочуд безплідним роком в Україні: акції були куплені тільки ризиковими

компаніями. Вперше в українській історії обсяг грошових переказів, що надходять від українських «гастарбайтерів» з-за кордонну, перевищив іноземні інвестиції в Україну.

У той же час іноземців не влаштовує існування обмежень на іноземні інвестиції у певних галузях згідно до законодавства України: деякі природні монополії, космічна промисловість, виробництво біостанолу, друк банкнот і бланків цінних паперів. У деяких випадках уряд встановлює ліміти на іноземну участь: наприклад, частка іноземних інвесторів, які можуть брати участь у видавничій справі в Україні, обмежується 30%-ми. Інвестиції в енергетичний сектор, а також в інші «стратегічно важливі сфери», завжди можуть бути проблематичними. Іноземні інвестори не мають права засновувати ТБ і радіостанції, не можуть купити землі сільськогосподарського призначення. Більшість спільних підприємств з кількома партнерами і придбання акцій вимагають схвалення Антимонопольного Комітету.

Процес приватизації в Україні знаходиться під контролем Фонду держмайна. Він мав багаторічні плани з приватизації 90% всіх державних активів, що залишилися між 2011 і 2014 роками з передбачуваним доходом від 70-80 млрд. грн. (\$ 8,75 – 10 млрд. за валютним курсом станом на 2011 р.), але ці процеси приватизації були недостатньо прозорими, оскільки відсутня публікація інформації про організаційну та фінансову ситуацію в будь-якій компанії. Ось чому дуже важко встановити чіткий контроль адміністрації над інкорпорацією компанії або законністю певних дій. Тому одним з головних завдань для України у сфері інвестиційної політики є прийняття Єдиного державного реєстру майнових прав юридичних та фізичних осіб – власників (підприємств і компаній) та реєстрів бенефіціарів і відкрита публікація даних про ситуацію в компаніях.

Крім того, в Україні повинна забезпечуватись ефективна імплементація законодавства у галузі конкуренції та про банкрутство; має запроваджуватись рівне ставлення до будь-якої європейської чи української компанії; мають бути виявлені перешкоди, що заважають створенню компаній, щоб уникнути їх, інесені зміни в Законодавство про підприємництво. Потрібне прийняття Кодексу про корпоративне управління та кодифікація законів про підприємництво з аналогічними європейськими законами. Відсутність діючої сучасної законодавчої бази в сфері корпоративного управління вважається ключовою проблемою українського інвестиційного клімату (недостатній захист прав акціонерів, а особливо меншоритарних, недостатнє розкриття інформації про фінансовий стан, маніпуляції з оцінкою активів, шахрайство під час голосування і т.д.).

У сфері державних закупівель Міністерство економічного розвитку і торгівлі продовжує бути регулюючим і наглядовим органом. Водночас Антимонопольний комітет України має право переглядати спори, що виникають у сфері державних закупівель. Суди також можуть заслухати справи, пов'язані з державними закупівлями.

Ось чому основні зміни, що мають бути внесені в сферу законодавства в Україні, відповідно до вимог асоціації з ЄС, включають можливість для нерезидентів брати участь у процедурах закупівель на рівних умовах з резидентами України; жорсткіші кваліфікаційні вимоги до учасників конкурсу, особливо що стосується проблем з їх заборгованістю відповідно до банківських рахунків; усунення деяких механізмів закупівель, таких як: «скорочення учасників» і «заявки з обмеженою участю».

Основними перешкодами, з якими іноземні фірми стикаються в галузі існуючих правил закупівель в Україні, є наступні:

1. Відсутність публічного оголошення про всі вимоги тендеру;
2. Непрозорі переваги в отриманні тендерних вигравішів;
3. Надання особливих умов, які лежать за межами первинних вимог тендеру;
4. Неефективні механізми дозволу, що дозволяють програвшому претенденту блокувати тендер після того, як контакт був виграний.

Насправді іноземні інвестори, як правило, критикують українську правову систему за неефективність, непередбачуваність, а також сприйнятливість та чутливість до політичного втручання і до конфлікту інтересів. Навіть тоді, коли вони отримують сприятливі інвестиційні рішення, ці рішення можуть бути не підтверджені органами державної наглядної служби, яка про це повідомляє в Міністерство юстиції. У 2012 році рейтинг ТІ Індексу корупції України був 152 з 182; за рейтингом Економічної Свободи – 164 із 179; за Глобальним індексом конкурентоспроможності – 82 із 144 (у 2013 році його значенням було вже 73-є місце серед 144 країн).

В Україні багато законів повинні бути приведені у відповідність з міжнародними стандартами, в першу чергу зміни мають бути внесені до Закону про банкрутство, до Закону про ревізії, до Податкового Кодексу, до Закону про захист прав інтелектуальної власності, в Комерційний та Торговий кодекс, в Закон про трансфертні ціни. І, звичайно, абсолютно новий Закон про державну допомогу господарюючим суб'єктами повинен бути прийнятий в Україні замість прийнятого восени 2013 року, що вийшов із стін Антимонопольного комітету і будувався на критерії дотримання конкуренції, а не на критерії відслідкування каналів витрачання дербюджетних коштів під виглядом субсидій і податкових пільг підприємствам. Господарський кодекс в Україні часто суперечить Цивільному кодексу у сфері реалізації принципів ринкової економіки, тому що Господарський кодекс в сфері регулювання спрямований на збереження привілейованого становища для державного сектора в економіці. На нашу думку, лише юридичний супровід цієї законодавчої діяльності займе не менше двох років і біля 800 млн доларів.

Закон України «Про власність» визнає приватну власність, і він дозволяє резидентам, іноземним нерезидентам, іноземним інвесторам та спільним підприємствам використовувати власність належним чином в

комерційних цілях, брати в оренду майно і отримувати доходи і прибуток від цього майна, в той же час механізм передачі прав власності слабкий, особливо в сфері ефективного контролю за рішеннями компанії з боку уряду. За даними міжнародних організацій, Україна досі продовжує мати поганий діловий та інвестиційний клімат. «Doing Business 2011» (Бізнес-довідь Світового банку) наголошує, що потрібно 28 днів і 11 процедур у середньому, щоб відкрити бізнес в Україні, хоча деяких успіхів в цій сфері все ж вдалось досягти в 2013 році.

Особливий блок проблем пов'язаний із сертифікацією та відповідністю технічним регламентам. Іноземні інвестори, як правило, розглядають українську систему технічних регламентів (стандарти, випробування, ліцензування, сертифікація) як важливу перешкоду для торгівлі та інвестицій, особливо, в контексті Угоди СОТ про технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ). Стандартизація в Україні є частиною державної системи регулювання. Обов'язкова сертифікація необхідна в Україні для більше 300 видів товарів і послуг, але ця обов'язкова сертифікація в Україні стосується більше готової продукції, ніж виробничого процесу, і тому більшість сучасних стандартів в Україні не відповідають міжнародним стандартам.

Дуже особливою проблемою в економічній політиці України є проблема державної допомоги. Говорячи про державну допомогу ми повинні підкреслити, що відповідне законодавство в ЄС проголошує підзвітність, кількісну визначеність, прозорість, визначеність у часових термінах та структуру наданої держдопомоги. Але в українському законодавстві відсутній адекватний закон, що регулює та визначає конкретні принципи, цілі, інструменти та засоби контролю за наданням державної допомоги, незважаючи на те, що Україна є членом СОТ і ратифікувала договір про економічну асоціацію з ЄС. В Україні також немає спеціальної установи, що буде контролювати і висвітлювати обсяги та напрями державної допомоги окремим господарським суб'єктам, що на даний час все ще регулюються згідно старого закону про держдопомогу Антимонопольним комітетом України.

В Україні визначення напрямів державної допомоги повинне включати наступне (як в ЄС):

- 1) Спеціальний податковий режим з певними часовими обмеженнями і наданий з врахуванням даних реєстру бенефіціарних прав для українських фірм, іноземних та тих, що зареєстровані в офшорах;
- 2) Державні гарантії, надані окремим компаніям або секторам;
- 3) Зрозуміле процедура субсидії, що надаються відповідним фірмам і регламентація принципів вибору фірм-отримувачів державної допомоги.

Ми вже окремо підкреслювали, що у разі, коли проводиться зменшення державної допомоги великому промисловому підприємству і це буде призводити до збільшення безробіття, треба щоб деякі з цих

зекономлених державних грошей (які раніше витрачали на виплату в якості субсидій великому бізнесу) були витрачені на розвиток системи «само-найму» для тих робочих, які були звільнені, тобто на державну допомогу новому малому і середньому бізнесу. В цьому випадку кінцевий ефект на держбюджет навіть буде позитивним завдяки значному надходженню податків до бюджету від цих нових малих підприємств замість того, щоб виплачувалась з бюджету допомога по безробіттю цим звільненим працівникам.

Завдання виділення державної допомоги є частиною національного економічного суверенітету України. Водночас, проблема державної допомоги пов'язана з такими економічними проблемами як:

1) Збалансованість державного бюджету і скасування необґрунтованих податкових пільг, що потребуватиме змін до Податкового Кодексу та до Закону про державну допомогу господарюючим суб'єктам з врахуванням вимог Меморандуму МВФ;

2) Збільшення експортних можливостей українських компаній;

3) Боротьба з корупцією;

4) Конкурентоспроможність державного сектора економіки;

5) Цілий перелік регіональних проблем. Останнє означає, що державна допомога до регіонів з низьким рівнем життя або з величезним безробіттям має уособлюватись у розвитку альтернативного підприємства, а не в формі державної підтримки олігархічного великого бізнесу або потреб місцевих бюджетів. В іншому випадку, ця дорога державна допомога буде витрачена на окремих олігархів і призведе до порожніх рахунків Державного казначейства, а це може спровокувати в майбутньому збільшення податків, щоб компенсувати величезні державні витрати і пільги у вигляді «допомоги» олігархічному бізнесу.

Особливої уваги заслуговують інвестиції в галузі сферу в сучасній Україні. З метою полегшення ситуації у енергетичній сфері, зокрема в газовій, величезні державні витрати у вигляді спільних підприємств з іноземним капіталом повинні бути скеровані зараз до розробки абсолютного нового газового родовища на кордоні між Полтавською і Дніпропетровською областями, де лежать мільярди кубометрів газу і можуть врятувати Україну від її залежності від російського газу настільки швидко, наскільки це можливо. Видобуток газу буде основною сферою інвестиційних очікувань в Україні, тому що природний газ з Полтавського-Дніпропетровського родовища може забезпечити енергетичні потреби України на багато років вперед і дозволить знизити споживчі ціни на газ, що сприятиме не тільки інтересам населення, але й виробничих споживачів в Україні. Цій же меті відповідають купівля і встановлення у старих українських газових родовищах устаткування для здійснення гідророзривів старих і нових пластів, що дозволить збільшити в тих же родовищах видобутку газу втричі. А є ще й сланцевий газ, що коштує всього 60 доларів за 1000 куб. метрів.

Загалом, основна мета нової української політики державної допомоги повинна полягати у підвищенні соціальної справедливості та рівня життя по

всій країні, забезпечувати приріст інвестицій, швидке зростання «нано» - і високотехнологічних технологій, підтримку високої порівняльно конкурентоспроможності українського бізнесу в європейському і світовому бізнес-середовищі.

Наостанок слід підсумувати, що зараз, наприкінці 2014 року існує багато труднощів, як технічних так і фінансових, на шляху ефективної інвестиційної політики в Україні. Падіння макроекономічних показників, як і величезні воєнні витрати, потребують великої кількості зовнішніх запозичень. Проблема фінансової нестабільності дуже впливає на режим поведінки вітчизняних та іноземних інвесторів, а також на ажіотаж поведінку покупців валюти всередині країни. Величезні суми валюти були переведені за кордон і покинули український фінансовий сектор у зв'язку з недружньою політикою іноземних, зокрема російських, власників деяких українських банків. Українська валюта знецінилась набагато більше в порівнянні з її реальною купівельною спроможністю через величезні спекуляції на міжбанківському валютному ринку. Українська економічна ситуація зараз характеризується як стагфляція, тобто економічна криза на тлі інфляції і валютної нестабільності. Не повернуті кошти, що були вивезені з України за кордон попередньою владою. Іноземні інвестори почувають скепсис через незнищену в Україні корупцію і законодавчу незабезпеченість, через невідповідність до Європейських стандартів ведення бізнесу і несвоєчасність проведення державою системи заходів в рамках тієї чи іншої політики. Додають песимізму і величезні воєнні витрати, економічно-майнові втрати України в окупованому Криму і на Донбасі. Не перекриті канали відтоку валютних доходів з України та полішення їх на банківських рахунках за кордом. До небезпечного рівня зменшились валютні резерви НБУ. Великі інфляційні очікування щодо курсових коливань спостерігаються у населення. Тому першочерговим завданням мало б стати перекриття каналів і можливостей відтоку капіталів за кордоном, в офшори, і лише після цього створення відкритої суб'єктної та об'єктної бази інвестування, а також проведення взаємно скорегованої економічної політики, результатом якої був би сприяючий інвестиційний клімат і підвищення рейтингів України.

Висновки. В сучасній Україні на поверхні видно протиріччя, що утворилось між коротко-строковими аспектами і довгостроковими наслідками політики в сфері інвестування. Не узгодженими досі є проблеми співвідношення між великими обсягами внутрішнього інвестиційного потенціалу (навіть не реалізованого за даних умов воєнної і валютної нестабільності) і обсягами зовнішніх запозичень та прямих зовнішніх інвестицій. Як, завжди, неможливо скинути з терезів проблему конфлікту інтересів вітчизняних і закордонних інвесторів, а також малого і середнього бізнесу, з одного боку, і великих корпорацій-монополістів – з іншого. Існує

проблема нехватки коштів для фінансування інвестицій з боку держави і, водночас, держава нерідко брала на себе невинуватено важку фінансову ношу по сприянню деяким приватним інвестиціям, поширюючи не властивий ринковій економіці і фінансово не виправданий інвестиційний «патерналізм».

Інвестиційна політика держави в будь-якому разі є лише частиною, хоча й важливою, загальної економічної політики в царині співузгодженості цілей, в розподілі коштів на фінансування всіх напрямів державного регулювання. Забезпечуючи ефективну реалізацію власної інвестиційної політики в складних економічних та воєнно-політичних умовах, держава має узгоджувати з інвестиційними цілями весь діючий інструментарій бюджетно-податкової політики, кредитно-грошової політики, політики доходів, валютної політики і т.п., щоб досягти запланованого економічного та водночас синергічного ефекту від співдружного застосування засобів та інструментів тієї чи іншої політики, враховуючи відмінності у внутрішніх та зовнішніх лагах кожної з них, а також зважаючи на прогнози термінів настання тієї чи іншої фази внутрішнього економічного циклу, що, в свою чергу, зазнає впливу світових економічних коливань. Україна сьогодні – це країна з великим людським, територіально-географічним, технічним і навіть енергетичним потенціалом, який, незважаючи на сучасні важкі обставини, безумовно, має шанс на реалізацію завдяки продуманим радикальним економічним та соціальним реформам, що будуть задіяні в країні протягом наступних років.

Список використаних джерел

1. State Statistical Committee of Ukraine // [web resource]. – Access mode. <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Огляд інвестицій в Україні. – Режим доступу : <http://investukraine.net/>
3. T. Bilenko, V. Klymenko. Economic theory : Principles and Practice. – K.: National Aviation University. “NAU – Druk” Publishing House, 2010 – 324 p.
4. «Корпоративний юрист», 2010, №1. – Режим доступу: <http://www.kollegi.ru/iss/2004/n6/27.htm>
5. Fourth Anti-Money Laundering Directive – AMLD. [Проект ЄС]. – Режим доступу : www.brama-group.com.ua
6. Incorporation Transparency and Law Enforcement Assistance Act. – Режим доступу: www.bpt_offshore.com
7. Меморандум МВФ для України, 2014 – Режим доступу : zn.ua
8. Законопроект Российской Федерации о контролируемых иностранных компаниях. – Режим доступа : tax-today.com
9. Програма реформ в Україні до 2020 р. – Режим доступу : reforms.in.ua/2020/
10. World Bank Database – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/DT.DOD.DECT.CD/countries?display=default>
11. IMF Database – Режим доступу : <http://dsbb.imf.org/Pages/SDDS/ExternalDebt.aspx>

AIMS AND OBSTACLES ON THE WAY OF INVESTMENT POLICY IMPLEMENTATION IN MODERN UKRAINE

The article discloses the main tasks and barriers to innovation development model in contemporary Ukraine, reveals the conflicts of interests on the way to its implementation and demonstrates the causes of existing hard conditions for doing business in Ukraine.

The strategic investment policy priorities in Ukraine include the list of guidelines: 1) investment and sustainable economic development strategy; 2) investment promotion in the means of Entrepreneurship Legislation ; 3) investment – related policy areas; 4) investment policy effectiveness measurements; 5) arrangement of public institutions to implement investment policy relatively to the EU practice; 6) coherence of investment policy aims with trade policy, monetary and fiscal policy , competition and state aid policies , intellectual property , access to land , corporate responsibility and governance Code.

The difficulties , which innovative activity of economic agents faces, lay in the sphere of less financial funds for current activity , in the existence of too high interest rates on credit in commercial banks; in the non transparent financial support to the huge enterprises in the form of state aid without the information about their beneficiaries, in the existence of high economic risks and the lack of invested in acquiring the modern equipment and implementation of advanced scientific and technological projects.

The financial difficulties on the way on innovation development in Ukraine also include the lack of domestic insurance companies involvement in the investment process; the practical absence of venture capital firms with strong financial resources, the lack of practical possibilities for investment in Ukrainian innovation business by local independent investors, and especially individuals, through existence of closed joint-stock companies, as well as the great value of every one package of shares in privatization of state enterprises and attracting strategic investors.

The means that stimulate investment , however , often contradict with the principle of State Budget fulfilment , especially in the short-run period.

Thus, the investment process in Ukraine is a complicated multifactor system. That has its stimulating component and internal and external deterrents simultaneously, that contradict with the investment growth or even prevent the development of innovative process.

Key words investment policy, beneficiaries, offshores, owners register, foreign credits, state aid, tax code.

УДК 336.717:658 (045)

Василенко В.А.

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ, ЯК ОСНОВИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

В статті проведений аналіз аспектів проблем кредитоспроможності у сучасних умовах розвитку України.

Ключові слова: кредитоспроможність, кредитний процес, кредитний ризик, учасники кредитних відносин, якість кредитних відносин.

В статье проведен анализ аспектов проблем кредитоспособности в современных условиях развития Украины.

Ключевые слова: кредитоспособность, кредитный процесс, кредитный риск, участники кредитных отношений, качество кредитных отношений.

Постановка проблеми. Реалії сьогодення висувають нові вимоги до оцінки якості кредитних відносин в Україні. Актуальність зумовлена тим, що загальноприйняте визначення кредитоспроможності не задовольняє сучасну ситуацію, коли приклади неякісних кредитних відносин демонструють більшість учасників фінансових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальноприйнято визначати кредитоспроможність, як здатність позичальника повністю і в строк розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями. Згідно постанови Правління Національного банку України кредитоспроможність (creditworthiness of borrower) визначається наявністю у позичальника (контрагента банку) передумов для проведення кредитної операції і його спроможності повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки [5].

В оксфордському економічному словнику під кредитоспроможністю розуміється думка потенційного кредитора про збереження кредиту, виданого позичальникові [6. С. 94]. А в міжнародному словнику банківської справи та фінансів зазначено, що кредитоспроможність позичальника це позичальник, на підставі документів якого можна вважати, що він готовий і здатний повернути кредит [8. С. 96]. Вирішенню проблем вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності позичальника присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців – А.Гідулян, О.Дутченко, Б.Гап, Дж.Блек, Дж.Кларк та ін.

Метою статті є обґрунтування сутності поняття кредитоспроможності і її місця у визначенні якості кредитних відносин для

того, щоб забезпечити максимальну реалізацію потенціалу кредитного сектору економіки України.

Виклад основного матеріалу. Потенціал зростання національного господарства визначається наявністю ресурсної бази, основу якої формують фінансові ресурси, здатні швидко трансформуватися в будь-який інший вид ресурсів. Це відбувається тому, що фінансові ресурси мають властивість миттєвої ліквідності, а в грошовій формі – здатність до еквівалентного обміну на будь-який товар при нормально функціонуючому фінансовому механізмі.

Кредитні відносини за участю держави, як позичальника, мають яскраві приклади низької якості. В Україні рівень простроченої заборгованості в рамках національної банківської системи поки що не досяг критичного рівня. Частка простроченої заборгованості за кредитами українських банків у липні порівняно з червнем 2014 року зросла на 0,9 в.п. – до 10,8%. У січні-липні частка простроченої заборгованості зросла на 3,1 п.п. порівняно з початком року. В липні банки знизили обсяг наданих кредитів на 11,770 млрд. грн. або на 1,19% – до 980,757 млрд. грн., з початку року зростання кредитів склало – 69,355 млрд. грн. або 7,61% [1]. Приклади неякісних кредитних відносин демонструють і великі корпорації. Якість кредитних відносин вимагає постійного контролю та управління.

Таким чином, незалежно від кола учасників в Україні, кредитні відносини, відображаючи нові реалії світової економіки та національної, повинні бути досліджені з урахуванням даного змісту. Вибір кредитного продукту ґрунтується на оцінці кредитором кредитоспроможності позичальника й самооцінці своєї здатності надати кредитні продукти потрібного терміну й ціни. В результаті даних оцінок кредитоспроможності формується кредитний продукт, споживчий вибір якого визначається наступними його можливостями:

- задоволенням потреб учасників кредитних відносин у різних формах заощаджень та інвестицій;
- забезпеченням оптимізації ціни попиту та пропозиції кредитних ресурсів, для максимізації доходу кредитора і мінімізації витрат позичальника на отримання інвестицій при прийнятному рівні ризику;
- зниженням ризику неповернення заощаджень і недофінансування інвестицій у зв'язку з масштабами ринкового простору та відповідною позицією учасників кредитних відносин в конкурентному середовищі.

За умов точної оцінки кредитоспроможності сторін при вступі в кредитні відносини зазначені можливості можуть реалізуватися повною мірою, оскільки максимально узгоджуються інтереси учасників даних кредитних відносин, що подано на рис. 1. При завищенні оцінки кредитоспроможності позичальника підвищується ймовірність невиконання в

строк і в повному обсязі його зобов'язань по поверненню боргу, тобто кредитний цикл не завершується, приводячи до збоїв в безперервній ланцюжку запозичень фінансових ресурсів. При зниженні кредитоспроможності позичальника підвищується ймовірність його недофінансування, збою в його фінансовому циклі з тими ж наслідками для кредитних відносин в цілому.

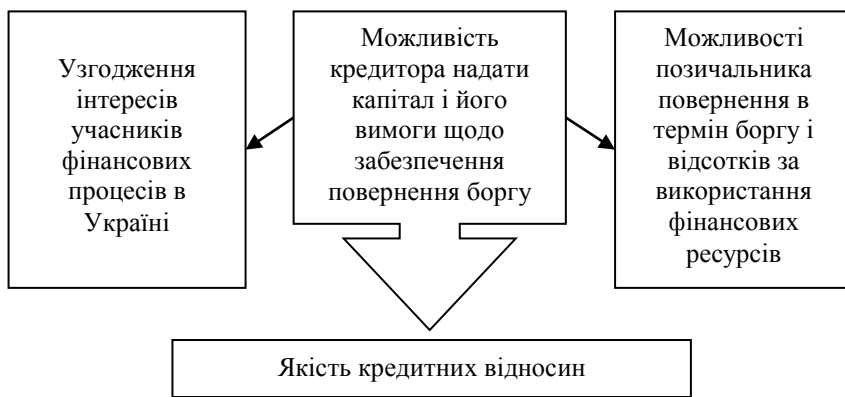


Рисунок 1. – Якість кредитних відносин, як результат узгодження інтересів учасників фінансових процесів в Україні

При завищенні або зниженні кредитоспроможності кредитора виникає ситуація додаткових запозичень ресурсів і, як наслідок, процентний ризик, регулятивні наслідки, пов'язані з нестачею капіталу кредитора, що в кінцевому підсумку також веде до дисбалансу кредитних відносин.

З урахуванням ролі, яку відіграють кредитні відносини в господарському механізмі, їх низька якість веде до дисбалансу господарської системи в цілому. Фактично кредитні відносини можуть бути розглянуті, як інформаційний канал. Роль кредитних відносин в господарській системі України представлена на рис. 2 [9]. При цьому оцінюється економічна доцільність діяльності, здійснюваної за рахунок кредитних ресурсів на підставі завдання межі її прибутковості через ставку кредиту. Тоді інструментальна раціональність учасників кредитних відносин полягає у виборі найбільш адекватних кредитних інструментів, а функціональна раціональність полягає у виборі адекватних партнерів для кредитних відносин.

У результаті взаємодії учасників кредитних відносин формується

ефективність кредитної поведінки господарюючого суб'єкта, що розглядається, як рівень відповідності кредитної поведінки економічного інтересу суб'єктів у межах господарюючої системи та її статусу, і сукупності виконуваних суб'єктами господарських ролей. Інтерпретативна раціональність полягає в адекватних діях позичальника, щодо вимог кредитора і кредитора – щодо можливостей позичальника.



Рисунок 2. – Роль кредитних відносин в господарюючій системі України

Для оцінки якості кредитного портфеля використовуються різні показники і методики [7], але найбільш традиційним є показник рівня кредитного ризику, який також може бути й індикатором оцінки якості кредитних відносин та оцінки відповідності кредитоспроможності учасників цих відносин. Виходячи з того, що формування кредитного портфеля є результат узгодженої оцінки кредитоспроможності потенційних учасників, на основі якої вони формуються, важливо забезпечити якість узгодження інтересів кредитора і позичальника (рис. 3). Для цього, слід при оцінці кредитоспроможності забезпечити:

- визначення критеріїв кредитоспроможності учасників для цілей узгодження їхніх інтересів;
- визначення та оцінку нормального кредитного ризику даних кредитних відносин;

- відповідність умов кредитного продукту потребам позичальника і можливостям кредитора;
- моніторинг відхилень кредитного ризику в процесі кредитних відносин;
- своєчасне коректування умов кредитного продукту, що відображають виявлені в процесі моніторингу фактори кредитного ризику, не враховані при оцінці кредитоспроможності учасників процесу.

Вимоги, що пред'являються до кредитора з боку позичальника, і до позичальника – з боку кредитора при оцінці кредитоспроможності та визначенні умови кредитного продукту, змінюються спочатку де-факто, як результат узгодження інтересів у рамках окремих угод, потім і де-юре, при їх повторенні даними учасниками кредитних відносин і при тиражуванні. При цьому відбувається уніфікація оцінки кредитоспроможності учасників кредитних відносин, стандартизація умов зниження ризику для кредитора і для позичальника в ході стандартизації кредитного процесу.

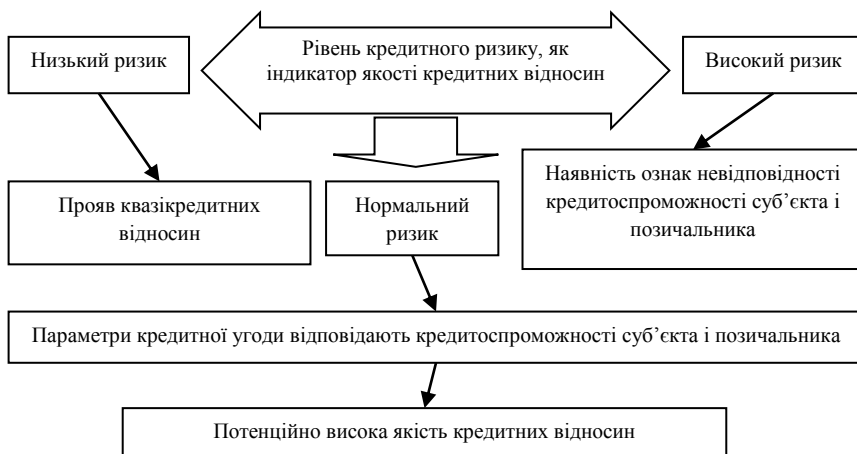


Рисунок 3. – Кредитний ризик, як індикатор якості кредитних відносин в Україні

Тобто, поліпшення інфраструктури кредитного сектора, розвиток функцій кредитування та оптимізація обороту фінансових ресурсів підвищує доступність кредитних ресурсів і свідчить про розвиток доступності кредиту.

Як результат, скорочується не тільки ризик, але і трудомісткість забезпечення кредитного процесу.

Висновки. Отже, пропонується розширене трактування кредитоспроможності, як складно-структурованого процесу узгодження інтересів учасників кредитних відносин – кредитора і позичальника – на основі вибору умов кредитного продукту з метою підвищення якості кредитних відносин. Кредитоспроможність, обумовлена з урахуванням запропонованого трактування, складатиме основу для оцінки якості кредитних відносин і забезпечить повернення кредитних ресурсів за рахунок грошового потоку від їх використання. Даний підхід дозволить максимально реалізувати потенціал кредитного сектора економіки України для підвищення доступності фінансових ресурсів реальному сектору економіки за рахунок скорочення фінансового циклу і зростання масштабів бізнесу.

Список використаних джерел

1. Асоціація українських банків [Електронний ресурс] // публікації / Прострочена заборгованість за банківськими кредитами зросла. – Режим доступу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=9457&menu=22&Itemid=69
2. Банковский кризис [Електронний ресурс] // Мировой кризис: Интернет портал. – Режим доступа: <http://www.crisis.org/bankcrisis>
3. Гідулян А. Актуальні питання поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників банками України / А. Гідулян // Вісник НБУ. – 2012. – № 1 – С. 50-53.
4. Дутченко О.О. Напрямки вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальника банку / О. О. Дутченко // Вісник Сумського національного аграрного університету, серія "Економіка та менеджмент". Випуск 5/1 (39). – 2010. – С. 113-120.
5. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями // Постанова Правління Національного банку України від 25.01.2012 р. № 23
6. Black J., Hashimzade N., Myles G. Oxford dictionary of Economics. – N.Y.: Oxford university press, 2012. – 471 p.
7. Clark J. International dictionary of banking and finance. – N.Y.: Routledge, 2013. – 352 p.
8. Gup B.E. Banking and financial institutions: a guide for directors, investors, and counterparties. – Hoboken, N.J.: Wiley, 2011. – 364 p.
9. The 10 largest U.S. bankruptcies [Електронний ресурс] // CNNMoney. – Режим доступа: <http://money.cnn.com/galleries/2009/fortune/0905/gallery.largestbankruptcies.fortune/index.html>

PROBLEMS CREDIT AS THE FOUNDATION QUALITY EVALUATION OF CREDIT RELATIONS IN UKRAINE

The article analyzes the aspects of credit problems in modern conditions of development of Ukraine.

Regardless of the number of participants in Ukraine, credit relations, reflecting the new realities of the global economy and national, must be examined on the basis of content.

The choice of loan product based on an assessment of the creditworthiness of the borrower and the lender self-assessment of their ability to provide credit products right time and price.

The interaction of participants of credit relations formed effectiveness credit behavior of the entity in question, as the level of compliance with the credit behavior of economic interest entities within the economic system and its status, and aggregate economic roles performed by actors.

The interpretive rationality is appropriate actions borrower and lender requirements on the lender - on borrower.

Requirements for the lender to the borrower, and the borrower - from the lender when assessing creditworthiness and determining the conditions of the loan product, changing first de facto, as a result of the coordination of interests within individual agreements, then de jure in According to members of their repetition and credit relations with replication.

This is the unification of credit scoring participants of credit relations, standardization conditions reduce the risk to the lender and the borrower during the loan process standardization.

Improving the infrastructure sector credit, lending and development functions optimization turnover funds increases the availability of credit and indicates the development of availability of credit. As a result, not only reduces risk but also the complexity of the loan process.

Keywords: credit worthiness, credit process, credit risk, the participants of credit relations, the quality of credit relations.

УДК 338.512:339.138(477)

Гаврилко Т.О., Гавриленко А.В.

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ: МОЖЛИВОСТІ ТА СФЕРИ ЗАСТОСУВАННЯ

У статті досліджені можливості сучасних інформаційних технологій та особливості їх застосування в різних сферах діяльності підприємств.

Ключові слова: інформаційне суспільство, інформаційна технологія, опрацювання даних, підтримка прийняття рішень, управління, експертні системи.

В статье исследованы возможности современных информационных технологий и особенности их использования в разных сферах деятельности предприятий.

Ключевые слова: информационное общество, информационная технология, обработка данных, поддержка принятия решений, управление, экспертные системы.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку інформаційного суспільства визначальна роль належить інформаційним технологіям (ІТ), стратегічне значення яких постійно зростатиме.

Ефективність функціонування інформаційних систем, що базуються на ІТ, безпосередньо залежить від їх рівня, здатності не тільки забезпечувати виконання рутинних обліково-розрахункових операцій, операцій з інтегрованого оброблення даних, але й від виконання багатоваріантних розрахунків з вибором оптимального варіанта щодо певного критерію ефективності. Практика застосування ІТ оптимальних рішень на підприємствах пов'язана з отриманням досить вагомих результатів; за результатами дослідження економія капітальних витрат досягає 5–7%, зниження собівартості продукції становить 2–3% порівняно зі зниженням, отриманим за традиційними методами.

Беззаперечною умовою удосконалення ІТ є процеси посилення глобалізації, за якої особливої значущості набуває інформація та інформаційні потоки. Всесвітнє поширення і експансія таких послуг, як банківські послуги, фінанси, страхування і реклама, що належать до основних компонентів глобалізації, потребують достовірної і своєчасної інформації про ринки, споживачів, ризики, моделі інвестування, податкові системи і т.ін. Це досягається лише у разі відповідного зберігання, оброблення, поширення інформації. Координація глобальних підприємницьких структур, збільшення фінансових операцій по міжнародних інформаційних супермагістралях сприяли удосконаленню ІТ на базі сучасної обчислювальної техніки, впровадженню міжнародних комп'ютерних мереж.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам створення і розвитку ІТ, особливостям структури та принципам функціонування

сучасних ІТ присвячені науковій праці таких учених як Ананьєв О.М., Балдін К.В., Брусакова І.А., Ісаєв Г.Н., Малєєва О.В., Олійник А.В., Плєскач В.Л., Рогач І.Ф., Саак А.Е., Сіміонов Ю.Ф., Страхарчук А.Я., Томашевський О.М. та ін.

Мета статті. Метою статті є дослідження можливостей сучасних інформаційних технологій та особливостей їх застосування в різних сферах діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Упровадження передових ІТ на вітчизняних підприємствах дає можливість: управляти виробничими і маркетинговими стратегіями; ефективно вести фінансову діяльність і надавати пов'язані з нею інформаційні послуги; удосконалювати продукцію і виробничі процеси, забезпечуючи вищу продуктивність і ефективність не тільки завдяки більш точному моніторингу і, отже, удосконаленню контролю, а і через зменшення витрат та підвищення якості; посилювати позиції в умовах загострення конкуренції, що може бути досягнуто за рахунок не лише впровадження ІТ у виробничих приміщеннях, але і через володіння мережами, які забезпечують доступ до високоорганізованих банків і сховищ даних. Доцільно згадати у цьому сенсі вислів бувшого міністра промисловості Великобританії Патріка Дженкіна – «вибір тільки один – автоматизувати або ліквідувати».

Інформаційна технологія являє собою сукупність методів, способів, прийомів і засобів, що реалізують інформаційний процес (отримання, оброблення, зберігання, надання інформації) відповідно до заданих вимог, у результаті якого створюється інформація нової якості про стан об'єкта, явища чи процесу.

Для об'єктивного розуміння і оцінювання ступеня придатності ІТ у тих чи інших видах діяльності підприємства, галузі чи певних сферах життя суспільства їх класифікують залежно від таких критеріїв: виду оброблюваної інформації, її призначення і типу процесорів: технології оброблення даних, текстів, графічних зображень; технологій, основаних на застосуванні експертних систем, мультимедійних систем і т.ін.; особливостей вирішуваних завдань: оброблення економічних даних; забезпечення автоматизації функцій управління; підтримки прийняття рішень; експертної підтримки тощо; предметної галузі, у якій їх використовують: ІТ фінансових розрахунків; ІТ у податковій системі, у страхуванні, у депозитарній діяльності та кредитних спілках, ІТ у банківській діяльності і т.ін.; типу інтерфейсу користувача: пакетні технології (командний інтерфейс); діалогові технології (WIMP-інтерфейс); мережеві технології (SILK-інтерфейс); особливостей мережевої взаємодії: ІТ на основі локальних обчислювальних мереж; багаторівневих мереж та розподілених мереж; цілей і способу керування суб'єкта: централізовані, децентралізовані та комбіновані ІТ; ступеня типізації

операцій: базові, операційні, предметні; застосовуваних методів і засобів для оброблення даних: глобальні, спеціалізовані, конкретні.

Сучасними є такі ІТ: опрацювання даних, підтримки прийняття рішень, управління, експертних систем.

Інформаційні технології опрацювання даних. Ці технології мають можливості оброблення фінансово-економічної інформації; системи оброблення інформації включають в себе універсальні табличні процесори та спеціалізовані програми фінансово- економічного аналізу і планування, які дозволяють обробляти числові дані і формувати інформаційно-аналітичні матеріали. До програмних продуктів, які застосовуються для оброблення і аналізу економічної інформації, належать такі:

Фінексперт. Програма, що є додатком до Excel і за допомогою якої можна аналізувати фінансово-господарську діяльність як власного підприємства, так і партнерів-контрагентів, а також будь-якого іншого об'єкта за наявності його звітності.

Фінансовий аналіз. Аналітична програма – дозволяє за даними фінансової звітності розраховувати основні фінансові коефіцієнти (понад 50 коефіцієнтів) ,аналізувати їх динаміку і порівнювати з рекомендованими значеннями.

Бест-аналіз. Програма призначена для аналізу товарообігу, закупівель; розрахунку маржинального і питомого маржинального прибутку; аналізу зміни закупівельних і відпускних цін, управління товарними запасами.

Бест-маркетинг. Програма являє собою інструментарій оцінювання ринкових позицій підприємства в умовах конкуренції.

ІНЕК-аналітик. Програма дає змогу оцінювати фінансово-економічний стан підприємств (і для тих, які займаються виробництвом, і для підприємств у сфері послуг); готувати й оцінювати інвестиційні проекти, бізнес-плани, техніко-економічне обґрунтування, плани фінансового оздоровлення. Результати роботи можна переглядати в тестовому, табличному або графічному вигляді.

ІНЕК-АФСП. Застосування програми дозволяє аналізувати фінансовий стан підприємств і організацій будь-яких видів діяльності.

Forecast Expert. Програма, що забезпечує здійснення прогнозів економічних показників підприємств і тенденцій розвитку ринку.

Сучасні ІТ зводяться не тільки до тривіальних процесів збирання, зберігання і оброблення даних; їх відмітні особливості – здобування нових знань користувачами (керівниками, бізнес - аналітиками) для прийняття ефективних і своєчасних рішень.

До інтелектуальних технологій – технологій здобування нових знань – належать KDD (Knowledge Discovery in Databases) і Data Mining.

Knowledge Discovery in Databases – це послідовність процедур здобування корисних знань із даних – нових залежностей, властивостей, закономірностей в досліджуваних об'єктах і явищах.

У разі застосування KDD виконуються підготовка даних, їх фільтрація, перетворення і аналітичне оцінювання отриманих результатів. Інструментарієм, що дозволяє реалізувати цей процес і виявити нове знання, є технологія Data Mining. Data Mining в перекладі означає «видобуток даних» або «розкопка даних». Data Mining об'єднує досить велику кількість методів, що використовуються для одержання нових знань; до основних із вирішуваних завдань належать такі: класифікація, кластеризація, асоціація, послідовні шаблони, аналіз відхилень, аналіз зв'язків, відбір значущих ознак.

До найбільш застосовуваних методів вирішення наведених завдань у Data Mining належать нейронні мережі, дерева рішень, асоціативні правила та ін.

Інструментарій Data Mining не дозволяє структурувати деякі види даних без утрати та наявних взаємозв'язків, особливо це стосується текстових даних.

Text Mining – сукупність методів виявлення знань у процесі оброблення і аналізу текстової інформації. Основні завдання, що вирішуються за допомогою Text Mining: класифікація, кластеризація, анотування і реферування, визначення ключових понять, навігація по тексту, аналіз трендів, виявлення асоціативних зв'язків.

Оброблення великих масивів інформації має певні труднощі з подання даних у вигляді, прийнятному для аналізу та інтерпретації. Однією із сучасних технологій, що дозволяє не тільки візуалізувати багатовимірні дані, а і подавати в необхідному для користувача вигляді, є OLAP – аналіз (on-line analytical processing).

OLAP- аналіз – це оперативне аналітичне оброблення інформації, як кількісної, так і якісної, поданої у вигляді кубів (гіперкубів). Користувач має можливість отримувати різні зрізи OLAP- куба як основи для побудови таблиць з інформацією, що відповідає його запитам.

Маніпуляції з вимірюваннями створюють умови для виявлення нових особливостей і закономірностей за рахунок виконання різних операцій: видалення, додавання, заміни, вуалізації вимірювань; вибору способу послідовності роботи з тими чи іншими вимірюваннями; визначення ступеня агрегації або деталізації даних; транспонування даних.

Інформаційні технології підтримки прийняття рішень. Збільшення обсягу завдань, які вирішуються сьогодні менеджментом суб'єктів управління в умовах значного зростання інформаційних потоків, зумовлює актуальність розроблення адекватних процедур автоматизованої підтримки процесів управління, починаючи з етапу аналізу ситуації і завершуючи етапом вибору оптимального рішення.

Системи, що ґрунтуються на поєднанні можливостей інформаційного і модельного забезпечення з автоматизованою експертною оцінкою, називають системами підтримки прийняття рішень (СППР). Інформаційні технології підтримки прийняття рішень ґрунтуються на програмних системах, які спрощують для спеціалістів, що займаються аналізом (аналітиків), процедури прийняття рішень. Традиційні СППР лише надають дані в необхідному вигляді; прийняття рішень залежить власне від компетенції користувача. Інтелектуальні СППР мають певні функції, що певною мірою замінюють дії користувача щодо використання його розумових можливостей.

Залежно від рівня оброблення даних виділяють такі типи вирішуваних завдань.

Інформаційно-пошукові СППР – виконують функції пошуку попередньо визначеної сукупності даних за допомогою реляційних систем керування базами даних (СКБД).

Оперативно-аналітичні СППР – виконують певні маніпуляції з даними для подання їх у необхідному для користувача вигляді (групування, узагальнення і т.ін.); як базовий інструментарій застосовується технологія OLAP.

Інтелектуальні СППР – використовуються для встановлення зв'язків, закономірностей, побудови моделей тощо. Data Mining забезпечує ці СППР відповідними методами й алгоритмами.

Системи підтримки прийняття рішень класифікуються за такими ознаками:

- особливостями орієнтованості (Пауер, 2000) – на дані, моделі, документи; комунікації та групові СППР. На основі вторинних ознак: інтер-організаційні; інтра-організаційні; функціонально-специфічні та загального призначення, на базі Web;

- типом рішень, що приймаються ОПР – персоналізована модель СППР (для прийняття незалежних рішень); СППР, орієнтована на підтримку організаційних процесів (для прийняття взаємопов'язаних рішень); спеціальні групові СППР (для прийняття групових рішень);

- особливостями вирішуваних проблем – інституціональні (для часто повторюваних проблем); «на випадок» (для специфічних проблем);

- завданнями і використовуваними технологічними засобами в процесі створення: перший рівень – спеціалізовані СППР; другий рівень – СППР-генератори; третій рівень – СППР-інструментарії;

- часовими орієнтирами – оперативними, тактичними, стратегічними.

Інформаційні технології управління. Упровадження систем управління підприємством зумовлює істотні зміни в управлінні бізнес-процесами. Менеджмент фірми має змогу отримувати актуальну і достовірну інформацію про всі зрізи діяльності, без затримки, лишніх ланок, а також без впливу

людського чинника, який часто призводить до спотворення змісту інформації.

MRP (Materials Resource Planning) – планування матеріальних ресурсів. В основу цієї концепції покладено поняття BOM (Bill Of Material — специфікація виробу, за яку відповідає конструкторський відділ), що відображає залежність попиту на сировину, напівфабрикати та інші продукти від плану виробництва готової продукції. Недолік концепції – не враховуються виробничі потужності і їх завантаження, а також вартість робочої сили.

MRP II (Manufacturing Resource Planning) — планування виробничих ресурсів. MRP II усунула недоліки попередньої концепції – дозволяє враховувати і планувати всі ресурси підприємства.

ERP (Enterprise Resource Planning) — планування ресурсів підприємства, іноді її називають плануванням ресурсів у масштабі підприємства (Enterprise-wide Resource Planning). ERP ґрунтується на створенні єдиного сховища даних (репозитарія), у якому зберігається вся інформація про виробничу, фінансову й інші сфери діяльності підприємства. Система ERP дозволяє ефективно контролювати і планувати фінанси, закупівлі, виробництво, торгівлю, логістику, оброблення замовлень та інші критично важливі бізнес-процеси.

ERP II (*Enterprise Resource and Relationship Processing*) — управління ресурсами і зовнішніми відносинами підприємства. ERP II – результат розвитку ERP з метою забезпечення тісної взаємодії компанії з клієнтами і контрагентами. Технологічні особливості ERP II – інтернет-орієнтована архітектура, яка створює можливість доступу до управлінської інформації компанії ІС клієнтів і партнерів.

CSRP (Customer Synchronized Resource Planning) охоплює повний цикл створення виробів, їх виробництва і післяпродажного обслуговування з орієнтацією на клієнтів; основна відмінність CSRP – взаємодія з клієнтами, інтеграція в систему управління підприємством.

На думку аналітиків Gartner Group, майбутньою моделлю бізнесу є c-commerce (collaborative commerce – спільна комерція), співпраця з партнерами і клієнтами в партнерських мережах з розподіленням ризиків на базі використання Інтернету і можливостей кіберринку.

Інформаційні технології експертних систем. Експертні системи дають можливість користувачу отримати консультації або вирішити проблеми за допомогою нагромаджених знань, здобутих від експертів-професіоналів у конкретній сфері; комп'ютерні програми, що використовуються в евристичних системах, трансформують досвід експертів у певній галузі знань у форму евристичних правил.

Інформаційні технології експертних систем: відтворюють психологічну модель спеціаліста в певній предметній галузі (експерта); використовують базу знань, що дає змогу формувати певні висновки; ґрунтуються на застосуванні евристичних методів, які не потребують повної початкової інформації, але й не гарантують повної достовірності пропонованих рішень; мають практичну спрямованість і орієнтовані на взаємодію з різними користувачами, що передбачає їх доступність і здатність обґрунтовувати пропоновані рішення.

Висновки. Упровадження ІТ на підприємстві дозволяє: підвищити продуктивність праці, рівень професійної грамотності управлінського персоналу, посиливши аналітичну складову його діяльності; зменшити витрати і підвищити рівень якості розрахункових операцій; змінити характер праці фахівців за рахунок спрощення процедур доступу до необхідної інформації, можливості володіння оперативною достовірною інформацією з єдиного банку даних щодо фактичного стану виробництва, потреби у ресурсах, ситуації на ринку; удосконалити процеси аналізу і прогнозування розвитку фінансово-господарської діяльності підприємства; підвищити ефективність діяльності підприємства, сприяючи покращенню його поточних конкурентних позицій, у багатьох випадках надаючи підприємству нові можливості. Вибираючи ІТ, необхідно проаналізувати: з якою метою вона була розроблена (для певної компанії чи носить універсальний характер); враховує особливості вітчизняного ринку чи орієнтована на зарубіжний ринок і потребує відповідної адаптації; призначена для використання у конкретній сфері чи розрахована на вирішення типових завдань незалежно від галузі застосування. Приймаючи рішення щодо впровадження вітчизняних ІТ чи зарубіжних, потрібно враховувати, що зарубіжні ІТ створюються на основі великого досвіду функціонування ринку і збільшують інвестиційну привабливість компанії, але водночас потребують пристосування до вимог українського ринку і до українського законодавства. Віддаючи перевагу вітчизняній ІТ, необхідно впевнитись у надійності компанії-виробника, якості програмного продукту, відповідному рівні організації служби підтримки рішень, досвіді інших компаній із впровадження аналогічних ІТ.

Список використаних джерел

1. Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007 – 2015 роки: Закон України від 9 січня 2007 р. №537- У / Відомості Верховної Ради. – 2007.– №12. – С.102.
2. Ананьев О.М. Інформаційні системи і технології в комерційній діяльності: / О.М. Ананьев, В.М. Білик, Я.А. Гончарук. – Львів: Новий Світ – 2000, 2006. – 584с.

3. Брусакова И.А. Информационные системы и технологии в экономике / И.А. Брусакова. – М.: Финансы и статистика, 2007.–352 с.
- 4.Исаев Г.Н. Информационные технологии / Г.Н. Исаев. – Омега-Л, 2012. – 464 с.

Gavrylko T.O, Gavrylenko A.V.

MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES: POSSIBILITIES APPLICATION SCOPE

On the modern stage of development of informative society a determining role belongs to information technologies (IT) the strategic value of which will grow constantly.

Introduction of advanced IT on domestic enterprises enables:manage production and marketing strategies;effectively conduct financial activity and give the informative services related to it;improve products and production processes, providing the higher productivity and efficiency not only by virtue of more exact monitoring and, consequently, improvement of control, but also through decreasing of charges and increasing of quality; intensify positions in the conditions of exacerbation of competition which can be attained through not only introduction of IT in shopfloors but also through a domain networks which provide access to the high-organized banks and depositories of data.

Information technology shows by itself the aggregate of methods, modes, receptions and facilities, which realize an informative process (response, treatment, storage, grant information) in accordance with the set requirements, as a result is created information of new quality object status, conduction or process. There are such modern IT: working of information, support of making decision, management, expert systems. Choosing IT, it is necessary to analyse: for what purpose it was developed (for a certain company or it carries universal character); takes into account the features of domestic market or oriented to the foreign market and needs the proper adaptation; intended for the use in a concrete sphere or counted on the decision of typical tasks regardless of industry of application.

Making decision due to relation of introduction of domestic IT or foreign, it is needed to take into account that foreign IT is created on the basis of large experience of functioning of market and increase the investment attractiveness of company, but at the same time need adaptation to the requirements of the Ukrainian market and to the Ukrainian legislation.

Giving advantage native IT, it is necessary to make sure of reliability of company-producer, quality of software product, proper level of organization of service of support of decisions, experience of other companies, from introduction of analogical IT.

УДК 323.39(477)

Дубовик Н.А.

РОЛЬ КОНСЕНСУСУ ПОЛІТИЧНИХ ЕЛІТ У ПОДОЛАННІ КРИЗОВОГО СТАНУ

В статті розглянуто поняття політичної еліти та необхідність її трансформування в сучасному суспільстві. Зроблено акцент на побудові демократичної еліти та важливості застосування консенсусу еліт у подоланні кризового стану українського суспільства.

Ключові слова: політична еліта, консенсус політичних еліт, кризовий стан, демократичний елітизм.

В статье рассмотрено понятие политической элиты и необходимость ее трансформации в современном обществе. Сделан акцент на построении демократической элиты и важности применения консенсуса элит в преодолении кризисного состояния украинского общества.

Ключевые слова: политическая элита, консенсус политических элит, кризисное состояние, демократический элитизм.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток політичної науки неможливо уявити без ґрунтовних досліджень проблем функціонування політичних еліт. Дослідження політичних еліт та визначення місця і ролі консенсусу в їх політичній комунікації є актуальним завданням сучасної політичної науки. Коли виникає необхідність докорінної зміни всієї системи суспільних відносин, постає питання формування керуючої політичної еліти.

Сучасна еліта повинна будуватися виключно на консенсусній основі. Постійний діалог між масою елітою унеможливорює кризовий стан суспільства, що актуально для сучасного українського суспільства та постає предметом досліджень багатьох науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням політичних еліт займалися ще мислителі стародавньої Греції : Арістотель, Платон, Сократ. Але і на сьогодні недосконалість цього феномену потребує ретельного дослідження з елементами модернізації сучасної політичної еліти, що ми зможемо прослідкувати у працях послідовників макіавеллівської школи, а пізніше в теорії елітарної демократії. Звичайно, сучасні українські дослідники політичних еліт не стоять осторонь у власних пошуках виходу з кризи. Серед них М.Головатий, Л.Дайнека, О.Піхун, О.Пухкал, Н.Кудінова, Л.Кочубей та ін. Поряд з великою кількістю праць, проблема консенсусу еліт – той сегмент у дослідженні сучасного українського суспільства, що є актуальним і недостатньо розробленим у науці.

Прибічники ціннісного підходу у розумінні еліти (починаючи з Платона і Макіавеллі) відстоюють концепцію управління як функцію, яка

детермінує ролі людей, що виконують ці функції. Вони визначали цю спільність як сукупність мудрих, благородних, здібних людей, що відрізняються якісними перевагами над іншими. Ця вищість завжди була конституційована в системі влади, а іноді і ототожнювалась з нею. Індустріальне суспільство змінило склад еліт і їх вагу в суспільстві. Еліта проголошується як цінність сама по собі, безвідносно до позиції влади (Ф.Ніцше, М.Бердяєв, Т.Адорно, Х.Ортега-і-Гасет).

Функціональні школи елітаризму говорять про нетотожність еліти з правлячим класом. Соціально-політична теорія К.Манхейма являє собою реакцію неоліберального елітаризму на встановлення фашистської влади в Німеччині та тоталітарного автократичного режиму Сталіна в Радянському Союзі. Провідною верствою суспільства К.Манхейм вважає інтелектуальну еліту. Він пише: «З нашої точки зору, завдання інтелектуальної еліти є в тому, щоб надихати культурне життя та впливати на формування та розвиток культури в різних сферах соціального життя. Можна розрізнити наступні головні типи еліт: політичну, організаційну, інтелектуальну, еліту мистецтв, моральну і релігійну. В той час, як політична та організаційна еліта намагаються ігнорувати багатоманітність індивідуальних волей, завданням інтелектуальної, естетичної, моральної, релігійної еліти – сублімувати ту психічну енергію в суспільстві, яка не вичерпується повністю в щоденній боротьбі за існування» [1, с.82]. К.Манхейм дещо ідеалістично ставиться до проблем суспільства. Але в деяких випадках його твердження мають сенс.

Основні дослідження Г.Моски зосереджені на розумінні еліти як об'єднанні політиків-професіоналів – власно-політичної групи. Воля представників пануючої еліти до влади координує пануючу меншість і виступає як узгоджена сила. Щоб ефективно впливати на неорганізовану більшість, представники пануючої верхівки повинні володіти мистецтвом управління. Політика і є мистецтвом управління, виконання якого покладається на політичну еліту.

За теорією В.Парето, суспільство відрізняється природою еліт, особливо пануючих. Цінності, також як престиж і влада, розподіляються нерівномірно. Це наслідок діяльності самої природи людини, в якій панують хитрощі і сила.

Мета статті полягає у дослідженні теорій еліт та пошуках ефективної моделі управління демократичним суспільством. Розглянути кризовий стан суспільства як поштовх до рішучих дій у формуванні нової консенсусної еліти. Аналізуючи історичний досвід, який мали різні держави світу, шукати власний шлях як виходу з кризи, так і створення прозорого напрямку розвитку української держави.

Виклад основного матеріалу. Поглянувши на сучасне українське суспільство зауважимо, що воно завжди тяжіло до певного рівня

згуртованості, що стає можливим завдяки дії механізмів самоідентифікації, лідерства, консенсусу, контролю. Політика відображає інтереси певних соціальних груп, проте її реалізація «виявиться неможливою, якщо владна еліта ігнорує громадську думку та поведінку народних мас, часто зумовлену ірраціональними імпульсами колективного несвідомого» [5;с.5]. Масою складно керувати та водночас вона не спроможна самотужки вибудувати новий порядок. Маса завжди ірраціональна, тим більше в стані колективного афекту.

Коли виникає необхідність докорінної зміни всієї системи суспільних відносин, постає питання формування керуючої політичної еліти. Але досвід українського суспільства вимагає персоналізації влади, політична боротьба набуває форми змагання за завоювання, використання й утримання влади не стільки політичними партіями, скільки особистостями, наділеними лідерськими якостями. У цьому специфіка ставлення українського суспільства до політичної еліти та інституту політичного лідерства. Принцип родинних зв'язків стримує розвиток держави та шляхи висхідної соціальної мобільності. Не професіоналізм, а закритість політичної еліти призводить до зростання соціальної напруги й загострення політичної боротьби. Пояснення феномена приховане за тривалим періодом бездержавності. Бездержавність аж ніяк не могла сприяти виробленню оптимальної практики рекрутування нової політичної еліти та підготовки політичних лідерів для управління суспільством на засадах консенсусу.

Відтак неминуче постає потреба в розбудові держави за видозміненим зразком. Від результатів цієї праці залежить доля лідера та еліти, що презентує соціальну базу нової влади.

У політиці різні групи інтересів конкурують між собою у боротьбі за владу. Відсутність стабільності та постійний розвиток стимулюють оновлення політичних еліт, відбувається пошук форм ефективного управління заради утримання влади.

У кризових умовах розвитку суспільства, вищезгадане стає актуальним і необхідним для заповнення вакууму, що утворився внаслідок нехтування концепціями класиків політичного управління у вітчизняній науці, а також ідеями консенсусу для подолання кризи у державі, процесами формування та розвитку сучасної потужної політичної еліти. Позаяк, приклад таких досліджень ми знаходимо в зарубіжній політичній думці.

На етапі формування і становлення елітизм виявляв ворожість до демократії (Платон, Ніцше, Г.Моска, В.Парето). Починаючи з ХХ століття політологи намагаються поєднати його з визнанням цінності демократичних інститутів. Теоретик сучасного «демократичного елітизму» П.Бахрах пише: щоб з'єднати концепцію Г.Моски – В.Парето з «сучасною демократичною

теорією» потрібна була радикальна ревізія елітизму, яка і була здійснена Дж.Шумпетером і К.Манхеймом в 30-х - 40-х роках.

Дж.Шумпетер проголошує необхідність надання політичній діяльності професіонального характеру. Таким чином, він стверджує необхідність постановки компетентної політичної еліти: «В сучасних демократіях будь-якого типу... політика невідворотно є професійним заняттям». Дж.Шумпетер критично сприймає вимоги до якостей політиків, які претендують на позицію лідера. Щоб увійти в політичну еліту та мати успіх необов'язково бути адміністративним генієм чи достеменно знати закон. Вміння спілкуватись з людьми, сильний характер, можуть допомогти політику подолати будь-яку кількість зроблених ним адміністративних помилок. Насправді, єдиним шляхом забезпечення якості політиків є існування особливого соціального прошарку, який займається політикою природно і сам по собі є продуктом жорсткого процесу відбору. На жаль, Дж.Шумпетер лише констатує необхідність такої політичної еліти не окреслюючи конкретних методів її виокремлення.

Сучасна еліта повинна будуватися виключно на консенсусній основі. Це передбачає постійний діалог між елітою і масою, елітою і елітою. Елементи замовчування і пауз створюють враження невпевненості і неспроможності еліти вирішити проблеми суспільства, що призводить до обурення мас і підсилює зневіру у еліту, яка дискредитувала себе за чималий час незалежності української держави.

Відомий німецький політолог М. Хеттіх визначає політичний консенсус як «суспільне визнання способів і засобів політичного правління та інтеграції» [7, с.82] Щоб підкреслити значення консенсусу еліт та його ефективність у прагненні до забезпечення стабільної політичної системи, А. Лейпгарт пропонує розглянути чотири головні риси усупільненої демократії: велику коаліцію; обопільне вето; пропорційність; авторитарність сегментів суспільства в управлінні власними справами. «Велика коаліція» означає, що політичні лідери заради управління країною об'єднуються між собою, досягаючи певної згоди. Звичайно, в поляризованих суспільствах, у тому числі і в Україні, більш можливою є «система малої коаліції», яка передбачає функціонування опозиції, що впливає на прийняття управлінських рішень.

«Велика коаліція» функціонує переважно в США, де обидві правлячі партії дуже близькі одна до одної і ніколи не йдуть на антагоністичні протистояння. «Великі коаліції дозволили досягти єдності і стабільності шляхом умиротворення партійних пристрастей і зміцнення консенсусу». [2, с.64]

В плюралістичному суспільстві політичні лідери домовляються і співробітничать, а не конфліктують, незважаючи на існування протилежних

інтересів. Усуспільнена демократія можлива лише за умов консенсусного підходу існуючих у системі владних еліт, який визначає систему функціонування політичних процесів в країні. Також слід врахувати пропозиції встановлення політичного дискурсу на основі консенсусу, що зображено в працях німецького дослідника Ю.Хабермаса. Культура толерантного і відповідального політичного мовлення сприяє прискоренню створення і утвердження політичної системи, яка підтримує найвищі, якісні зразки демократичного правління еліт, з узгодженням інтересів всіх соціальних груп. Дослідження головних ідей провідних сучасних течій аналізу політичних еліт доводить їх особливу цінність при пошуках моделей зміцнення демократичних основ кризових суспільств.

Висновки. Досліджуючи ці та інші аспекти ми не зможемо охопити всі теорії, їх неможливо висвітлити водночас, але всі вони надають нам поштовх до роздумів. Аналізуючи класичні теорії еліт у пошуках ефективної моделі управління демократичним суспільством, перед науковцями постала складна задача запропонувати оптимальний шлях виходу з кризи, яка існує сьогодні, але можна помітити, що кризовий стан часто постає як елемент стимулу у подальшому розвитку суспільства. Криза як і конфлікт може розглядатися як рушійний чинник розвитку. Питання в тому, яку форму він має і як ефективно вирішуються ті конфліктні ситуації, які постають у суспільстві. Саме тому, політична еліта, політичний консенсус, політична криза є поєднаними у загальній темі пошуку консенсусу політичних еліт у сучасному українському суспільстві. Аналізуючи історичний досвід, який мали різні держави світу, виникає можливість відшукати власний шлях як виходу з кризи, так і створити прозорий напрямок розвитку української держави.

Список використаних джерел

1. Грозницька Т.Ю. Теорії демократії в сучасній американській політичній науці: Дис... канд. політ. наук: 23.00.01. — О., 2000. — 165с.
2. Лейпхарт А. Демократия в многосоставных обществах. — М.: Аспект-пресс, 1997. — 286 с.
3. Політологія Посткомунізму: Політичний аналіз посткомуністичних суспільств / під ред. В.Полохало. — К.: Політична думка, 1995.
4. Речевая коммуникация в политике / Под ред. Л.В.Минаевой. — М.: «Наука», 2007.
5. Хевеши М. А. Толпа, массы, политика: Ист.-филос. очерк. — М.: ИФРАН, 2001. — 229с.
6. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия: пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. — М.: Экономика, 1995. — 540 с.
7. Hattich M. Grundbegriffe der Politikwissenschaft. Darmstadt. - 1980. -S.82.

THE ROLE OF CONSENSUS OF POLITICAL ELITS IN OVERCOMING A CRISIS SITUATION

The article deals with the concept of the political elite and the need for its transformation into a modern society. Emphasis on building democratic elite and the importance of the use of elite consensus in overcoming the crisis state of the Ukrainian society.

When there is a fundamental change in the entire system of social relations, the question of formation control of the political elite. But the experience of Ukrainian society requires personalization of power, the political struggle takes the form of competition for conquest, use and maintenance of power rather than political parties, as individuals, endowed with leadership qualities. This specificity attitude of Ukrainian society to institute political elite and political leadership. The principle of relationships impedes the development of the state and ways of ascending social mobility. Not professionalism and closed political elite leads to increased social tension and aggravation of political struggle. The explanation of the phenomenon hidden for a long period of statelessness. Statelessness was not able to contribute to the development of best practices recruiting new political elite and political leaders prepare for social control by consensus.

So inevitably raises the need for the development of the state by a modified model. From the results of this work will determine the fate of the leader and the elite that represents the social base of the new government.

Modern development of political science is impossible without substantial research problems of the political elites. The study of political elites and determine the place and role of consensus in political communication is an important task of modern political science. When there is a fundamental change in the entire system of social relations, the question of formation control of the political elite.

Modern elite should be based solely on the basis of consensus. Constant dialogue between mass elite prevents critical state of society, which is important for modern Ukrainian society and raises the subject of many research scientists.

Keywords: political elite consensus of the political elites, state of crisis, democratic elitism .

ТРАНСФЕР РАДІОТЕХНОЛОГІЙ У ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКУ

Узагальнено особливості трансферу радіотехнологій у контексті інноваційної діяльності підприємств галузі зв'язку, запропоновано категоріальне представлення трансферу радіотехнологій, визначені характеристики типології радіотехнологій, особливості методів трансферу радіотехнологій. Встановлено три типи міжорганізаційного трансферу радіотехнологій. Обґрунтоване застосування коефіцієнтів типології для аналізу тенденцій трансферу радіотехнологій та їх впливу на діяльність підприємств телекомунікацій.

Ключові слова: трансфер радіотехнологій, інноваційна діяльність підприємства, галузь зв'язку, типологія, міжорганізаційний трансфер

Обобщены особенности трансфера радиотехнологий в контексте инновационной деятельности предприятий отрасли связи, предложено категориальное представление трансфера радиотехнологий, определены характеристики типологии радиотехнологий, особенности методов трансфера радиотехнологий. Установлены три типа межорганизационного трансфера радиотехнологий. Обосновано применение коэффициентов типологии для анализа тенденций трансфера радиотехнологий и их воздействия на деятельность предприятий телекоммуникаций.

Ключевые слова: трансфер радиотехнологий, инновационная деятельность предприятия, отрасль связи, типология, межорганизационный трансфер

Постановка проблеми. Аналіз особливостей трансферу радіотехнологій є необхідним для дослідження процесів інноваційної діяльності підприємств галузі зв'язку та визначення економічних та організаційних проблем, пов'язаних з цим процесом.

Метою статті є представлення трансферу радіотехнологій як інструменту інновацій у категоріях синтетичних та всеохоплюючих, визначення характеристик типології радіотехнологій у термінах трансферу технологій, типів міжорганізаційного трансферу радіотехнологій та встановлення особливостей його методів.

Виклад основного матеріалу. Сучасний ринок послуг зв'язку в Україні навіть у умовах рецесії показав зростання доходів від надання послуг зв'язку на 0,42% у порівнянні з 2012 роком. Загальний обсяг доходів склав 52492,3 млн. грн. За даними Держкомстату в цьому обсязі частка доходів від надання телекомунікаційних послуг із застосуванням радіотехнологій становить 33703,6 млн. грн. Абонентська база споживачів послуг мобільного зв'язку та послуг прийому теле-та радіопрограм, радіозв'язку постійно

зростає. У 2013 році кількість абонентів мобільного зв'язку досягла 61984,8 тис. Використання радіотехнологій для надання телекомунікаційних послуг в Україні стало можливим завдяки трансферу радіотехнологій, який у тій чи іншій формі триває більш, ніж 15 років.

Загальна кількість базових станцій стільникового зв'язку стандартів GSM-1800, GSM-900, IMT-2000 (UMTS), CDMA-800 у сімох операторів стільникового зв'язку досягає близько 48 тис. станцій (за даними сайтів компаній «МТС Україна», «Київстар», «Білайн», «Інтертелеком», «Телесистеми України», «Fresh Tel», «Укртелеком», «ТРИМОБ»). Якщо усереднена вартість одного комплекта радіообладнання базової станції складає 40 тис. євро, то можна дійти висновку, що загальна вартість радіообладнання мереж стільникового зв'язку досягає 30 млрд. гривень (за даними сайтів компаній Nokia Siemens Networks Ukraine, ДП «Сіменс Україна», Huawei Technologies, Alcatel-Lucent, Nera Networks AS in Ukraine). Слід зазначити, що кількість ліцензій на користування радіочастотним ресурсом України, виданих різним суб'єктам господарювання досягла 1,5 тис. При середній річній кількості абонентського радіообладнання, що ввозиться на територію України, яка становить 5 млн. шт. (за даними ДП «УДЦР») та середній його вартості у 100 дол. США, можна оцінити, що за 15 років загальна вартість імпортованого абонентського обладнання досягла 85-90 млрд. грн. При цьому, опираючись на дані Держкомстату за минулі роки, можна встановити, що загальна сума доходів від надання телекомунікаційних послуг з використанням радіотехнологій за 15 років перевищує 300 млрд. грн. Враховуючи, що все радіообладнання мереж радіозв'язку імпортоване, а власниками операторів стільникового мобільного зв'язку переважно є іноземні компанії, можна дійти висновку про те, що недооцінка ролі трансферу радіотехнологій у діяльності підприємств телекомунікаційної сфери сприяла значним економічним втратам нашої держави та створенню загроз національній безпеці. Вирішення проблеми управління трансфером радіотехнологій пов'язане з багатьма напрямками інноваційної діяльності підприємств галузі зв'язку. Зокрема, це такі напрями:

- ефективне використання основних виробничих фондів підприємств;
- підвищення ефективності використання інвестиційних ресурсів підприємств;
- формування стратегії економічної безпеки підприємств;
- створення організаційно-економічних механізмів управління інноваційною діяльністю підприємств;
- управління технологічним розвитком підприємств;
- побудова збалансованої системи управління підприємством;
- вибір варіантів інноваційно-інвестиційних стратегій підприємств;

- аналіз впливу базових і похідних нововведень на розвиток основних технологій галузі телекомунікацій, довгострокове забезпечення фахівцями;
- створення ефективної системи управління персоналом підприємств;
- підвищення сукупного потенціалу підприємств для підвищення їх конкурентоспроможності;
- удосконалення маркетингової інноваційної діяльності;
- аналіз альтернатив і вибір стратегій діяльності підприємств на основі інвестиційної вартості бізнес-ліній тощо.

Для формування економічного механізму управління трансфером радіотехнологій на підприємствах телекомунікаційної галузі необхідно володіти понятійним апаратом цього виду трансферу, слід визначити його процесні особливості, а для ефективного використання ресурсів підприємства (тєрудові ресурси, матеріальні і нематеріальні активи) доцільно уточнити типологію радіотехнологій у термінах трансферу технологій. З метою створення ефективної системи управління персоналом підприємств, підвищення сукупного потенціалу підприємств для посилення їх конкурентоспроможності потрібно дослідити особливості міжорганізаційного трансферу радіотехнологій, його форми, методи та типи.

Аналізу понятійного апарату трансферу технологій присвячено значну кількість робіт, зокрема [1- 9]. Результати цих робіт не дають можливості сформулювати особливості радіотехнологій як об'єкта трансферу. Відсутнє представлення трансферу радіотехнологій у категоріях синтетичних та всеохоплюючих, про типологію радіотехнологій у термінах трансферу та характеристики типології, особливості методів трансферу радіотехнологій тощо. У найбільш часто вживаному значенні терміну «радіотехнологія», що досить широко використовується у юридичній практиці, радіотехнології – це технології, що використовують радіочастотний ресурс. Адекватно цьому вузьке значення терміну «радіотехнології» у науці і техніці – безпроводові технології взагалі, незалежно від того, існує необхідність у виділенні для цих технологій радіочастотного ресурсу чи ні [10]. У історії науки і техніки останнім часом закріпилося більш широке трактування терміну «радіотехнологія» [11]. У [10] відмічено той факт, що термін «радіотехнологія» слід розглядати як результат еволюції терміну «радіо» та похідних від нього: «радіотехніка», «радіофізика», «радіоелектроніка» тощо. Прийняття терміну «радіотехнології» у якості узагальнюючого може допомогти у вирішенні проблеми, пов'язаної з еволюцією терміну «радіо» і виникненням у науковому лексиконі низки нових термінів та неологізмів, складовою частиною яких стало слово «радіо» [12]. У роботі [13] окреслено проблематику, що визначає наукову значимість і пізнавальну цінність у області історіографії розвитку радіотехнологій.

Окресленість проблематики пізнавальної цінності радіотехнологій показує глибину змісту та складність процесу застосування та використання радіотехнологій.

Великий обсяг інформації, пов'язаної з терміном «радіотехнологія» ілюструється наявністю шістьох дескрипторних областей (ДО), що відповідають напряду «радіотехнологій» та містять загалом 60 груп [14]. Зокрема, це наступні:

ДО 10. Дослідження, розробки, випробування - 12 груп;

ДО 14. Навігація, наведення та керування - 5 груп;

ДО 16. Виявлення та супроводження – 5 груп;

ДО 20. Радіоелектронна боротьба - 6 груп;

ДО 22. Зв'язок - 13 груп;

ДО 32. Електротехніка і радіоелектроніка - 19 груп.

У Законі України «Про радіочастотний ресурс України» наведене наступне визначення терміну «радіотехнологія»: радіотехнологія – сукупність способів формування, передавання, приймання (обробки) радіосигналів, які складають єдиний технологічний процес приймання та передавання радіосигналів і застосування якої передбачає використання радіочастотного ресурсу [15, 16]. Радіотехнологія визначає основні (загальні) принципи доступу до телекомунікаційних мереж, структуру сигналів тощо. З технічної точки зору система радіозв'язку – сукупність рознесених у просторі радіоелектронних засобів, які забезпечують передавання інформації за допомогою радіохвиль, - має конкретну структуру, яка базується на застосуванні основних принципів певної радіотехнології та реалізації певного стандарту радіозв'язку. У межах однієї радіотехнології може існувати велика кількість систем радіозв'язку, які можуть бути продуктами розробки різних виробників засобів телекомунікацій [17]. Стандарт радіозв'язку представляє собою сукупність нормованих параметрів, які визначають характеристики певної системи радіозв'язку. В межах однієї радіотехнології може застосовуватися декілька стандартів зв'язку. Для різних цілей можуть використовуватися різні класифікації радіотехнологій. Зокрема, в [17] для уніфікації процедур радіомоніторингу підкреслено доцільність використання класифікації радіотехнологій та систем радіозв'язку, що наведена в «Плані використання радіочастотного ресурсу України» [18]. У розрізі трансферу технологій найбільший інтерес представляють радіотехнології, наведені у табл. 1, табл. 2. На базі цих радіотехнологій забезпечується доступ до телекомунікаційних мереж, за допомогою яких надаються телекомунікаційні послуги споживачам.

З урахуванням [7] поняття трансферу радіотехнологій можна згрупувати у дві категорії понять: синтетичні та всеохоплюючі.

Синтетична категорія показує характерні риси радіотехнологій. У цій роботі нами до синтетичної категорії віднесено такі визначення.

Таблиця 1.- Діючі радіотехнології, що представляють найбільший інтерес у розрізі трансферу технологій

Позиція радіо-технології за [18]	Радіотехнологія
13	Радіозв'язок передавання даних
14	Цифровий транкінговий радіозв'язок
16	Цифрова радіотелефонія
18	Цифровий стільниковий радіозв'язок
19	Цифровий стільниковий радіозв'язок CDMA-800
20	Цифровий стільниковий радіозв'язок GSM-900
21	Цифровий стільниковий радіозв'язок GSM-1800
22	Цифровий стільниковий радіозв'язок IMT-2000
23	Цифрова безпроводова телефонія
24	Широкосмуговий радіодоступ
25	Мультисервісний радіодоступ
26	Мультимедійний радіодоступ
27	Радіорелейний зв'язок
31	Супутниковий радіозв'язок
32	Рухомий супутниковий радіозв'язок
35	Супутникове радіомовлення
36	Багатоканальне наземне телерадіомовлення
37	Аналогове звукове мовлення
38	Аналогове телевізійне мовлення
38.1	Цифрове наземне телевізійне мовлення стандарту DVB-T
39	Передавання телевізійних репортажів з місця подій

Таблиця 2.- Перспективні для впровадження радіотехнології, що представляють найбільший інтерес у розрізі трансферу технологій

Позиція радіо-технології за [18]	Радіотехнологія
1	Цифрове наземне звукове мовлення стандарту DRM
2	Цифрове наземне телевізійне мовлення стандарту DVB-T
3	Цифрове наземне радіомовлення стандарту T-DAB
4	Цифровий стільниковий радіозв'язок CDMA 450
5	Цифровий стільниковий радіозв'язок E-GSM
6	Цифровий стільниковий радіозв'язок R-GSM
7	Широкосмуговий радіодоступ
9	Цифровий стільниковий радіозв'язок IMT-2000
9.1	Цифровий стільниковий радіозв'язок CDMA-2000
9.4	Радіорелейний зв'язок

Продовження таблиці 2.

26	Мультимедійний радіодоступ
27	Радіорелейний зв'язок
31	Супутниковий радіозв'язок
32	Рухомий супутниковий радіозв'язок
35	Супутникове радіомовлення
36	Багатоканальне наземне телерадіомовлення

Трансфер радіотехнологій є процесом, у якому існуюча радіотехнологія передається для створення системи радіозв'язку, що базується на застосуванні основних принципів цієї радіотехнології, реалізації певного стандарту радіозв'язку, використанні радіочастотного ресурсу та забезпечує можливість надання телекомунікаційних послуг споживачу. Трансфер радіотехнологій можна представити як передачу інтелектуальної власності з лабораторій розробника на ринок засобів для створення систем радіозв'язку.

Трансфер радіотехнологій є застосуванням технологічної інформації при експлуатації радіосистем, трансфером знань. Трансфер радіотехнологій є глобальним процесом дифузії інноваційних технологічних процесів приймання та передавання радіосигналів, застосування яких передбачає використання радіочастотного ресурсу.

Всеохоплююче визначення трансферу радіотехнологій у цій роботі таке. Трансфер радіотехнологій – процес, за яким радіотехнологія, що відповідає певному міжнародному стандарту, знання та інформація про неї, обладнання, що розроблені у одній організації у одній зоні для створення системи радіозв'язку, застосовується або використовується у іншій організації у іншій зоні для створення системи радіозв'язку відповідного стандарту з використанням виділеного цій або іншій організації у цій зоні радіочастотного ресурсу, або для іншої мети.

Трансфер радіотехнологій може визначатися як рух радіотехнологій, що супроводжується передачею від донора до реципієнта організаційних ноу-хау з метою підвищення ефективності трансферу, що проявляється, зокрема, у посиленні конкурентних позицій реципієнта. Трансфер радіотехнологій об'єднує функції організації досліджень та розробок, проектування, технології виробництва обладнання для систем радіозв'язку з використанням зворотнього зв'язку.

Типологія радіотехнологій у термінах трансферу технологій, на відміну від [9], з нашої точки зору, не має двох чітко розділених представлень: *hard* та *soft*. Усі без винятку радіотехнології, що представляють інтерес у розрізі трансферу, базуються на використанні апаратно-програмних комплексів, у яких функції *hard* не можуть бути реалізовані без функцій *soft*

та навпаки. Тобто процес трансферу радіотехнологій об'єднує та взаємодоповнює у собі процеси трансферу радіотехнічного обладнання, аксесуарів та інфраструктури та трансферу автоматизованих програмно-апаратних засобів управління, а також системних знань та навичок з цим пов'язаних. Трансфер радіотехнологій відноситься до складних процесів, що розвиваються та поширюються у області впровадження інновацій.

У цій роботі для характеристики типології радіотехнологій нами запропоновано визначення коефіцієнтів типології радіотехнологій. Перший з них – $K_{h,n}$ - коефіцієнт типології радіотехнології n у представленні hard описується формулою (1)

$$K_{h,n} = \frac{C_{h,n}}{C_{t,n}}, \quad (1)$$

де $C_{h,n}$ – вартість частини обсягу трансферу радіотехнології, що використовується для реалізації функції hard у обладнанні, що використовується для створення системи радіозв'язку певного стандарту;

$C_{t,n}$ – вартість повного обсягу трансферу радіотехнології, що використовується для створення системи радіозв'язку певного стандарту; n – номер радіотехнології у Плані використання радіочастотного ресурсу України.

Другий – коефіцієнт типології радіотехнології у представленні soft описується формулою (2)

$$K_{s,n} = \frac{C_{s,n}}{C_{t,n}}, \quad (2)$$

де $C_{s,n}$ – вартість частини обсягу трансферу радіотехнології, що використовується для реалізації функції soft у обладнанні, що використовується для створення системи радіозв'язку певного стандарту.

Третій – коефіцієнт типології радіотехнології у представленні інфраструктури описується формулою (3)

$$K_{i,n} = \frac{C_{i,n}}{C_{t,n}}, \quad (3)$$

де $C_{i,n}$ – вартість інфраструктурної частини обсягу трансферу радіотехнології, що використовується для створення системи радіозв'язку певного стандарту.

І четвертий коефіцієнт – коефіцієнт типології радіотехнології у представленні системних знань описується формулою (4)

$$K_{k,n} = \frac{C_{k,n}}{C_{t,n}}, \quad (4)$$

де $C_{k,n}$ – вартість обсягу трансферу системних знань, необхідних для створення системи радіозв'язку певного стандарту на базі визначеної радіотехнології.

Очевидно, що сума коефіцієнтів $K_{h,n}$, $K_{s,n}$, $K_{i,n}$, $K_{k,n}$ повинна давати 1, тобто

$$K_{h,n} + K_{s,n} + K_{i,n} + K_{k,n} = 1. \quad (5)$$

Застосування коефіцієнтів типології радіотехнологій у діяльності підприємства, що здійснює виробничо - господарську діяльність, пов'язану з трансфером радіотехнологій дозволить забезпечити правильну оцінку витрат на собівартість кінцевої продукції/послуги удосконалити управління виробничо-господарською діяльністю підприємства та підвищити ефективність бізнес-планування.

Врахування цих коефіцієнтів у діяльності регуляторного органу, що наділений повноваженнями щодо забезпечення ефективного використання радіочастотного ресурсу та планування використання радіотехнологій, дозволить підвищити ефективність контролювання, моніторингу та діагностики діяльності підприємств телекомунікаційної галузі.

Результати оцінок, що можуть бути одержані шляхом використання коефіцієнтів типології, дозволять розширити розуміння тенденцій трансферу радіотехнологій та їх впливу на діяльність підприємств.

З урахуванням положень роботи [19] у цій статті нами виділено три типи міжорганізаційного трансферу радіотехнологій:

- передача радіотехнології виробнику радіоелектронних засобів для систем радіозв'язку;
- передача засобів для створення систем радіозв'язку новоутвореним операторам телекомунікацій, що будуть надавати телекомунікаційні послуги на основі радіотехнологій з використанням виділеного їм радіочастотного ресурсу;

- передача високих технологій для подальших досліджень, розвитку та освоєння на новому рівні лабораторіям виробників радіоелектронних засобів, університетам.

Перший та третій типи міжорганізаційного трансферу радіотехнологій позитивно впливають на рівень підготовки науково-інженерних кадрів, розвиток високотехнологічних виробництв, сприяють збільшенню дослідницьких ресурсів у області радіотехнологій, забезпечують умови створення конкурентоспроможного промислового потенціалу у галузі засобів систем радіозв'язку, ефективного використання радіочастотного ресурсу та підвищення рівня національної безпеки.

Другий тип трансферу радіотехнологій забезпечує лише досягнення короткострокового фінансового виграшу та конкурентної переваги окремого оператора на ринку телекомунікацій.

Важливе значення для досягнення успіху у процесі комерціалізації радіотехнології, що полягає у її ефективному впровадженні та у скороченні часу на досягнення максимального рівня доходів від надання телекомунікаційних послуг з використанням цієї радіотехнології має така характеристика трансферу радіотехнології як рівень асиметрії інформації.

На відміну від [20], де виділено три основні форми трансферу технологій, трансфер радіотехнологій у цій роботі характеризується комплексним поєднанням форм трансферу технологій через OEM (original equipment manufacturer), допомогу груп експертів, представництв виробників засобів для систем радіозв'язку, часткове технічне ноу-хау. Нами встановлено особливості методів трансферу радіотехнологій.

Так прямі іноземні інвестиції спрямовуються на забезпечення діяльності операторів телекомунікацій, що повністю належать і контролюються інвесторами. На трансфер радіотехнологій прямі іноземні інвестиції спрямовуються для прямих закупівель OEM. Існує практика реалізації пакетів під ключ, яка не знімає проблеми асиметрії інформації про радіотехнологію. Постачальник OEM залучається для цього на принципах аутсорсингу. Технологічні ліцензійні угоди носять обмежений характер. Як правило, передаються ліцензії на право використання програмного продукту, що є необхідним для реалізації функцій системи радіозв'язку.

Обмін науковим і технічним персоналом, процеси освіти і навчання, як правило, обмежуються корпоративними рамками. Механізму трансферу радіотехнологій притаманні два типи: вертикальний тип та горизонтальний тип трансферу.

В умовах України вертикальний тип трансферу радіотехнологій характерний для університетів, дослідницьких організацій, малих підприємств або для об'єднань таких підприємств. Це трансфер винаходів та

інновацій, у процесі якого продукт розробки переноситься на виробничу компанію, що здійснює діяльність у галузі виробництва засобів радіозв'язку.

Горизонтальний трансфер радіотехнологій є переносом існуючої радіотехнології на територію нашої країни в умовах використання радіочастотного ресурсу, необхідного для застосування цієї радіотехнології для надання телекомунікаційних послуг. Як правило, горизонтальний трансфер радіотехнологій потребує адаптації ресурсних та правових умов застосування певної радіотехнології. Економічні, освітні, політичні умови оточуючого середовища починають впливати на етапі діяльності оператора телекомунікацій, що використовує радіотехнологію.

За сприятливих умов інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) можуть стати могутнім інструментом, що генерує економічне зростання. Розвинена інфраструктура інформаційних і комунікаційних мереж, що дають змогу повнішого використання радіотехнологій, створюється шляхом трансферу радіотехнологій.

Місце радіотехнологій в такій бюджетоутворюючій галузі як телекомунікації визначається внутрімержевими телекомунікаційними характеристиками радіотехнологій та характеристиками провідових транспортних мереж, призначених для підтримки цих технологій.

Необхідно враховувати економічні аспекти та особливості трансферу радіотехнологій, які обумовлені використанням обмеженого радіочастотного ресурсу.

Сучасна економіка розглядає трансферні технології як такі, що є занадто капіталоінтенсивними для країн, в яких є дефіцит капіталу і надлишок робочої сили. Країни, що розвиваються, мають значну робочу силу і незначний інвестиційний капітал, тому вважається, що найбільш прийнятним є розвиток галузей з високою трудоінтенсивністю. Радіотехнології є капіталоінтенсивними, мають низьку капіталомісткість, та низьку трудоінтенсивність. При традиційних підходах до аналізу процесів, пов'язаних з трансфером радіотехнологій, не оцінюється значення обмеженого РЧР. Не визначені принципи оцінки економічних складових, що впливають на вартість РЧР. Крім того, держава, надаючи операторам/провайдерам можливості здійснення діяльності з надання телекомунікаційних послуг на базі ІКТ зацікавлена у скороченні термінів організації надання таких послуг максимальній кількості споживачів при максимальних обсягах доходів від надання телекомунікаційних послуг. Тому дослідження і розробка економічних методів управління трансфером радіотехнологій набуває особливого значення [21].

Висновки. Поняття трансферу радіотехнологій згруповані у дві категорії понять: синтетичні та всеохоплюючі. Для характеристики типології радіотехнологій запропоновано визначення коефіцієнтів типології

радіотехнологій. Результати оцінок, що можуть бути одержані шляхом використання коефіцієнтів типології, дозволять розширити розуміння тенденцій трансферу радіотехнологій та їх впливу на діяльність підприємств телекомунікацій. Визначено три типи міжорганізаційного трансферу радіотехнологій, а саме: передача радіотехнології виробнику радіоелектронних засобів для систем радіозв'язку; передача засобів для створення систем радіозв'язку новоутвореним операторам телекомунікацій, що будуть надавати телекомунікаційні послуги на основі радіотехнологій з використанням виділеного їм радіочастотного ресурсу; передача високих технологій для подальших досліджень, розвитку та освоєння на новому рівні лабораторіям виробників радіоелектронних засобів, університетам. Виділено основні форми та встановлено особливості методів трансферу радіотехнологій. Встановлено, що механізму трансферу радіотехнологій притаманні два типи: вертикальний тип та горизонтальний тип трансферу.

Показана необхідність враховування економічних аспектів та особливостей трансферу радіотехнологій, що обумовлені використанням обмеженого радіочастотного ресурсу.

Список використаних джерел

1. Фіщенко О.М. Обґрунтування доцільності здійснення операцій трансферу технологій /о,м,Фіщенко// Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 255: В9т. – Т.VI. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – с. 1523 – 1530.
2. Choi H. J. Technology Transfer Issues and a New Technology Transfer Model. - Journal of Technology Studies. – 2009. - Vol. 35. - No. 1. - pp. 49-57. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: questia.com>library...and-transfer-of...technology. – Доступний 19.10.2014.
3. Johnson S. D., Gatz E. F., Hicks, D. Expanding the content base of technology education: Technology transfer as a topic of study. - Journal of Technology Education. – 1997. - No 8(2). - pp. 35-49.
4. Смоляр Л. Г. Трансфер технологій – важлива складова інноваційного розвитку / Л. Г. Смоляр, О. В. Кам'янська // Вісник інституту економічного прогнозування. – К. Інститут економічного прогнозування, 2004. – С. 48-54.
5. Mihos G.B., Pop, A.P., Ciofoaia V., Mitu L. Systemic approach to technological transfer. - Annals of the Oradea University. Fascicle of Management and Technological Engineering. – 2008, vol. VII (XVII), pp.1911-1916.
6. Bennett D.J., Vaidya K.G. Innovative technology transfer framework linked to trade for UNIDO action. - UNIDO and the World Summit on Sustainable Development: United Nations Industrial Development Organization, Vienna, Austria, June 2002, V.02-54935. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unido.org/userfiles/hartmany/WSSD_Tech_Transfer.pdf. – Доступний 19.10.2014 р.
7. Pop A.P., Mitu L., Geaman H.O., Mihos G.B. Technology transfer in mechatronics/ Pop A.P., Mitu L., Geaman H.O., Mihos G.B. // . - Buletinul AGIR. - 2011. - No.1. - P. 91-96.

8. What is technology transfer/ - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://onlinepubs.trb.org/onlinepubs/circulars/circ488/circ488_sect1.pdf. – Доступний 19.10.2014 р.
9. Technology Transfer: The Seven „C”s for the successful transfer and uptake of environmentally sound technologies. - International Environmental Technology Centre United Nations Environment Programme. - Osaka, Japan, 2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unep.or.jp/ietc/techtran/focus/technology_transfer_v6.pdf. - Доступний : 19.10.2014
10. Ермолов П. П. К определению понятия «радиотехнологии» в историографии науки и техники / П.П. Ермолов // 2010 20 th Int. Crimea Conference “Microwave and Telecommunication Technology” (CriMiCo’2010). – 2010. – pp. 94-95.
11. Быховский М.А. К 110-й годовщине изобретения радио. Вклад отечественных ученых в развитие радиоэлектроники и создание современной теории связи // Электросвязь. - 2005. № 5. - С. 2—5.
12. Иванов Б.И., Вишневецкий Л.М., Левин Л.Г. История развития электротехники в Санкт-Петербурге. - СПб.: Наука, 2001. - 208 с.
13. Ермолов П.П. Предметные онтологии в общей и региональной историографии развития радиотехнологий / П.П. Ермолов // 2010 20th Int Crimea Conference “Microwave and Telecommunication Technology” (CriMiCo’2010). – 2010. – pp. 73-78.
14. Тезаурус научно-технических терминов / под ред. Ю. И. Шемакина. М. : Воениздат, 1972. 672 с. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://allebooks.com>. – Доступний 19.10.2014.
15. Закон України «Про радіочастотний ресурс України» від 24.06.2004 р. №1876-IV із змінами, внесеними згідно із Законом №3610-IV від 07.07.2011.
16. Благодарний В.Г., Ступак В.С. Основні терміни у сфері користування радіочастотним ресурсом: Словник-довідник /За ред. П.В.Слободянюка. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2006. – 336 с.
17. Слободянюк П.В., Благодарний В.Г., Ступак В.С. Довідник з радіомоніторингу /Під заг. ред. П.В.Слободянюка. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2008. – 588 с.
18. Постанова Кабінету Міністрів України від 9 червня 2006 р. № 815 «Про затвердження Плану використання радіочастотного ресурсу України» (із змінами).
19. Андросова О.Ф. Основні форми трансферу технологій. Досвід США // Ринкова трансформація економіки України: Теорія, практика, перспективи. – Тези міжнар. наук.-практ. конф. – 24-25 жовтня 2003 р. – Львів: Львівський нац. Ун-т ім. І.Франка, 2003. – С. 6-7.
20. An introduction to technology transfer for the SME. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: findtech.co.uk/images/dave/techtrans%20sme.pdf. – Доступний 19.10.2014 р.
21. Ємельяненкова Н.Б. Економічні аспекти трансферу технологій широкосмугових безпроводових мереж /Н.Б. Ємельяненкова// Трансфер технологій: від ідеї до прибутку: зб. тез за матеріалами наук.-техн. конф. в 2Т. – Д.: Національний гірничий університет, 2010. – С. 98-99.

Iemelianenkova N.B.

TRANSFER OF RADIOTECHNOLOGIES IN TELECOMMUNICATIONS ENTERPRISES INNOVATION ACTIVITY

The concept of radio technology transfer grouped in two categories of concepts: synthetic and comprehensive. Synthetic category shows the characteristics of radiotechnology transfer as a process in which existing radio technology is transferred to create radio system that is based on the application of the basic principles of this technology, are implementing specific wireless communication standard, the radiofrequency resource and provides the ability to provide telecommunication services to the consumer. Transfer of radiotechnology is presented as a transfer of intellectual property from laboratory to market developer tools for creating radio systems. Transfer of radiotechnology is using technology information from the operation of radio systems, transfer of knowledge. Transfer of radiotechnology is a global process of diffusion of innovation processes reception and transmission of radio signals, which involves the use of radio frequency resource. In a comprehensive definition transfer of radiotechnology is the process by which radiotechnology that meet international standards, knowledge and information about it, the equipment developed in the same organization in the same area to create a radio system is used or is used in another organization in another area to create the appropriate standard radio system using dedicated this or other organization in the area of radio frequency resource, or for other purposes. Transfer of radiotechnology can be defined as radiotechnology movement, accompanied by the transfer from the donor to the recipient organizational know-how to improve the efficiency of transfer that occurs, particularly in strengthening the competitive position of the recipient.

To characterize the typology of radiotechnology transfer proposed determination of the coefficients of typology. The estimation results that may be obtained by using coefficients of typology, will expand understanding of trends in radio technology transfer and their impact on the telecom companies. Defined three types of inter-organizational transfer of radiotechnologies, namely, transmission of radio technology manufacturer of electronic means for radio communication systems; transmission means to create radio systems newly telecommunications operators that will provide services based on using of radio frequency resources allocated to them; transfer of high technology for further research and development of a new level into laboratories of electronic means manufacturers, to universities. The basic shapes and the peculiarities of radiotechnology transfer are defined. Established that the mechanism of transfer of radio technology is characterized by two types: vertical type and horizontal type of transfer. Necessity of considering of the economic aspects and features radio technology transfer that due to the use of limited radio frequency resources is shown.

Key words: transfer of radiotechnology, enterprise innovation activity, telecommunications, typology, interorganizational transfer

УДК 334:504.03(045)

Ільчук В.П.

ФІНАНСОВО-КОРПОРАТИВНІ УМОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ З ЕНЕРГО- ТА РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ В АВІАПІДПРИЄМСТВАХ

У матеріалі статті обґрунтовані власні та позикові джерела фінансування потреб діяльності з енерго- та ресурсозбереження в умовах корпоративних авіапідприємств. Доведено доцільність активізації емісійної діяльності корпоративних авіапідприємств у напрямі залучення коштів на потреби енерго- та ресурсозбереження. Запропоновано для оптимізації позикових коштів та визначення ризиків діяльності з енерго- та ресурсозбереження авіапідприємств використовувати метод розрахунку операційного, фінансового та виробничого левереджу.

Ключові слова: діяльність з енерго- та ресурсозбереження, ресурси, корпоративне авіапідприємство, фінансування, емісійна діяльність, леверидж.

В материале статьи обоснованные собственные и заемные источники финансирования потребностей деятельности по энерго- и ресурсосбережению в условиях корпоративных авиапредприятий. Доказана целесообразность активизации эмиссионной деятельности корпоративных авиапредприятий в направлении привлечения средств на нужды энерго- и ресурсосбережения. Предложено для оптимизации заемных средств и определения рисков деятельности по энерго- и ресурсосбережению авиапредприятий использовать метод расчета операционного, финансового и производственного левереджа.

Ключевые слова: деятельность по энерго- и ресурсосбережения, ресурсы, корпоративное авиапредприятие, финансирование, эмиссионная деятельность, леверидж.

Постановка проблеми. При залученні фінансових ресурсів на цілі енерго- та ресурсозбереження в умовах авіапідприємств (АП) використовуються такі типи стратегій, які можуть мати внутрішню і зовнішню орієнтацію:

1. Використання власних коштів для розширення своєї ринкової ніші. Така стратегія використовується великими та вузькоспеціалізованими АП які працюють на нестійких ринках. Стратегія в цілому є малоприбутковою.

2. Об'єднання фінансових ресурсів середніх та великих АП для реалізації енерго- та ресурсозбережних проєктів для захоплення нових ринків.

3. Використання всіх доступних джерел фінансування (позики, випуск акцій, створення консорціумів тощо) для формуванню та реалізації перспективних енерго- та ресурсозбережних інноваційних програм малих та середніх АП. Стратегія є досить ризикованою, але високоприбутковою.

4. залучення донорських коштів великих АП на фінансування діяльності з енерго- та ресурсозбереження (ДЕРЗ) в рамках вертикальної інтеграції з ними.

5. Перехресне фінансування ДЕРЗ (підрозділи, які генерують фінансові кошти, діляться з тими, у кого їх не вистачає).

Зовнішня орієнтація передбачає опору на позикові кошти (облігаційні позики та банківські кредити), а внутрішня – на власні (статутний капітал та прибуток).

Усе вище назначене дає підстави стверджувати, що формування, управління та регулювання фінансовими ресурсами – складна справа, яка потребує від усіх служб та керівників підприємств здійснення складних і трудомістких розрахунків, прийняття управлінських рішень щодо здійснення перетворень та оптимізації ДЕРЗ.

Отже, удосконалення управління фінансовими ресурсами АП слід розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності ДЕРЗ. Від цього залежить поліпшення позиції АП в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток.

У сучасних умовах значно скорочуються обсяги фінансових ресурсів, які надходять від галузевих структур, бюджетних субсидій від органів державної влади. Збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань, позичкових та інвестиційних коштів у формуванні фінансових ресурсів АП для потреб діяльності з ресурсозбереження. Важливе місце в джерелах фінансових ресурсів корпоративних АП набувають залучення пайових та інших внесків фізичних та юридичних осіб, членів трудового колективу. Усе це змушує АП виявляти ініціативу та винахідливість, нести повну матеріальну відповідальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існуючі підходи щодо організації ДЕРЗ в умовах АП розглядають її як екологічно-орієнтовану та неприбуткову виробничу діяльність. Проблемам організації ДЕРЗ в умовах АП присвячено наукові праці Л. Буриченка [1], О. Гавриша [2], В. Загорулька [3], К. Лейкіної [4], С. Пілецької [5], В. Прохорової [6], Є. Сича [7], Г. Франчука [8], А. Шаповала, [9] С. Шкарлета [10], Л. Черняк [11] та інших дослідників. Разом з цим, дослідниками не розглядається ДЕРЗ авіапідприємств не тільки як прибуткова виробнича діяльність, та й як об'єкт зовнішнього та внутрішньо-корпоративного фінансування.

Метою дослідження виступає обґрунтування зовнішніх та внутрішніх корпоративних джерел фінансування ДЕРЗ авіапідприємств.

Виклад основного матеріалу. Важливе місце при організації ДЕРЗ корпоративних АП у напрямі залучення фінансових ресурсів має визначення оптимальної структури їх джерел. Підвищення питомої ваги власних засобів позитивно впливає на ДЕРЗ. Висока питома вага залучених засобів

ускладнює ДЕРЗ, оскільки потребує додаткових витрат. Тому в кожному окремому випадку проводиться глибокий аналіз необхідності та обґрунтованості залучення додаткових ресурсів.

Інформаційні дані про структуру фінансових ресурсів АП. вказують на домінуючі позиції власного капіталу у загальній величині ресурсів і на задовільне значення коефіцієнту автономії. Проте коефіцієнт достатності ресурсів для покриття потреб операційної діяльності не досягає одиниці, що вказує на недолік оборотного капіталу для фінансування ресурсозбережної діяльності та розвитку підприємств і як наслідок свідчить про необхідність залучення інвестицій.

Отже, саме це джерело є практично не вагомим у структурі оборотного капіталу. Серед дев'яти досліджених АП (ВАТ «ЕЛМІЗ», ТОВ «Хімічні авіаційні технології», ЗАТ «Авіаремонтне підприємство «Урарп», ТОВ «Авіа скло», ВАТ «Авіаремонт», ЗАТ «Авіатехнології», ПАТ «Авіаприлад», ВАТ «Авіатор», ТОВ «Авіатехніка») тільки три залучили та використовують інвестиційні ресурси як джерело оборотного капіталу.

При цьому усі дев'ять АП є суб'єктами колективної форми власності, акціонерними товариствами, тобто авіакорпораціями. З них, сім мають інвестиційно-спрямовану структуру статутного капіталу, оскільки їх корпоративними учасниками – діючими інвесторами є юридичні особи, які мають можливість робити суттєві інвестиційні вкладення у діяльність та розвиток авіакорпорацій. Але інвестори тільки однієї такої авіакорпорації надали кошти на фінансування потреб ДЕРЗ.

Це свідчить про відсутність з боку діючих інвесторів не існує зацікавленості у посиленні власної участі в корпоративному управлінні АП. У свою чергу з боку АП не надходить відповідних емісійних пропозицій до діючих та потенційних інвесторів.

Вказане ствердження підтверджується даними про структуру власного капіталу досліджених АП. Отже, у складі власних фінансових ресурсів АП визначаються статутний капітал, додатковий капітал, капітал у дооцінках, нерозподілений прибуток та інші елементи.

Статутний (zareestrovaniy) капітал — це зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, яка є внеском власників у капітал підприємства. Статутний капітал є основною частиною власного капіталу та основним джерелом власних фінансових ресурсів підприємства.

За рахунок його коштів формуються основні фонди і оборотні активи підприємств. Частки саме цього елементу власного капіталу є незначними.

Додатковий капітал відображає суму перевищення вартості реалізації випущених акціонерним товариством акцій над їх номінальною вартістю.

Капітал у до оцінках включає суму дооцінки позаоборотних активів, вартість активів, отриманих підприємством безоплатно від інших юридичних або фізичних осіб, та інші види додаткового капіталу.

Нерозподілений прибуток — це сума прибутку, що залишився на підприємстві та реінвестована у його господарську діяльність. Наявність визначеного елементу власного капіталу зафіксована в усіх дев'яти АП, але його потوما вага порівняно із показником частки статутного капіталу невелика.

Інші елементи власного капіталу, питома вага яких у його величині є незначною, представлені в основному резервним капіталом, що представляє собою суму резервів, створених за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства відповідно до чинного законодавства або засновницьких документів.

Крім того, відсутність з боку досліджених АП будь-яких емісійних пропозицій до інвесторів підтверджують дані балансів підприємств.

Доходи від ДЕРЗ є відсутніми у чотирьох з дев'яти АП. Питома вага вказаних доходів у останніх п'яти у порівнянні з операційними доходами є незначною. Крім того, АП не здійснювали емісійної діяльності і не залучили кошти на організацію діяльності з ресурсозбереження.

Фактично доходи від діяльності з ресурсозбереження підприємств утворюються внаслідок здійснення ними господарських операцій, що не пов'язані із використанням АП свого корпоративного статусу. Це підтверджують дані про домінуючі позиції у структурі операційних доходів їх частки, що утворюються не внаслідок ДЕРЗ.

Незначні величини часток доходів від ДЕРЗ вказують на невикористання АП можливостей корпоративного інвестування. Таким чином, корпоративні АП обмежують темпи свого розвитку та можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

Крім власного капіталу, фінансові ресурси АП формуються також за рахунок позикових коштів. Часто підприємству не вистачає власних фінансових ресурсів, і тоді воно залучає їх на фінансовому ринку у формі переважно банківських кредитів, а коштів від емісії боргових цінних паперів (облігацій, векселів).

В результаті АП втрачають можливість конвертації облігацій в інструменти власного капіталу і утворення фінансових доходів від обліково-авіальних операцій з векселями власної емісії та звісно доходів від ДЕРЗ.

При відсутності фінансових доходів у АП дуже значною є часка фінансових витрат, які пов'язані із використанням короткострокових і довгострокових кредитів банків. Позикові кошти у вигляді кредитів використовуються більш ефективно, ніж власні оборотні кошти.

Це пов'язано з тим, що вони здійснюють більш швидкий кругообіг, мають строго цільове призначення та видаються на строго обумовлений строк, який супроводжується сплатою відсотків. У складі залучених фінансових ресурсів АП домінують короткострокові кредити.

Відсутність довгострокових кредитів банків обумовлено, по-перше, кредитною політикою банків, що орієнтована на надання короткострокових позик з метою мінімізації кредитних ризиків; по-друге нестійкою ліквідністю більшості АП.

Наведені дані свідчать про відсутність використання корпоративних інструментів для забезпечення потреби АП в оборотних коштах на фінансування ресурсозбережної діяльності. Як правило для покриття потреб діяльності з ресурсозбереження АП використовують тільки капіталізовану частину чистого прибутку, якої не вистачає.

Процес оптимізації структури пасивів підприємства з метою посилення ліквідності та забезпечення подальшого збільшення операційного прибутку, у тому числі від ДЕРЗ називається левериджем. Розрізняють три види левериджу – операційний; фінансовий і операційно-фінансовий.

Операційний леверидж - це потенційна можливість впливати на прибуток АП шляхом зміни структури інших витрат (витрат від участі в капіталі, емісійних витрат та інших фінансових витрат (у тому числі фінансових витрат, що пов'язані з кредитами) і обсягу продукції АП. Обчислюється рівень виробничого левериджу відношенням темпів приросту операційного прибутку ($\Delta ОП$) (до врахування надзвичайних доходів та витрат і сплати виплати податку на прибуток) до темпів приросту обсягу виробленої продукції АП ($\Delta ВР$). Взаємозв'язок між обсягом продукції від ДЕРЗ та витратами від неї виражається показником операційного левериджу.

$$Ко.л. = \frac{\Delta ОП}{\Delta ВР} \quad (1)$$

Цей показник показує ступінь чутливості операційного прибутку до зміни обсягу виручки від реалізації.

Більш високий рівень операційного левериджу, звичайно, мають АП з більш високим обсягом ДЕРЗ. При цьому відбувається збільшення частки ресурсозбережних витрат і рівня операційного левериджу. Із зростанням останнього збільшується ступінь ризику недоотримання виручки, необхідної для відшкодування витрат. Умовою забезпечення приросту виручки від реалізації є достатність оборотних коштів, яка забезпечується внаслідок емісійної діяльності АП. Відповідно при зниженні темпів операційної діяльності, у тому числі ДЕРЗ, прибуток скорочуватиметься. Це характеристика наявності операційного ризику.

Взаємозв'язок між прибутком і співвідношенням власного і позикового

капіталу - це фінансовий леверидж. Потенційна можливість впливати на прибуток шляхом зміни розмірів і структури власного та позикового капіталу. Його рівень вимірюється відношенням темпів приросту чистого прибутку ($\Delta ЧП$) до темпів приросту операційного прибутку ($\Delta ОП$).

$$Кф.л. = \Delta ЧП / \Delta ОП \quad (2)$$

Цей показник показує, в скільки разів темпи приросту чистого прибутку перевищують темпи приросту операційного прибутку. Це перевищення, забезпечується за рахунок ефекту фінансового важеля, однієї із складових якого є його плече (відношення позикового капіталу до власного). Збільшуючи або зменшуючи плече важеля залежно від умов, що склалися, можна впливати на прибуток і прибутковість власного капіталу.

Зростання фінансового левериджу супроводжується підвищенням ступеня фінансового ризику, пов'язаного з можливим недоліком засобів для виплати відсотків по короткострокових (векселях) та довгострокових цінних паперах (облігаціях). Незначна зміна звичайного прибутку і рентабельності капіталу в умовах високого фінансового левериджу може привести до значної зміни чистого прибутку, що небезпечно при зниженні обсягів ДЕРЗ.

Якщо АП фінансує свою діяльність тільки за рахунок власних засобів, коефіцієнт фінансового левериджу рівний 1, тобто ефект важеля відсутній. Із зростанням частки позикового капіталу підвищується розмах варіації рентабельності власного капіталу (РСК), коефіцієнта фінансового левериджу і чистого прибутку. Це свідчить про підвищення ступеня фінансового ризику інвестування при високому плечі важеля.

Виробничо-фінансовий леверидж представляє з'єднання рівнів виробничого і фінансового левериджу. Він відображає загальний ризик, пов'язаний з можливим недоліком засобів для відшкодування виробничих витрат за результатами ДЕРЗ і фінансових витрат по обслуговуванню зовнішнього боргу, утворення якого здійснено внаслідок ДЕРЗ.

Висновки. Таким чином, фінансування ДЕРЗ в умовах корпоративних АП доцільно здійснювати за рахунок емісій власних пайових та боргових цінних паперів. Емісійна діяльність АП є умовою їх ресурсної достатності і перспективної прибутковості ДЕРЗ, але може бути пов'язаною із ризиком недостатності коштів для покриття заборгованості за власними борговими цінними паперами. Проте, такої загрози не утворюється, якщо мова йде про використання додатково емітованих пайових цінних паперів та корпоративних часток у якості інструментів фінансування ДЕРЗ. Слід зазначити, що використання визначених корпоративних інструментів не є безпечним з позицій загрози часткової втрати корпоративних прав, особливо, коли мова йде про зменшення відносної величини корпоративної частки, котре відбувається внаслідок збільшення статутного капіталу.

Невеликі обсяги ДЕРЗ корпоративних АП вказують, що емісійна

діяльність у напрямі фінансового забезпечення ДЕРЗ не здійснюється, а обсяги інвестиційної дуже не значні. Це свідчить про відсутність методичного забезпечення поточної та перспективної оцінки результативності ДЕРЗ, котра є ризиковою. Формування методичної бази через утворення засад аналізу, планування та контролю ДЕРЗ ґрунтоване на врахуванні принципів об'єктивної прибутковості та ресурсної оптимальності.

Список використаних джерел

1. Буриченко Л.А. Охрана окружающей среды в гражданской авиации / Л.А. Буриченко, В.Г. Ененков, И.М. Науменко, А.С. Протоерейский. – М.: Машиностроение 1992. – 320с.
2. Гавриш О.А. Методичний підхід до моделювання економічних ефектів внаслідок впровадження ресурсозберігаючих заходів на промислових підприємствах / О.А. Гавриш, І.О. Ляшенко. // Формування ринкових відносин в Україні. – ІЗЗН 01-103. – 2014. - № 5. – С. 108-118.
3. Загорулько В.М. Маркетингове забезпечення інноваційних процесів на підприємствах України / В.М. Загорулько. // Проблеми системного підходу в економіці: Збірник наукових праць: Випуск 36. – К.: НАУ, 2011. – С. 3-7.
4. Лейкина К.Б. Ресурсосбережение как фактор экологизации производства / К.Б. Лейкина. // Экологическое оздоровление экономики / Под ред. В.Я. Возняка, Н.Г. Фейтельман, А.А. Арбатова. – М.: Наука, 1994. – 135 с.
5. Пілецька С.Т. Екологічна стратегія авіапромислового підприємства / С.Т. Пілецька. // Проблеми системного підходу в економіці. – Київ, НАУ. – 2013. № 44. – С. 62-67.
6. Прохорова В.В. Системна криза авіабудівної галузі України та фактори, що її обумовлюють / В. В. Прохорова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»: зб. наук. праць. – Харків: НТУ ХПІ, 2010. – № 60. – С. 27–33.
7. Сич Є.М. Закони економіки транспорту: [монографія] / Є.М. Сич, В.М. Кислий. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2009. – 160 с.
8. Франчук Г.М. Екологічні проблеми довкілля / Г.М. Франчук, Л.В. Малахів, Р.М. Півторак. – К.: КМУЦА, 2000. – 180с.
9. Шаповал А.І. Методичні підходи до формування ефективної системи управління ресурсозбереженням на підприємстві / А.І. Шаповал, А.О. Шаповал // Механізм регулювання економіки. – 2010. – №2. – С. 185–192.
10. Шкарлет С. Модернізація продуктивних сил як визначальний чинник сталого розвитку проблемних регіонів / С. Шкарлет., В. Ільчук., І. Лисенко. // Економіст. - № 6. – 2013. – С. 4-6.
11. Черняк Л.М. Основні напрямки вирішення проблем енергозбереження в Україні / О.О. Степенко, Л.М. Черняк. // Матеріали науково-практичної конференції «ABIA-2009», Т. III. – Київ, НАУ, 2009. – С. 19-21.

FINANCE AND CONDITIONS OF ACTIVITY WITH ENERGY EFFICIENCY IN AIR ENTERPRISE

In the article the material their own and borrowed sources of financing of the activities of energy efficiency in terms of corporate airlines. Determined the presence of a small proportion of performance with energy efficiency in total operating income of airlines. As the cause of slow process of revitalization of energy efficiency revealed the lack of financial resources without using their own emission sources of replenishment and complexity involving loans and investments in energy efficiency goals. The expediency activation emission of corporate airlines towards equity release equity instruments (shares, corporate shares) and debt securities (corporate bonds, promissory notes) to raise funds for energy efficiency. A leveraged to optimize and determine the risks of energy efficiency of airlines to use the method of calculating operational, financial and industrial leverage. Using this method is determined by the risk of insufficient funds to cover debts on loans and own debt securities, which facilitates the timely consideration of immediate action and enhances reliability as airline credit facility and investment. It is proved that the activity of energy efficiency is relatively risky continuity of the production process and the availability of funding sources in sufficient volume.

Proved that emission activities airlines is a condition of the resource adequacy and profitability of perspective on energy efficiency, but may be associated with the risk of insufficient funds to cover debts on their own debt securities. It was determined that these threats are not formed in the case of additional equity securities issued (shares) and corporate shares as instruments funding for energy efficiency. It is noted that the use of certain corporate instruments are not safe from the standpoint of the threat of partial loss of corporate rights due to the decrease of the relative value of corporate shares, which occurs as a result of an increase in the share capital of the airline.

Determined that limited amounts of energy efficiency of corporate airlines indicate non-emission sources towards financial security implementation of the energy efficiency. The necessity of developing methodological support current and prospective evaluation of activities in energy efficiency, the formation of methodological analysis, planning and control.

Keywords: activity on energy efficiency, resources, corporate airline financing emission activities leverage.

СТРУКТУРА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ

В статті розглядається склад та структура обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств водного транспорту. Запропонована класифікація вказаного обліково-аналітичного забезпечення та виділено види його автоматизації.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, економічна безпека, водний транспорт, структура, автоматизація.

В статье рассмотрены состав и структура учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности предприятий водного транспорта. Предложена классификация указанного учетно-аналитического обеспечения и выделены виды его автоматизации.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, экономическая безопасность, водный транспорт, структура, автоматизация.

Постановка проблеми. Основне призначення обліково-аналітичного забезпечення проявляється в мінімізації ризиків пов'язаних з недостовірною обліковою інформацією та вимірюванні оцінки стану та рівня економічної безпеки підприємства водного транспорту. Окреслення пріоритетних напрямів цілком відповідає завданням, що вирішуються підрозділом економічної безпеки підприємства. Керівники підприємств водного транспорту надають перевагу тим напрямам підготовки інформації, що допомагають вирішувати тактичні завдання по забезпеченню економічної безпеки у підприємствах. Одним з основних завдань в організації системи економічної безпеки підприємств водного транспорту є визначення складу та структури обліково-аналітичного забезпечення, що надаватиме своєчасну та достовірну інформацію для прийняття управлінських рішень

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика дослідження економічної безпеки суб'єктів господарювання досить широко розглядається сучасниками. Серед них варто відзначити праці Гнилицької Л.В., Кириченко О.А., Крутова В.В., Оргинського В.Л., Франчука В.І. та інших. Однак питання обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки майже не піднімаються, виключення становить лише Гнилицька Л.В., котра в своїх працях розглядає його в загальному уніфікованому контексті без врахування специфіки галузевої приналежності.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. З огляду на дослідження останніх публікацій доцільно зауважити, що проблематика обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств водного

транспорті не була ґрунтовно досліджена. Враховуючи специфіку галузевої приналежності доцільно виокремити дане дослідження в окреме питання і з метою ґрунтовного вивчення обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємств необхідно структурувати та класифікувати.

Мета статті. Дослідити склад та структуру обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств водного транспорту.

Виклад основного матеріалу. Обліково-аналітичне забезпечення є складовою системи економічної безпеки підприємства водного транспорту і формує цілісну інформаційну систему, котра об'єднує методи та технології обліку, аналізу з метою прийняття управлінських рішень щодо протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам, безпечному функціонуванню та сталому розвитку підприємства. Система обліково-аналітичного забезпечення ґрунтується на даних оперативного, статистичного, фінансового і управлінського обліку, включаючи оперативні дані, і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації. Тому така система виконує збір, опрацювання та оцінку всіх видів інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень на всіх рівнях. Вона є складовою загальної системи управління і її суть полягає в об'єднанні облікових та аналітичних операцій в один процес, виконання оперативного мікроаналізу, забезпеченні безперервності цього процесу і використанні його результатів для формування рекомендацій для прийняття управлінських рішень. З яких же структурних компонентів складається система обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств водного транспорту? Узагальнене уявлення про склад і структуру обліково-аналітичного забезпечення та його види наочно представлено на рис.1.

На рис. 1 виокремлено три групи за якими доцільно структурувати обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємств водного транспорту. За осередком формування і обробки обліково-аналітичної інформації доцільно виокремити внутрішню і зовнішню структурні складові. Зовнішнє обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки формується та має центр обробки поза межами конкретного суб'єкта господарювання і як наслідок впливає на загальний стан економічної безпеки галузі водного транспорту. В свою чергу до складу зовнішнього обліково-аналітичного забезпечення входять два структурні компоненти: нормативно-правовий та консолідовано-інформаційний (галузевий). Нормативно-правовий компонент створює загальні законодавчі умови діяльності галузі, нормативи, показники та галузеві стандарти. В ньому узагальнюється інформація про стан нормативно-правової економічної безпеки галузі водного транспорту, реакція на галузеві зміни та своєчасна підготовка до адекватної законотворчої реакції для стимулювання і забезпечення економічної безпеки на галузевому рівні. Також до його складу відносяться організаційні структури, що контролюють

та моніторять стан відповідності і дотримання норм нормативно-правового забезпечення галузі.

Консолідовано-інформаційне зовнішнє обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки містить механізм узагальнення і обробки загальної звітної та управлінської інформації галузі водного транспорту, з метою аналізу її результатів діяльності та прийняття управлінських рішень щодо перспектив її розвитку. Консолідація інформації та її обробка відбувається у загальногалузевих логістично-інформаційних комплексах і базах даних, таких як ІАЛС МРТ.

Внутрішнє обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємств водного транспорту формується та має центр обробки інформації в середині суб'єкта господарювання. До його складу входять наступні структурні компоненти: документарне, кадрове, технологічне, програмне, управлінське та фінансове обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки.

Документарне обліково-аналітичне забезпечення включає в себе перелік задокументованих нормативів, інструкцій, положень, регламентація прав і порядку доступу до обліково-аналітичної інформації, що формуються керівництвом та службою безпеки підприємства водного транспорту.

Кадрове обліково-аналітичне забезпечення, це формування штату співробітників, що здійснюють збір та обробку обліково-аналітичної інформації у підприємствах водного транспорту. Обов'язки даного штату співробітників можуть виноситись як окремо у вигляді посади аналітика з економічної безпеки, так і входити до посадових обов'язків інших працівників у рамках відповідальності і обов'язків які прописуються у посадових інструкціях.

Технологічне обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки включає перелік універсальних та специфічних апаратних засобів призначених для збору і обробки обліково-аналітичної інформації. Від банального комп'ютера, мережі або відео спостереження до специфічних засобів моніторингу суден і контейнерів, автоматизованих систем обліку паливно-мастильних матеріалів тощо.

Програмне обліково-аналітичне забезпечення містить перелік універсальних та спеціальних програмних засобів, призначених для збору і обробки інформації. Від забезпечення формування документів первинного обліку до систем підтримки прийняття рішень та автоматизованих технологічних ліній.

Управлінське обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки це сукупність методів і форм узагальнення подачі інформації для прийняття управлінських рішень, яка реалізується через розробку системи управлінського обліку підприємства водного транспорту у вигляді вимог і

завдань які до неї висуваються.

Фінансове обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки це сукупність форм і засобів обліку і узагальнення фінансової інформації у вигляді даних фінансового та управлінського обліку, а також фінансове забезпечення реалізації діяльності інших структурних компонентів економічної безпеки.

За ступенем автоматизації збору і обробки інформації обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки доцільно структурувати на три складових: не автоматизоване, частково автоматизоване і комплексно автоматизоване.

До першого типу відносяться системи збору і обробки обліково-аналітичної інформації в яких відсутні засоби автоматизації. Для прикладу на малих підприємствах водного транспорту, виключно, бортовий журнал, або паперові форми обліку в невеликих портах чи доках. Такі системи є, в певному роді, застарілими і не підходять для сучасних підприємств водного транспорту.

Частково автоматизовані системи обробки і збору інформації передбачають автоматизацію на певних ділянках фінансового, управлінського обліку або в напрямку моніторингу окремих об'єктів в системі господарюючого суб'єкта. Так найчастіше підприємствами водного транспорту впроваджуються автоматизовані системи фінансового обліку, а в судноплавних компаніях використовуються системи моніторингу і контролю суден.

Комплексні автоматизовані системи збору і обробки обліково-аналітичної інформації включають в себе замкнуті цикли програм, які накопичують інформацію з мінімальним втручанням людини. У поєднанні з автоматизованими системами фінансового і управлінського обліку використовуються системи моніторингу і контролю. Комплексні автоматизовані системи розробляються для великих портів, транспортно-логістичних мультимодальних центрів і забезпечують високий рівень доступу до обліково-аналітичної інформації та знижують ризики втрат від дії людського фактора.

За напрямком автоматизації обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств водного транспорту доцільно виокремити наступні види: забезпечення автоматизації моніторингу і контролю, забезпечення фінансового і управлінського обліку та комбіновані системи комплексного обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки.

Обліково-аналітичне забезпечення моніторингу і контролю складається з апаратного і програмного забезпечення яке дозволяє відслідковувати окремі внутрішні об'єкти суб'єкта господарювання починаючи від документів і замовлень, і закінчуючи окремими суднами і їх позиціонуванням. До їх числа

можна віднести системи CRM, спрощені ERP, системи геопозиціонування ГЛОНАСС, GPS та інші.



Рисунок 1. Обліково-аналітичне забезпечення підприємств водного транспорту

Обліково-аналітичне забезпечення фінансового і управлінського обліку включає системи автоматизації облікової інформації і подачі звітності. Вони

комплексно вирішують задачі фінансового та управлінського обліку і включають до свого складу як спеціалізоване програмне забезпечення пристосоване до галузевих вимог (Арт.Порт), так і комплексні ERP системи, що поєднуються з бухгалтерською документацією.

Комбіновані системи комплексного обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки поєднують в собі ознаки перших та других і дозволяють будувати комплексну систему обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств водного транспорту.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Враховуючи вищевикладене доцільно зробити наступні висновки:

- структура обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств водного транспорту складна і розгалужена і не вичерпується лише тими структурними складниками, що запропоновані автором;

- обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємств необхідно досліджувати з обов'язковим врахування галузевої специфіки.

-

Список використаних джерел:

1. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства: [монографія] / Л.В. Гнилицька. – К.: КНЕУ, 2012. - 305 с.

2. Кириченко О.А., Белоусова І.А., Сідак В.С. та інші. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи. Монографія. –К.: Дорадо-друк, 2010. - 437с.

3. Крутов В.В. Становлення та розвиток недержавної системи безпеки підприємництва: монографія. – К.: «Фенікс», 2008.-406с.

5. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання. Монографія. / Кириченко О.А., Захаров А.И., Лаптев С.М., Пригунов П.Я. та ін.// К.: Університет економіки та права «КРОК». – К.: ЗАТ "Дорадо" – 2008. – 403 с.

6. Франчук В. І. Особливості організації системи економічної безпеки вітчизняних акціонерних товариств в умовах трансформаційної економіки: монографія /В.І. Франчук / Львівський державний університет внутрішніх справ. – Львів, 2010. – 440 с.

STRUCTURE ACCOUNT AND ANALYTICAL SUPPORT ECONOMIC SECURITY OF WATER TRANSPORT ENTERPRISES

Accounting and analytical software is a component of economic security of water transport and forms an integrated information system, which combines the methods and technologies of accounting analysis to management decisions against internal and external threats, safe operation and sustainable development of the enterprise.

The main purpose of accounting and analytical support shown to minimize the risks associated with false accounting information and the measurement and assessment of the level of economic security waterway.

The article examines the composition and structure of accounting and analytical support economic security waterway companies.

The classification specified accounting and analytical software and selected types of its automation. With the center of the formation and processing of accounting and analytical information singled out internal and external structural components.

The degree of automation of data collection and processing of accounting and analytical support for economic security are three components: not automated, partially automated and fully automated. In the area of automation of accounting and analytical support economic security enterprises of water transport structured next types of software: automation monitoring and control, financial and management accounting and the combined system of complex accounting and analytical support economic security

Keywords: accounting and analytical support, economic security, water transport, structure, automatic

УДК 329.8+32.019.51

Ковальчук Л.С.

ІМІДЖ ПОЛІТИЧНОЇ ПАРТІЇ ТА ПОЛІТИЧНОГО ЛІДЕРА

В статті проведено дослідження іміджу політичної партії та його важливої складової - іміджу лідера партії. Розкрито можливості використання політичних технологій в Україні.

Ключові слова: імідж політичної партії, імідж політичного лідера, політичні технології, електорат, виборчий процес, програма партії.

В статье проведено исследование имиджа политической партии и его важной составляющей – имиджа лидера партии. Раскрыты возможности использования политических технологий в Украине.

Ключевые слова: имидж политической партии, имидж политического лидера, политические технологии, электорат, избирательный процесс, программа партии.

Постановка проблеми. Важливим фактором політичної системи України виступають проблеми формування електорального вибору та ефективних методів впливу на результат голосування. Враховуючи сучасну політичну ситуацію, існує необхідність пошуку нових форм впливу політичних партій на електорат з метою забезпечення їх представництва у владних структурах. Дослідження іміджу політичної партії та його важливої складової - іміджу лідера партії - потребують особливої уваги науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування політичного іміджу розкриті в багатьох літературних джерелах. Однак, потреби українського політичного ринку з його особливостями, нинішньою кон'юнктурою та політичною ситуацією, вимагають окремого підходу до розгляду цієї тематики. Цю ланку наполегливо заповнюють вітчизняні політологи. Дослідженню особливостей іміджу політичних партій присвячені праці дослідників, зокрема В. Антемука, Д. Видріна, І. Душина, Г. Почепцова та ін.

У вітчизняній політичній науці одним з перших підняв на належний науковий рівень проблеми політичного іміджмейкінгу відомий український дослідник В. Бебик. Його праці відзначають намагання цілісного і системного представлення процесу розробки та втілення передвиборних технологій у діяльності політичних лідерів і партій. В. Бебик вперше у політичній науці запропонував визначення поняття “імідж”, окреслив головні принципи його формування під час становлення громадянського суспільства та подав ґрунтовний аналіз іміджевих елементів виборчих стратегій.

Значний внесок в усвідомлення впливу іміджу партії та її лідера на передвиборну кампанію належить провідному вітчизняному досліднику В. Королько. Його праці акцентують увагу на потребі створення стратегічної

довготривалої моделі репутаційного менеджменту, котрий допоможе реалізувати ідею формування сталих електоральних переваг.

Українським фахівцем з психології політичного іміджмейкінгу П.Фроловим здійснена розробка методичних засобів дослідження іміджу. В межах очолюваної ним лабораторії психології політичного іміджмейкінгу досліджено імпліцитні типології іміджів лідерів, які формуються на рівні свідомості електорату, створені рекомендації по оптимізації проведення передвиборних кампаній. Дослідженню проблем електорального простору присвячені роботи О. Балакірева, О. Вишняк, Є.Головаха, Н.Паніна, В.Полторака, Р.Старовойтенко, В.Токовенко, Н.Хома, О.Ярош та інші. Окрім вже згаданих вітчизняних дослідників, окремі аспекти психологічного впливу у виборчих технологіях висвітлювалися у працях М.Варія, Д.Видріна, М.Головатого, О.Покальчука, В.Полторака, Г.Почепцова, А.Пойченка, М.Томенка та інших вчених.

Мета статті полягає у дослідженні основних компонентів іміджу політичної партії та його важливої складової - іміджу лідера партії; факторів впливу на електорат в ході виборчих кампаній.

Виклад основного матеріалу. Одними з перших факторів, які впливають на результативність виборчого процесу, слід визначити стратегію політичної партії у політичному колі. Стратегія поведінки політичних партій в партійно-політичній системі передбачає визначення загальної лінії поведінки по відношенню до електорату, груп інтересів, органів влади, конкурентів, ЗМІ та ін. Стратегію можна розглядати як довгостроковий, послідовний, конструктивний, підкріплений ідеологією, план, який супроводжується постійним аналізом та моніторингом в процесі реалізації та спрямований з певною метою на досягнення успіху в кінцевому результаті. Всі напрями партійної стратегії повинні бути взаємопов'язані та збалансовані, сприяти досягненню головної стратегічної мети – перемоги на виборах та подальшому збільшенню її популярності в суспільстві. При цьому успіх партійної стратегії в цілому залежить від ефективності іміджу політичної партії та її лідера. У виборчому процесі конкурують в першу чергу іміджі політичних партій та їх лідерів, які в решті-решт визначають результати голосування. Виборці орієнтуються на загальний образ партії чи окремого лідера. Часто цей образ складається під впливом мотивів раціонально не усвідомлених виборцем в результаті реалізації іміджевої стратегії політичної партії.

Безпосередній вплив на електоральну поведінку має імідж, який повинен бути, в першу чергу, продуктом діяльності партії, її відображенням, а не міфом створеним іміджмейкерами. Водночас, імідж може сформуватися стихійно та не завжди відповідати стратегічним планам партії. Імідж партії можна розглядати як багатопланову структуру, одним шаром, якої виступає

імідж, створений в документах політичної партії, в виступах партійних лідерів та ін., другим - імідж партії, створений в ЗМІ, третім - імідж, який виник під впливом стереотипів сприйняття, укорінених у масовій свідомості. Розбіжність, що виникає при співставленні цих складових може призвести до невизначеності та непередбачуваності електоральної поведінки, наданню переваги випадковості в виборі фаворита політичних перегонів.

Теж саме стосується і іміджу політичного лідера – розбіжність іміджів, створених в виступах партійного лідера, в ЗМІ та масовій свідомості веде до втрати частини електорату. Щоб імідж партії був ефективним він повинен мати чітку сформовану, збалансовану структуру, яка може бути репрезентована в вигляді моделі, що містить основні характеристики політичної партії та конкретну діяльність, спрямовану на досягнення необхідних електоральних результатів та відповідати ряду вимог. Головною з яких є відповідність суспільним запитам, сподіванням, та вимогам широких мас виборців. Імідж повинен бути реальним, зрозумілим, не перевантаженим інформацією та легко запам'ятовуватися, створювати враження доступності в сприйнятті для звичайного виборця.

Слід підкреслити, що політичний лідер є головним елементом в структурі іміджу партії. Більшість виборів орієнтується саме на особистість. Це не є недоліком чи особливістю вітчизняного менталітету. В більшості політичних систем світу, лідери несуть головний тягар відповідальності за суспільні процеси та конкретизують гарантії виконання передвиборної програми. В історія існують приклади, коли харизматичний лідер виводив партію, навіть з слабкою організаційною структурою, на чільне місце в суспільстві. Керівник позбавлений авторитету, навпаки, може зруйнувати довіру до сильної і потужної політичної сили. Як стверджує Г.Лебон: “Його воля є тим ядром, навколо якого кристалізуються і об'єднуються думки. Він є першим елементом організації різноманітного натовпу” [4].

Імідж лідера повинен забезпечити єдину інтерпретацію всім діям політичної партії. Він є головним знаком, що декодує політичний зміст для громадян. Розглядаючи складові іміджу лідера треба особливе значення приділити самопрезентації, розробці елементів зовнішнього виміру, комплексу заходів ПР, психологічній діагностиці, розробці промов і виступів, психології ведення політичного діалогу, кадровій роботі та самоменеджменту. Самопрезентація включає в себе роботу з візуальним рядом політика. Лідер досить часто з'являється на телеекрані, публічних виступах. Як відомо, перше уявлення є дуже стійким і важко нейтралізується в результаті його недостатності.

Взагалі імідж – досить стійке явище, тому потрібно досить обережно ставитися до питання оновлення політичних образів. Усталені уявлення виборців буде нелегко змінити: “Він, схоже, не заперечується навіть з

наданням нової інформації. Головна стратегія іміджу – правильно визначити вимоги і бажання публіки відносно того лідера, який їм потрібен...Реклама конденсує імідж бажаних досягнень” [5]. Новий політик повинен виходити на політичну арену задовго до виборів, щоб здобути визнання серед громадян і стати популярним. Виокремитись з загалу можливо лише за допомогою монопольної ідеї, яка відсутня в програмах інших політичних діячів. Таке завдання майже неможливе в умовах усталеної політичної системи, тому поява нових потужних партій та лідерів можлива лише в країнах з трансформаційними політичними процесами. М. Еделман зазначає з цього приводу: “...в сучасному суспільстві поведінка політичних лідерів настільки відпрацьована і контролюється різними об’єктивними умовами та диспозицією політичних сил, що будь-які спроби нових та оригінальних дій практично неможливі” [5]. Знову ж таки, варто знайти золоту середину. З одного боку, не вирізнятись з оточуючої політичної дійсності, з іншого, - бути найкращим, своєрідним, в основному, за рахунок особистісних рис. В ході передвиборчої кампанії консультанти виробляють послідовну систему рекламування сильних якостей лідера, які повинні привернути увагу виборців. Концентрація на перевагах, замовчування недоліків та суспільна ідентифікація політика з неповторною та актуальною ідеєю державних перетворень є основою позитивних результатів.

Таким чином, можна стверджувати, що у найближчому майбутньому широко використовуватимуться різнопланові технології впливу на підсвідомість виборців. Однак, виборча кампанія — це багатоскладовий процес, результати якого не повинні залежати тільки від рівня використання політико-психологічних технологій.

Висновки. Для результативності на виборах потрібна збалансована робота всієї системи, складовими якої є: програма партії, яка враховує особливості розвитку країни і особисті ресурси, відповідає суспільним запитам, сподіванням, та вимогам широких мас виборців; ефективний імідж партії та її лідерів; результативна діяльність партії, спрямована на досягнення необхідних електоральних результатів. Лише при дотриманні всіх цих складових можна досягти позитивного результату.

Список використаних джерел

1. Бабич-Декань О. Політична підсвідомість. Якщо технологи влади не вивчать місцевої специфіки, то політреформа матиме зворотний результат // Політика і культура. — 2003. — № 20 (199). — С. 18.
2. Варій М. Й. Політико-психологічні передвиборчі технології: Навч. метод. посіб. — К.: ”Ельга Ніка-Центр”, 2003. — 400 с.
3. Королько В.Г. Основы публик рилейшнз. — М.: Рефл-бук, К.: Ваклер, 2000, - 528 с.

4. Лебон Г. Психология народов и масс. – СПб.: Макет, 1995. – С. 234.
5. Политическое консультирование / Под ред. Е.Егоровой-Гантман, И.Минтусова. – М.: Центр политического консультирования «Никколо М», 1999. – С. 98-99.
6. Почепцов Г.Г. Имиджелогия: теория и практика. – К.: АДЕФ – Украина, 1998. – 392 с.

Lada Kovalchuk

THE IMAGE OF A POLITICAL PARTY AND PARTY LEADER'S IMAGE

The article was done research of the political party's image and its important component – a party leader's image.

The possibilities of the political technologies' applying were disclosed. A conclusion was done regarding the matter that for a getting success in election campaigns, a balanced operation of all the system is required, including a party program, an effective image of a party and its leaders, also a high-resulted activity of a party aimed for the getting of the desired electoral results.

To image the party to be effective it must be clearly formulated, balanced structure that can be represented in a model containing the main characteristics of the political parties and specific activities aimed at achieving the necessary electoral results and meet certain requirements. The main line of which is social needs, expectations and requirements of the broad masses of voters. The image must be real, understandable, and not overloaded information easy to remember, make an impression in the perception of affordability for the average voter.

Looking at the components of the image leader should be given special importance of self, developing the external dimension, PR package of measures, psychological diagnosis, developing speeches and presentations, psychology political dialogue, personnel policy and self-management.

Self-presentation involves working with a number of visual policy. The leader often appears on television, public speeches. As you know, the first performance is very stable and difficult neutralized by his failure.

Keywords: image of the political party, a party leader's image, political technology, voters, electoral process, a program of the party.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЄЮ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті розглядається сутність інституціоналізації інноваційних процесів, розкрито наукові підходи до оцінки інституціональної системи та інституціональних змін. Надано пропозиції щодо управління інституціями.

Ключові слова: інституція, інституціоналізація, інновація, управління.

В статье рассматривается сущность институционализации инновационных процессов, раскрыто научные подходы к оценке институциональной системы и институциональных изменений. Даны предложения по управлению институтами.

Ключевые слова: институт, институционализация, инновация, управление.

Постановка проблеми. Інноваційна економіка вносить істотні зміни в інтенсивність економічної конкуренції, вимагає від підприємств постійного інноваційного розвитку та формування такого рівня маркетингового потенціалу, який забезпечить як утримання існуючого ринку, так і створення нових ринків. Процес інституціоналізації інноваційної діяльності дозволяє досягти позитивних якісних змін в розвитку ринкових процесів та одночасно забезпечує спрямованість їх учасників на досягнення стійких відносин в ринковому обміні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна економічна теорія активно збагачує свій потенціал розвитком її інституціональної теорії, як то в класичному напрямку, так і в неоінституціоналізмі. Також активно розвиваються інституціональні прикладні дослідження в сфері інституціонально-інформаційної економіки (такі вчені як А.А. Чухно, П.Н. Леоненко, П.І. Юхименко та ін.), в сфері інноваційної економіки (такі вчені як В.В. Демет'єв, В.П.Савчук, Г.Б. Клейнер, О. В. Катигрובה, Ю.В. Латов, М.С. Гріднев та ін.), еволюційних та соціально-економічних процесів (такі вчені як С.Г. Кардіна, А.А. Гриценко, В.О. Мандибура, А.М. Чаусовський, І.А. Карпухно, І.Г. Філіпова, М.Л. Калужський, К.І. Курпаяніді та ін.).

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Сучасна економічна думка забезпечує методологічними знаннями дослідження соціально-економічних матриць різних економічних систем, закономірностей їх трансформації, активно і критично відбувається формування типології самих інституцій, пропонуються різні підходи до визначення функцій інституцій, проте недостатньо приділяється увага управлінню інституціями ринкового обміну на інноваційних ринках.

Мета статті. Метою статті є дослідження особливостей управлінських функцій ринкових інституцій в інноваційному середовищі.

Виклад основного матеріалу. Предмет дослідження інституціональної економіки сьогодні концентрується на режимі створення та функціонування економічних інститутів, що розширює його рамки від класичного аналізу техніко-економічної складової економіки на сучасні суспільно-виробничі відносини, в тому числі інноваційної діяльності, де суттєвими чинниками стають інформація, знання та інновації. Такий комплекс питань неможливо вкласти в прості інституційні форми, що вимагає аналізу кооперації базових інститутів і інститутів ринкового обміну.

Досліджуючи механізми самоорганізації в економіці С.Г. Кірдіна та С.Ю. Малков запропонували теоретичну гіпотезу (теорію) інституційних матриць. У цій теорії соціально-економічна система моделюється як структура двох взаємодіючих інституційних матриць (вони умовно названі Х- і Y-матрицями). Кожна з матриць відображає стійку, історично сформовану систему базових інститутів, що регулюють взаємопов'язане функціонування основних суспільних сфер - економіки, політики та ідеології. Обидві матриці сформовані «симетричними», оскільки інститути виконують аналогічні функції, але способи реалізації подібних функцій різні [1, с.12].

У зазначених моделях також передбачаються:

1. Домінуючі інститути, які задають основні, переважні форми соціальної взаємодії, вони втілені в конкретних інституційних формах).

2. Комплементарні інститути (і відповідні їм інституційні форми), які грають доповнюючу роль і діють в рамках домінуючої матриці інститутів. При цьому створення, відмирання, адаптація запозичених і модернізація історично притаманних інституційних форм характеризують безперервний процес інституційних змін.

Як зазначає І.Г. Філіппова інституціональна матриця дійсно інваріантна, але не по конкретній формі існування визначаючих її інститутів, а по їх суті. Базисні інститути, що формують основу системи - це системоутворюючі інститути власності, влади, управління та праці. У будь-якому своєму конкретному втіленні вони визначають всю сукупність конкретних форм соціальних інститутів.

Для управління життєдіяльністю соціального організму інституційна матриця в рамках відповідного способу мислення (традицій і культури) породжує ієрарховано впорядковану систему інститутів, які забезпечують координацію і узгодження процесів функціонування окремих елементів соціально-економічної системи. Базові типи інститутів Х- і Y- соціально-економічних систем представлені в табл. 1 [2].

Таблиця 1. - Базові типи інституціональних матриць

	Власність	Влада	Управління	Праця
Модель Х	Приватна	Знизу вгору	Ринок	Товар
Модель Y	Громадська	Зверху вниз	Держава	Обов'язок

Економічні взаємовідносини агентів в моделях Х- і Y- економік регулюються інститутами кооперації або конкуренції. Кооперація інституціоналізується природним чином тоді, коли вона є більш ефективною для залучення ресурсів в господарський обіг, ніж використання обмеженого ресурсу окремим виробником.

Відповідно, конкуренція є стимулом за володіння обмеженим ресурсом в тих випадках, коли є ефективна приватна власність, коли виникає вигода в закріпленні за економічними суб'єктами частини ресурсного матеріально-технологічного середовища і інших умов виробництва, коли ситуація в цілому сприяє стійкості конкурентного способу розподілу економічних благ. У моделі ринкової Y- економіки співіснують і взаємодіють різноманітні моделі конкуренції, забезпечують відтворення економік подібного типу. Функції та зміст економічних інститутів в моделях Х- і Y- економік наведено в табл. 2. [1, с. 36-37].

Як загально прийнято за підходом Д. Нортонa, інститути є цілісною конструкцією, яка включає в себе формальні (законодавство, загальне право, інструкції) і неформальні (угоди, норми і кодекси поведінки) обмеження на людські дії, так само як і примус до їх виконання.

При цьому С.Г. Кірдіна вважає, що даний поділ інститутів представляється неточним, оскільки у такий спосіб йдеться лише про правила діяльності в формальній і неформальній сферах. На її думку інститутам належить системоутворююча роль в соціально-економічних відносинах, оскільки вони підтримують їх «каркас», формують комплекс можливої і передбачуваної поведінки, зменшують невизначеність у суспільстві.

Тому поняття «інститут» необхідно застосовувати тоді, коли виникає потреба відобразити появу такої новизни у досліджуваному явищі, коли відбувається такий сплав формальних та неформальних правил, який діє за аналогією «силових ліній» магніту і структурує суспільство (його підсистеми) [3, с. 40-41].

Таблиця 2. - Функції та зміст економічних інститутів в моделях X- і Y-економік

№	Функції економічних інститутів	Базові інститути X-економіки	Базові інститути Y - економіки
1	Рух благ <i>Transfer of goods</i>	Редистрибуція (аккумуляція - узгодження-розподіл) <i>Redistribution (accumulation - coordination - distribution)</i>	Обмін (купівля-продаж) <i>Exchange (buying - selling)</i>
2	Закріплення благ <i>Fixing of goods (property rights system)</i>	Верховна умовна власність <i>Supreme conditional ownership</i>	Приватна власність <i>Private ownership</i>
3	Взаємодія економічних агентів <i>Interaction between economic agents</i>	Кооперація <i>Cooperation</i>	Конкуренція <i>Competition</i>
4	Організація праці <i>Labor system</i>	Службова праця <i>Employed (unlimited - term) labor</i>	Наймана праця <i>Contract (short - and medium - term) labor</i>
5	Сигнали зворотного зв'язку (ефективності) <i>Feed - back (effectiveness indexes)</i>	Обмеження витрат (X - ефективність) <i>Cost limitation (X-efficiency)</i>	Зростання прибутку (Y - ефективність) <i>Profit maximization (Y - efficiency)</i>

Досліджуючи інституціоналізацію інноваційних процесів є доцільним, на думку О. Катигрорової, під цим процесом розуміти побудову економічних інститутів, які забезпечують раціональну координацію економічної поведінки агентів інтелектуально-інноваційної діяльності та їх різноманітних структурних утворень. Тому здійснення інноваційних процесів в економіці забезпечують інститути, діяльність яких спрямована на:

- підготовку людського капіталу та сприятливого інформаційного

середовища для ведення інноваційної діяльності;

- безпосередньо беруть участь у процесі створення, комерціалізації та використання нового знання;
- забезпечення інноваційної діяльності матеріальними ресурсами [4, с.35].

Декілька *рівнів економічних інститутів*, які впливають на процес управління інституціоналізації пропонує вбачати К.І. Курпаяніді: 1) інститути, які безпосередньо впливають на пристосування економічних агентів до певних умов суб'єкти господарської діяльності (держава, домогосподарства); 2) інститути, які утворюють самі суб'єкти господарюючої діяльності та домогосподарства, які, в свою чергу, мають складну систему економічних і соціальних цілей (підтримання постійної платоспроможності, підвищення прибутковості капіталу, підвищення конкурентоспроможності свого товару та персоналу тощо); 3) міжнародні інститути, які узгоджують процес взаємодії і обміну діловою інформацією між основними суб'єктами економічної діяльності (суб'єктами господарської діяльності, банківським сектором, державними структурами тощо); 4) олігархічна верхівка, яка лобіює у власних інтересах державну економічну політику; 5) інститути, які складають органи державного економічного управління, найбільші транснаціональні корпорації, міжнародні економічні та фінансові організації [5, с. 101-102].

Спираючись на системний аналіз О. Котигрובה запропонувала виокремити в інституціоналізації такі основні складові *підсистеми*:

1. *Інституційно-економічна підсистема*. Механізми економічного відтворення, що передбачають підтримання історично зумовлених процесів виробництва, розподілу, обміну і споживання вироблених благ за допомогою, як правило, неписаних (неформальних) правил здійснення господарських відносин. Перехід на інноваційний тип розвитку вимагає підвищення оперативності у прийнятті рішень шляхом децентралізації управління в інноваційній сфері)

2. *Організаційно-інституційна підсистема*. Формується із комплексу органів різних рівнів, функціями яких є управління, регулювання, стимулювання інноваційної діяльності та сприяння її розвитку. До складу цієї підсистеми входять також інститути законодавчої, виконавчої та судової влади, об'єднання підприємств, споживачів, неурядові організації, великі корпорації, університети, академії наук, винахідники та інші суб'єкти, зацікавлені в ефективності інноваційної діяльності.

3. *Нормативна (регулятивна) підсистема*. Охоплює нормативно-правове забезпечення та систему управління (менеджменту), що об'єднує державні, галузеві й мережеві механізми інтеграції всіх елементів інноваційної сфери на основі новітніх управлінських та інформаційних

технологій. Їх ефективна взаємодія забезпечує формування і проведення у державі узгодженої науково-технічної політики.

4. *Інституційно-технологічна підсистема.* Охоплює механізми фінансування центрів розробок і аналітичних центрів, науково-дослідних інститутів, територіальні та галузеві органи управління, холдингові фінансово - промислові групи, приватні особи, які беруть участь у відтворювальному процесі та формуванні кінцевого суспільного інноваційного продукту).

5. *Соціокультурна підсистема.* Пов'язана з національними особливостями певної країни, народу, етнічної групи. Результати її впливу значною мірою залежать від того, наскільки її базові цінності відповідають ціннісним уявленням даного етносу та його готовності прийняти визначені "правила гри". Ця підсистема може набути особливо вагомого значення і зумовити зміни та деформації в інших підсистемах [4, с. 35-36].

Досліджуючи ефективність діяльності окремого підприємства О.П. Бодяков визначив *основні інституції, які забезпечують підвищення ефективності підприємств*: ті, що забезпечують адресність інвестування інновацій; спрямованість на ресурсозбереження та зростання обсягів виробництва; організацію захисту прав інвесторів в умовах ризику і невизначеності; забезпечення розширеного відтворення людського капіталу; зниження трансакційних витрат; захист прав власників, у тому числі і на інформацію; організацію боротьби з корупцією [6]. Досліджуючи прояви інноваційності в динаміці інституціоналізації, на нашу думку, також доцільно звернути увагу на позицію Ю.В. Латова, який при дослідженні еволюційної інституціональної теорії Г.Б. Клейнера зазначив, що її головний недолік полягає в визначенні розвитку інститутів як послідовності змін в межах однієї якості. Тому Ю.В. Латов вважає, що у розвитку інститутів відбуваються не тільки еволюційні, але й революційні зрушення, які призводять до переходу від однієї інституційної системи до іншої. Для перехідних станів ці «стрибки» не менш важливі, ніж поступові зміни [7, с. 157]. Крім того, С. Ярцева звертає увагу, що розвиток методологічних підстав управління інноваціями призвів до відмінності інновації по тривалості їх інституціоналізації. Самі інновації стали розумітися як складний і багаторівневий процес, всередині якого мають місце різні за своїм змістом етапи (відкриття, винаходи, технічні нововведення, поява нового продукту на ринку, його маркетинг та ін.). Тут формується методологічна концептуальна схема «традиції - інновації – інституції». Такого роду концептуальна схема може дозволити, з одного боку, уникнути протиставлення традицій та інновацій, перетворення інновацій в щось, далеке традиціям, з іншого - зробити можливим осмислення процесів перетворення інновацій в організаційні норми і цінності як інституції, що

формується на виході дій і комунікацій персоналу організації. У процесі розвитку управління персоналом організації ці норми і цінності приймають форму традицій [8]. Більш того, К.І. Курпаяніді вбачає в інституційних змінах першоджерело процесу трансформації економічної системи: інститути, впливаючи на економічну систему, зумовлюють стратегічну орієнтацію її трансформації, задають можливі варіанти реалізації та узгодження економічних інтересів. Суттєвим вкладом його наукової позиції є описання сутності в інституціях функцій управління, що представлено в табл. 3 [5, с. 101-103]. Також в даній таблиці нами запропоновано варіант управлінських функцій економічних інститутів у випадку інноваційного середовища.

Таблиця 3. – Управлінські функції економічних інститутів

№	Назва функції	Сутність функції (за К.І. Курпаяніді)	Сутність функції у випадку інноваційного середовища (авторська розробка)
1	2	3	4
1	Організуюча	Знижує невизначеність у взаємовідносинах, дозволяє досягти єдності і згоди в поглядах, сприяє подоланню конфліктів і опортунізму в поведінці партнерів.	Збільшує співпадіння загальних цілей в створенні нових норм, забезпечує стабілізацію інноваційних аттракторів до інноваційних ідей, сприяє подоланню конфліктів і опортунізму в поведінці партнерів.
2	Обмежувальна	Обмежує діяльність людей, встановлюючи формальні і неформальні межі, за порушення яких передбачається система покарань;	Формує процедуру допустимих дій, встановлюючи формальні і неформальні межі та санкції за порушення інтелектуальних прав власності
3	Координації	Свідчить про те, що якщо інститути у вигляді законодавчо закріплених норм і правил поведінки будуються на основі загальноновизнаних традицій і звичаїв, то в суспільстві формуються умови, які сприяють зниженню витрат, пов'язаних з укладенням контрактів.	Забезпечує законодавче закріплення норм і правил поведінки яка призводить до зменшення трансакційних витрат, пов'язаних з укладенням контрактів в інноваційній діяльності, будує інноваційно-інвестиційну спрямованість науково-технічної політики на засадах інтеграції інституційних норм всіх елементів інноваційної сфери.

Продовження табл. 3

1	2	3	4
4	Інформаційна	Ефективні інститути підвищують інформованість учасників угод про стан ринку і економіки в цілому і тим самим знижують витрати на пошуки інформації, раціоналізують діяльність індивідів.	Підвищує системність та змістовність інформаційного середовища для інноваторів та інших учасників, які безпосередньо беруть участь у процесі створення та комерціалізації новацій, тим самим знижують витрати на пошуки інформації та раціоналізують діяльність
5	Регулююча	Інститути регулюють правові стосунки в суспільстві і тим самим створюють атмосферу безпеки і упевненості людини в гарантованості його прав і свобод. В результаті вивільняються матеріальні і інтелектуальні ресурси людей для їх використання з максимальною ефективністю.	Встановлює статусну та правову структуру. Формує упевненості людини в гарантованості його прав і свобод. Забезпечує безперервність інституціоналізації, ефективну кооперацію базових та інших інституцій. Формує систему сигналів зворотного зв'язку.
6	Розподільча	Інститути здійснюють безпосередню дію на розподіл економічних ресурсів. Так, ефективно діючи інститути ринкової інфраструктури (біржі, банки, податкова система) не лише економлять ресурси, але і направляють їх в ті сфери, де вони можуть бути використані з максимальним ефектом.	Забезпечує адресне спрямування ресурсів в ті сфери, де вони можуть бути використані з максимальним ефектом досягнення кращої якості.
7	Стимулююча	Свідчить про те, що дотримання законів, норм і правил у взаємовідносинах людей є гарантією і стимулом підвищення ефективності діяльності, створює сприятливі передумови для максимізації їх доходів.	Формує систему цінностей які відповідають та забезпечують позитивні судження та ефективні дії учасників інноваційного процесу на нові соціально-економічні позитивні якісні зміни.

Висновки. Підсумовуючи викладене, зазначимо, що інтенсивний розвиток української економіки в глобальній економічній системі може бути забезпечений проведенням ефективної інституціоналізації інноваційних процесів. Розуміння сутності та реалізацій особливостей управлінських функцій інституцій, які забезпечують ринкову взаємодію на інноваційних ринках дозволить підвищити інноваційний розвиток економіки України.

Список використаних джерел:

1. Кирдина С.Г. Два механизма самоорганизации экономики: Модельная эмпирическая верификация (научный доклад) [текст] / С.Г. Кирдина, С.Ю. Малков — М.: Институт экономики РАН, 2010. — 69 с
2. Филиппова И.Г. Институциональная матрица: отказ от экономического детерминизма [текст] / И.Г. Филиппова. — 2011. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://mpr.ub.uni-tuenchen.de/47532/>
3. Кирдина С.Г. К переосмыслению принципа методологического индивидуализма [текст] / С.Г. Кирдина - М.: Институт экономики РАН, 2013. — 54 с.
4. Катигрובה О. Система інституціоналізації інноваційних процесів в умовах ринкової трансформації [текст] / О. Катигрובה // В і с н и к Київського національного університету імені Тараса Шевченка. № 143. — 2012. — С. 34 — 37
5. Курпаяниди К.И. Экономические институты в условиях институциональных преобразований [текст] / К.И. Курпаяниди // Успехи современного естествознания — 2013. — № 7 — С. 99 — 103
6. Бодяков О.П. Обоснование основных институций, направленных на повышение эффективности деятельности промышленных предприятий [текст] / О.П. Бодяков // TERRA ECONOMICUS. — 2011. — Выпуск № 4 — Том 9. — Часть 3. — С. 23 — 25
7. Латов Ю.В. Опыт чистой институциональной теории / Ю.В. Латов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2005. — Том 3. — №3 — С. 155 — 157
8. Ярцева С. Методологические основы инновационного процесса в управлении персоналом / С. Ярцева, Т. Лукьянова, М. Салгириев // «Кадровик. Кадровый менеджмент» — 2009. — № 9. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.sapanet.ru>

FEATURES INNOVATIVE MANAGEMENT OF INSTITUTIONALIZATION PROCESSES

The article deals with the essence of institutionalizing innovation processes disclosed scientific approaches to the assessment of institutional arrangements and institutional change.

The article aims to study the characteristics of administrative functions of market institutions in the innovation environment.

The process of institutionalizing innovation allows to achieve positive qualitative changes in the development of market processes and simultaneously provides orientation of the participants to achieve sustainable market relations in exchange.

Subject institutional economics research today focuses on the establishment and operation mode of economic institutions that extends beyond its classical analysis of technical and economic component of the economy in modern social and industrial relations, including innovation, which are essential factors in information, knowledge and innovation. Such complex issues can not be put in a simple institutional forms that require analysis cooperation basic institutions and institutions of market behavior.

Today in institutions see the source process quality and successful transformation of the economic system, institutions, affecting the economic system, determine its strategic orientation transformation, set the options for the implementation and coordination of economic interests.

A significant contribution to science today is a description of the essence in institutional management functions that is presented in the paper.

Also in this paper, we proposed version management functions of economic institutions in the case of innovative environment: organization, constraints, coordination, information, control, distribution, stimulating.

In summary, we note that the intensive development of the Ukrainian economy into the global economic system can be achieved conduct effective institutionalization of innovation processes.

Understanding the nature and characteristics of implementations administrative functions of institutions that provide a market for innovative interaction markets will increase the innovation development of economy of Ukraine.

Keywords: institution, institutionalization, innovation, management.

УДК 330.341

Криворучко О.В.

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ І МЕТОДІВ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

У статті розкрито сутність, порядок проведення та аналіз застосування різних форм і методів рекламної діяльності в системі маркетингових комунікацій на підприємствах авіаційної галузі, що дозволяє класифікувати запропоновані заходи в цілях підвищення іміджу і зміцнення довіри до постачальника авіаційних послуг, які використовують різні форми і методи рекламної діяльності в системі маркетингових комунікацій.

Ключові слова: авіаційна галузь, рекламна діяльність, маркетингові комунікації, авіакомпанії, прибуток, просування, послуга, пасажиропотік, комплекс маркетингових елементів, комунікації.

В статтє раскрыта сущность, порядок проведения и анализ применения разных форм и методов рекламной деятельности в системе маркетинговых коммуникаций на предприятиях авиационной отрасли, что позволяет классифицировать предложенные мероприятия в целях повышения имиджа и укрепления доверия к поставщику авиационных услуг, которые используют разные формы и методы рекламной деятельности в системе маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: авиационная отрасль, рекламная деятельность, маркетинговые коммуникации, авиакомпании, прибыль, продвижение, услуга, пассажиропоток, комплекс маркетинговых элементов, коммуникации.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації світової економіки важлива роль належить авіапідприємствам і ринку авіаперевезень, високий рівень розвитку яких є необхідною умовою зростання усієї національної економіки. Цінність авіації в повсякденному житті суспільства, можливість подолання наслідків надзвичайних ситуацій, викликаних різного роду природними і соціальними катастрофами, її особливості як транспортного засобу і засобу зв'язку, що надаються нею, в глобальній цивілізації, що формується, дозволяють розглядати авіацію в якості однієї з ключових цінностей сучасного суспільства. Успішне функціонування ринку авіаперевезень є не лише засобом задоволення платоспроможного попиту, але і є один з ключових чинників, сприяючих розширенню внутрішніх і міжнародних зв'язків. Відповідно, випереджаючий розвиток авіаційних компаній є фундаментом формування української економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Відзначається велика кількість наукових праць, присвячених проблемам застосування рекламних технологій в багатьох галузях діяльності, серед яких можна відмітити наукові праці Л.С. Захаричева, И.П. Мільберта, В. В. Зотова, Ю.Г. Лашманова, В. В.

Козирева і багатьох інших. При цьому практично відсутні дослідження питань управління конкурентоспроможністю підприємств авіаційних компаній із застосуванням форм і методів рекламної діяльності в системі маркетингових комунікацій, розробки системи маркетингових заходів з урахуванням специфіки їх діяльності. Усе це створює певні труднощі при рішенні низки запитань, у тому числі і відносно управління конкурентоспроможністю підприємств авіаційної галузі і актуалізує проблему даної роботи.

Метою дослідження виступає розробка і обґрунтування теоретичних положень та рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності форм і методів рекламної діяльності в системі маркетингових комунікацій на підприємствах авіаційної галузі.

Виклад основного матеріалу. Останніми роками одночасно із зростанням ролі маркетингу підвищилася роль маркетингових комунікацій. Недостатньо мати хороші продукти і послуги - для збільшення об'ємів їх продажів і отримання прибутку треба донести до свідомості споживачів вигоди від використання продуктів і послуг. Маркетингові комунікації дозволяють здійснити передачу повідомлень споживачів зробити продукти і послуги компаній привабливими для цільової аудиторії.

Маркетингові комунікації іноді розглядаються як синонім просування. Проте просування само по собі представляє цілісний і правильно підібраний комплекс елементів, необхідних для планування маркетингових комунікацій, щоб успішно досягти поставлених цілей. Основними інструментами виступають сім видів діяльності: реклама, пропаганда, упаковка, особисті продажі, прямий маркетинг, спонсорство і стимулювання збуту. Ефективність комплексу інструментів маркетингових комунікацій повинна знаходитися в центрі уваги. Питання визначення ефективності різних форм і методів рекламної діяльності в системі маркетингових комунікацій є одним з найскладніших і в той же час найважливіших, таких, що стоять перед фахівцями у сфері авіаційного маркетингу. Це обумовлено проблемою виконання розрахунку чистого ефекту, отриманого від рекламної діяльності, оскільки результат - продаж авіаційної послуги досягається за рахунок декількох складових маркетингового комплексу: самого продукту, його ціни, дистрибуції і усієї системи маркетингових комунікацій, частиною якої є і рекламна діяльність.

При визначенні ефективності рекламної діяльності слід виділити дві її складові: економічну ефективність і комунікативну ефективність. У рамках кожної з них проводиться аналіз статей рекламного бюджету, а також ефективності задіяних засобів при здійсненні рекламної діяльності. Аналіз визначень рекламної діяльності за наявності їх різноманіття дозволяє зробити висновок про те, що рекламна діяльність являється складовою маркетинговій

діяльності, яка спрямована на задоволення потреб. В умовах необхідності переосмислення і оновлення теоретичних основ рекламної діяльності відповідно до реальних запитів сучасного суспільства в соціокультурному середовищі, що швидко змінюється, значущим евристичним засобом для вирішення позначеної проблеми виступає комунікаційний підхід. У основі вдосконалення рекламної діяльності в системі маркетингових комунікацій лежить сегментація, що дозволяє розділити споживачів з метою зведення до мінімуму відмінностей в поведінці між членами сегменту і розробити рекламу, адресовану певній виділеній частині усього споживчого ринку. Саме сегментація ринку дозволяє вирішити завдання посилення ефективності дії реклами і забезпечення її спрямованості на цільову аудиторію.

Комунікативна ефективність різних форм і методів рекламної діяльності в системі маркетингових комунікацій визначається ефективністю контакту з споживачем. Фахівці у сфері авіаційного маркетингу планують цей показник в процесі створення і виробництва рекламного продукту, теоретично підраховуючи і закладаючи в початкові дані усієї рекламної діяльності. Комунікативна ефективність є основою для отримання надалі економічній ефективності, тобто ефективності отримання прибутку, що виникає під час контакту споживача з продуктом - авіаційними перевезеннями - економічного результату від застосування різних форм і методів рекламної діяльності в системі маркетингових комунікацій, представленого через ефективність витрат на просування.

За останнє п'ятиріччя серйозно змінився зміст авіаційного маркетингу. Безумовно, на завершальну частину маркетингового циклу, просування в частині реклами і PR зробив розвиток системи маркетингових комунікацій, як з теоретичної, так і з практичної точки зору. Зокрема, це пов'язано з активним використанням такого нового інструменту, як інтернет-маркетинг. Крім того, унікальність і дієвість рекламної діяльності обумовлюють активний її розвиток авіакомпаніями. Особливість просування товарів і послуг у сфері авіації обумовлені декількома чинниками: обраністю аудиторії, тривалим контактом з потенційним споживачем і унікальністю носія реклами.

Клієнти авіакомпанії повинні під час польоту побачити переваги, які з'являються в результаті надання цієї послуги. Тут величезне значення належить роботі по підвищенню іміджу і зміцненню довіри до постачальника авіаційних послуг, що досягається, у тому числі, за допомогою певних заходів, що використовують різні форми і методи рекламної діяльності в системі маркетингових комунікацій. Один з найдієвіших видів реклами - реклама усередині літаків і на їх фюзеляжах. Завдяки тривалому перебуванню пасажирів на борту літака дія такої реклами є одним з найвищих серед візуального маркетингу. У основі успіху такої реклами

лежать наступні чинники. По-перше, висока концентрація потенційних споживачів в обмеженому просторі. По-друге, дії на споживачів сприяє тривалий контакт з об'єктом реклами (контакт реклами з аудиторією триває увесь рейс).

Ефективність реклами усередині літаків і на їх фюзеляжах пояснюється її специфічними перевагами перед іншими видами транзитної реклами: знаходження пасажира упродовж декількох годин польоту в одному місці змушує його вивчати запропоновану йому обстановку, звертати увагу на підголовники, перегорнути буклети, що все знаходяться в кишенях крісел, журнали; висока купівельна здатність цільової аудиторії, яка є переважно забезпеченими, активними і мобільними людьми молодого та середнього віку, в основному туристами та бізнесменами; можливість забезпечення контакту пасажира, що повторюється, з рекламою, враховуючи потенціал повторних польотів або перельотів; направленість реклами, що дозволяє впродовж тривалого часу впливати на конкретну цільову аудиторію - декілька годин, на відміну від секунд, які витрачає глядач на перегляд інших видів реклами.

Висновки. В цілому авіаційні перевезення характеризуються наявністю досить високого рівню сервісу для пасажирів, відчутними зусиллями до створення комфортних умов перевезення, що визначається прагненням авіакомпаній до збереження на своїх рейсах максимальної кількості пасажирів, а також залучення потенційних клієнтів. Об'єктом рекламної діяльності є певний потенційний споживач або цільова група споживачів, яким належить зробити вибір відносно придбання того або іншого товару. Тим актуальніше на сьогодні є вивчення специфіки рекламної діяльності і визначення її місця в системі маркетингових комунікацій, що дозволить удосконалити концептуальну структуру рекламної діяльності в системі маркетингових комунікацій з урахуванням двох підходів: маркетингового і комунікаційного.

Список використаних джерел

1. Виды транспорта и их показатели. URL: <http://fsoler.com/lekczi-na-russkom/37-tema-7-logistika-zapasov-2/377-vidy-transporta-i-ix-pokazateli.html>
2. Золотарева Л.Г. Реклама в коммуникационном процессе. М: МГТУ ГА, 2007.-С. 56-58
3. Годін А.М. Маркетинг : - М.: ІТК «Дашков і К», 2007. - С. 563-567
4. Котлер Філіп, Армстронг Гаррі, Сондерс Джон, Вонг Вероніка. Основи маркетингу : //Пер. з анг. - 2-е європ. вид. - Спб.: Видавничий будинок Вільямс, 2001. - 994с.: Іл. - С. 112-117.
5. Памбухнянц О.В. Організація комерційної діяльності: //Учеб. - 2-е вид., Перераб. і доп. - М.: ІТК «Дашков і К °», 2005. - С. 234-239.

6. Панкратов Ф.Г. Комерційна діяльність : //Учеб. 7-е вид., Перераб. і доп. - М.: ІТК «Дашков і К °», 2004. - С. 117-120.

7. Рюттінгер Рольф. Культура підприємництва (пер. з нім.) [Текст]. - //М.: ЕКОМ, 2002. – С. 189-196.

Kryvoruchko O.V.

RESEARCH OF MODERN FORMS AND METHODS OF ADVERTISING ACTIVITY OF AVIATION ENTERPRISES IS IN SYSTEM OF MARKETING COMMUNICATIONS

In the article essence, order of realization and analysis of application of different forms and methods of advertising activity, is exposed in the system of marketing communications on the enterprises of aviation industry.

It allows to classify the offered measures for the increase of image and confidence-building to the aviation service provider. For this purpose use different forms and methods of advertising activity in the system of marketing communications.

The value of aviation in everyday life of society is obvious. Possibilities of overcoming of consequences of emergencies, caused by natural and social catastrophes similarly obvious given by her. Her feature as transport vehicle and communication mean in the formed global civilization allow to examine an aviation as one of key values of modern society.

A problem of increase of competitiveness of enterprises of aviation industry through introduction of marketing methods is to date studied not enough.

For providing of competitiveness airlines require to conduct the permanent search of new or perfection of the known forms, methods, models of advertising activity in the system of marketing communications on the enterprises of aviation industry.

It will allow to provide stream of passengers. The new going is needed near marketing technologies of forming of image and positioning and to philosophy of enterprise in an aviation on the whole.

A research aim is development and ground of theoretical positions and methodical recommendations, sent to the increase of efficiency of forms and methods of advertising activity in the system of marketing communications on the enterprises of aviation industry.

УДК: 330.46(477)(045)

Кривуца А.В.

ПЛАНУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ЗА ДОПОМОГОЮ СППР

В статті виділені основні підходи щодо розроблення фінансових проектів реального бізнесу самими менеджерами за допомогою орієнтованих на моделі СППР.

Ключові слова: фінансовий проект, система підтримки прийняття рішень, фінансове планування.

В статье выделены основные подходы к разработке финансовых проектов реального бизнеса самими менеджерами с помощью ориентированных на модели СППР.

Ключевые слова: финансовый проект, система поддержки принятия решений, финансовое планирование.

Постановка проблеми. Під час переходу до ринкової системи господарювання зароджується конкуренція як важливий механізм регулювання економічних процесів. Однак у перехідний період вона ще незначна. Це дає змогу продавцям установлювати й підтримувати більш високі ціни, ніж вони могли б дозволити собі за розвинутої конкуренції, що призводить до застою у виробництві, безробіття, а в кінцевому рахунку - до соціально-економічної та політичної нестабільності.

Конкурентоспроможність підприємства можна забезпечити правильною організацією управління фінансами: рухом фінансових ресурсів та фінансовими відносинами. Зміст фінансового менеджменту полягає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних та тактичних цілей.

Метою статті є виділення основних підходів щодо розроблення фінансових проектів реального бізнесу самими менеджерами за допомогою орієнтованих на моделі СППР.

Виклад основного матеріалу. СППР для складання бюджету чи кошторису особливо популярні в корпоративних додатках. СППР, орієнтовані на моделі бюджету, дають змогу також складати і відслідковувати бюджети та кошториси для відділень, окремих типів продукції або проектів. За допомогою таких СППР компанії роблять головні зміни в процесах планування бюджету і прогнозування. Проведення цих робіт потребує великих зусиль усієї компанії та багатьох менеджерів, які сприяють проведенню даного процесу, використовуючи Web-базовані інструментальні засоби підтримки.

Великі й середні компанії намагаються комбінувати традиційний висхідний (знизу вгору) підхід до створення бюджету, за якого керівники відділень подають запити щодо бюджету, які згодом згортаються в

корпоративний бюджет, з низхідним (зверху донизу) підходом, за якого бюджети готуються відповідно до стратегічної мети, контур якої окреслюється вищим керівництвом компанії. Використовуючи Web-технології, компанії можуть також вносити зміни в річні бюджети. Деякі продавці пропонують програмні продукти (наприклад, BudgetHub.org), які підтримують процеси розроблення корпоративних бюджетів, зокрема, компанії Comshare, Adaytum Software та Hyperion Solutions розробили СППР, які надають комп'ютеризовану допомогу щодо стратегічного планування, складання бюджету, створення звітів для вищого керівництва, аналізування і консолідації фінансів.

Фінансове планування і аналіз є дуже важливими за стратегічного планування. Спроектowana (pro forma) декларація або звіт про прибутки і витрати передбачає фінансові результати для певного майбутнього періоду. В такому разі прогнозуються загальні обсяги збуту і оцінюються витрати на основі фактичних даних і проекту. Прибутки або збитки підраховуються за допомогою методу, що ґрунтується на облікових (бухгалтерських) відношеннях[1].

Нині використовується багато специфічних підходів щодо розроблення фінансових проектів реального бізнесу самими менеджерами за допомогою орієнтованих на моделі СППР. Орієнтовні фінансові баланси корисні для розроблення деталізованих фінансових планів, оцінювання розгортання стратегічного плану, точного визначення проблемних галузей і проведення коригуючих дій. Вони також цінні, коли використовуються як допомога в реалізації стратегічного плану. Фінансовий баланс має бути переконливим, сумісним з іншими елементами стратегічного бізнес-плану і являти собою реалістичну картину фінансових наслідків стратегічних дій.

Розглянемо детальніше систему фінансового моделювання й аналізу Project Expert. Це СППР для розробки, аналізу й вибору оптимального плану розвитку бізнесу, створення й аналізу фінансових планів та інвестиційних проектів. Вона дозволяє моделювати діяльність підприємств будь-якої галузі, масштабу. Основний перелік програмних продуктів Project Expert відповідає різним масштабам підприємств і різним рівням складності завдань планування їх розвитку:

- Project Expert Professional (PE Prof) орієнтований на середні та великі підприємства з можливістю аналізу доцільності відкриття нових напрямів бізнесу й альтернативних сценаріїв розвитку, визначення ефективності реалізації групи інвестиційних проектів з використанням інструментарію оцінки вартості бізнесу;

- Pic Holding (модифікація Project Expert Professional) орієнтований на диверсифіковані підприємства, що реалізують декілька проектів. Програма дає змогу створити систему фінансового управління холдингової компанії, за

якої одне з підприємств розподіляє фінансові ресурси, необхідні для виконання проектів. Модель відстежує взаємні зобов'язання фірм, що входять у холдинг, і грошові потоки між ними. PricewaterhouseCoopers Holding призначений також для кредитних відділів банків та інвестиційних компаній і дає можливість раціонально організувати їх роботу. Програма допомагає вибрати найефективніше сполучення проектів, що фінансуються спільно, забезпечити контроль їх виконання, своєчасно прийняти рішення про припинення фінансування;

- Project Expert Lite (PE Lite) - версія для малого підприємства. Система дає змогу швидко розробити бізнес-план та одержати кредит;

- Project Expert Standard (PE Standard) призначений для відділів планування і розвитку невеликих підприємств. Дозволяє спланувати розвиток бізнесу, оцінити "запас міцності", а також ризики та неві-значені вхідні дані.

Імітаційна фінансова модель підприємства, побудована з використанням Project Expert, забезпечує генерацію стандартних бухгалтерських процедур і звітних фінансових документів за допомогою реалізованих у часі бізнес-операцій. Завдяки імітаційним фінансовим моделям підприємства чи інвестиційного проекту можна змодельовати різні варіанти стратегій і прийняти обґрунтоване управлінське рішення щодо подальшого розвитку підприємства (проекту).

Project Expert дає змогу:

- підготувати бізнес-план інвестиційного проекту, який відповідає міжнародним стандартам (в основу Project Expert покладено методику оцінювання інвестиційних проектів UNIDO і методику фінансового аналізу, що відповідає міжнародним стандартам IAS);

- розрахувати різні варіанти проекту і порівняти їх між собою;

- провести всебічний аналіз проекту: його загальної ефективності (розрахувавши, зокрема, період його окупності, індекс прибутковості, чистий зведений дохід, внутрішню норму рентабельності), чутливості й ефективності для окремих його учасників;

- провести аналіз проекту з урахуванням неточності початкових даних із застосуванням методу статистичного аналізу Монте-Карло;

- побудувати інтегровані фінансові потоки для групи проектів; оцінити ефективність діяльності компанії, яка реалізує комплекс різних проектів; скласти бюджет для групи проектів;

- контролювати виконання проектів, порівнюючи проектні та реальні грошові потоки.

Project Expert реалізує функції обміну даними (проектами, стартовими балансами, планами збуту, підсумковими таблицями, текстовими файлами) із системами планування й управління проектами (MS Project, Primavera Project Planner), імпорту даних з програми фінансового аналізу Audit Expert і

розроблення стратегічного плану маркетингу Marketing Expert, експорту даних у MS Word, MS Excel, MS Access, MS FoxPro тощо.

Порядок роботи з Project Expert передбачає певну послідовність кроків[3].

Побудова моделі. Цей процес найбільш трудомісткий і потребує значної підготовчої роботи зі збирання й аналізу вхідних даних. Різноманітні модулі Project Expert незалежні та доступні користувачеві практично в будь-якій послідовності. Проте відсутність деяких вхідних даних може блокувати доступ до інших модулів програми.

Ключовими вхідними даними можуть бути: дата початку і тривалість проекту; перелік продуктів (послуг), виробництво яких планується в рамках проекту; валюта розрахунку, обмінний курс і прогноз його зміни; перелік, ставки та умови сплати основних податків; для діючого підприємства - опис балансу, включаючи структуру і склад наявних активів, зобов'язань і капіталу підприємства. В опис плану розвитку підприємства (проекту) необхідно ввести такі вхідні дані: інвестиційний план, включаючи календарний план робіт із зазначенням витрат і використовуваних ресурсів; операційний, ураховуючи стратегію збуту продукції або послуг, план виробництва, персоналу, а також виробничі та накладні витрати.

Визначення потреби у фінансуванні. Для цього слід зробити попередній розрахунок проекту, в результаті чого встановлюються його ефективність і обсяг коштів, необхідний і достатній для покриття дефіциту капіталу в кожний період розвитку проекту з кроком один місяць. Потреба в капіталі визначається на підставі даних, відображених у Плані грошових потоків (Cash-Flow). Значення сальдо рахунка підприємства демонструє прогнозований стан його розрахункового рахунка в різні періоди часу. Від'ємне значення сальдо означає, що підприємство не має у своєму розпорядженні потрібної суми коштів. У такі періоди має вирішуватися питання про залучення додаткового капіталу.

Розробка стратегії фінансування. Після визначення потреби у фінансуванні розробляється план фінансування. Ключове питання - визначення джерел фінансування: випуск акцій, облігацій тощо. У процесі розроблення стратегії фінансування проекту аналітик може промодельовати обсяг і періодичність виплачуваних дивідендів, а також стратегію використання вільних коштів (наприклад, розміщення коштів на депозит у комерційному банку чи придбання акцій сторонніх підприємств).

Аналіз фінансових результатів. У процесі розрахунків Project Expert автоматично генерує стандартні звітні бухгалтерські документи: звіт про прибутки і збитки; бухгалтерський баланс; звіт про рух коштів; про використання прибутку. На основі даних звітних бухгалтерських документів здійснюється розрахунок основних показників ефективності та фінансових коефіцієнтів[4].

Project Expert забезпечує можливість аналізу чутливості, одержання графіків точки беззбитковості, статистичного аналізу впливу випадкових факторів за методом Монте-Карло. Використання What-If аналізу дає можливість порівняти різні варіанти проекту і вибрати найефективніший.

Формування звіту. Після завершення аналізу проекту формується звіт (бізнес-план). У Project Expert передбачено спеціальний генератор звіту, що забезпечує компонування й редагування останнього за бажанням аналітика. У звіт можуть бути вбудовані стандартні графіки й таблиці, а також виконані користувачем за допомогою спеціального редактора.

Контроль реалізації проекту. В Project Expert передбачено засоби для введення фактичної інформації, котра стає відомою під час реалізації проекту. На основі його плану і введених фактичних даних формується звіт про неузгодженості планової та фактичної інформації, який можна використати для координації управління проектом

Висновки. Виділено основні підходи щодо розроблення фінансових проектів реального бізнесу самими менеджерами за допомогою орієнтованих на моделі СППР. Орієнтовні фінансові баланси корисні для розроблення деталізованих фінансових планів, оцінювання розгортання стратегічного плану, точного визначення проблемних галузей і проведення коригуючих дій. Вони також цінні, коли використовуються як допомога в реалізації стратегічного плану. Фінансовий баланс має бути переконливим, сумісним з іншими елементами стратегічного бізнес-плану і являти собою реалістичну картину фінансових наслідків стратегічних дій. Виокремлено найбільш ефективний спосіб управління фінансовими ресурсами на основі впровадження системного підходу, що включає в себе створення керівництвом і власниками підприємств єдиних вимог і стандартів відносно всіх елементів системи управління підприємством та організації контролю їх виконання, розподіл сфер відповідальності за всім категоріями персоналу, встановлення нормативних значень показників фінансової стійкості.

Список використаних джерел:

1. Глухов В.В. Математические методы и методы для менеджмента / Глухов В.В., Медников М.Д., Коробко С.Б. – Москва: Лань, 2009. – 480 с.
2. Гнатієнко Г.М. Експертні технології прийняття рішень / Гнатієнко Г.М., Снитюк В.Є. – К.: ТОВ „Маклаут”, – 2008. – 444 с.
3. Джексон П. Экспертные системы / Джексон П. – Москва, С.-Петербург, Киев: Вильямс, 2012. – 624 с.
4. Джерелейко С. Д. Управління фінансовими ресурсами промислових підприємств [Електронний ресурс] // С. Д. Джерелейко. - Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/156.pdf .
5. Згуровский М.З. Системный анализ: проблемы, методология, приложения / Згуровский М.З., Панкратова Н.Д. – К.: Наукова думка. – 2005. – 743с.

PLANNING AND ALLOCATION OF FINANCIAL RESOURCES THROUGH DSS

Today the main factor in creating competitive advantage and long-term growth of investment attractiveness are optimal strategies of business management. Effective management of financial resources, its operational division - is the same resource as money or wealth. The management of large enterprises, organizations, companies, etc. in constant need of reliable information on various aspects of business processes to support decision making. From information received depends on the quality of governance, efficiency planning, survival in the face of fierce competition.

This visibility is critical the presentation, timeliness of obtaining different types of reporting, analysis of current and historical data. Systems that provide features such known - Decision Support System (DSS).

They have been successfully applied in various fields of electronic document management, telecommunications, finance, trade, industry, medicine and so on. In unstable conditions of modern Ukrainian economy and, consequently, increasing threats to business increasing need for an adequate management of financial resources, their distribution and planning. Insufficient attention to the problems of improving the management of financial resources can lead to that company, even with the high profitability may be insolvent. Improving the effectiveness of management activities is one of the areas improvement of the enterprise as a whole.

The most obvious means of increasing the efficiency of the labor process is its automation. Tangible medium of financial relations is funding. Practically it distinguishes them from the set of economic categories. We can say that finances as a set of economic relations find their concrete expression in financial resources, the predominant form of motion which are funds.

Financial Resources is one of the fundamental concepts of finance companies. Their specificity is manifested in the fact that they always act in cash, with distribution in nature and reflect the formation and use of various types of income and savings business entities sphere of material production, the state and members of non-productive areas. During the transition to a market economic system emerging competition as an important mechanism for the regulation of economic processes. However, the transition is still negligible. This allows sellers to establish and maintain higher prices than they could afford and developed competition, leading to stagnation in production, unemployment, and ultimately - to the socio-economic and political instability.

The competitiveness of the company and the bank can ensure proper financial management organization: the movement of financial resources and financial relations. Contents of financial management is the effective use of financial mechanisms for achieving the strategic and tactical objectives.

Financial mechanism - a system of financial management for organizing financial relations and interactions of funds in order to optimize their impact on outcomes. The optimal interaction of financial relations achieved using all financial categories, norms, various incentives, benefits, penalties and other financial instruments.

УДК 338.242

Мержвинська А.М.

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ І ЗА КОРДОНОМ

Проведено аналіз та виявлені проблеми та тенденції розвитку креативної економіки в Україні і в розвинених країнах, та тенденції розвитку інноваційного процесу в Україні.

Ключові слова: креативна економіка, креативні індустрії, інноваційний розвиток.

Проведен анализ и выявлены проблемы и тенденции развития креативной экономики в Украине и в развитых странах, и тенденции развития инновационного процесса в Украине.

Ключевые слова: креативная экономика, креативные индустрии, инновационное развитие.

Постановка проблеми. На сучасному етапі одним із пріоритетних завдань багатьох держав, що намагаються поліпшити свої конкурентні переваги на світовій арені стає розвиток креативних індустрій. У розвинених країнах креативність стає основним джерелом економічної цінності, а інтелектуальна власність приходить на зміну таким ресурсам як земля, робоча сила, капітал.

Тому виникає необхідність в дослідженні проблем та тенденцій розвитку креативної економіки та інноваційних процесів в Україні в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання зародження і розвитку креативної економіки досліджували багато вчених, серед яких Джон Хокінс, Річард Флорида і Чарльз Лендрі.

На думку Д.Хокінса основою креативної економіки є креативні індустрії (галузі), де творчість - найважливіший сировинний ресурс і найцінніший економічний продукт [1]. За оцінкою автора, ще в 2005 р. креативна економіка в усьому світі оцінювалася приблизно в 2,7 трлн доларів, тобто на неї припадало 6,1 % світової економіки, її зростання становило 6 % на рік.

А Р. Флорида визначає креативну економіку на основі професій [2]. Підхід Флориди базується на визначенні креативного класу, що складається з двох підкласів: суперкреативного ядра і креативних професіоналів. За підрахунками Флориди, креативний клас США складає більше 30% робочого населення, перевищуючи робочий і аграрний клас разом узяті.

Постійно зростаючий вплив креативного сектору економіки на загальний економічний розвиток країни було відзначено у Великобританії,

Австралії, Новій Зеландії та Гонконгу за результатами досліджень, присвячених картуванню культурних і творчих ресурсів креативного сектора економіки цих країн дослідними центрами The Work Foundation (2007), Australian National Office for the Information Economy (2003), Centre for International Economics (2005) та ін..

Метою статті є виявлення проблем та тенденцій розвитку креативної економіки та інноваційного процесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Індустрії, що виробляють креативні товари та послуги, демонструють швидке зростання і вражаючи стійкість до криз. В опублікованій доповіді Програми розвитку ООН (UNDP) стверджується, що на цьому ринку - достаток незайманих можливостей. Глобальні обсяги продажів креативної продукції - модного одягу, комп'ютерних ігор, книг, дизайн-послуг, фільмів, музики, картин та інших предметів мистецтв - більш ніж подвоїлися з 2002-го по 2008 р., досягнувши \$ 600 млрд. Навіть у кризовому 2008, коли обсяги глобальної комерції впали на 12%, торгівля креативними товарами і послугами росла зі своєю середньою швидкістю - 14% на рік. Поки основна частина продукції виробляється в розвинених країнах. Частка країн, що розвиваються становить лише 43% в обсязі глобального експорту.

За твердженням експертів, вражаючи фінансові показники в звіті UNDP підтверджують, що індустрія креативу володіє величезним потенціалом для країн, що розвиваються, які шукають можливості диверсифікувати економіку і посприяти виходу національних підприємців на світові ринки. Зараз, за даними UNDP, ключовою рушійною силою креативних індустрій є нові інтернет-технології, особливо цифрові медіа та соціальні мережі, що культивують розвиток нових способів творення, поширення та обміну ідеями.

У ряді країн світу протягом вже багатьох років розробляються різні комплексні індикатори науково-технічного та інноваційного розвитку. Найбільш відомим з подібних комплексних індикаторів, що набув широкого поширення в останні роки, став європейський інноваційний індекс, який розраховується на основі системи індикаторів науково-технічного розвитку – Європейського інноваційного табло (ЄІТ) [European Innovation Scoreboard (EIS)] включає цілу низку показників, що характеризують, зокрема, стан у сфері захисту прав на інтелектуальну власність.

Індекс визначається для кожної країни з метою з'ясування її відносних позицій в ЄС в області інноваційного розвитку. Він напряму пов'язаний з показниками науково-технічного і інноваційного розвитку кожної країни. Так, за даними 2006 р., до групи країн-лідерів за значенням інноваційного індексу по рівню науково-технічного та інноваційного розвитку відносилися: Швеція з індексом 0,68, Фінляндія (0,64), Швейцарія

(0,61), Японія (0,61), США (0,59), Данія (0,57), Німеччина (0,54), Люксембург (0,51).

До групи країн «послідовників» відносилися: Великобританія (0,48), Ізраїль (0,48), Франція (0,45), Нідерланди (0,44), Бельгія (0,44), Австрія (0,43).

До групи країн «помірних інноваторів» потрапили: Норвегія (0,35), Словенія (0,34), Естонія (0,32), Чехія (0,32), Італія (0,30), Португалія (0,28), Іспанія (0,27), Литва (0,26).

Україна разом з більшістю країн Центральної і Східної Європи знаходилася в групі держав, що йдуть навздогін: Угорщина (0,24), Росія (0,23), Україна (0,23), Латвія (0,22), Польща (0,21), Хорватія (0,20), Греція (0,20), Болгарія (0,19), Румунія (0,16), Турція (0,08) [5].

Україна першою серед держав СНД законодавчо закріпила курс на науково-технологічне оновлення економіки. У прийнятому в 1991 році Законі України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної політики» було констатовано, що саме науково-технічний прогрес є головним фактором розвитку суспільства і проголошено, що «державна надає пріоритетну підтримку розвитку науки як визначального джерела економічного зростання». Ця теза підтверджена і в Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність», який був прийнятий у 1998 замість вище названого: «Розвиток науки і техніки є визначальним фактором прогресу суспільства, підвищення добробуту його членів, їх духовного та інтелектуального зростання».

Реалізація такого спрямування політики держави, вибір інноваційної моделі розвитку економіки конкретизувались Постановою Верховної Ради України від 13.07.1999 року № 916-X

IV, якою була затверджена Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України, та цілим рядом законів України: «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» (11.07.2001 року за № 2623-III); «Про інноваційну діяльність» (04.07.2002 року за № 40-IV); «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (16.01.2003 року за № 433-IV); «Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих технологій» (09.04.2004 року за № 1676-IV); «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» (14.09.2006 року за № 143-V).

Орієнтація на інноваційний алгоритм розвитку знайшла своє відображення в Угоді про партнерство і співробітництво з Європейськими Співтовариством 14.06.1994 року, яка набула чинності 01.03.1998 року, в Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу, затвердженій Указом Президента України від 11.06.1998 року № 615/1998, а також у Стратегії економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки», затвердженій Указом Президента України від 28.04.2004 року № 493/2004.

Таблиця 1.- Наукові кадри в Україні та обсяг виконаних наукових робіт

Рік	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки	Чисельність докторів наук в економіці України, осіб	Чисельність кандидатів наук в економіці України, осіб	Питома вага обсягу виконаних наукових і НТР у ВВП	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %
2000	1490	10339	58741	1,16	18
2001	1479	10603	60647	1,11	16,5
2002	1477	11008	62673	1,11	18
2003	1487	11259	64372	1,24	15,1
2004	1505	11573	65839	1,19	13,7
2005	1510	12014	68291	1,09	11,9
2006	1452	12488	71893	0,98	11,2
2007	1404	12845	74191	0,93	14,2
2008	1378	13423	77763	0,9	13
2009	1340	13866	81169	0,95	12,8
2010	1303	14418	84000	0,9	13,8
2011	1255	14895	84979	0,79	16,2
2012	1208	15592	88057	0,8	17,4

Цими документами та численними підзаконними актами в Україні була створена досить солідна нормативно-правова база, якою не тільки передбачалась загальна орієнтація на інноваційний розвиток економіки, але й окреслювались основні механізми втілення в життя такого курсу державою. Проте реальне включення в дію більшості цих механізмів в Україні не відбулося.

На законодавчому рівні відбувалися призупинення дії статей законів, спочатку тимчасово, а потім і вилучення їх повністю. Таким способом більш ніж наполовину було урізано Закон «Про наукову і науково-технічну діяльність» (реально діють з нього лише статті про пенсійне забезпечення науковців) та Закон України «Про інноваційну діяльність».

На основі проведених досліджень можна відзначити низьку питому вагу підприємств, що виконують роботи зі створення і використання об'єктів інтелектуальної власності та раціоналізаторських пропозицій (хоча наявне

збільшення кількості докторів та кандидатів наук) (Табл.1), низький рівень закордонного патентування українських винаходів та невідповідність результатів ліцензійної діяльності існуючому національному науково-технологічному потенціалу.

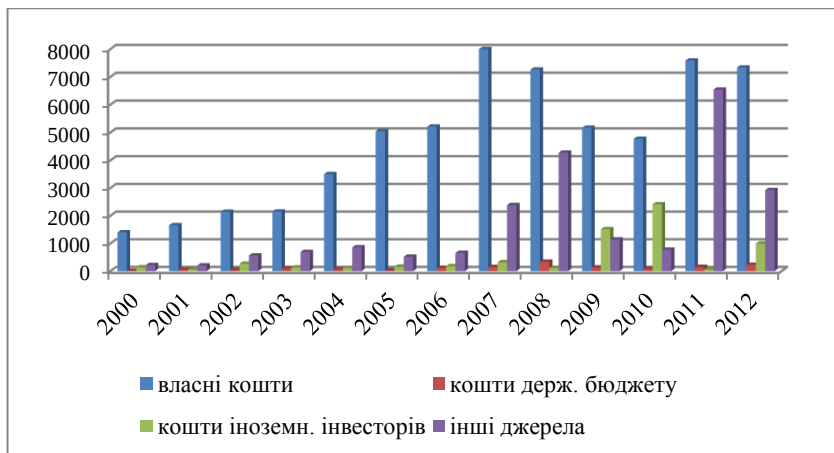


Рисунок 1. – Джерела фінансування інноваційної діяльності українських підприємств (млн. грн.)

Проаналізовані та наведені дані (рис. 1 і 2) свідчать що інноваційна система України переживає не найкращі часи свого становлення та розвитку, що пов'язано, перш за все з політичними подіями та постійними процесами перерозподілу влади.

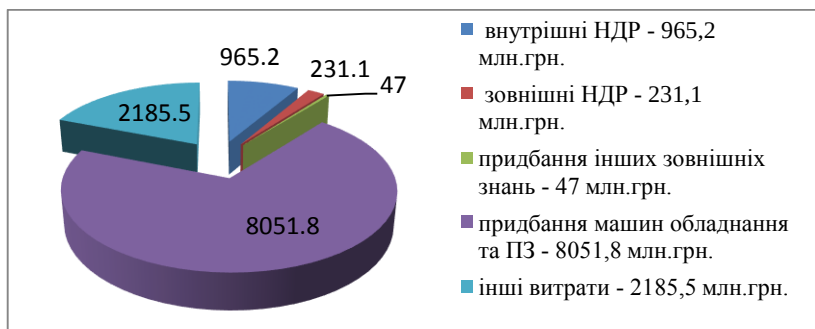


Рисунок 2. – Витрати українських підприємств на інноваційну діяльність в 2012 р.

До проблем, що стримують розвиток інноваційних процесів в Україні можна віднести:

- відсутність науково-методологічної бази формування інноваційної системи;
- відсутність системності у здійснюваних державою заходах щодо реалізації інноваційного потенціалу національної економіки;
- недостатність фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок;
- недовершеність нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності;
- нерозвиненість системи захисту інтелектуальної власності.

Аналіз інноваційного розвитку дав змогу побачити не лише проблемні сторони, а й відслідкувати позитивні тенденції, такі як:

- створення сприятливих ринкових умов для впровадження інновацій у виробничу діяльність та побут населення;
- поступового зростання бюджетного фінансування потреб науково-технічного розвитку;
- формування потенційних передумов зростання попиту на інноваційну продукцію у вітчизняній економіці;
- посилення конкурентного тиску на внутрішньому і зовнішньому ринках, що поступово підштовхує підприємства до розуміння важливості інноваційної переорієнтації виробництва;
- активізації участі українських виробників у конкуренції на зовнішніх ринках, які висувають додаткові жорсткі вимоги до їхньої інноваційної адекватності.

Висновки. З огляду на існування поряд з наведеними проблемами позитивних тенденцій розвитку інноваційних процесів можна констатувати, що при грамотній державній підтримці креативна економіка може стати джерелом соціально-економічного зростання, робочих місць, інновацій та торгівлі, одночасно привносячи стійкий внесок у розвиток суспільства та культурну диверсифікацію.

Список використаних джерел

1. Хокинс Джон. Креативная экономика. Как превратить идеи в деньги. – Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2011. – 256 с.
2. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее – Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2007. – 355 с.
3. http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html
4. <http://nanoinnovation.livejournal.com/2304.html>

5. Россия и Украина в свете индикаторов Европейского инновационного табло / Под ред. Ивановой Н.И. и Егорова И.Ю.. – Киев: Госкомстат Украины, 2008. – 93 с.

Anna Merzhvynska

INVESTIGATION THE TRENDS OF DEVELOPMENT CREATIVE ECONOMY IN UKRAINE AND ABROAD

Analyzed and identified problems and trends in the creative industry in Ukraine and in developed countries, and trends in the innovation process in Ukraine.

At this stage, one of the priorities of many countries that are trying to improve their competitive advantage on the world stage is the development of creative industries. In developed countries, creativity is the main source of economic value, and intellectual property replaces resources such as land, labor, capital.

Ukraine was the first CIS states legislated course on scientific and technological innovation economy. The adopted in 1991 the Law of Ukraine "On the basis of the state policy in the field of science and science and technology policy" stated that it is scientific and technological progress is a key factor in the development of society and declared that "the state gives priority support of science as a crucial source of economic growth. "This thesis is confirmed in the Law of Ukraine "On scientific and technical activity", which was adopted in 1998 instead of the above named: "The development of science and technology is a determining factor in the progress of society, improving the welfare of its members, their spiritual and intellectual growth."

The problems that hinder the development of innovative processes in Ukraine are: lack of scientific and methodological basis of formation of innovation system; lack of consistency in the activities undertaken by the state to implement the innovative potential of the national economy; lack of financial resources for the implementation of research and innovation; imperfection regulatory control system and stimulate innovation; underdeveloped system of intellectual property protection.

Keywords: creative economy, creative industries, innovative development.

УДК: 519.711:656.7.071.13(477)(045)

Олешко Т.І.

МОДЕЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВІАКОМПАНІЙ УКРАЇНИ

В статті визначені та проаналізовані основні фактори, що впливають на конкурентоспроможність авіакомпаній.

Ключові слова: авіакомпанія, конкурентоспроможність, авіап перевезення, модель.

В статье определены и проанализированы основные факторы, влияющие на конкурентоспособность авиакомпаний.

Ключевые слова: авиакомпания, конкурентоспособность, авиаперевозки, модель.

The article identified and analyzed the main factors affecting the competitiveness of airlines.

Keywords: airline, competitiveness, air, model.

Постановка проблеми. Питання дослідження конкурентоспроможності авіакомпаній є важливим і актуальним як для економіки в цілому, так і для окремих компаній. У ринкових умовах висока конкурентоспроможність авіакомпаній є запорукою отримання високого і стабільного прибутку. Висока конкурентоспроможність – основна умова розвитку та життєдіяльності компанії. Розуміючи це, вітчизняні авіакомпанії ставлять перед собою такі цілі: задоволення потреб клієнтів, отримання максимального прибутку, залучення нових клієнтів, розширення частки ринку, забезпечення необхідного рівня якості послуг та цін на них, впровадження новітніх технологій, модернізація обладнання та парку повітряних суден.

Сучасні умови ведення ринкової економіки неминуче ставлять авіакомпанії перед необхідністю працювати за законами і вимогами ринку, пристосовуючи всі сторони своєї діяльності до мінливої ринкової ситуації і запитів споживачів, змагаючись при цьому з конкурентами. Як наслідок, особливої актуальності набуває розробка моделей і методів оцінки рівня конкурентоспроможності авіакомпанії. Для покращення фінансового стану компанії та її рівня конкурентоспроможності, в першу чергу необхідно зробити все, щоб її обирали споживачі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Здобутки вітчизняних та зарубіжних вчених з питань конкурентоспроможності авіакомпаній, її моделювання та використання лагових моделей представлені у працях Гелич А.О. , Сич Є.М. , Кулаєва Ю.Ф. , Зламанюка Т.В. , Подрези С.М., Гуріна Г.С. та ін. Аналіз результатів досліджень, опублікованих у вітчизняних та закордонних наукових джерелах дозволяє зробити висновок про недостатню дослідженість цього питання.

Метою статті є визначення основних показників конкурентоспроможності авіакомпаній України.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні рівень конкуренції на ринку повітряних перевезень високий, а число конкуруючих авіакомпаній часто перевищує аналогічний показник по товарному ринку. Тому з розвитком авіаційного ринку і авіаіндустрії необхідно сформувати методи управління авіакомпанією на ринку авіаперевезень, що дозволить значно підвищити рівень її конкурентоспроможності та зміцнить позиції на ринку. Конкурентоспроможність будь-якого суб'єкта господарської діяльності базується на визначенні конкурентоспроможності об'єкта діяльності. Суб'єктом тут виступає авіакомпанія, а об'єктом – послуги, які вона надає.

Під конкурентоспроможністю послуг авіакомпанії розуміється її здатність до потенційного задоволення потреби в авіаперевезеннях порівняно з конкурентами на конкретному ринку за даний період. Чим вище конкурентоспроможність, тим успішнішою є діяльність авіакомпанії на ринку[1].

У свою чергу, рівень конкурентоспроможності послуг авіакомпанії залежить від багатьох факторів: мережі маршрутів, каналів продажів, безпеки польотів та інших, які змінюються в ринкових умовах.

Загалом можна виділити п'ять основних факторів, що впливають на конкурентоспроможність авіакомпанії (рис.1).

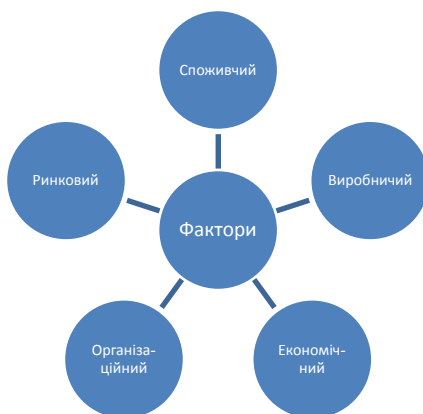


Рисунок 1. Фактори конкурентної боротьби авіакомпаній

Згідно з наведеною на рис. 1 сукупністю факторів доцільно провести на основі даних офіційних сайтів авіакомпаній та Державної авіаційної адміністрації порівняльний аналіз рівня конкурентоспроможності

авіакомпаній-лідерів ринку пасажирських перевезень на Україні: компанії «МАУ» та «Ютейр Україна».

Ринковий фактор відображає поточні та заплановані позиції авіакомпаній на цільових і перспективних сегментах ринку пасажирських авіаперевезень. Хоча після банкрутства авіакомпанії «АероСвіт» за її напрями розгорілася неабияка боротьба серед українських авіакомпаній – «МАУ», «Ютейр-Україна», «Візз Ейр Україна» та інших. Але МАУ все одно дістала економічно найпривабливіші маршрути. Тому найвищі показники ринкового фактору має авіакомпанія «МАУ», яка займає 53% ринку.

Структура ринку постачальників послуг пасажирських авіаперевезень в Україні у 2013 році представлено на рис. 2.

З цієї структури видно, що домінує положення на ринку авіаперевезень займає авіакомпанія «МАУ». За показником фактичного користування авіакомпанія «МАУ» стала беззаперечним лідером українського ринку авіаперевезень. Серед основних переваг перевізника можна відзначити гнучку цінову політику авіакомпанії, можливість віддаленої реєстрації на рейс і вибору місця у салоні літака, привітність і охайність бортпроводників, а також привабливу програму лояльності МАУ «Панорама Клуб».

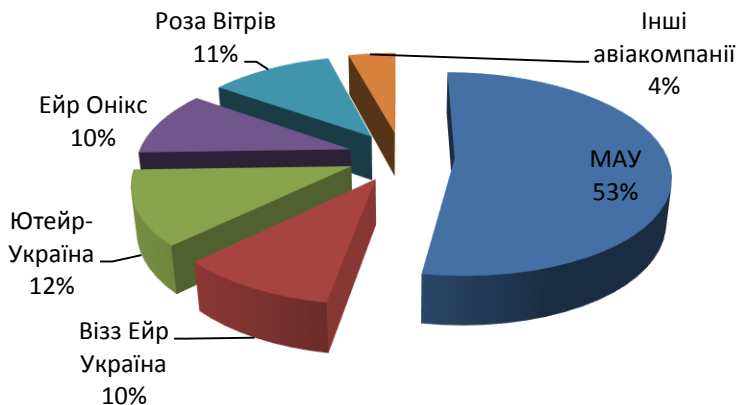


Рисунок 2. Структура ринку постачальників послуг пасажирських авіаперевезень в Україні у 2013 році

Споживчий фактор характеризується сукупністю корисних якостей послуг пасажирських авіаперевезень, які забезпечують потреби клієнтів. Показники, що відображають споживчі фактори конкурентної боротьби авіакомпаній у 2013 році представлені в табл. 1.

З цієї таблиці видно, що авіакомпанія «МАУ» у 2013 році мала на 0,35 млн. чол. більші річні обсяги перевезень та на 5% вищий показник середньої завантаженості літаків. Крім того згідно з низьким показником кількості регулярних рейсів на тиждень, авіакомпанія «Ютейр Україна» мала малу кількість напрямів та рейсів.

Економічний фактор відображає фінансово-економічну зацікавленість власників, інвесторів, робітників в роботі та можливості росту конкурентоздатності авіакомпаній. Це в значній мірі залежить від форми власності та структури акційного портфелю авіакомпаній «МАУ» та «Ютейр Україна».

Таблиця 1.- Споживчі показники конкурентної боротьби авіакомпаній за 2013 рік

№	Показник	Авіакомпанія		Порівняння показників авіакомпаній
		«МАУ»	«Ютейр Україна»	
1	Перевезено пасажирів, млн. осіб	1,68	1,3	+0,35
2	Показник середньої завантаженості літаків, %	89	84	+5
3	Кількість авіанапрямків	24	17	+7
4	Кількість регулярних рейсів на тиждень	700	205	+495
5	Кількість аварій	0	0	0

Контрольний пакет акцій «МАУ» (більше 74%) належить компанії «Кепітал інвестмент проджект», збільшивши цей показник з 51,64% у минулому році. Кіпрська «Онтобет промоушінз лімітед» сконцентрувала 25,83% акцій «МАУ». Але компанія «Кепітал інвестмент проджект» належить ТОВ "Інвестмент Проджектс менеджмент", власником якого в червні 2012 року стала «Онтобет промоушінз лімітед». Тобто фактично влітку минулого року акції «МАУ» були сконцентровані в руках одного власника.

«Ютейр-Україна» — українська авіакомпанія. Виконує регулярні та чартерні перевезення. Авіакомпанія є дочірньою російської Ютейр. Контролюючим акціонером компанії «Ютейр Україна» (75,64 %) є пенсійний фонд компанії «Сургутнафтогаз». Близько 5 % (free float - частка акцій яка є у

вільному обігу) акцій компанії торгуються на фондовій біржі ММВБ (біржевий тікер UTAR) і РТС (ТМАТ) [1].

Виробничий фактор відображає стан авіаційної техніки й обладнання. Кількісна характеристика парку літаків авіакомпаній «МАУ» та «Ютейр Україна» представлена в табл. 2.

Різниця в кількості літаків дуже велика, причиною цього є те, що авіакомпанія «МАУ» має більше рейсів, тобто їй необхідна така велика кількість повітряних суден. Оскільки авіакомпанія «Ютейр Україна» виконує в основному середньомагістральні рейси, то в її флоту переважають літаки типу ATR 72-500 (місткість до 74 пасажирів). Фінансовий стан авіакомпанії «МАУ» за останні роки стабілізувався і навіть покращився, що дає їй можливість оновлювати флот.

Таблиця 2.- Кількісна характеристика парку літаків авіакомпаній у 2013 році

Кількість літаків певної моделі	Авіакомпанія	
	«МАУ»	«Ютейр Україна»
ATR 72-500	0	5
Boeing 737-300	5	0
Boeing 737-400	4	0
Boeing 737-500	10	1
Boeing 737-800	8	3
Boeing 737-900	4	0
Boeing 767-300	2	0
CRJ-200	0	3
Embraer-190	5	0
Всього	38	12

Організаційний фактор відображає ділові та морально-психологічні якості керівництва та персоналу, а також особливості організаційної структури компанії. Принципи та підходи у формуванні корпоративної культури компаній є комерційною таємницею та не розголошується. Про організаційний розвиток частково можемо судити з наступної інформації: авіакомпанія «МАУ» була заснована у 1992 році, що набагато раніше, ніж авіакомпанія «Ютейр Україна». Крім того, вона має 40 представництв у світі, тобто організаційна структура явно більш розвинута. «Ютейр Україна»

розпочала свою діяльність на території України лише в 2011 році, що не дало їй можливість остаточно закріпитися на ринку авіаперевезень.

Висновки. Проведений аналіз дозволив виділити сильні та слабкі сторони кожної з авіакомпаній. Обидві авіакомпанії займають лідируючі позиції на ринку авіаперевезень України, це обумовлено високою якістю та різноманітністю послуг, які формують їх позитивний імідж та конкурентоспроможність. Згідно з наведеним вище аналізом, найвищий рівень конкурентоспроможності має авіакомпанія «МАУ», оскільки вона досягла переваг за всіма факторами конкурентної боротьби. Так, авіакомпанія «МАУ» має достатньо широку мережу напрямків, високу регулярність польотів та наявність далеко-магістральних літаків. Проте їй бажано покращити свою антикризову політику, оскільки внаслідок несприятливих економічних умов у 2009 році кількість пасажирських перевезень авіакомпанії скоротилося на 7,6%. Оскільки авіакомпанія «Ютейр Україна» має меншу частку на ринку та орієнтується на внутрішній ринок перевезень, її стійкість до кризового впливу буде більшою, що свідчить про більш гнучку систему управління. Сьогодні на ринку пасажирських авіаперевезень конкурентну боротьбу значно посилюють low-cost компанії (WizzAir, Germanwings, AirArabia), які пропонують білети пасажирам за досить низькою ціною. Такі компанії можуть отримувати прибуток за рахунок зниження логістичних витрат на здійснення рейсів.

Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності авіакомпаній на міжнародному ринку послуг пасажирських перевезень необхідно збільшити завантаженість літаків, оновити авіапарк, підвищити надійність польотів та рівень сервісу, оптимізувати логістичні витрати, впровадити гнучку систему знижок та бонусних програм.

Список використаних джерел:

1. Гелич А.О. Підвищення конкурентоспроможності авіакомпаній України на міжнародному ринку / А.О. Гелич // Повітряне і космічне право. – №1(6). – 2008. – С. 26 – 29.
2. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации Украины. [текст] Монография. – К.: Издательство «Феникс», 2010. – 736 с.
3. Сич Є.М. Конкуренція та конкурентоспроможність на транспортному ринку: методологія аналізу [Текст] / Є.М. Сич, О.В. Бойко, Ю.В. Бігун // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць. – К: Наукове видання, 2012. – Вип. 34. – С. 3-17.
4. Шуваев М.А. Экономико-математическое моделирование оценки конкурентоспособности предприятий / М.А. Шуваев // Экономические науки. – 2012. – №2. – С. 321 – 324.

Oleshko T.I.

DESIGN OF COMPETITIVENESS AIRLINES UKRAINE

The global financial and economic crisis of recent years, which has led to a significant decline in production in the real sector of the national economy significantly influenced the increased competition in the transport market as between different modes of transport (road, rail, air, etc.) and transport enterprises of public and private ownership and entrepreneurs in the same field. In addition, the inclusion of domestic transport in the global economic system revealed the presence of complex problems in their activities given tough competition from foreign transport companies. In these circumstances, the entities operating in this sector of the market, with great urgency facing the task of finding effective methodological and practical approaches to ensure a high level of competitiveness, an important part of the solution which supports a reliable methodology for the analysis of competition in the transport market. After all, the competitiveness of any subject of market relations can be defined only in the actual competition; so the question of strengthening competitiveness should be considered in the light of the problems of competition and efficiency competition.

The global financial and economic crisis of recent years, which has led to a significant decline in production in the real sector of the national economy significantly influenced the increased competition in the transport market as between different modes of transport (road, rail, air, etc.) and transport enterprises of public and private ownership and entrepreneurs in the same field. In addition, the inclusion of domestic transport in the global economic system revealed the presence of complex problems in their activities given tough competition from foreign transport companies. In these circumstances, the entities operating in this sector of the market, with great urgency facing the task of finding effective methodological and practical approaches to ensure a high level of competitiveness, an important part of the solution which supports a reliable methodology for the analysis of competition in the transport market. After all, the competitiveness of any subject of market relations can be defined only in the actual competition; so the question of strengthening competitiveness should be considered in the light of the problems of competition and efficiency competition.

With the growth of competition in the aviation services and influence of foreign carriers when forming proposals for passenger transport is increasing need to develop and improve the system of measures, which together decide whether sustainable development airlines Ukraine. The effectiveness of airlines in today's market conditions largely depends on the external and internal factors that must be considered when modeling competitiveness.

Modern conditions of market economy inevitably put the airline to need to work on the laws and requirements of the market, adapting all aspects of its operations to changing market conditions and demands of consumers, competing with competitors. As a result, a special urgency is to develop models and methods of evaluation of the airline. To improve the financial condition of the company and its competitiveness, it is first necessary to make all its election consumers.

As mentioned factors affecting the competitiveness of the airline to change over time, it should be used for modeling lag model. Lagow models make it possible to more accurately assess the impact of certain factors on competitiveness.

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджено складові процесу формування інвестиційної концепції підприємств як динамічного базису розвитку.

Ключові слова: управління інвестиційною привабливістю, інвестиційний клімат, інвестиційний потенціал, інвестиційна активність.

В статье проведено исследование составляющих процесса формирования инвестиционной концепции предприятий как динамического базиса развития.

Ключевые слова: управление инвестиционной привлекательностью, инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, инвестиционная активность.

Постановка проблеми. Залучення інвестицій для розвитку вітчизняних авіапідприємств на сьогодні є стратегічним завданням підвищення конкурентоспроможності української економіки. Гарантією стабільного розвитку підприємства в інвестиційному процесі є якісно проведений передінвестиційний етап як результат реалізації функції стратегічного аналізу, планування, контролінгу складного та динамічного інвестиційного процесу. Зазначене обумовлює актуальність наукових досліджень щодо взаємодії складових інвестиційного процесу як на стадіях передінвестиційного етапу, так і реалізації інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогоднішня наукова економічна думка значну увагу приділяє розвитку та удосконаленню економічного аналізу процесу залучення інвестицій, оцінці принципів та підходів стратегічного управління в цьому процесі [1-6; 8; 9] та розробленню ефективних підходів до оцінки інвестиційної привабливості (ІП) підприємства як фактора його стійкого розвитку [1; 3; 5; 6].

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Суттєвою умовою забезпечення ефективного управління ІП підприємств є теоретико-методологічне обґрунтування підходу щодо визначення механізму формування ІП, що не в достатній мірі досліджено в науковій літературі.

Мета статті. Досягнення інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств забезпечується проведенням якісної оцінки ІП підприємств як складової інвестиційного процесу. Тому її проведення на системних засадах шляхом розроблення концептуальної інвестиційної концепції забезпечить не тільки статичний кон'юнктурний зріз ринкової інформації, а і проактивне управління динамікою розвитку об'єкту дослідження.

Виклад основного матеріалу. В результаті проведених досліджень було виявлено, що в країнах з сучасною ринковою економікою сформована практика застосування різних методів оцінки ІП підприємств, які

використовують великий арсенал інструментів. Актуальним напрямком таких оцінок є пошук інтегрованих критеріїв, заснованих на системному порівнянні ефективності інвестицій у різні проекти [1, с.36].

В даному дослідженні будемо спиратись на найбільш нейтральне визначення ІП. Наприклад, таке визначення надане Ю.Б. Тереховичем як ІП об'єкту - це інтегральна характеристика діяльності об'єкту (країни, району, міста, компанії, проекту і т. д.), що викликає комерційний або інший інтерес у потенційного інвестора [2, с. 244]. Крім того, на нашу думку, досліджуючи ІП підприємства також доцільно врахувати такі особливості ІП:

1) це є іманентна економічним системам об'єктивна властивість, яка, з одного боку, характеризує ступінь відповідності системи (об'єкта інвестування) інтересам інвестора (суб'єкта інвестування), а з іншого - формується як відображення безлічі типових мотивацій, інтересів більшості потенціальних інвесторів на відкритому ринку в умовах конкуренції, коли всі інвестори діють раціонально, будучи забезпеченими всією необхідною інформацією [3, с. 144];

2) у загальному розумінні оцінка привабливості об'єкту інвестування повинна ґрунтуватися на об'єктивних характеристиках, що відносяться до напряму вкладення, і на суб'єктивних, властивих конкретному інвесторові. Як правило, об'єктивні характеристики аналізуються у вигляді конкретних показників, а суб'єктивні - у вигляді нормативних рівнів, критеріїв оптимальності тощо [4, с. 72];

При цьому Н.М. Якупова та Г.Р. Ярулліна підкреслюють, **що** однією з головних проблем в управлінні економічними системами є необхідність постійного підвищення їх ІП. Будь-яке рішення з приводу підвищення рівня ІП економічних систем являє собою процес перетворення інформації в дії. ІП можна розглядати як економічну величину, що володіє властивостями багатофакторності, латентності, неадитивності, емерджентності і відрізняється неоднозначністю інтерпретації [3, с.144].

Три напрямки в тлумаченні цієї категорії пропонує виділити Р.А. Ростіславов: на засадах цілей інвестора; на засадах співвідношення доходності і ризику; на засадах сукупності різних чинників. В сукупності чинників пропонується ідентифікувати окремо:

1. Зовнішні чинники. Відносяться ті, які чинять опосередковану дію на ІП підприємства, тобто ті чинники, на які підприємства не здатне здійснювати прямої дії. Р.А. Ростіславов виділяє три групи чинників: ІП країни, ІП регіону, ІП галузі [5].

Для врахування мезо та макро рівнів зовнішнього середовища підприємства доцільно, на нашу думку, врахувати пропозиції Ю.В. Нароліної, що усі методи і підходи оцінки ІП регіону можуть бути розглянуті

у межах чотирьох підходів: на основі засадничого чинника; на основі обліку цілого ряду чинників; на основі бальної оцінки; тлумачення ІП як агрегованого показника. Для оцінки ІП на рівні регіону доцільно використати наступні критерії: оцінка рівня економічного розвитку регіону; оцінка рівня інвестиційної інфраструктури в регіоні; демографічна характеристика регіону; оцінка рівня розвитку ринкових стосунків; оцінка міри безпеки інвестиційної діяльності в регіоні [6].

2. Внутрішні чинники. Чинять пряму дію на ІП підприємства і можуть контролюватися підприємством. Кількість внутрішніх чинників не є лімітованою, а вибір основних чинників або груп чинників залежить від переваг і цілей інвестора. У результаті комплексного дослідження Р.А. Ростіславов пропонує виділяти сім основних груп: виробничі чинники, фінансове положення, якість менеджменту, інвестиційна і інноваційна діяльність, що проводиться на підприємстві, ринкова стійкість, а також юридичні чинники [5].

Інструменти аналізу, вимірювання та оцінки ІП повинні повною мірою враховувати особливості останньої як економічної величини і відповідати таким основним вимогам:

- ґрунтуватися на виділенні різнорідних кількісних і якісних показниках ІП на базі аналізу та відбору її істотних факторів з використанням відкритої та доступної потенційним інвесторам інформації;
- забезпечувати можливість відображення пріоритетів і уявлень інвестора-аналітика в процесі вимірювання та оцінки ІП;
- виходити із загальноприйнятих суджень про необхідність підвищення ІП та визначаючих її показників в довгостроковій перспективі;
- забезпечувати неадитивність згортки і агрегування спостережуваних показників ІП в процесі її вимірювання та оцінки;
- забезпечувати взаємозв'язок, порівнянність і методологічну єдність підходів до вимірювання та оцінки ІП економічних систем різного рівня [3].

Складність визначення єдиного методологічного підходу до формування управління ІП підприємств, на нашу думку, визначається складністю взаємної динаміки якісних змін підприємства та зовнішнього середовища, відмінностями природи різних бізнес-середовищ, що призводить до змін важливості окремих факторів конкуренції. Пропонована нами модель механізму розвитку ІП підприємства наведено на рис.1.

У моделі на рис.1 враховано, що інвестиційний клімат (ІК): це сукупність політичних, економічних, соціальних і юридичних умов, що сприяють інвестиційному процесу; має відповідати балансу інтересів інвестора і одержувача інвестицій. ІК містить такі складові:

– інвестиційний потенціал, як сукупність інвестиційних ресурсів (об'єктивних економічних, соціальних і природно-географічних чинників тощо), що становлять ту частину накопиченого капіталу, яка представлена на інвестиційному ринку у формі потенційного інвестиційного попиту, що є здатним і має можливість перетворитися на реальний інвестиційний попит, який забезпечить реалізацію матеріальних, фінансових і інтелектуальних потреб відтворення капіталу;

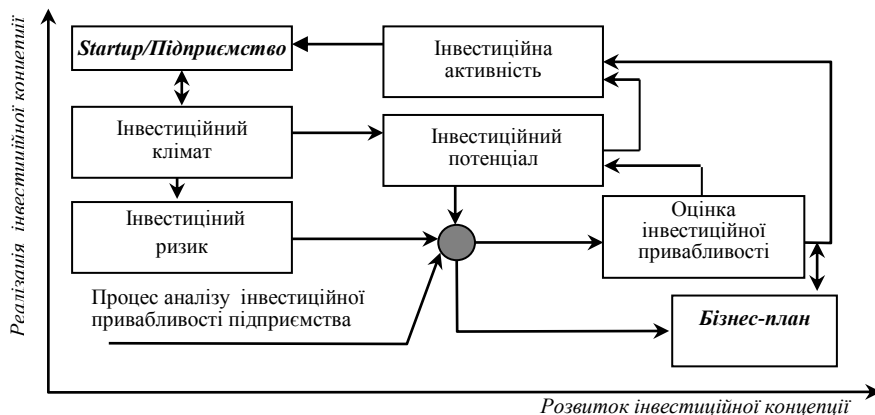


Рисунок 1. Концептуальна модель механізму розвитку інвестиційної привабливості підприємства

– інвестиційний ризик, як вірогідність неповної реалізації інвестиційного потенціалу, зважаючи на наявність в ньому негативних умов інвестиційної діяльності, що формують вірогідність втрати інвестицій або доходу від них [9; 10]. При тлумаченні цих понять різні дослідники розглядають такі підходи: 1) ІП та ІК є тотожні поняття, 2) ІК є більш ємним поняттям відносно ІП, 3) ІП є результируючий показник ІК. При цьому В. В. Литвинова, досліджуючи зазначені підходи, звертає увагу: інвестиційна активність є причиною ІП; ІК не тотожний ІП, оскільки перший є довготерміновою характеристикою сфери інвестування, яка впливає на «дозрівання» інвестиційного рішення, а остання є характеристика сфери інвестування, яка містить суб'єктивність оціночного судження інвестора [10].

У процесі формування інвестиційної концепції на основі початкових передумов можна сформулювати лише укрупнену ідею інвестиційного проекту (сферу дій, напрям, в якому такий проект слід розробляти), а якщо йдеться про вже існуюче підприємство, то круг його інвестиційної концепції значною мірою зумовлений галузевим профілем, накопиченим досвідом завоювання ринку, кваліфікацією персоналу тощо [7, с. 31 – 32]. Тут сутність

підготовки інтегрованої економічної інформації зводиться до перетворення за певною методикою техніко - технологічної інформації і зовнішньої інформації в економічну за проектом створення виробничого об'єкту, тобто у дохід, інвестиційні витрати, поточні витрати, прибуток тощо [8, с.149].

Висновки. Підсумовуючи наведене, зазначимо, що формування інвестиційної привабливості підприємства відбувається в наслідок процесів, які виникають як результат дії інвестиційного механізму, концепцію якого запропоновано в дослідженні. Оцінку інвестиційної привабливості доцільно розглядати в цьому механізмі як важливу казуальну та динамічну складову розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Пунда О.В. Особливості оцінки інвестиційної привабливості підприємств / О.В. Пунда// Інноваційно-інвестиційні проблеми розвитку економіки України: III всеукраїн. наук.-практ. конф., 11 грудня 2014 р.: тези доп. – К.: НАУ, 2014. – С. 36
2. Терехович Ю.Б. Основы формирования фактора инвестиционной привлекательности объекта / Ю. Б. Терехович // Ярославский педагогический вестник – № 3(60). –2009. – С. 243 – 247
3. Якупова Н.М. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия как фактора его устойчивого развития / Н.М. Якупова, Г.Р. Яруллина. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-investitsionnoy-privlekatelnosti-predpriyatiya-kak-faktora-ego-ustoychivogo-razvitiya>
4. Тарелкин А.А. Особенности определения инвестиционной привлекательности предприятий реального сектора экономики и управления этим процессом в условиях финансового кризиса / А.А. Тарелкин // Самарский государственный университет – №4 (110). – 2010 – С. 71 – 76
5. Ростиславов Р.А. Инвестиционная привлекательность предприятия и факторы, влияющие на неё. / Р.А. Ростиславов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnaya-privlekatelnost-predpriyatiya-i-faktory-vliyayushchie-na-nee>
6. Наролина Ю.В. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности АПК региона / Ю.В. Наролина // Научные ведомости БелГУ – №3(34). – 2007. – С. 209 – 215
7. Липсиц И.В. Экономический анализ реальных инвестиций./ И.В., Липсиц, В.В. Коссов — М. : Экономистъ, 2004. — 347 с .
8. Ример М.И. Экономическая оценка инвестиций / М.И.Ример, А.Д. Касатов, Н.Н. Матиенко. – СПб.: «Питер», 2008. - 480 с.
9. Т.А. Алхасов Анализ инвестиционного потенциала и инвестиционного риска региона // Управление экономическими системами. — 2013. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://uecs.ru/logistika/item/2379-2013-09-26-10-31-01>
10. Литвинова В. В. Теоретические и методологические аспекты оценки инвестиционного климата региона [Текст] / В. В. Литвинова // Молодой ученый. — 2011. — №4. Т.1. — С. 161-169. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.moluch.ru/archive/27/3028/>

EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS AS A COMPONENT OF ITS MANAGEMENT DEVELOPMENT

As a result of studies found that in countries with modern market economy established practice various methods of investment appeal of firms with a large arsenal of tools.

The complexity of determining fixes not single methodological approach to the formation of investment attractiveness management, we believe that mutual dynamics determined by the complexity of the enterprise and qualitative changes of the environment, natural differences of various business environments, leading to changes in the importance of individual factors of competition.

Taken together factors proposed to identify separately: 1) The external factors. Are those that have the indirect effect on the investment attractiveness of the company; 2) The internal factors. Exert a direct effect on the investment attractiveness of the company and can be controlled now. Number of internal factors is not limited, and the choice of the main factors or groups of factors depends on investor preferences and goals.

The structure of the investment process of forming the concept of enterprises established their relationship as synthesized structure dynamic basis for managing investment attractiveness of Formation of investment attractiveness is the result of a separate mechanism is proposed as a concept explored (management by investment attractiveness, investment climate, investment potential, investment activity). Therefore, we model the investment of the company is shown in Fig. The evaluation of investment attractiveness should be considered in this mechanism as an important dynamic component.

In the process of investment concepts from elementary preconditions can be formulated only enlarged the idea of the project (scope of action, the direction in which this project should be developed), and in the case of an existing company, the range of its investment concept is largely due account industry gained market penetration experience, qualifications of staff training, etc. Here the essence of integrated economic information is reduced to a certain transformation technique techno-technological information and external information in the project creating economic facilities, income, investment costs, operating costs, income and so on. We note that the formation of investment attractiveness is a result of processes that occur as a result of the investment mechanism is proposed in the concept explored.

Keywords: management by investment attractiveness, investment climate, investment potential, investment activity.

УДК: 338.244.001.57:330.46(477)(045)

Ратушна Н.В.

МОДЕЛЮВАННЯ ВВП УКРАЇНИ В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

В статті проаналізовані основні підходи щодо побудови економіко-математичної моделі, на основі якої може бути проведений аналіз і прогнозування, подальша оцінка динаміки ВВП в період економічної кризи.

Ключові слова: моделювання, ринкова економіка, макроекономічні показники.

В статье проанализированы основные подходы к построению экономико-математической модели, на основе которой может быть проведен анализ и прогнозирование, дальнейшая оценка динамики ВВП в период экономического кризиса.

Ключевые слова: моделирование, рыночная экономика, макроэкономические показатели.

The article analyzed the main approaches to building economic and mathematical models on which can be analyzed and forecast, further evaluation of the dynamics of GDP during the economic crisis

Keywords: modeling, market economy, macroeconomic indicators

Постановка проблеми. Перехід національної економіки від планової до ринкової потребує вдосконалення системи прогнозування економічного та соціального розвитку. Особливе значення при цьому мають макроекономічні прогнози, які використовуються урядом в процесі формування державної економічної політики та бюджету. Прогнози, що розробляються, повинні бути науково обґрунтованими та служити надійним інструментом прийняття управлінських рішень, а також відповідати вимогам сучасної світової економічної практики. На сьогодні в більшості країн перехідної економіки, у тому числі Україна, управління державними фінансами не автоматизовано та здійснюється вищим керівництвом згідно їх досвіду. Тому актуальними стають проблеми моделювання та прогнозування фінансово-бюджетних процесів, макроекономічних показників, створення автоматизованих систем управління та підтримки прийняття рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні комп'ютерні технології дають можливість значно підвищити рівень прогнозування складних економічних процесів, в тому числі і прогнозування макроекономічних показників. Тому як в Україні, так і за її межами не припиняються пошуки в цьому напрямку. Значний внесок в розробку більш ефективних моделей прогнозування економічних процесів внесли такі вчені, як Бакаєв О.О., Бережна О.В., Бесєдін В.Ф., Бондаренко Г.В., Бочарников В.П., Вітлінський В.В., Вовк В.М., Геєць В.М., Глівенко С.В. та інші.

Метою статті є побудова економіко-математичної моделі обраного показника, на основі якої може бути проведений аналіз і прогнозування, подальша оцінка динаміки ВВП в період економічної кризи.

Виклад основного матеріалу. В даний час важко назвати галузі економіки, як теоретичної, так і практичної, де не застосовувалися б методи математичного моделювання. Аналіз функціонування та дослідження перспектив розвитку економічної системи будь-якого рівня - підприємства, галузі, регіону, країни - передбачає побудову економіко-математичної моделі та здійснення відповідних досліджень на її основі.

Надаючи величезного значення дослідженню перспектив розвитку національних економік, уряди практично всіх країн вже кілька десятиліть використовують макроекономічні моделі для цілей імітаційного прогнозування і планування. Саме за допомогою діючих макроекономічних моделей аналізуються наслідки різного роду державних регуляторних впливів, очікуваних змін у зовнішньому оточенні, зміни основних макроекономічних тенденцій і т.д. Тобто, перш ніж прийняти рішення, надзвичайно важливо проаналізувати (прорахувати) його наслідки.

Особливих успіхів у застосуванні макроекономічних моделей для цілей державного планування та прогнозування розвитку національної економіки досягли такі країни, як Франція, Японія, США. В даний час в Україні також використовуються макроекономічні моделі для дослідження та прогнозування економічного розвитку України. Як найбільш перспективні можуть бути названі діючі макроекономічні моделі, призначені для складання середньострокових прогнозів розвитку ключових макроекономічних показників, розроблені в Інституті економічного прогнозування НАН України та Інституті кібернетики НАН України. Однак, на жаль, в даний час подібні дослідження в Україні носять, в основному, науковий характер і не є основою для державного планування та регулювання[1,2]. Досягнення макроекономікою рівноваги у всіх аспектах, формах і результатах тотожне поняттю оптимальності господарської системи. Теоретичні моделі макроекономічної рівноваги дозволяють повніше уявити можливі напрями впливу на господарські процеси з метою раціоналізації використання ресурсів, максимізації доходів, підвищення рівня життя і добробуту.

Існують відправні точки аналізу макроекономічної рівноваги, представлені моделями Л. Вальраса, Д. Кейнса, В. Леонтьєва та інших авторів. Кожна з моделей має свої можливості і межі розуміння рівноваги. Тому доцільно їх спільне застосування, що дозволяє різнобічне і змістовніше сприймати існуючі не вирішені проблеми. Теоретична ідея макроекономічної рівноваги знаходить практичну реалізацію в системі національних рахунків. СНР розкриває фактичні показники, стандартизовані технології розрахунку яких дають інформаційну базу для прийняття відповідальних рішень в області економічної політики.

Модель загальної рівноваги (CGE - модель - Валовий внутрішній продукт).

В основі таких моделей лежить ідея прагнення суб'єктів економіки до спільного рівноваги попиту та пропозиції на всіх ринках взаємодії. Маючи практичний досвід побудови та застосування такого роду моделей припускаємо, що для Мінекономрозвитку необхідна як базова модель не менш ніж з 20 узагальненими суб'єктами економіки, взаємодіючими більш ніж на 100 ринках. Базова модель в майбутньому може відносно вільно нарощуватися в актуальних для вирішення поточних завдань напрямках.

Під проблемою макроекономічної рівноваги розуміється пошук такого вибору (що влаштовує всіх), при якому спосіб використання обмежених виробничих ресурсів (капіталу, землі, праці) для створення різних товарів та їх розподіл між різними членами суспільства збалансовані. Ця збалансованість означає, що досягається сукупна пропорційність:

- а) виробництва та споживання;
- б) ресурсів та їх використання;
- в) пропозиції і попиту ;
- г) факторів виробництва та його результатів;
- д) матеріально -речових і фінансових потоків.

Таким чином, макроекономічна рівновага - це ключова проблема економічної теорії та економічної політики будь-якої держави [3].

Реальна економіка, звичайно, представляє найрізноманітніші порушення цих вимог. Однак це не означає «марності» моделей, бо вони тільки й дозволяють знайти і оцінити обсяг, структуру і величини конкретних факторів - відхилень реальних процесів від ідеальних. А це дає надію на реалізацію шляхів наближення стану економіки до її бажаного оптимуму.

Ця рівновага, гармонія кінцевих результатів, що досягаються вільної ринкової діяльністю людей. Найбільш відома модель короткострокового рівноваги в умовах державного втручання в економіку розроблена Д. Кейнсом. В системі Кейнса макроекономічна рівновага «попит -пропозиція» підтримується державою за допомогою ефективного (платоспроможного) попиту. Індикатором рівноваги приймається тотожність сукупних витрат покупців і загальної вартості проданих товарів і послуг, де сукупні витрати дорівнюють обсягу виробництва в країні:

$$\text{ЧНП} = \text{Ca} + \text{In} + \text{Xn} + \text{G}. \quad (1)$$

ЧНП - показник обсягу виробництва в країні (пропозиції) або сукупний дохід суспільства ; а ліва частина тотожності - показник сукупних витрат покупців (попиту) або загальні грошове вираження вартості проданих товарів та послуг, фіксує величину очікуваної максимальної виручки в країні або загальний рівень цін. Ефективний попит регулює співвідношення між витратами і доходами (НД) у суспільстві сприяє отриманню максимального прибутку (величині очікуваної максимальної виручки в країні яка включає в себе всю валову виручку підприємців доходи від інших факторів

виробництва і дійсні витрати покупців). Дохід покладається функцією споживання. Причиною безробіття покладається брак платоспроможного (ефективного) попиту на предмети споживання (особисте споживання споживчий попит) і засоби виробництва (продуктивне споживання інвестиційний попит). ЧНП підтримуючи ефективність попиту витрачається на особисте споживання і продуктивне споживання - фактори ефективного попиту. Особисте споживання - народжує споживчий попит (і певний рівень заощаджень). Продуктивне споживання народжує інвестиційний попит (і певний рівень інвестицій чистих інвестицій). Чистий інвестиція - різниця між всією сукупністю продажів засобів виробництва за певний період і всієї вартістю витраченого постійного капіталу. Інвестиція - покупка капітального майна всякого роду. Критерій збільшення ефективності попиту - збільшення інвестицій порівняно із заощадженнями. Ефективний - такий рівень попиту який веде до встановлення рівноваги «інвестиції - заощадження» в країні (доходи - витрати). Чи достатній для відшкодування витрат виробництва і забезпечення максимального прибутку. Зайнятість повинна бути встановлена на рівні забезпечує максимальний прибуток. Досягнення зайнятості є досягнення доходу.

Модель «кейнсіанський хрест».

Найпростіше застосування моделі «кейнсіанського хреста» для оцінки стимулюючої політики державних витрат фактично вже було продемонстровано у момент ілюстрації дії мультиплікатора. Трохи більше складним є аналіз зміни податків. У цьому випадку аналітична формула величини, іменованої податковим мультиплікатором (для податків, незалежних від величини доходу). Іншими словами, податковий мультиплікатор менше мультиплікатора державних витрат. Сукупний вплив одночасного збільшення державних витрат і компенсуючого його збільшення податків відбивається величиною, іменованої мультиплікатором збалансованого бюджету. Для випадку податків, що не залежать від доходу, його величина дорівнює одиниці. В інших, більш реалістичних випадках його величина може відрізнитися від одиниці в залежності від того, наскільки чутливо поведінку економічних агентів до змін граничної ставки прибуткового податку.

Ідея прогресивного оподаткування, тобто зростання ставки прибуткового податку в міру зростання суми, що піддається обкладенню, була висловлена ще в XIX в. У XX в. цей елемент фіскальної політики став практично повсюдним. Він виконує роль «вбудованого стабілізатора»: в міру зростання економічної активності автоматично зростають граничні ставки податку, тобто податку на граничний дохід кожного окремого агента, що все сильніше пригнічує подальше зростання активності. При зниженні економічної активності відбувається прямо протилежне.

Механізм « вбудованого стабілізатора » має два великих недоліку. Один з них пов'язаний з тим, що зниження економічної активності часто вимагає збільшення видатків державного бюджету, особливо на посібники з безробіття. Описуваний механізм аж ніяк не сприяє зростанню поточних податкових надходжень для покриття зростаючої потреби в соціальних витратах держави. Це аргументом проти використання механізму прогресивного оподаткування, а за доповнення його іншими механізмами, включаючи механізм операцій на відкритому ринку, маневрування в часі потоками і запасами державних зобов'язань. Другий недолік пов'язаний з тим, що в умовах швидкої інфляції шкала зростання ставок податків занадто швидко починає бити по агентам з середніми і навіть низькими доходами, оскільки реальний мінімум доходу, зазвичай взагалі звільняється від сплати податку, досить швидко починає обкладатися все більш високим податком аж до максимального. Хоча це повністю перекидає вихідну ідею прогресивного оподаткування, законодавці зазвичай не поспішають внести корективи в шкалу ставок, оскільки це негативно відіб'ється на поточних надходженнях даного податку, хоча і сприятиме нормалізації економічної активності.

Модель Харрода - Домара.

Програма практичних заходів з підтримки сталого темпу зростання у Р. Харрода включала дві групи заходів:

1. Антициклічна політика короткострокового плану, метою якої є усунення відхилення фактичного темпу росту від гарантованого;
2. Політика тривалого стимулювання темпів економічного розвитку з метою наближення гарантованого темпу зростання до природного і як наслідок - попередження масового безробіття.

До першої групи заходів ставилися такі традиційні для кейнсіанської теорії, як організація громадських робіт, регулювання ставки банківського відсотка, а також деякі нововведення - створення "буферних запасів" сировини, матеріалів і продовольства. Регулювання передбачалося шляхом закупівлі їх у період спадів через державні органи та розпродаж цих запасів в періоди підйомів, щоб підтримувати ціни на стабільному рівні. У другій групі заходів автор пропонує надрадикальних засіб - зниження процентної банківської ставки, аж до нуля. Відмирання відсотка, вважає Р. Харрод, призведе до відмирання рента, а потім і земельної ренти, а отже, сприятиме не тільки діловій активності, а й поліпшенню соціального клімату в суспільстві. Очевидно, що без самого безпосереднього втручання держави, без політичної волі всі ці заходи, а значить і стійке економічне зростання, практично нездійсненні.

Модель економічного зростання Р. Солоу.

Модель Солоу дозволяє описати механізм довгострокового економічного зростання, що зберігає рівновагу в економіці і повну зайнятість факторів. Вона виділяє технічний прогрес як єдину основу сталого зростання добробуту і дозволяє знайти оптимальний варіант зростання, що забезпечує максимум споживання [4]. Представлена модель не вільна і від недоліків. Модель аналізує стану стійкої рівноваги, що досягаються в тривалій перспективі, тоді як для економічної політики важлива і короткострокова динаміка виробництва та рівня життя. Екзогенні змінні моделі Солоу - s , d , n , g - було б доцільніше визначати всередині моделі, оскільки вони тісно пов'язані з іншими її параметрами і можуть видозмінювати кінцевий результат. Модель не включає також цілий ряд обмежувачів зростання, суттєвих в сучасних умовах - ресурсних, екологічних, соціальних. Використовувана в моделі функція Кобба - Дугласа, описуючи лише певний тип взаємодії факторів виробництва, не завжди відображає реальну ситуацію в економіці. Ці та інші недоліки намагаються подолати сучасні теорії економічного зростання.

Висновки. Надаючи величезного значення дослідженню перспектив розвитку національних економік, уряди практично всіх країн вже кілька десятиліть використовують макроекономічні моделі для цілей імітаційного прогнозування і планування. Саме на діючих макроекономічних моделях аналізуються наслідки різного роду державних регуляторних впливів, очікуваних змін у зовнішньому середовищі, зміни основних макроекономічних тенденцій і т.д. Тобто, перш ніж прийняти рішення, надзвичайно важливо проаналізувати (прорахувати) його наслідки. Досягнення макроекономікою рівноваги у всіх аспектах, формах і результатах тотожне поняттю оптимальності господарської системи. Теоретичні моделі макроекономічної рівноваги дозволяють повніше уявити можливі напрями впливу на господарські процеси з метою раціоналізації використання ресурсів, максимізації доходів, підвищення рівня життя і добробуту.

Список використаних джерел:

1. Sciengy RPFdescription// Source forge: find, create and publish Open Source Software for free [Electronic resource] – Режим доступа: <http://sourceforge.net/projects/sciengyrpf>.
2. Будаговська С.А. “Мікроекономіка і макроекономіка”/ С. А. Будаговська, О. Л. Кілієвич– К.: “Основи”, 1998.–с. 230-237.
3. Knowledge Discovery and Data Mining with GMDH-type Polynomial Neural Network algorithm //Polynomial Neural Network Solutions [Electronic resource]– Режим доступа: <http://pnn.pnnsoft.com/index.html>.
4. Горбань А.Н. Кто мы, куда мы идем, как путь наш измерить?, Пленарный доклад на открытии конференции Нейроинформатика-99, МИФИ, 20 января 1999. // А. Н. Горбань— М.: Машиностроение. — 2000. — № 4. — С. 10-14.

MODELUVANNYA GDP UKRAINE DURING ECONOMIC CRISIS

Formation of a new economic system based on market relations, the materialization of national goals through state economic policy require extensive use of system macroeconomic indicators. They are designed to reflect the complex interrelated processes occurring in the economy and directly determine the dynamics of economic growth and significant proportions of expanded reproduction. Calculations macroeconomic indicators and important proportions of expanded reproduction are based on appropriate economic models that represent annual economic turnover at the macro level. They are also essential regulatory and forecasting the national economy. The countries with market economies and those in transition to a market economy as an economic model using the system of national accounts, approved by Council and is recommended for use to ensure that international comparisons, comparisons and others.

Macroeconomic indicators or indicators characterizing the state of the economy. A clear understanding of the economic substance of these parameters and their mutual influence on each other - is the basis for policy regulation of economic processes in the country. The economy of the state at the same time there are numerous macroeconomic processes, and often - in opposite directions. It is very difficult to reach and understand all this diversity of economic phenomena and processes, especially to set dependencies between them.

When modeling and forecasting financial and budgetary processes, in particular the system of macroeconomic indicators, there are problems associated with a large number of variables, a very small number of observations and unknown dynamic relationships between variables. In a transition economy fiscal system is complex ill-conditioned system, which is characterized by lack of prior information; a large number of parameters not measured; noisy or short data sample; ill-conditioned facilities with blurred characteristics. To address each of these issues in practice most often used appropriate modeling techniques: deductive logical-mathematical methods (methods of time series analysis), inductive overcome methods (group method of data handling (GMDH)), as well as methods of artificial intelligence techniques (neural networks) . However, the use of certain methods can not solve all these problems. In this regard, the actual development are complex analytical models and methods of their use for modeling and forecasting of macroeconomic indicators for statistics.

Analytical methods do not allow to take into account all the features of the system as a whole, confirming the need for simulation, which allows you to make predictions for different scenarios of economic situations. However, the construction of simulation models need to know the links between macroeconomic indicators that are not always accurate analytical description. The proposed method is analytical and simulation modeling of the analytical dependence obtained using GMDH to account the mutual influence of various macroeconomic indicators at each other to determine the relationship between the individual submodel imitation.

ОСНОВИ ПОЛІТИКИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В АВІАТРАНСПОРТНІЙ СФЕРІ

Обґрунтовується необхідність і особливості використання маркетингових комунікацій в авіатранспортній сфері. Основна увага приділяється питанням формування та економічного управління політикою маркетингових комунікацій вітчизняних авіакомпаній.

Ключеві слова: поведінка споживача, маркетинг, авіація, маркетингові комунікації.

Обосновывается необходимость и особенности использования маркетинговых коммуникаций в авиатранспортной сфере. Основное внимание уделяется вопросам формирования и экономического управления политикой маркетинговых коммуникаций отечественных авиакомпаний.

Ключевые слова: поведение потребителя, маркетинг, авиация, маркетинговые коммуникации.

Постановка проблеми. Комунікації пронизують всі сфери ринкової економіки. Сфера авіаперевезень не є виключенням. Від ідеї створення послуги з перевезення до її остаточної реалізації комунікація є основою створення. Своєчасне використання концепції маркетингу прямо впливає на ефективність та результати комерційної діяльності авіакомпаній. Комплексні маркетингові комунікації об'єднують всі аспекти маркетингу для просування послуг з авіаперевезень в потрібний час і в потрібному місці серед кінцевих користувачів. Вони потрібні для просування своєї продукції і для створення максимального рівня обізнаності кінцевих користувачів, що у свою чергу повинно надати почуття спокою та довіри в момент користування послугою з авіаперевезення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні проблемі застосування маркетингових комунікацій у авіатранспортній сфері присвячені теоретичні та практичні розробки відомих учених: Загорулько В.М., Кулаєв Ю. Ф., Матвеев В.В., Щелкунов В.І., Петропавловська Є.С., Петровська С.В., Романов А.А., та ін. Аналіз праць цих та інших учених показав, що в Україні потребують поглибленого вивчення питання аналізу і оцінки ефективності формування комплексу маркетингових комунікацій для авіакомпаній.

Мета роботи. Мета викладання полягає у виявленні основ ефективного застосування маркетингових комунікацій і у вдалому поєднанні інструментів для просування послуги авіаперевезення серед населення.

Виклад основного матеріалу. Основою комунікації є відправлення та отримання відомостей, знань, ідей, фактів, образів, цілей, емоцій і цінностей. Тобто це набагато більше елементів пізнання оточуючого, ніж при звичайному технічному описі в разі передачі якогось повідомлення. Комунікація - це невпинна діяльність всіх людей і, отже, всіх організацій.

Крім того, комунікація є частиною комерційної і маркетингової діяльності будь-якої організації. Особливо тієї, продуктом якої на ринку є послуга.

Маркетингові комунікації – це систематичні відносини між організацією і ринком, в ході яких сукупність різноманітних ідей, дизайнерських рішень, повідомлень, даних про стан середовища комунікацій, форми, розміри використовується для передачі інформації та стимуляції конкретного сприйняття продуктів і послуг окремими людьми. Раціональне застосування маркетингових комунікацій є основою формування стійкого позитивного іміджу підприємства. Це дає ефект придбання підприємством певної ринкової сили, зміцнює позиції фірми щодо послуг-замінників, полегшує доступ фірми до фінансових, інформативних, трудових ресурсів. [4]

Маркетингові комунікації – це зв'язки, утворені фірмою з контактними аудиторіями (споживачами, постачальниками, партнерами і т.п.) за допомогою різних засобів впливу, до яких відносяться реклама, PR, стимулювання збуту, пропаганда, особистий продаж, а також неформальних джерел інформації у вигляді поговору і чуток. [6, ст. 53] У більшості випадків основним і найдорожчим інструментом маркетингових комунікацій служить реклама. Основним завданням маркетингових комунікацій є донесення до цільової аудиторії основної конкурентної відміни авіакомпанії, яке впливає на вибір послуги з авіаперевезення споживачем. Збільшення пасажиропотоку на авіаційному транспорті залежить як від економічного стану країни, так і від ефективності авіаційного маркетингу. Послуга авіаперевезення має свою специфіку, обумовлену процесом її надання. Наприклад продукція авіаперевізника не має речової форми, тому що авіакомпанія не виробляє, а лише надає послугу з переміщення, транспортування. Ціни на послуги з перевезення складаються на основі тарифів на вантажні та пасажирські перевезення. В якості одиниці виміру авіаперевезення використовують: тонно-кілометрів, пасажиро-кілометрів, кількість пасажирів, тонни вантажообігу. Послуга з авіаперевезення не накопичується в запасах, тому авіакомпанія не може працювати без резерву чи оренди літаків і повинна враховувати пропускну спроможність аеропорту. Авіаперевізник не додає і не створює нічого речовинного для надання послуги з перевезення, тому з форми кругообігу капіталу випадає Товар у вигляді речі, бо продається сам процес перевезення. У складі засобів виробництва в авіакомпанії немає сировини. Характеризується нерівномірністю використання протягом року засобів перевезення. Але все ж таки, послуга перевезення має свою вартісну оцінку. Чим більше обсяг перевезень, тим вище частка авіаперевізників в національному доході, що йде на споживання і накопичення для розширеного відтворення.

З точки зору маркетингу, стратегія розвитку авіатранспортної компанії повинна розроблятися як за галузями надання послуги з перевезення, так і по

окремих сервісам, що супроводжують цю послугу, а по можливостям ще й по географічним напрямам перевезення. Повітряний транспорт має забезпечити надійне регулярне авіасполучення між регіонами країни, стійке функціонування місцевих повітряних ліній, розширення обсягів перевезень на міжнародних авіалініях. У цих цілях необхідно оновлення парку повітряних суден на базі вітчизняної авіаційної техніки, реконструювати і технічно переозброїти аеропорти, використовувати новітні технології та технічні засоби (супутникові системи зв'язку, навігації та спостереження) і багато іншого. Міжнародний авіаційний маркетинг спрямований на надання додаткових послуг у процесах пасажирських та вантажних перевезень, що впливає на регулювання і координацію руху людських, товарних і матеріальних потоків між державами в глобальному економічному середовищі. Сучасні міжнародні авіакомпанії мають високий рівень глобальності маркетингової діяльності. В Україні орієнтація на споживача в авіакомпаніях не на досить високому рівні. Від цього страждає сервіс, якість надання послуг. Як уже зазначалося, що у компаній low-cost є одна з найвищих якостей сервісу, до якого належать ввічливе спілкування з клієнтами, пунктуальність рейсів, якість обслуговування. У таких компаніях також краще організовано міжнародну комунікаційну політику маркетингу. Економічний ефект від упровадження маркетингових заходів ґрунтується на досконалому пізнанні свого споживача, що досягається за рахунок маркетингових досліджень. Такі дослідження слід проводити за системним підходом, що сприятиме більшій обґрунтованості складових Marketing-Mix міжнародних авіакомпаній.

Основоючись на даних, які будуть отримані з досліджень, та після виявлення основних цілей діяльності авіакомпанії необхідно переходити до складання маркетингової політики комунікацій та сформувати комплекс заходів з маркетингової комунікації між авіакомпанією та потенційним і існуючим пасажиром. Формування комплексу маркетингових комунікацій авіапідприємства повинен складатися як план дій і включати в себе наступні етапи:

- Детальне резюме маркетингового плану про те, як авіакомпанія просуватиме послуги з перевезення серед цільових клієнтів.

- Історію і бачення авіакомпанії.

- Знання послуг пасажирських перевезень та додаткові послуги при транспортуванні клієнтів. В технічному завданні необхідно вказувати особливості та основні компоненти бренду авіакомпанії при наданні послуг своїм пасажиром.

- Цільовий ринок повинен бути добре описаний. Як бренд може задовольняти і перевершувати очікування пасажирів.

- Порівняйте бренд авіакомпанії з конкурентами. Встановіть чи бренд авіакомпанії краще, ніж бренди її конкурентів? Необхідно уважно стежити за діяльністю конкурентів.

■ Зробіть SWOT-аналіз який підкреслює сильні і слабкі сторони, загрози і можливості маркетингового плану.

■ Виділення інструментів і методів, які допоможуть створити поінформованість про авіакомпанію, її послуги та бренд.

Комплексний план маркетингу повинен періодично переглядатися. Вимірюйте результати плану і з'ясовуйте, як він допомагає авіакомпанії просувати послуги з авіаперевезення та отримувати більш високий прибуток і доходи.

Висновки і напрями подальших досліджень. Таким чином, ефективність та результативність комплексу маркетингових комунікацій визначається рівнем централізації. Сучасна маркетингова комунікаційна діяльність є органічною складовою ринкової економіки і знаходить застосування при вирішенні цілої низки важливих виробничих, організаційних і комерційних завдань, а саме: обґрунтування доцільності і необхідності надання нових послуг пасажиром; встановлення оптимального співвідношення ціна-якість на авіаперевезення; удосконалення методів комерційної діяльності для підвищення культури і якості обслуговування пасажирів; налагодження зв'язку для подальшого комерційного зв'язку між авіакомпанією і пасажиром; інформування та ознайомлення потенційних та існуючих пасажирів зі споживчими властивостями авіаперевезення, гарантіями захисту його інтересів у випадку незадоволеності; формування іміджу та авторитету авіакомпанії на внутрішньому та на зовнішньому ринку.

Отже, необхідно адаптувати комплекс маркетингових комунікацій авіапідприємства до сучасних особливостей і потреб України, сформувати процес управління маркетинговими комунікаціями з урахуванням ефективності використання і взаємодії кожного з обраного її інструмента для формування іміджу та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних авіакомпаній. Маркетингові комунікації авіакомпанії повинні бути побудовані на врахуванні лінгвістичних, психологічних особливостей пасажирів країн, до яких відбуваються авіарейси.

Список використаних джерел:

1. Вовчак А. В., Костенко Н.С. Особливості маркетингової діяльності у сфері послуг // Маркетинг: теорія і практика: Матеріали V Між нар. Наук.-практ. Конф. 25-26 травня 2001 р. – К.: КНЕУ, 2001. – с. 38-40.
2. Гурч Л.М., Курчева Н.С. Вдосконалення маркетингових комунікацій як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах сучасного ринку. – К., 2008
3. Загоруйко В.М. Проблемы обновления производственного потенциала гражданской авиации Украины [Текст] : дис. д-ра экон. наук : 08.07.04 / Загоруйко Валентин Миронович; Киевский международный ун-т гражданской авиации. – К., 1994. – 519 с.
4. Романов А.А., Панько А.В. Маркетинговые коммуникации. – М.: Эксмо, 2006. – 432 с.

Tofanchuk A.

THE POLICY FRAMEWORK FOR MARKETING COMMUNICATIONS IN AIR TRANSPORT FIELD

The Communications permeate all areas of the market economy, especially Airline. From the idea of setting up transportation to its final realization of communication serves one of tvoryuyuchy forces. Timely use of the concept of marketing has a direct impact on the effectiveness and results of business airlines.

In the article the necessity and especially the use of marketing communications in the field of air transport. The main attention is paid to the development and economic policy management marketing communications domestic airlines. Questions need to use effective marketing communications supported by its experience in the use of effective marketing communication tools in contact with passengers airlines.

Integrated Marketing Communications combine all aspects of marketing for the promotion of air transportation services at the right time and right place to end users. They need to promote their products and to create maximum awareness among end users, which in turn should provide a sense of calm tadoviry at the time of service of air transportation.

The increase in passenger aviation depends on the economic situation of the country and on the efficiency of aviation marketing. Rational use of marketing communications is the basis for sustainable positive image of the airline. It is therefore necessary to adapt complex marketing communications airline with modern features and needs of Ukraine, form management process marketing communications based on efficiency and interaction of each of her chosen instrument for shaping the image and competitiveness Patriotic airlines.

One of the components of economic policy must be modern airline marketing communications activities. In its application must find solutions to a number of important industrial, institutional and commercial objectives. For example, the rationale and necessity of providing new services to passengers, the optimal price-performance ratio in avaperevezennya. It is also important to inform and acquaint potential and existing passenger air service with consumer features, guarantees the protection of its interests in the event of dissatisfaction. But the main thing is the formation of the image and credibility of the airline in the domestic and foreign markets. Also Marketing Communications airlines should be built on the account of linguistic, psychological characteristics of passengers, which occur flights.

Keywords: consumer behavior, marketing, aviation marketing communications.

УДК 658.5

Фісун Ю.В.

ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ КОМПАНІЙ: ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНИХ СТРАТЕГІЙ

В статті розглянуто використання стратегій злиття і поглинання компаній – один з найпоширеніших шляхів розвитку. Цей процес в сучасних умовах стає явищем звичайним, практично повсякденним.

Ключові слова: злиття, поглинання, стратегії розвитку, інтеграційні процеси, трансграничне злиття.

В статье рассмотрено стратегии слияния и поглощения компаний – один из самых распространенных путей развития. Этот процесс в современных условиях становится явлением обычным, практически повседневным.

Ключевые слова: слияние, поглощение, стратегии развития, интеграционные процессы, трансграничное слияние.

Постановка проблеми: Злиття і поглинання компаній упродовж усієї своєї історії носили хвилеподібний характер. Враховуючи, що процеси, які протікають у світовій економіці, чинять безпосередню дію на українську дійсність, у тому числі і на угоди щодо злиття і поглинання українських компаній, в статті значна увага приділена дослідженню закономірностей, характерних для сучасної хвилі інтеграції компаній. Як відомо, залежно від національної приналежності об'єднуваних компаній можна виділити два види злиття і поглинань: національні – об'єднання компаній, що знаходяться у рамках однієї держави, і транснаціональне (трансграничні) злиття і поглинання – злиття і поглинання компаній, що знаходяться в різних країнах, придбання компаній в інших країнах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій: в статті проаналізовано роботи вітчизняних та зарубіжних вчених: І.Ансофф, О.С.Віханський, А.П.Градов, В.М.Геець, В.М.Загорулько, В. Зянько, З. Варналії та ін.

Раніше не вирішена частина проблеми. Враховуючи глобалізацію господарської діяльності, те, що в сучасних умовах характерною рисою стає злиття і поглинання не лише компаній різних країн, але і транснаціональних корпорацій, основну увагу у своєму дослідженні зосередимо, передусім, на трансграничних угодах і на злитті і поглинаннях, здійснюваних у рамках транснаціональних корпорацій, попри те, що материнські компанії цих ТНК іноді належать одній і тій же країні базування.

Метою статті є дослідження підходів щодо вибору та використання стратегій розвитку підприємств, а саме, поглинання та злиття.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи процеси злиття і поглинань компаній, дуже важливо загострити увагу на питанні, що стосується вибору стратегії розвитку: чому компанії віддають перевагу саме злиттю і поглинанням, а не альтернативним їм варіантам, зокрема, стратегію

органічного росту. Практика показує, що нині угоди щодо злиття і поглинання є переважаючою частиною прямих іноземних інвестицій. У цих умовах важливо розібратися, як впливає цей вид інвестицій на економіку приймаючої країни, ефективніші вони або не ефективніші в порівнянні з інвестиціями в створенні нових підприємств. Цим питанням також буде присвячена стаття.

За останнє десятиліття діяльність компаній щодо злиття і поглинання помітно активізувалася. Одночасно збільшувалася як загальна сума угод, їх кількість, так і розміри угод. У результаті загальний розмір ринку перевищив 3 трлн. дол. США. Загальне число угод у світі збільшилось в середньому на 46%.

Дані за об'ємом і кількістю угод зі злиття і поглинання компаній, приведені в різних джерелах, істотно розрізняються. Це пов'язано з тим, що інформація може наводитися, наприклад, по усіх угодах (національним і трансграничним) або тільки по транснаціональних. Зазвичай уточнюється також, що дані приведені з усіх оголошених і завершених угод або тільки з завершених. На цей момент слід звернути особливу увагу.

Активність компаній підвищилася як при реалізації національних угод зі злиття і поглинання компаній, так і трансграничних. Упродовж останніх років доля трансграничного злиття і поглинань в усіх угодах (включаючи національні) мінюлася трохи: в середньому вона складала 25% як за вартістю, так і по кількості угод. Зупиняючись детальніше на угодах між компаніями різних країн, слід зазначити, що об'єм завершеного трансграничного злиття і поглинань збільшився приблизно з 100 млрд. дол. до 1143,8 млрд. Причому об'єм угод зі злиття і поглинання компаній виріс майже на 50%.

Основна маса трансграничного злиття і поглинань компаній як з точки зору продажів компаній, так і їх покупки мала місце в розвинених країнах. Як свідчать дані, розвинені країни, як правило, більше задіяні в купівлі компаній, чим в їх продажі, а що розвиваються, навпаки, більше продають, ніж купують.

Можна привести великі дані, що характеризують нинішній бум в області трансграничного злиття і поглинань компаній, зокрема цікавою є інформація по кількості мегаугод, тобто міжнародного злиття і поглинань, при яких сума кожної окремої угоди перевищує 1 млрд. дол. США. Залежно від характеру інтеграційних процесів на рівні компаній виділяються наступні види угод по злиттю і поглинанням компаній:

– горизонтальне злиття і поглинання – об'єднання компаній однієї галузі, що виробляють один і той же виріб або здійснюють одні і ті ж стадії виробництва;

– горизонтальне злиття і поглинання – об'єднання компаній різних галузей, пов'язаних технологічним процесом виробництва готового продукту, тобто розширення компанією-покупцем своєї діяльності або на попередні

виробничі стадії, аж до джерел сировини, або на подальші – до кінцевого споживача;

– горизонтальне злиття і поглинання – об'єднання компаній різних галузей без наявності виробничої спільності, тобто злиття такого типу – це злиття фірми однієї галузі з фірмою іншої галузі, що не є ні постачальником, ні клієнтом, ні конкурентом. У рамках конгломерату об'єднуювані компанії не мають ні технологічної, ні цільової єдності з основною сферою діяльності фірми-інтегратора. Профілююче виробництво в такого виду об'єднаннях приймає розпливчаті контури або зникає зовсім.

За вартістю близько 70% трансграничних угод по злиттю і поглинанням компаній останнім часом визнаються горизонтальними, а по кількості угод їх доля складає 50%. Ці дані свідчать про те, що горизонтальне злиття і поглинання характеризуються великими масштабами одиничної угоди в порівнянні з альтернативними видами інтеграції компаній. Чинники, які сприяють підвищенню активності в області злиття і поглинань компаній в сучасних умовах. Трансграничне злиття і поглинання стали набагато значимішим. Враховуючи кількість, вартість і поширення угод, можна говорити про появу ринку фірм, ринку, що прискорено глобалізує, на якому фірми продаються і купуються, бо вони зливаються, поглинаються, дезінвестуються. Тобто ріст трансграничного злиття і поглинань призводить до появи нового глобального ринку компаній на додаток до зростаючих регіональних і глобальному ринкам продукції і послуг і до виникнення інтернаціональної виробничої системи. До ключових чинників, сприяючих злиттю і поглинанням компаній на сучасному етапі, на наш погляд, відносяться:

– всесвітня лібералізація економічних стосунків, що знайшла відображення в міжнародному праві і в національних законах країн. До найбільш суттєвих змін в умовах регулювання можна віднести: лібералізацію режимів торгівлі і прямих іноземних інвестицій, економічну інтеграцію на рівні регіонів і держав, передусім, європейську, а також утворення інших інтеграційних угруповань, існування і діяльність світової організації торгівлі, процеси приватизації в розвинених, перехідних і таких, що розвиваються країнах, а також процеси дерегулювання;

– лібералізація трансграничного руху капіталу. Відкрилася можливість придбання корпоративних цінних паперів іноземцями, що сприяло фінансуванню міжнародного злиття і поглинань переважно на основі обміну акціями, сталися зміни на ринках капіталу, активізувалися ринкові посередники і з'явилися нові фінансові інструменти. Виникли принципово інші можливості для трансграничних позик і кредитів, депозитів в іноземній валюті і портфельних інвестицій. Розвиток фондових і підвищення міри

ліквідності капітальних ринків дозволяють компаніям мобілізувати величезні фінансові кошти за допомогою банків і шляхом емісії облігацій;

– зростаюча значущість високо-витратної науково-дослідної діяльності, підвищення ризиків у сфері досліджень і розробок, якісні технологічні зміни;

– витрати транспортування і комунікацій, що знижуються, що привело до розширення ринків дії компаній, у тому числі і головним чином за національні межі. Нові інформаційні технології дозволили цим компаніям управляти виробничими контурами, що інтернаціоналізувалися, на відстані.

Основою для нинішнього злиття і поглинань стало поєднання усіх вище перелічених ключових чинників. В той же час на активність цих процесів дуже часто впливає наявність кризової ситуації.

Так, в умовах кризи багато компаній, прагнучи уникнути погіршення фінансового положення і можливого банкрутства, не проти приєднатися до успішнішого конкурента. Вище перелічені чинники впливають, передусім, на збільшення кількості трансграничного злиття і поглинань компаній. А угоди, що відбивають інтеграційні процеси між компаніями однієї країни, частенько є елементом оборонної стратегії компаній, націленої на запобігання поглинанню їх іноземними компаніями.

Порівняння стратегій розвитку компаній: злиття і поглинань і стратегії органічного росту. Прагнення до розширення масштабів діяльності є невід'ємною рисою будь-якого бізнесу. Проте, щоб таке розширення відбувалося тим або іншим шляхом, необхідно, щоб цей шлях був ефективнішим в порівнянні з можливими альтернативами.

Висновки. Упродовж свого існування компанії використовують різні стратегії розвитку: від органічного росту до угод по злиттю і поглинанню. Розглянемо, чому ж компанії віддають перевагу саме цьому шляху розвитку, і порівняємо його із стратегією органічного росту. Органічний ріст є найбільш поширеним способом корпоративного розвитку, усі компанії використовують цю стратегію на тому або іншому етапі розвитку. Суть її полягає в тому, що накопичений прибуток минулих років, а також позикові кошти інвестуються в існуючий бізнес. У такий спосіб досягається нарощування виробничих потужностей, збільшення числа працюючих і відповідно об'єму реалізації продукції і послуг.

Для стратегії органічного росту компаній можна відмітити наступні позитивні сторони: менша ступінь ризику при розширенні бізнесу; органічний ріст має своєю основою знання, досвід і ресурси, вже накопичені усередині компанії; якщо розглядати органічний ріст як розширення діючого бізнесу, то він є дешевшим способом розвитку в порівнянні із стратегією злиття і поглинання компаній.

В той же час можна відмітити і ряд негативних моментів органічного росту як стратегії розвитку компанії: вимагає набагато більше витрат часу для досягнення результатів, які при використанні інших стратегій росту можуть бути досягнуті значно швидше; представляє обмежені можливості при диверсифікації бізнесу в нові перспективні сфери діяльності зважаючи на відсутність необхідних знань і досвіду усередині компанії; при диверсифікації діяльності в нові, не пов'язані з основною, сфери потрібно дуже тривалий період часу (від восьми до десяти років), щоб була досягнута точка беззбитковості і інвестиції стали приносити прибуток; отримання таких стратегічно важливих активів, як результати НІОКР, ноу-хау, патенти шляхом органічного росту може зажадати значних витрат фінансових ресурсів і тривалого часу.

Поза сумнівом, перевага стратегії злиття і поглинання компаній в порівнянні з органічним ростом (за допомогою накопичення капіталу) полягає в швидкості її здійснення. Злиття і поглинання є засобом швидкого досягнення цілей росту при експансії як усередині країни, так і за її межами, ця стратегія дозволяє компаніям швидко придбати портфель «економіко-географічних активів», який перетворився на одне з ключових джерел конкурентної потужності в умовах глобалізації економіки. З точки зору критерію часу, придбання вже існуючої компанії з налагодженою маркетинговою розподільною системою прийнятніше за альтернативу, пов'язану з розгортанням нової подібної системи. Для новачків на цьому ринку або для тих, хто ще не працював в області цих технологій, саме злиття і поглинання дозволяють швидко наздогнати конкурентів.

Список використаних джерел

- 1 UNCTAD. World Investment Report 2011: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, Overview, United Nations, New York and Geneva, 2012. – P. 10.
- 2 UNCTAD. World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, Overview, United Nations, New York and Geneva, 2013. – P. 10.
- 3 UNCTAD. World Investment Report 2013: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, United Nations, New York and Geneva, 2014. – P. 133.
- 4 Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний.//Менеджмент в России и за рубежом. 2009. – № 1. – С. 27-48.

MERGERS AND ACQUISITIONS: DESCRIPTION OF CURRENT STRATEGIES

Mergers and acquisitions during its history were wavy character. Taking into account that the processes occurring in the global economy have a direct impact on the Ukrainian reality including agreement on mergers and acquisitions of Ukrainian companies, in the article devotes much attention to the research of the integration regularities.

During its existence the companies using different development strategies: gradual growth of the merger agreements. Gradual growth is the most common way of corporate development; all companies use this strategy at different stages of development. The essence of it is that the accumulated earnings of previous years and borrowed funds are invested in an existing business. Thus increase production capacity, staff, sales volume of goods and services.

The strategies of gradual growth of companies have some positive aspects: the lower risk while expanding the business; gradual growth based on knowledge, experience and resources are accumulated in the company; if we consider gradual growth as expansion of existing business, it's a cheaper way of comparison with the strategy of mergers and acquisitions.

At the same time we need to note a negative points of gradual growth strategy: it requires much more time to achieve results versus other growth strategies; it represents the limited possibilities for diversification of business in perspective new areas of activity in the absence of the necessary knowledge and experience inside the company; diversification in new, non-mainstream, areas need a very long period of time (eight to ten years) to reach break-even point and profitable results.

Undoubtedly, the advantage of the strategy of mergers and acquisitions compared to gradual growth is the rapid implementation. Mergers and acquisitions are a means of achieving the objectives of the rapid growth in the expansion both domestically and abroad, this strategy allows companies to quickly buy list "of economic and geographic assets", which has become one of the key sources of competitive power in a globalized economy. In terms of the criterion time, the acquisitions of an existing company with an established marketing and distribution system more acceptable alternative for the creating of such a new system. For newcomers in the market or for those who have not worked in the field of certain technologies, mergers and acquisitions allow you to quickly catch up with competitors.

УДК 655+338.47 (075.8)

Штангрет А. М.

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ НА ІННОВАЦІЙНО-СПРЯМОВАНЕ ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано доцільність ретельного розгляду та ієрархічного впорядкування впливу ключових факторів на інноваційно-спрямоване інвестування як основи розвитку видавничо-поліграфічної галузі в Україні.

Ключові слова: інноваційно-спрямоване інвестування, видавничо-поліграфічна галузь, фактори, друкована продукція.

В статье обоснована целесообразность тщательного рассмотрения и иерархического упорядочения влияния ключевых факторов на инновационно-направленное инвестирование как основы издательско-полиграфической отрасли в Украине.

Ключевые слова: инновационно-направленное инвестирование, издательско-полиграфическая отрасль, факторы, печатная продукция.

Постановка проблеми. Видавничо-поліграфічна галузь, створюючи такі засоби масової комунікації як книга, періодичні видання тощо і виконує ряд важливих соціальних функцій, одна з яких пов'язана із процесом читання, в результаті якого людина отримує інформацію, яка в найбільшій мірі сприяє генеруванню нових знань. Інформація і знання – новітні нелімітовані ресурси здатні суттєво збільшити ефективність використання природних ресурсів та забезпечити людству формування нового суспільства – інформаційного.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку вітчизняної видавничо-поліграфічної галузі займалися та займаються відомі вчені та науковці: Б. Дурняк [1], Я. Котляревський [2-3], О. Мельников [1-4; 7; 9], Є. Палига [5], Н. Передерієнко [2; 6], Г. Пушак, Я. Пушак [5], В. Сеньківський [7], Л. Швайка [8], та ін.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Аналіз спеціальної літератури показав, що на сьогодні відсутні аналітичні дослідження щодо перешкод реалізації інноваційно-спрямованого інвестування для розвитку видавничо-поліграфічної галузі в Україні.

Цілі статті. Мета дослідження полягає в узагальненні аналітичної інформації та виділенні ключових факторів, які перешкоджають активному застосуванню інноваційно-спрямованого інвестування як основи розвитку підприємств видавничо-поліграфічної галузі.

Виклад основного матеріалу. Розвинуті країни світу, попри швидку експансію новітній інформаційно-комунікаційних технологій та все більшу популярність таких засобів масової комунікації як телебачення та Інтернет,

докладають суттєвих зусиль для активного розвитку книговидання та інших видів друкованої продукції. В Україні сьогодні проблема розвитку видавничо-поліграфічної галузі стоїть особливо гостро як в наслідок негативного впливу трансформаційних процесів, які зруйнували чітко відлагоджений механізм взаємозв'язків між структурними елементами галузі та іншими складовими економіки, так і через відсутність ефективного механізму державного регулювання цієї сферою. Результатом зазначеного став, насамперед, критично низький рівень забезпечення населення друкованою продукцією. Так, для прикладу, упродовж останніх десяти років на кожного громадянина нашої країни виготовляється не більше однієї книги в рік, коли у сусідніх Російській Федерації та Білорусії цей показник у кілька разів вищий. Зазначене доводить гостроту проблеми, яка негативно впливає на процес формування інформаційного суспільства в нашій країні.

Сучасна вітчизняна видавничо-поліграфічна галузь функціонує у складному ринковому середовищі, а відтак інноваційна діяльність повинна стати засобом не лише адаптації, але й розвитку у відповідності до параметрів інформаційного суспільства, тобто коли нові знання трансформуються у прогресивну техніку, технологію, нові товари, послуги, вище професійну майстерність робітників, нові організаційно-управлінські прийоми і методи.

Пріоритетність активізації діяльності обумовлена ще й тим фактом, що рівень зносу основних засобів підприємств видавничо-поліграфічної галузі у 2013 році склав понад 50%, а відтак постала нагальна потреба технічного переозброєння виходячи із сучасних потреб споживача та ємності внутрішнього та зовнішнього ринків поліграфічної продукції.

Для характеристики фактичного стану інноваційних процесів у сфері видавничо-поліграфічної діяльності, розглянемо динаміку витрат на технологічні інновації (табл. 1).

Перш за все необхідно підкреслити пасивність вітчизняних підприємств стосовно оновлення технологічних процесів виготовлення друкованої продукції у 2006-2013 рр. за винятком 2008 р., коли витрати на підприємствах, які здійснюють поліграфічну діяльність склали 648900,1 тис. грн., що у 27 разів більше ніж у попередньому році.

Дослідження структури інвестицій за формами власності підприємств видавничо-поліграфічної галузі, дозволило виявити, що їх домінуючу частку здійснюють приватні підприємницькі структури, для прикладу: у 2013 р. у видавничій діяльності 92,98%, у поліграфічній діяльності – 91,93%. Водночас, державні та комунальні – є інноваційно пасивними, а відтак і поступово стають технічно та технологічно відсталими, що негативно впливає на їх конкурентоспроможність та здатність виконувати важливі функції в забезпеченні громадян країни інформацією.

Таблиця 1.- Витрати на технологічні цілі, тис. грн.

Вид діяльності	Тип підприємств	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Видавнича діяльність	середні та великі	2618,6	217,7	0,0	1364,5	1006,9	1388,5	1886,8	1946,3
	малі	91,8	105,8	432,1	485,9	70,5	115,7	220,8	213,6
Поліграфічна діяльність	середні та великі	29733,5	21989,0	648172,3	47771,1	57859,8	51500,1	83890,5	79305,6
	малі	320,5	1430,6	727,8	664,5	59,3	118,3	214,7	201,6

На нашу точку зору, забезпечення конкурентоспроможності продукції видавничо-поліграфічної галузі можливе через застосування інноваційно-спрямованого інвестування, що повинно забезпечити створення певних конкурсних переваг як на ринку друкованої продукції, так і стосовно інших каналів масово інформації.

На основі низки праць дослідників [2; 4-6; 8] і власних досліджень [1; 3; 7; 9] було сформовано та проаналізовано сукупність ключових факторів, які не сприяють застосування інноваційно-спрямованого інвестування в діяльності підприємств видавничо-поліграфічної галузі:

- z_1 — низька купівельна спроможність населення;
- z_2 — пасивна поведінка споживачів друкованої продукції;
- z_3 — матеріальний стан закладів культури і освіти, споживачів видавничої продукції;
- z_4 — недостатність охоплення регіонів країни мережею розповсюдження видавничої продукції;
- z_5 — зниження підприємницької активності;
- z_6 — низька ефективність господарської діяльності суб'єктів видавничої справи та поліграфічної діяльності;
- z_7 — висока плинність кадрів на підприємствах галузі;
- z_8 — низька інвестиційна активність;
- z_9 — залежність підприємств від імпорту устаткування, сировини та матеріалів.

Нехай сукупність таких факторів становить деяку множину $Z=\{z_1, z_2, \dots, z_n\}$. Для наочності математичне позначення загроз доповнимо його мнемонічною назвою та зведемо у таблицю — табл. 2.

**Таблиця 2. - Фактори інноваційно-спрямованого інвестування
видавничо-поліграфічної галузі України та їх позначення**

Математичне позначення	Назва	Мнемонічна назва
z_1	низька купівельна спроможність населення	КСН
z_2	пасивна поведінка споживачів друкованої продукції	ПСП
z_3	матеріальний стан закладів культури і освіти, споживачів видавничої продукції	МСЗ
z_4	недостатність охоплення регіонів країни мережею розповсюдження видавничої продукції	ОРК
z_5	зниження підприємницької активності	ПАП
z_6	низька ефективність господарської діяльності суб'єктів видавничої справи та поліграфічної діяльності	ЕГД
z_7	висока плінність кадрів на підприємствах галузі	ПКП
z_8	низька інвестиційна активність	ІАП
z_9	залежність підприємств від імпорту устаткування, сировини та матеріалів	ЗПІ

Підмножину загроз Z_1 та можливі взаємозв'язки між ними подамо у вигляді орієнтованого графа (рис. 1), у вершинах якого розміщено елементи підмножини Z_1 , дуги з'єднують суміжні пари вершин (z_i, z_j) , для котрих визначено зв'язок. Він вказує на певну залежність одного фактора від іншого.

Знайдений взаємозв'язок між окремими факторами став основою для проведення ітераційних процедур із використанням матриці досяжності та визначення ієрархічного рівня впливу факторів і завдяки розташуванню факторів за визначеним рівнями дало змогу отримати ієрархічну структуровану модель (рис. 2).

У моделі (рис. 2) враховано усі зв'язки між факторами, які відображені у вихідній графічній моделі (рис. 1), фактори розміщено за спаданням пріоритетності їх впливу на процес. Якщо декілька факторів розміщено

- удосконалити правове регулювання інвестиційної діяльності, особливо в частині іноземного інвестування;
- забезпечити розвиток ринкової інфраструктури.

На рівні підприємницьких структур потрібно: розвивати маркетинг і логістику; шукати шляхи підвищення ефективності господарювання; передбачати точки розвитку в ході реалізації інвестиційних проектів та заходів з їх усунення або зменшення; використовувати інвестиційний кредит та лізинг.

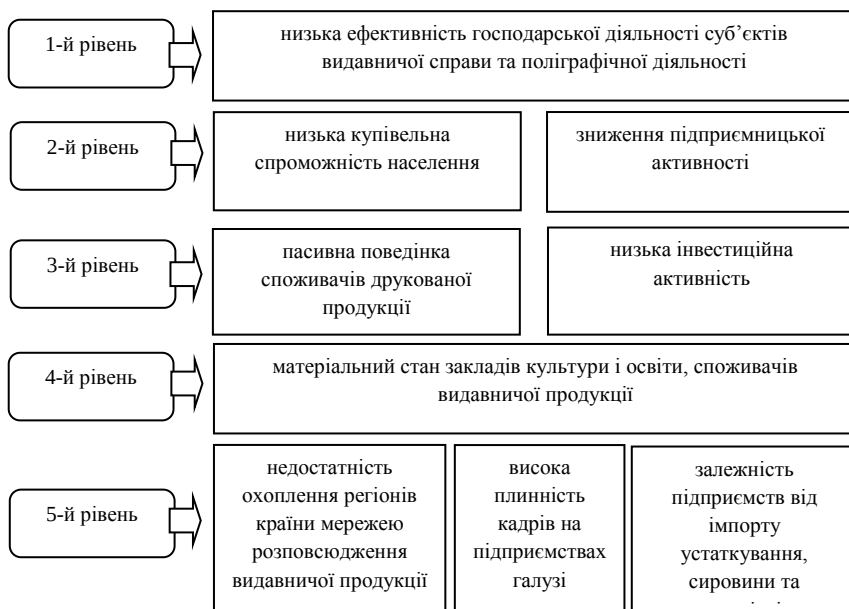


Рисунок 2. Модель пріоритетності впливу факторів на інноваційно-спрямоване інвестування видавничо-поліграфічної галузі

Висновок. За результатами аналітичного дослідження, математичного моделювання та застосування теорії графів синтезовано ймовірнісну модель ієрархії факторів інноваційно-спрямоване інвестування видавничо-поліграфічної галузі України. Отримані результати, на наш погляд, можуть піддаватися коригуванню в процесі наступних досліджень.

В подальшому доцільно оптимізувати вагові значення факторів впливу за критерієм максимального значення власного вектора матриці попарних порівнянь, що уможливить оптимізацію відповідних графічних моделей.

Список використаних джерел:

1. Дурняк Б. В. Видавнича справа та поліграфічна діяльність в Україні : моногр. / Б. В. Дурняк, А. М. Штангрет, О. В. Мельников, Я. М. Угрин. — Львів: Укр. акад. друкарства, 2009. — 150 с.
2. Котляревський Я. В. Інноваційна діяльність у видавничо-поліграфічній галузі України / Я. В. Котляревський, О. В. Мельников, Н. І. Передерієнко // Технол. і техн. друкарства. — 2009. — Вип. 1–2 (23–24). — С. 72–79.
3. Котляревський Я. В. Організаційно-економічний механізм розвитку видавничо-поліграфічної галузі в процесі гарантування інформаційної безпеки України : моногр. / Я. В. Котляревський, А. М. Штангрет, О. В. Мельников. - Львів: Укр. акад. друкарства, 2012. — 213 с.
4. Мельников А. В. Применение информационного подхода к анализу развития полиграфии / А. В. Мельников, Э. П. Семенюк, Я. В. Котляревский // Вісті Акад. інженерних наук. — 2010. — № 1 (40). — С. 40–48.
5. Палига Є. М. Стан та розвиток видавничо-поліграфічного комплексу України : регіональний аспект : моногр. / Є. М. Палига, Г. І. Пушак, Я. Я. Пушак. — Львів : Укр. акад. друкарства, 2009. — 192 с.
6. Передерієнко Н. І. Порівняльна рейтингова оцінка інвестиційної привабливості поліграфічних підприємств / Н. І. Передерієнко, Я. В. Котляревський // Наук. зап. (Укр. акад. друкарства). — 2008. — Вип. 2 (14). — С. 101–107.
7. Сеньківський В. М. Читання як проблема вільного часу: за результатами соціолого-статистичних досліджень : моногр. / В. М. Сеньківський, Т. В. Олянишен, А. М. Штангрет, О. В. Мельников. — Львів : Укр. акад. друкарства, 2009. — 160 с.
8. Швайка Л. А. Розвиток і регулювання видавничого підприємництва : моногр. / Л. А. Швайка. — Львів : Укр. акад. друкарства, 2005. — 424 с.
9. Штангрет А. М. Видавнича справа та поліграфічна діяльність в Україні: регіональний аспект / А. М. Штангрет, Б. В. Дурняк, О. В. Мельников // Технол. і техн. друкарства. — 2010. — № 4 (30). — С. 206–216.

Shtangret A.

SIMULATION OF THE KEY FACTORS FOR INNOVATION- FOCUSED INVESTMENT COMPANIES

The paper proved that the intensity of information society in developed countries significantly affect not only the increase in the number of personal computers and increasing transmission power information channels, but the intensity of the publishing and printing industry. Printed next to the latest models of computer technology provides not only the flow of information to each consumer, but also contributes to the development of his intellect, thus contributing to the growth of human potential.

In Ukraine, despite the rich and long history of publishing, today's stage is characterized by a certain decline when every citizen have no more than one book that not only significantly less compared to the highly developed countries, but also in relation to neighboring countries. A significant barrier to the development of the printing industry in Ukraine is an innovative passive structures publishing and printing companies that do not pay enough attention to modernization and renewal of technical preparation and promotion of products on the market.

The analysis of statistical data on the intensity of the costs of publishing and printing company structure for technological purposes, it was determined that the company carrying out printing more than investing in new technologies that can explain the specifics of the process. Are required to emphasize that large and medium enterprises pay more attention to updating production equipment compared with small businesses. In addition, the dynamics of spending for technological purposes in the 2006-2013 biennium. Can not be considered positive, since the available slight increase in the 2010-2013 biennium., And the most amount of costs can not be regarded as that may significantly affect the competitiveness of domestic printing products. It was concluded that the magnitude of the actual costs allows you to maintain the level of competitiveness, but enables the software development industry in accordance with the parameters laid down in developed countries about the meaning of printed matter as important channels for information.

The results of the analytical study showed a strong influence of several factors that impede innovation-focused investment enterprise publishing and printing industry. Application of graphs and mathematical modeling allowed to prioritize the effect of individual factors on innovation-focused investment, allowing the hierarchical model. The model allows for changes in the management of innovation processes in each company by taking into account the effect of each of the selected factors.

The model can be used for improving governance publishing and printing industry to correct public policy support domestic producers, benefits and promotion of domestic printing industry as an important factor in the Information Society.

Keywords: innovation-focused investment, publishing and printing industry, factors printed matter.

УДК 65.012.65. (045)

Данілова Е.І.

РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄС: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

В даній статті охарактеризовано сучасні моделі корпоративних відносин, притаманні країнам-членам ЄС, а також досліджено основні етапи розвитку корпоративних відносин в Україні, зроблено висновки щодо можливості застосування європейських моделей в практиці вітчизняних корпорацій.

Ключові слова: корпорація, корпоративні відносини, англо-американська модель, європейська континентальна модель.

В данной статье дана характеристика современным моделям корпоративных отношений, присущих странам-членам ЕС, а также исследованы основные этапы развития корпоративных отношений в Украине, сделаны выводы о возможности применения европейских моделей в практике отечественных корпораций.

Ключевые слова: корпорация, корпоративные отношения, англо-американская модель, европейская континентальная модель.

Постановка проблеми. Перехід країни від планової економіки до ринкової системи зумовив значні зміни і в сфері державного регулювання економічних відносин, законодавчій базі зокрема. Впродовж 20 років незалежності було прийнято Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України, Податковий кодекс України, Закон України «Про господарські товариства», Закон України «Про акціонерні товариства», Закон України «Про власність», Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», було прийнято ряд приватизаційних законів, законів та підзаконних актів, що регулюють ринок цінних паперів України та корпоративний сектор України в цілому. Але, попри таку кількість чинних нормативно-правових актів, значне коло питань в сфері корпоративного управління залишається неврегульованим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробка підходів до управління корпоративними відносинами та дослідження причин виникнення конфліктів серед учасників корпоративних відносин є однією з пріоритетних проблем для будь-якої корпорації – вітчизняної або іноземної. Питанням підвищення результативності вивчення моделей корпоративного управління

займається багато як зарубіжних, так і вітчизняних науковців та практиків[1-6], однак залишається багато аспектів, які вимагають подальшого розвитку.

Основна мета статті. Основна мета статті – зробити аналіз європейських моделей корпоративних відносин та дослідити етапи розвитку вітчизняного корпоративного сектору.

Викладення основного матеріалу. Аналіз міжнародного досвіду формування моделей корпоративних відносин показав, що формування моделей корпоративних відносин в країнах ЄС відбувалося протягом усього XX століття, а їх розвиток, на сьогоднішній день, не припиняється. Досліджено дві моделі корпоративних відносин, що притаманні країнам-членам ЄС. Так, в Англії домінує англо-американська модель - базується на твердому розмежуванні власності й менеджменту, досить високорозвиненому інституті прав власності. Учасники корпоративних відносин – це власники, топ-менеджмент, рада директорів, при цьому втручання держави є обмеженим.

Наступна модель - континентальна європейська (Німеччина). Вона, навпаки, обмежує в правах власників компанії, тоді як суспільні й державні інтереси вище інтересів власників. Також тут активну участь в корпоративних відносинах приймають банки, кредитори, громадські організації тощо. Європейська модель ефективно здійснює контроль за компаніями за допомогою строгої фінансової звітності перед кредитними інститутами та державного втручання.

Розглядаючи курс України в напрямку євроінтеграції, доцільним, на нашу думку, є дослідження питання можливості пристосування вітчизняного корпоративного сектору до європейських моделей. Це питання, перш за все, потребує дослідження процесу становлення корпоративного сектору України в цілому.

Корпоративний сектор України почав формуватися на початку 1990-х років із здобуттям країною політичної та економічної незалежності. Враховуючи те, що Україна як країна вперше отримала повну незалежність, корпоративний сектор і система законодавчого регулювання його створення і функціонування в цілому формувалися практично з «нуля».

Аналіз основних параметрів та тенденцій еволюції корпоративних відносин в Україні, дозволив встановити етапи (табл. 1) та розробити періодизацію розвитку корпоративних відносин в Україні (рис. 1).

Таблиця 1.- Основні етапи розвитку корпоративних відносин в Україні

<i>Етапи</i>	<i>Роки</i>	<i>Суть етапів</i>	<i>Особливості</i>
1	1992-2002	Початок приватизаційного процесу в Україні	Було приватизовано близько 67 тис. підприємств. Відбулося зародження сучасного корпоративного сектору України. Характерними корпоративними конфліктами цього періоду стали конфлікти між приватизованими та державними підприємствами (у зв'язку з особливостями ведення господарської діяльності та взаємодії підприємств різних форм власності), а також конфлікти між власниками приватизованих підприємств та державними органами.
	1992-1994	Створення нормативно-правової бази, роздача персональних ваучерів, поява трастових компаній та фінансових пірамід.	Об'єктами першочергової приватизації стали промислові гіганти, підприємства-монополісти, а не підприємства торговельного сектору, побутового обслуговування та громадського харчування.
	1995-1998	Масова приватизація. Завершення малої та сертифікатної приватизації.	Роздержавлення майна в цей період відбувалося неконкурентним способом (58% від загальної кількості приватизованих підприємств), але, в той же час, почали застосовуватися комерційні конкурси і відкриті торги, в результаті яких формувалася реальна ринкова ціна.
	1999 – 2002	Індивідуальна грошова приватизація	Зменшення темпів приватизації, поширення «тіньової» зміни форм власності, велика кількість судових процесів щодо оскарження рішень Фонду державного майна.
2	2003-2004	Початок перерозподілу вже приватизованих підприємств. Утворення промислово-фінансових груп («Інтерпайп», група «Приват», група «Фінанси і кредит», група «Укрсіб», «System Capital Management (СКМ)», «Індустріальний союз Донбасу», корпорація «Укрпідшипник», фінансова група «ТАС»).	Збільшення кількості рейдерських атак та грінмейлу.
3	2004-2008	Новий виток в спіралі розвитку корпоративних відносин в Україні. Перерозподіл вже розподіленої власності. Здійснення великими корпораціями реструктуризації бізнесу, продаж непрофільних активів.	Зміна політичної ситуації в країні. Реприватизація «Криворіжсталі», що перейшла під контроль металургійного магната Лакшмі Міттала). Вступ України в СОТ. Початок світової економічної кризи, і як наслідок, обвал національної валюти в рудні 2008 р.
4	2009 – 2014, теп. час	Черговий перерозподіл власності та сфер впливу.	За 5 років двічі відбулася зміна політичної ситуації в країні. Активне реформування країни, прийняття низки непопулярних законів (Податковий кодекс, пенсійна реформа тощо). Зміни в методах боротьби між учасниками корпоративного сектору України. Спостерігається тенденція до використання адміністративних ресурсів, як важелів впливу на учасників корпоративних конфліктів (податкова інспекція, КРУ, СБУ тощо).

* Розроблено автором

На початку 1990-х років переважну більшість акціонерних товариств було утворено на основі державної власності, а не на об'єднанні приватного капіталу. Тобто на той час пріоритетним завданням був перерозподіл спадку від колишнього СРСР між новими власниками. Питанням корпоративного управління, корпоративної культури в Україні стали приділяти увагу лише кілька останніх років, після завершення періоду формування вітчизняного корпоративного сектору. Як вже зазначалося, з отриманням незалежності в Україні створено велика кількість акціонерних товариств. Так, наприклад, в 1991 р. було зареєстровано лише 38 акціонерних товариств, впродовж наступних кількох років їх кількість значно зросла. Уповільнення цього процесу відбулося тільки наприкінці 1990-х років у зв'язку із зменшенням темпів приватизації в країні.

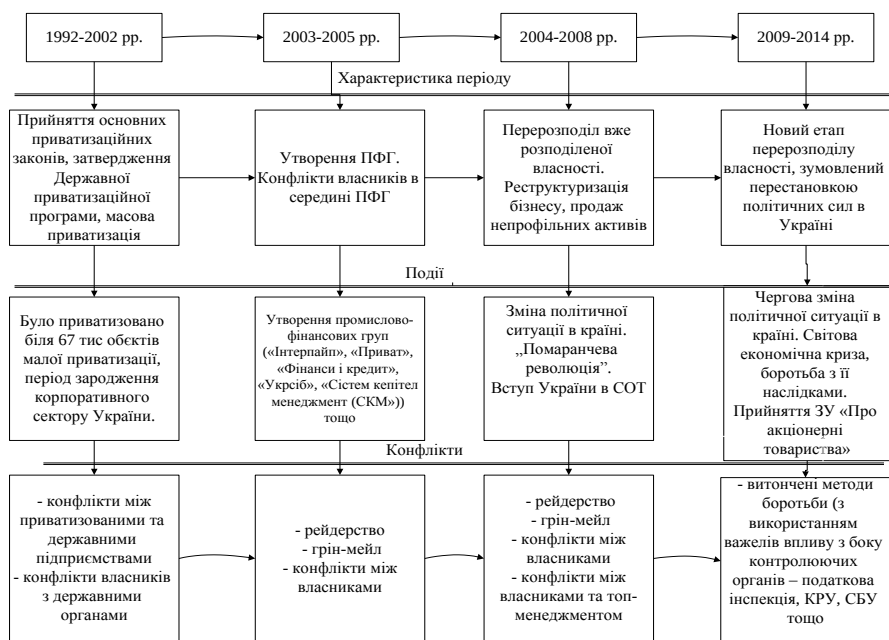


Рисунок 1.- Періодизація етапів розвитку корпоративних відносин підприємств України

* Розроблено автором

Автором проаналізовано динаміку кількості акціонерних товариств в Україні в період з 2000 по 2012 роки та зроблено висновок, що на сьогоднішній день має місце тенденція до зменшення кількості АТ в Україні. Дана ситуація несе в собі, з одного боку, позитивну складову і свідчить про «стабілізаційні» процеси, що відбуваються в вітчизняному корпоративному секторі, а з іншого – означає, що українські підприємства на даному етапі розвитку потребують нових знань в сфері корпоративного управління. Саме тому постає актуальність дослідження зазначених процесів на українських підприємствах.

На думку З. Шершньової, існує багато об'єктивних та суб'єктивних факторів, які не дають змоги широко та ефективно застосовувати корпоративне управління в Україні [7]:

До проблем об'єктивного характеру доцільно віднести наступні: складність корпоративного управління. Реальне корпоративне управління - складне за визначенням, що само по собі вже є певним бар'єром у застосуванні та освоєнні без необхідної підготовки об'єкта та суб'єкта управління. Складність середовища, в якому функціонують організації корпоративного типу власності. Середовище функціонування АТ в Україні залишається досі складним, невизначеним, з великою кількістю неринкових ознак. Неоднозначність накопиченого досвіду корпоративного управління та неготовність організацій ефективно використовувати його переваги і пом'якшувати недоліки. Відсутність відповідального (ефективного) власника. Наявність різних інтересів зацікавлених осіб (груп, підсистем підприємств, держави тощо) в результатах діяльності АТ. Проблеми корпоративного управління мають велике значення для великої кількості зацікавлених осіб - акціонерів, кредиторів, працівників, постачальників, покупців і місцевої громади. Кожна з цих груп має власні сили і ступінь впливу при прийнятті управлінських рішень. Слабкість зовнішніх та внутрішніх контрактних систем. Впровадження корпоративного управління на українських підприємствах іде паралельно зі змінами внутрішньої та зовнішньої інфраструктури корпорацій, що зумовлює необхідність нових підприємницьких та комунікаційних зв'язків. Складність, а також невміння та небажання розробки цілей, корпоративних стратегій розвитку АТ. Відсутність цілей і стратегій створює поживний ґрунт для зловживань.

До проблем суб'єктивного характеру слід віднести наступні:

1. Відношення суспільства до нових підприємств з "нетрадиційними" для України формами власності та системами управління (в тому числі загальний правовий механізм).

2. Несформоване відчуття власника серед акціонерів ("зовнішніх", а також "внутрішніх" - керівників, робітників тощо).

3. Конфлікт "хочу/можу" управляти діяльністю АТ. Проблеми винагороди керівників АТ.

4. Брак знань, умінь та навичок використання корпоративного управління на українських підприємствах (керівників АТ, "інсайдерів" та "аутсайдерів").

5. Відсутність досліджень щодо мотивації рішень, які приймаються у конкретних АТ.

6. Неврахування нефінансових цілей та стратегій АТ, відсутність їх зв'язку з корпоративними цілями та стратегіями.

7. Несформована корпоративна культура та домінування застарілих стилів управління.

Таким чином, розглянутий комплекс проблем демонструє складність впровадження корпоративного управління в Україні. І, хоч у світовій практиці не відома ідеальна модель корпоративного управління, слід запроваджувати ті підходи, які довели свою успішність. Реформа корпоративного управління набуває сьогодні все більшого значення. Варто наголосити, що європейський досвід у галузі корпоративного управління свідчить про ефективність такого інструменту регулювання корпоративних відносин як національні принципи корпоративного управління.

Висновки. В світовій економіці корпоративне управління вимагає від компаній, що його використовують, характерних ознак – певної форми власності, наявності специфічних органів управління, особливих зв'язків компанії з середовищем тощо. Нажаль, на більшості підприємств України, “акціонерна” власність є такою тільки по зовнішнім ознакам. Незважаючи на те, що в Україні запроваджено національні Принципи корпоративного управління, чинне законодавство поки що повільно адаптується до європейського і на сьогодні повною мірою не врегульовує усі аспекти діяльності акціонерних товариств, у тому числі й питання корпоративного управління.

Список використаних джерел:

1. *Гречаник І.О.* Оцінка якості корпоративного управління шляхом оцінки ризиків / І. О. Гречаник // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. - Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. - № 12. - С. 51-55.
2. *Греченко В.А.* Етапи державотворення незалежної України (1991-2011 рр.). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>
3. *Євтушевський В.А.* Корпоративне управління: Підручник. - К.: Знання, 2006. - 406 с.
4. *Ивашковская И.В., Зинкевич Н.В.* Взаимосвязь характеристик корпоративного управления и эффективности компаний в системах с концентрированной структурой собственности: пример Германии // Корпоративные финансы. - 2009. - Т. 4, № 12.
5. *Караетян Д., Грачева М.* Корпоративное управление: основные понятия и результаты исследовательской практики. - [Електронний ресурс] -Режим доступу: <http://www.management.com.ua>
6. *Сірко А.В.* Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики / А.В. Сірко. К.: Імекс, 2004. - 413 с.
7. *Шершньова З.Є., Черпак А.Є.* Корпоративне управління як основа розвитку ринкової економіки. / З.Є. Шершньова, А.Є. Черпак. // Формування ринкової економіки. Спеціальний випуск (присвячений 100-річчю КНЕУ). – К. : КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2007. - С.324–358.

THE DEVELOPMENT OF CORPORATE RELATIONS IN UKRAINE AND THE EU: COMPARATIVE ANALYSIS

Development of approaches to the management of corporate relations and research on the causes of conflict among participants of corporate relations is one of the priority issues for any corporation - domestic or foreign.

Analysis of international experience develop models of corporate relations showed that formation of models of corporate relationships in the EU took place during the XX century, and their development, to date, does not stop.

The author studied two models of corporate relations that are inherent EU Member States.

Looking at policy course of Ukraine towards European integration, as appropriate, according to the author, is to study the possibility of adapting of domestic corporate sector to European models. This question, first of all needs with the formation of the corporate sector as a whole Ukraine.

Corporate governance, corporate culture in Ukraine began to pay attention only to the past few years, after the period of formation of the domestic corporate sector.

In the global economy corporate governance requires companies that use it, the characteristic features - some form of ownership, there are specific controls, special connections with the environment of others. Unfortunately, most of Ukraine, "joint-stock" property is so only by outward signs.

Despite the fact that Ukraine has introduced national principles of corporate governance, the legislation still slowly adapt to the European and currently not fully regulate all aspects of corporations, including corporate governance.

It was concluded about the necessity of studying of international experience, training to thoroughly understand the intricacies of Ukrainian relationships of owners and managers, and building joint Ukrainian model of corporate governance that takes into account national peculiarities and national interest and promotes economic growth and prosperity of the country.

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ АВІАПІДПРИЄМСТВ

У роботі зазначено низку актуальних проблем процесу управління господарською діяльністю авіаційних підприємств України, доведено необхідність реформування авіаційної галузі, досліджено теоретичні аспекти інноваційної реструктуризації окремих авіапідприємств.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності підвищення ефективності інноваційної діяльності авіаційного підприємства за рахунок проведення реструктуризації його інноваційного потенціалу. Пропонується інноваційну реструктуризацію розглядати як випереджувальну, основними напрямками якої є динамічне бізнес-моделювання, стратегічний аудит, постійний моніторинг основних компонентів навколишнього середовища та визначення потреб в інноваційних змінах.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційна реструктуризація, авіаційне підприємство, інтеграційні структури.

В работе отмечено ряд актуальных проблем процесса управления хозяйственной деятельностью авиационных предприятий Украины, доказана необходимость реформирования авиационной отрасли, исследованы теоретические аспекты инновационной реструктуризации отдельных авиাপредприятий.

Цель статьи заключается в обосновании необходимости повышения эффективности инновационной деятельности авиационного предприятия за счет проведения реструктуризации его инновационного потенциала. Предлагается инновационную реструктуризацию рассматривать как опережающую, основными направлениями которой являются динамическое бизнес-моделирование, стратегический аудит, мониторинг основных компонентов внешней среды и определения потребностей в инновационных изменениях.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационная реструктуризация, авиационное предприятие, интегрированные структуры.

Постановка проблеми. Україна входить до числа дев'яти країн світу, які мають власне виробництво літаків повного циклу. Важливість розвитку авіабудування в країні обумовлена великою ємністю світового ринку авіаційної техніки, його зростанням в майбутньому та необхідністю постійного оновлення парку літаків. Розвиток вітчизняної авіабудівної галузі – одне з основних державних завдань, яке має суттєве значення для

національної безпеки, економіки, суміжних галузей та інфраструктури країни в цілому. Однак для сучасного стану українських підприємств авіабудівної галузі характерні такі проблеми як зниження частки держзамовлення до 10 % від загального обсягу виконаних робіт; різке падіння обсягів виробництва авіаційної техніки (в 56 разів у порівнянні з 1992 роком); надлишкова інфраструктура підприємств і велика кількість непрофільних підрозділів; істотний дефіцит оборотних коштів, необхідних для нормальної діяльності підприємств; високий рівень зносу основних фондів (більше 70 %); низька продуктивність праці; дефіцит кваліфікованих кадрів і відсутність заводської системи їх підготовки; низький рівень організації виробництва та менеджменту, тощо.

Для виведення української авіабудівної галузі з тривалої кризи було розроблено Державну програму розвитку авіаційної промисловості України на період до 2010 року та основні проблемні питання розвитку вітчизняного авіабудування, Стратегію розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 року, які спрямовані на підвищення конкурентоспроможності продукції та ефективності діяльності вітчизняних підприємств авіабудівної галузі [1-2]. Основну увагу в цих документах приділено проектам реструктуризації управління авіабудівними підприємствами, які пов'язані з впровадженням організаційних змін, що сприяють досягненню стратегічних цілей розвитку авіаційної галузі. Все це обумовлює необхідність проведення реструктуризації підприємств авіаційної галузі, формування нових механізмів регулювання процесів реструктуризації шляхом використання інноваційних розробок, які повинні відповідати внутрішньому стану підприємства та умовам ринку.

Аналіз досліджень і публікацій. Дуже часто у вітчизняній економічній літературі стверджується, що реструктуризація – це комплексні зміни, які мають антикризовий характер. В інших джерелах поняття реструктуризації асоціюється із своєрідним «ярликом» на процес змін підприємства, який має чітко відображати суть майбутніх змін. А дехто з науковців переконаний, що реструктуризація – це кардинальні зміни організаційно-правової структури об'єкта господарювання. Дослідженню теоретико-методологічних основ реструктуризації промислових підприємств присвячені праці вітчизняних та закордонних вчених: С. Шифер, І. Лепьохіна, К. Деревянко, А. Миронюк, Д. Ротар, Д. Кокуріна та інших [3-7].

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Аналіз публікацій з розвитку вітчизняної авіаційної галузі та реструктуризації управління підприємством [8] дозволяє зробити наступні висновки:

- для підвищення ефективності діяльності авіабудівних підприємств необхідно провести реструктуризацію управління;
- впровадження організаційних змін в діяльність підприємства здійснюють за допомогою сучасних технологій проектного менеджменту;
- проекти реструктуризації управління авіаційним підприємством повинні відповідати стратегічним цілям розвитку галузі;
- застосування інноваційної моделювання дозволяє описати існуючу та розробити нову структуру підприємства значно швидше і з меншими витратами.

Таким чином, реструктуризація інноваційної діяльності авіаційного підприємства для забезпечення ефективного виконання проектів реструктуризації являє собою актуальну науково прикладну задачу.

Цілі статті. Мета даної роботи полягає в обґрунтуванні необхідності підвищення ефективності інноваційної діяльності авіаційного підприємства за рахунок проведення реструктуризації його інноваційного потенціалу. Успішне застосування інноваційної реструктуризації визначається станом інноваційного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Під інноваційним потенціалом підприємства розуміють особисті та ділові якості керівника, професійну підготовку фахівців, їх винаходи та авторські свідоцтва, матеріально-технічне та фінансове забезпечення інноваційної діяльності підприємства. Інноваційний потенціал включає сукупність різних видів ресурсів – матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інформаційних – необхідних для здійснення інноваційної діяльності.

Аналіз реалізованих в авіаційній галузі інноваційних проектів показує, що інновації можуть бути умовно поділені на наступні основні типи:

- раціоналізаторські пропозиції щодо вдосконалення окремих характеристик продукції, виробничих та управлінських технологій;
- винаходи, що дозволяють істотно модифікувати окремі підсистеми продукції авіаційних підприємств, а також виробничі та управлінські технології;
- стратегічні інновації, які дозволяють перейти до виробництва нових класів зразків продукції та використанню нових виробничих і управлінських технологій;

– проривні інновації, що забезпечують довгострокову конкурентну перевагу продукції, що випускається на основі використання принципово нових технічних рішень і технологій.

На рисунку показані основні учасники багаторівневого інноваційного процесу в авіаційній галузі.

Специфіка інноваційних процесів авіаційних підприємств полягає в тому, що стратегічні інноваційні проекти, пов'язані, наприклад, з розробкою літаків нових поколінь, реалізуються великими науково-дослідними організаціями при істотній участі у фінансуванні державних структур. Інновації ж у вигляді раціоналізаторських пропозицій реалізуються безпосередньо на виробничих підприємствах, які не входять до великих науково-виробничих холдингів.

Інноваційні процеси, реалізовані в рамках підприємства або його окремих підрозділів включають такі основні складові: технологічну інновацію, продуктову інновацію, що характеризує додаток технологічних інновацій до конкретного продукту, маркетингову та організаційно-управлінську інновацію, які пов'язані зі збутом продукції.

<i>Типи інновацій</i>		<i>Основні учасники</i>
<i>Держава</i>	проривні інновації	організації АН, галузеві НДІ
	стратегічні інновації	НДІ, виші, наукові підрозділи корпорацій, КБ
<i>Підприємство</i>	винаходи	наукові підрозділи окремих підприємств
	раціоналізаторські пропозиції	робітники підприємств

Рисунок 1. Основні учасники багаторівневого інноваційного процесу в авіаційній галузі

Структура інноваційного потенціалу авіаційного підприємства дозволяє зробити висновок, що активізація окремих інноваційних процесів в умовах відсутності зовнішніх джерел інвестування не дає можливості реалізувати інноваційний потенціал підприємства у повному обсязі,

забезпечивши при цьому прийнятний рівень додаткових витрат та інноваційних ризиків. Так, реалізація раціоналізаторських пропозицій, що розробляються в рамках основної професійної діяльності співробітників при організації відповідної системи управління ними, дозволяє забезпечити безперервність інноваційного процесу на авіаційних підприємствах. Але в умовах поглиблення економічної кризи реалізації локальних інновацій не дозволяє досягнути життєздатності підприємства у довгостроковій перспективі. На перше місце виходить необхідність реструктуризації всієї інноваційної діяльності підприємства.

Реструктуризація підприємства як економічна категорія не має єдиного усталеного визначення. Під реструктуризацією розуміють прогресивні зміни технологічної, виробничої, організаційної структури підприємства, логістичної схеми діяльності господарюючого суб'єкта.

Термін реструктуризації досить повно розкрив Л. Водачек [9]. Реструктуризацію він визначає як комплексні та взаємопов'язані зміни структури системи, що забезпечують більш ефективне функціонування підприємства в цілому.

На наш погляд, реструктуризація в широкому розумінні:

- передбачає комплексність змін, а не зміни тільки однієї сфери функціонування (маркетинг, фінанси або виробництво);
- є постійним інструментом управління, а не реалізацією одноразової мети;
- може охоплювати майнові перетворення як елемент змін;
- підлягає модифікації та коригуванню в ході реалізації.

Реструктуризація підприємства спрямована на розв'язання двох основних завдань:

- оперативне забезпечення виживання підприємства;
- відновлення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Інноваційна реструктуризація має прогресивний характер, оскільки характеризується функціональним збагаченням форми реструктуризації та адекватного до неї механізму втілення, тобто своїм набором техніки, технології, інструментарію для реалізації реструктуризаційного процесу. Інноваційна реструктуризація практикується не лише на кризових підприємствах, але й на підприємствах, які стабільно працюють та прагнуть докорінно якісних змін. При проведенні змін головними мають бути інноваційна спрямованість систем управління, гнучкість виробництва, цілеспрямовані та результативні нововведення. Можливі напрямки

реструктуризації у взаємозв'язку з інноваціями, що впроваджуються на авіаційних підприємствах, представлені в таблиці.

Таблиця 1. – Напрямки реструктуризації при впровадженні інновацій на авіаційних підприємствах

Напрямки реструктуризації	Характеристика
Реструктуризація за допомогою технологічних (процесних) інновацій	Нововведення, що вносяться до процесу взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем, управління рухом матеріальних запасів і грошових коштів на підприємстві, загального менеджменту, технологічних процесів випуску продукції
Реструктуризація за допомогою продуктових інновацій	Вибір і освоєння нових видів діяльності та продукції підприємства
Реструктуризація за допомогою організаційно-управлінських інновацій	Різні схеми реорганізації підприємства, реструктуризація матеріальних і нематеріальних активів, перерозподіл повноважень та відповідальності працівників

Безперервний процес змін в усіх сферах життєдіяльності авіапідприємства потребує нової моделі його розвитку, відповідно й нової ідеї-цілі реструктуризації, що призводить до випереджувальних заходів.

Таким чином, інноваційну реструктуризацію доцільно розглядати як випереджувальну. Основними її напрямками є динамічне бізнес-моделювання, стратегічний аудит, постійний моніторинг основних компонентів навколишньої системи та визначення своїх потреб у змінах. На відміну від адаптаційної реструктуризації, яка передбачає адаптацію до існуючих елементів навколишнього середовища, випереджувальна інноваційна реструктуризація містить дієвий фактор впливу самого підприємства на зовнішнє середовище та активну зміну сфер діяльності, щоб позбутися загрозливих елементів зовнішнього середовища.

Інноваційна реструктуризація передбачає управління змінами, яке може застосовуватись у найрізноманітніших ситуаціях і набувати різних форм. Це неперервний процес впровадження нових технологій або окремих технологічних процесів «ноу-хау», оптимізація структури активів,

застосування ефективних систем менеджменту, забезпечення високої кваліфікації персоналу з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

У процесі інноваційної реструктуризації відбувається перехід до іншого стану об'єктів та суб'єктів інноваційної діяльності, рівня їх організації та якості діяльності. Інноваційна реструктуризація також виконує відтворювальну та інвестиційну функції, стимулює їх реалізацію. У цьому контексті інноваційну реструктуризацію можна охарактеризувати як систему заходів, що ініціюють перехід виробництва до якісно нового стану, який відповідає об'єктивним потребам інноваційного та соціально-економічного розвитку підприємства. Що стосується підприємств авіаційної галузі, то інноваційна реструктуризація спрямована, перш за все, на технічне оновлення виробництва на сучасній технологічній базі, яка включає ресурсозберігаючі технології, націлена на структурні трансформації виробництва для його оптимізації, реорганізацію управління виробництвом і персоналом.

Необхідність проведення інноваційної реструктуризації авіаційних підприємств зумовлена низкою проблем, серед яких: деформована галузева структура виробництва, в якій переважають висока енерго- та ресурсоемність промислових технологій, фізична та моральна зношеність основних виробничих фондів, недосконалість та неефективність системи управління; техніко-технологічне відставання вітчизняних виробництв від передового світового рівня. Зазначені проблеми функціонування авіапідприємств у сучасних умовах пов'язані з такими факторами, як відсутністю достатнього платоспроможного внутрішнього ринку продукції авіаційних підприємств; браком у підприємств достатнього обсягу власних обігових та інвестиційних коштів, а також незначними обсягами залучених інвестицій, якими авіапідприємства забезпечені лише на третину від обсягу їх потреб.

Одним з найбільш дієвих методів конкурентної боротьби на світовому авіаційному ринку є проведення реструктуризації підприємств для зміцнення їх економічної стійкості та підвищення науково-технічного потенціалу. Про посилення цих процесів у світі свідчить виникнення найбільших транснаціональних інтегрованих структур.

Відповідно до найбільш популярних концепцій розвитку авіаційної галузі пропонується здійснити жорстку інтеграцію існуючих в Україні авіапідприємств у єдину державну структуру. Українська авіаційна галузь

знаходиться на початку інтеграційного шляху. Тим не менш, в країні вже створені великі корпоративні утворення на кшталт державного підприємства «Антонов».

Розглянемо можливі наслідки реалізації інтеграційних заходів з позицій досягнення цілей інноваційної реструктуризації авіаційних підприємств в Україні.

1. Консолідація ресурсів авіабудівних активів не дає гарантії, що кошти на відновлення науково-технічного доробку досягнутий необхідної «критичної маси». Для цього необхідно докорінна зміна інноваційної та інвестиційної політики підприємства, зміна державної податково-бюджетної політики.

2. Скорочення собівартості продукції та поліпшення конкурентних позицій підприємства не може бути суттєвим при збереженні на кожному підприємстві повного циклу виробництва. Таким чином, формальне об'єднання всіх підприємств в холдинг без радикальної зміни їх виробничих програм принципово неефективне. Зниження ціни виробів не можна визнати вирішальним чинником забезпечення конкурентоспроможності, оскільки ціна вітчизняних літаків в даний час і так нижче, ніж світових аналогів. У той же час, якщо на даному етапі не вжити заходів з підвищення конкурентоспроможності українських літаків, попит на них і випуск залишаться на нинішньому, близькому до нульового, рівні, і можливі переваги більшого масштабу виробництва не з'являться. Можна стверджувати, що конкуренція українських виробників авіатехніки військового призначення також доцільна і навіть необхідна. В даний час активно обговорюється проблема ефективності витрачання коштів, що виділяються на закупівлю озброєнь і військової техніки.

3. Зниження ризиків. У секторі літаків цивільного призначення ризик пов'язаний з коливаннями попиту на авіатехніку може бути ослаблений шляхом створення на базі одного типу авіадвигунів літаків різних класів і призначення.

Як визначають експерти, в умовах, що склалися (малих обсягах випуску продукції) міркування зниження ризиків завдяки диверсифікації, які традиційно використовуються для обґрунтування випуску безлічі типів виробів, не мають сенсу. У термінах теорії ігор і статистичних рішень такий «гарантований результат» – випуск численних типів виробів в обсягах нижче точки беззбитковості – стає принципово неприйнятним, і авіабудівній промисловості слід обрати іншу, більш оптимістичну стратегію. Крім того, з точки зору управління ризиками, принципово неприпустимо створювати одну холдингову структуру, що випускає продукцію цивільного призначення, та іншу аналогічну структуру, орієнтовану на ринки авіатехніки військового

призначення. Тому диверсифікована структура обов'язково повинна включати в себе виробництво обох видів продукції.

З урахуванням всього вище зазначеного, рекомендації щодо інноваційної реструктуризації підприємств авіаційної галузі на сучасному етапі економічного розвитку можна сформулювати наступним чином.

1. Конверсія окремих авіапідприємств з повним циклом виробництва. При цьому, на кожному підприємстві повинні бути вертикально інтегровані такі види діяльності, як розробка, виробництво і ремонт компонентів продукції. Також доцільна організація спеціалізованих виробництв, які мають найбільш сучасні технології та обладнання, наприклад, для виробництва або відновлення найбільш високотехнологічних елементів літаків, таких, як лопатки компресорів і турбін, або навіть окремих виробництв.

2. Повний цикл розробки та виробництва певних типів літаків пропонується реалізувати в рамках «м'яких» альянсів, які є різновидом вертикальної інтеграції. Роль головного підприємства альянсу як системного інтегратора проекту при цьому не знижується. Саме головне підприємство формує технічне обличчя майбутнього літака та здійснює загальне управління проектом. Крім того, системний інтегратор проекту одноосібно відповідає перед замовником за якість своєї продукції, зібраної з комплектуючих виробів безлічі виробників.

3. Більшість експертів у сфері організаційного проектування підприємств вважає, що найбільшою гнучкістю, здатністю до переробки інформації та адаптивністю володіють саме горизонтальні зв'язки. Ця теза підтверджується досвідом роботи зарубіжних авіапідприємств, які воліють використовувати децентралізовану структуру в підрозділах, що займаються конструюванням продукції, маркетингом, тощо. Вертикальні структури, навпаки, домінують в підрозділах, що займаються масовим серійним виготовленням окремих деталей.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших робіт у цьому напрямку. Таким чином, до пріоритетів інноваційної реструктуризації підприємств авіаційної промисловості України належать:

- створення великих корпорацій холдингового типу, які формуються на основі консолідації активів авіаційних підприємств, і орієнтованих на випуск високотехнологічної наукоємної продукції із зростаючою концентрацією доданої вартості;
- диверсифікація корпорацій на базі міжгалузевої інтеграції підприємств авіаційної та ракетно-космічної промисловості;
- міжрегіональна інтеграція підприємств авіаційної промисловості;
- участь вітчизняних авіаційних підприємств в транснаціональних авіакорпораціях.

При створенні інноваційного потенціалу підприємства авіаційної промисловості в процесі вибору організаційних форм і механізмів корпоративної інтеграції, а також у практичній діяльності авіаційних корпорацій повинні враховуватися пріоритети державних інтересів. Це припускає високий ступінь централізації управління, регулювання та контролю реалізації форм спільної діяльності держави і приватного капіталу. Дотримання пріоритетів державних інтересів є одним з принципових умов державної підтримки інноваційного розвитку авіаційної промисловості країни.

Список використаних джерел:

1. Указ Президента України «Про Програму розвитку авіаційної промисловості України» № 363/92 від 3 липня 1992 року. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/363/92>
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 року» № 1656-р від 27 грудня 2008 р. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_3w/pg_gnuwsw.htm
3. Fisher S. The process of Socialist Economic transformation / Stanley Fisher, Alan Gelb // Journal of Economic Perspectives. – 1991. – Vol.5, № 4 (Fall). – P. 91 – 105.
4. Лепьохіна І.О. Реструктуризація підприємства як чинник поліпшення управління діяльністю підприємства / І.О. Лепьохіна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 5. – С. 176-179.
5. Деревянко К.І. Оцінювання впливу зовнішнього середовища на прийняття рішення щодо реструктуризації підприємства / К.І. Деревянко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 2. – С. 71-74.
6. МIRONЮК А.В. Основні причини та особливості проведення реструктуризації підприємств в Україні / А.В. МIRONЮК, Д.А. Ротар. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/7_NMIV_2010/Economics/60197.doc.htm.
7. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 576 с.
8. Какатунова Т.В. Роль локальных инновационных процессов авиастроительного предприятия в условиях нестабильности внешней среды / Т.В. Какатунова, М.И. Дли // Креативная экономика. – 2009. – № 4 (28). – с. 59-63.
9. Водачек Л. Реструктуризация – вызов чешским предприятиям / Л. Водачек // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 1. – С. 84-89.
10. Дейнега В.Г. Организация производства и сбыта наукоемкой продукции госкорпорации в условиях конкурентных рынков / В.Г. Дейнега; Под общ. ред. проф. Кирикова О.И. Воронеж: ВГПУ. – 2009. – 151 с.

MANAGEMENT OF THE AVIATION ENTERPRISE INNOVATIVE RESTRUCTURING

The paper describes a number of current issues in the economic management of aviation enterprises in Ukraine, the necessity of reforming the aviation industry, the theoretical aspects of innovative restructuring of certain companies.

The purpose of the article is justifying the need to improve the effectiveness of innovative management of the aviation company by restructuring its innovation potential.

Specificity of the innovation processes is that strategic innovation projects, such as those associated with the development of new generations of aircrafts, are developed by major research organisations with substantial contributions from government agencies. At the enterprise level innovations are implemented only in the form of rational proposes that can not significantly affect the performance of the aviation business.

The proposed structure of the aviation enterprise's innovation potential suggests, that the activation of individual innovative processes in the absence of external investment makes it impossible to implement the innovative potential of the company, having the appropriate level of additional costs and risks.

It is proposed to consider innovative restructuring to be proactive, with key directions to: dynamic business modelling, strategic audit, continuous monitoring of the main components of the system and identifying needs in the innovative changes. A proactive innovative restructuring includes the impact factor of the enterprise on the environment and active development areas changing to eliminate dangerous elements of the environment.

It is proposed to consider the following main priorities of the innovative aviation enterprise restructuring: the creation of large corporations of holding type, which are formed through the consolidation of assets of aviation companies and oriented to the production of the high-tech technology products with increasing concentration of added value; diversification based on inter-sectoral integration of aviation and space industries; participation of the domestic aviation enterprises in the transnational corporations.

Keywords: *innovative potential, innovative restructuring, aviation enterprise integration associations.*

УДК 656. 078

Петровська С.В.

ВПЛИВ ФАКТОРІВ МАКРОСЕРЕДОВИЩА НА РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНИХ АВІАПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуті основні фактори макросередовища та їх вплив на розвиток вітчизняних авіапідприємств

Ключові слова: зовнішнє середовище, макросередовище, складові PEST-аналізу.

В статье рассмотрены основные факторы макросреды и их влияние на развитие авиাপредприятий.

Ключевые слова: внешняя среда, макросреда, составляющие PEST-анализа.

The article covers the key factor macroenvironment and their impact on the development of airports, aircraft company

Keywords: environment, macro, elements PEST-analysis

Постановка проблеми. Загострення конкуренції та світова економічна криза, потребує більш чіткого визначення політики та стратегій розвитку як світової, так і національної економіки. Тому, в сучасних умовах розвитку економіки України все більшого значення набувають фактори, що можуть здійснити вагомий вплив на розвиток підприємств народного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти впливу різних факторів на розвиток підприємств розглянуті у працях багатьох вчених, які займаються проблемними питаннями, щодо визначення економічних важелів регулювання економічних процесів з метою підвищення ефективності функціонування підприємств у різних галузях.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Виявленням аспектів впливу факторів макросередовища займається чисельна аудиторія дослідників. Але, в той же час існують різні підходи, щодо визначення цих понять. Велика увага приділяється конкурентному середовищу авіакомпаній, загальним проблемам ринку авіаперевезень, стратегії розвитку в умовах кризи. Однак специфіка впливу всіх факторів мікро та макросередовища на авіапідприємство, методи ефективного управління ними в економічній літературі досліджені недостатньо.

Мета статті. Метою статті є визначення факторів макросередовища, що можуть суттєво вплинути на розвиток вітчизняних авіапідприємств.

Виклад основного матеріалу. На авіапідприємство в процесі його діяльності впливають фактори внутрішнього середовища, зовнішнього мікросередовища і макросередовища. Внутрішнє середовище підприємства є джерелом його ефективного функціонування, оскільки включає потенціал підприємства. Але внутрішнє середовище може також бути і джерелом проблем і навіть банкрутства підприємства у тому випадку, якщо потенціал не забезпечує ефективного функціонування підприємства. Внутрішнє середовище, на яке мають вплив менеджери, науковці називають мікросередовищем, або мікрооточенням. Але, в залежності від бачення,

менеджери можуть назвати внутрішнім середовищем те середовище, яке вони повністю контролюють (компанія), або таке, що знаходиться під їх впливом (компанія і ринок). Зовнішнє середовище є джерелом ресурсів, необхідних для підтримки його внутрішнього потенціалу на належному рівні. Зовнішнє середовище, що з різних боків впливає на можливості ефективного функціонування або створення загроз розвитку авіапідприємства.

Макросередовище включає в себе загальні фактори, що не мають відношення до короткострокової діяльності авіапідприємства, но можуть вплинути на довгострокові рішення. Стратегічними факторами макросередовища вважаються ті напрямки її розвитку, що, по-перше, мають високу вірогідність реалізації, і, по-друге, високу вірогідність впливу на функціонування підприємств будь-якої галузі господарства. Зміни макросередовища впливають на стратегічні позиції підприємств на ринку через складові мікросередовища. Тому цілком аналізу макросередовища є моніторинг і аналіз подій, що не контролюються компанією і мають вплив на ефективність її стратегічного розвитку. Зовнішнє середовище містить велику кількість компонентів, що здійснюють різний за ступенем, характером та періодичністю вплив на розвиток підприємств у цілому. До цих компонентів можна віднести економічну, політичну, правову, соціальну, технологічну та екологічну складові.

Макросередовище є частиною зовнішнього середовища, спільного для усіх компаній будь-якої галузі економіки, у тому числі авіаційної. Авіапідприємство знаходиться в стані постійного обміну із зовнішнім середовищем, забезпечуючи тим самим можливість виживання. Але ресурси зовнішнього середовища безмежні. Ними користуються багато інших підприємств, що знаходяться в цьому ж середовищі. Тому завжди існує можливість того, що підприємство не зможе отримати необхідні ресурси із зовнішнього середовища. Це може ослабити його потенціал і привести до багатьох негативних для підприємства наслідків.

Завдання стратегічного управління полягає в забезпеченні такої взаємодії авіапідприємства із середовищем, яка дозволяла б підтримувати його потенціал на рівні, необхідному для досягнення цілей і тим самим забезпечувала можливість розвиватися в довгостроковій перспективі. Розвиток світового авіатранспортного ринку відбувається під впливом динамічно змінних факторів. При цьому актуальними проблемами є глобалізація міжнародних перевезень в межах глобальних та стратегічних альянсів авіаперевізників, жорстка конкуренція, постійне збільшення прямих операційних витрат. За таких умов необхідно проводити постійний моніторинг тенденцій розвитку світових авіаційних ринків з метою підвищення економічної ефективності авіаційних перевезень.

Всі фактори впливу на формування стратегій розвитку авіапідприємств можна поділити на: зовнішні - непрямого впливу, що включають в себе науково-технічний прогрес, стан економіки, соціальне становище; зовнішні - безпосереднього (прямого) впливу - галузь та

конкурентне середовище, споживачі, туроператори, тур агентства; внутрішні - цілі, завдання, ресурси, технології, персонал. Всі ці фактори мають свої сфери впливу: швидка зміна технологій, інтернет-послуг; загальногосподарська кон'юнктура ринку авіапослуг, перманентна інфляція, супроводжувана зростанням цін, валютно-фінансова і кредитна нестабільність; купівельна спроможність населення, рівень безробіття, рівень соціального життя; закони і нормативні акти, рівень регулювання і контролю з боку держави, характер відносин держави до авіа галузі, надання авіа послуг, тощо. Для аналізу зовнішнього макрооточення більш доцільно використовувати так званий PEST (або STEP) -аналіз : P -Policy - політика, E - Еconomy - економіка, S - Society - суспільство (соціум), T - Technology - технологія. За допомогою цього методу проводиться аналіз чотирьох указаних груп факторів. Для подання результатів аналізу рекомендується використовувати оцінки експертів у вигляді відносних вагових коефіцієнтів та вірогідністю, щодо ступеню впливу різних факторів зовнішнього середовища на компанію. PEST (STEP) - аналіз взагалі можливо розглядати як варіант системного аналізу, тому, що всі перелічені фактори зазвичай тісно пов'язані і характеризують різні ієрархічні рівні суспільства як системи.

Економічна складова макросередовища визначає загальний рівень економічного розвитку, ринкових відносин, конкуренції, тощо. Основні параметри це: темпи інфляції, розмір ставки відсотків, валютний курс, дефіцит бюджету, рівень безробіття, норми оподаткування, заробітна плата. Зміна цих макроекономічних показників впливає на рівень життя населення, платоспроможність споживачів, коливання попиту, визначають інвестиційну політику, рівень цін, прибутковість.

Політична складова, що представлена органами державної влади, а також партіями, блоками, групами, визначає цілі і напрямки розвитку суспільства, його ідеологію, зовнішню та внутрішню державну політику уряду у різних сферах. Політична система має сильний вплив на ділову активність компаній галузі, тому всі компанії повинні мати чітке уявлення про те, наскільки стабільною є політична ситуація в країні.

Правова складова містить у себе закони і правові акти, що встановлюють припустими норми ділових взаємовідносин, права, відповідальність, обов'язки компаній, які регулюють діяльність, включаючи обмеження окремих її видів, визначаючи форми і методи захисту інтересів.

Соціальна складова представляє соціальні процеси, тенденції, що відбуваються у суспільстві та мають вплив на діяльність компаній у галузі. Вона містить існуючі традиції, цінності, звички, етичні норми, стиль життя, відношення людей до роботи, смаки і психологію споживачів. До неї відносяться соціальна структура суспільства, її демографічні показники, такі, як рівень народжуваності, середня тривалість життя, темп зросту населення, міграція, рівень освіти, кваліфікація.

Технологічна складова включає наукові і технологічні фактори. Розвиток цих факторів дозволяє компанії модернізувати стару і створювати нову продукцію, удосконалювати та розробляти технологічні процеси.

Екологічні та природно-географічні фактори пов'язані з кліматичними умовами, запасами природних ресурсів, екологічними умовами. Природні катаклізми, зміни клімату, з'явлення озонових дір, посилення сонячної активності, обмеження природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища. Створюючи загальноекономічні, правові, соціальні та інші умови для діяльності, макрооточення з різних боків впливає на різні компанії галузей народного господарства. Компоненти макрооточення тісно пов'язані між собою і здійснюють взаємний вплив друг на друга. Зміна стану одних складових має вплив на інші частини макросреди, що може призвести до їх зміни та посиленню впливу на компанію. Зовнішнє мікрооточення, на відміну від внутрішнього мікрооточення (ABC-аналіз, портфельний аналіз - БКГ) включає всіх зацікавлених у діяльності авіапідприємства. Для цього найчастіше використовують модель п'ятих сил Портера. Але, в умовах сучасного розвитку ринкових відносин в Україні не слід забувати також про стейкхолдерів – зацікавлених особах. В усіх галузях економіки, у тому числі авіаційної, завжди присутні чисельні зацікавлені особи, і це не тільки постачальники, конкуренти і споживачи. Аналіз їх сподівань дозволяє виявити ті фактори і напрямки розвитку, які частіше забуваються або ігноруються. Між тим, вони мають величезне значення для будь-якої компанії, оскільки ігнорування хоча б однієї групи стейкхолдерів може призвести компанію або цілу галузь до краху. Після проведення PEST аналізу, для виявлення та оцінки конкурентного середовища авіапідприємства, визначення його долі на ринку повітряних перевезень, а також аналізу факторів, які впливають на діяльність авіапідприємства доцільно використати метод SWOT-аналізу. Даний метод припускає аналіз зовнішнього оточення і його зіставлення з внутрішніми можливостями авіакомпанії. (Strength – сильні сторони; Weaknesses – слабкі сторони; Opportunities –можливості; Threats – погрози).

У результаті виявляються ключові чинники успіху компанії, слабкі і сильні сторони конкурентів. SWOT-аналіз для авіапідприємств доцільно проводити у п'ять етапів. На першому етапі вивчаються сильні сторони – конкурентні переваги в таких областях, як тарифна політика авіапідприємства, прогресивність технологій, кваліфікація персоналу, повернення виробничих фондів, географічне положення, інфраструктура, система менеджменту, маркетингове забезпечення діяльності авіапідприємства. На другому етапі SWOT-аналізу вивчаються слабкі сторони авіапідприємства. Даний етап починається з аналізу конкурентоспроможності продукції та послуг авіапідприємства на всіх ринках. Для цього проводиться аналіз показників конкурентоспроможності

продукції для кожного використовуваного ринку. Після цього збираються аналогічні показники по конкурентах. Основними недоліками авіапідприємства, порівняно з конкурентами, можуть бути: відсутність єдиної інформаційної системи, застарілий парк ПС, нестабільність якісних показників надання продукції клієнтам, неефективна експлуатація деяких авіаліній, а також недостатньо ефективний розподіл трудових ресурсів і ін. На третьому етапі SWOT-аналізу повинні вивчатися чинники макросередовища авіапідприємства (на базі PEST-аналізу) з метою прогнозування стратегічних і тактичних загроз авіапідприємства і своєчасного запобігання збиткам. До подібних загроз можуть бути віднесені: загальне падіння попиту на авіаперевезення в світі, низька купівельна спроможність населення України, зростання цін на товари та послуги, а також посилення конкурентної боротьби в певних сегментах. На четвертому етапі аналізу повинні вивчатися стратегічні і тактичні можливості авіакомпанії (капітал, активи та ін.), необхідні для запобігання загрозам, зменшення слабких і множення сильних сторін авіакомпанії. До категорії можливостей, які можуть бути використані авіакомпанією, відносяться зростання потреб в авіаперевезеннях в Україні і на європейському ринках, а також можливість розширення внутрішнього ринку авіаперевезень по Україні в регіони, де зараз переважають місцеві авіаперевізники. На останньому, п'ятому етапі SWOT-аналізу переваги повинні узгоджуватися з можливостями для формування проекту окремих розділів стратегії авіапідприємства.

Висновки. Таким чином, PEST – аналіз та побудований на його основі SWOT-аналіз, дозволяють призвести оцінку ринкової позиції авіапідприємства, забезпечує необхідною інформацією для аналізу ризиків, розвитку продуктів та послуг, та для обґрунтування комерційного успіху. У конкретному розумінні за допомогою аналізу макросередовища авіапідприємство має формувати свій особливий перелік ключових впливових факторів середовища і визначитися щодо методичних підходів, за допомогою яких буде проводити відповідний специфічний багатфакторний системний аналіз свого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державіаслужби України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.avia.gov.ua
2. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. - М.Международные отношения, 1993. - 513с
3. Удовик. С.Л. Глобализация: семиотические подходы / С.Л.Удовик – М.: «Рефл-бук», К.: «Ваклер», 2002. – 480с.: проект развития /С.Л. Тигипко.-К.: 2009.-87-139 с.
- 3.П. Друкер. Энциклопедия менеджмента: Пер. с англ. // М.: издательский дом «Вильямс», 2004. – 432 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление.]// – М.: Экономика,1989.- 519 с.

THE INFLUENCE OF MACRO ENVIRONMENT FACTORS ON THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC AIRLINES

The airline in the process of its activity is influenced by factors of the internal environment, the external microenvironment and macro environment.

The external environment is the source of resources needed to maintain its internal capacity at the appropriate level and with the various parties has an impact on the effective functioning or create threats for the development of an airline.

The external environment contains a large number of components that perform different extent, nature and frequency influence on the development of enterprises in general. These components include the economic, political, legal, social, technological and ecological components.

The macro environment is part of the external environment that is common to all companies of all economic sectors, including aviation.

The airline is in a constant state of exchange with the external environment, thereby providing the possibility of survival.

But the resources of the external environment are many other companies that are in the same environment. Therefore, there is always the possibility that the company will not be able to obtain the necessary resources from the external environment. This could weaken its capacity and lead to many negative enterprises consequences.

For analysis of the external macro-environment, it is advisable to use a so-called PEST (or STEP) - analysis : P - Policy, E - Economy, S - Society, T - technology. This method of analysis is conducted four groups mentioned factors. To present the results of analysis, it is recommended to use expert assessments in the form of relative weights and certainty on the extent of the impact of various external factors on the company.

After conducting the PEST analysis, to identify and assess the competitive environment of the airline, determining its share in the market of air transportation, as well as analysis of the factors that affect the operations of an airline, it is advisable to use a SWOT analysis.

The method involves the analysis of the external environment and its comparison with the internal capabilities of the airline. (Strength; Weaknesses; Opportunities; Threats).

Thus, PEST analysis and the SWOT analysis, allow the assessment of the market position of airline, provides the necessary information for risk analysis, development of products and services, and to justify commercial success.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

<i>Астапова Г.В., Ареф'єв С.О. Безугла Ю.Є</i>	Методологічні принципи управління реструктуризацією підприємств Когнітивне моделювання фінансової реструктуризації підприємства	3 17
<i>Біленко Т.І.</i>	Особливості реалізації інвестиційної політики в сучасних кризових умовах	24
<i>Василенко В.А.</i>	Проблеми кредитоспроможності, як основи оцінки якості кредитних відносин в Україні	38
<i>Гаврилко Т.О. Гавриленко А.В. Дубовик Н.А.</i>	Сучасні інформаційні технології: можливості та сфери застосування Роль консенсусу політичних еліт у подоланні кризового стану	45 53
<i>Ємельяненкова Н.Б. Ільчук В.П.</i>	Трансфер радіотехнологій у інноваційній діяльності підприємств галузі зв'язку Фінансово-корпоративні умови організації діяльності з енерго- та ресурсозбереження в авіапідприємствах	59 72
<i>Ковова І.С.</i>	Структура обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств водного транспорту	80
<i>Ковальчук Л.С.</i>	Імідж політичної партії та політичного лідера	87
<i>Колесник М.В.</i>	Особливості управління інституціоналізацією інноваційних процесів	92
<i>Криворучко О.В.</i>	Дослідження сучасних форм і методів рекламної діяльності авіаційних підприємств в системі маркетингових комунікацій	102
<i>Кривуца А.В.</i>	Планування та розподіл фінансових ресурсів за допомогою СППР	107
<i>Мержвинська А.М. Олешко Т.І.</i>	Дослідження тенденцій розвитку креативної економіки в Україні і за кордоном Моделювання конкурентоспроможності авіакомпаній України	113 120
<i>Пунда О.В.</i>	Оцінка інвестиційної привабливості як складова управління розвитком підприємства	127

<i>Ратушина Н.В.</i>	Моделювання ввп України в період економічної кризи	133
<i>Тофанчук А.Т.</i>	Основи політики маркетингових комунікацій в авіатранспортній сфері	140
<i>Фісун Ю.В.</i>	Злиття і поглинання компаній: характеристика сучасних стратегій	145
<i>Штангрет А. М.</i>	Моделювання впливу ключових факторів на інноваційно-спрямоване інвестування підприємств	151
<i>Данілова Е.І.</i>	Розвиток корпоративних відносин в Україні та країнах ЄС: порівняльний аналіз	159
<i>Касьянова Н.В.</i>	Управління інноваційною реструктуризацією авіапідприємств	166
<i>Петровська С.В.</i>	Вплив факторів макросередовища на розвиток вітчизняних авіапідприємств	177

CONTENT ECONOMICAL SCIENCES

<i>Astapova G.V., Arefiev S.O. Bezuhl Y.E</i>	Methodological principles of management the enterprise restructuring	16
<i>Bilenko T.I.</i>	Cognitive modeling of financial restructuring of the company	23
<i>Vasilenko V.</i>	Aims and obstacles on the way of investment policy implementation in modern Ukraine	37
<i>Gavrylko T.O, Gavrylenko A.V Dubovyk N.</i>	Problems credit as the foundation quality evaluation of credit relations in Ukraine	44
	Modern information technologies: possibilities application scope	52
	The role of consensus of political elits in overcoming a crisis situation	58
<i>Iemelianenkova N.</i>	Transfer of radiotechnologies in telecommunications enterprises innovation activity	71

<i>Ilchuk V.P</i>	Finance and conditions of activity with energy efficiency in an enterprise	79
<i>Kovova I.S.</i>	Structure account and analytical support economic security of water transport enterprises	86
<i>Kovalchuk L.</i>	The image of a political party and party leader's image	91
<i>Kolesnyk M.</i>	Features innovative management of institutionalization processes	101
<i>Kryvoruchko O.</i>	Research of modern forms and methods of advertising activity of aviation enterprises is in system of marketing communications	106
<i>Kryvutsa A.</i>	Planning and allocation of financial resources through dss	112
<i>Merzhvynska A.</i>	Investigation the trends of development creative economy in Ukraine and abroad	119
<i>Oleshko T.</i>	Design of competitiveness airlines Ukraine	126
<i>Punda O.</i>	Evaluation of investment attractiveness as a component of its management development	132
<i>Ratushna N.</i>	Modelyuvannya GDP Ukraine during economic crisis	139
<i>Tofanchuk A.</i>	The policy framework for marketing communications in air transport field	144
<i>Fisun Y.</i>	Mergers and acquisitions: description of current strategies	150
<i>Shtangret A.</i>	Simulation of the key factors for innovation-focused investment companies	158
<i>Danilova E.I.</i>	The development of corporate relations in Ukraine and the EU: comparative analysis	165
<i>Kasianova N.</i>	Management of the aviation enterprise innovative restructuring	176
<i>Petrovska Svitlana</i>	The influence of macro environment factors on the development of domestic airlines	182

