

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
«БІЗНЕС ІНФОРМ»  
№ 1 '2013 г. (420)

Періодичність 1 раз на місяць

Видається з січня 1992 р.

Свідоцтво про реєстрацію

КВ № 17288-6058-ПР від 18.11.2010 р.

#### **ЗАСНОВНИКИ:**

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ  
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР  
ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ  
НАН УКРАЇНИ (ХАРКІВ)

#### **ВИДАВЕЦЬ:**

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

#### **РЕДАКЦІЯ**

Головний редактор: д-р екон. наук, проф.

**В. С. Пономаренко**

Науковий редактор: д-р екон. наук, проф.

**М. О. Кизим**

Заст. гол. редактора: д-р екон. наук, проф.

**О. М. Тищенко**

Випускаючий редактор: канд. екон. наук,  
доцент

**В. Є. Хаустова**

#### **РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**

д-р екон. наук, проф.

**Алексєєв І. В.** (Львів)

д-р екон. наук, проф.

**Амосов О. Ю.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Благул І. С.** (Івано-Франківськ)

д-р екон. наук, проф.

**Гізатуллін Х. Н.** (Єкатеринбург, Росія)

канд. екон. наук, проф.

**Гонда В.** (Братислава, Словачія)

д-р екон. наук, проф.

**Жуковський М.** (Люблін, Польща)

д-р екон. наук, проф.

**Заруба В. Я.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Іванов Ю. Б.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Клебанова Т. С.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Ковальчук К. Ф.** (Дніпропетровськ)

д-р екон. наук, проф.

**Орлов П. А.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Погорлецький О. І.** (С.-Петербург, Росія)

д-р екон. наук, проф.

**Христиановський В. В.** (Донецьк)

д-р філософії (економіка)

**Шоша Жан-Юг** (Ліон, Франція)

**У журналі можуть друкуватися основні  
результати дисертаційних робіт  
з економічних наук**

**З ПЕРЕЛІКУ НАУКОВИХ ФАХОВИХ ВИДАНЬ  
УКРАЇНИ, В ЯКИХ МОЖУТЬ ПУБЛІКУВАТИСЯ  
РЕЗУЛЬТАТИ ДИСЕРТАЦІЙНИХ РОБІТ  
НА ЗДОБУТТЯ НАУКОВИХ СТУПЕНІВ ДОКТОРА  
ТА КАНДИДАТА НАУК  
(Затверджено постановою президії ВАК України  
від 16.12.2009 р. № 1-05/6)**

Журнал «Бізнес Інформ» (Харківський національний економічний університет МОН України, НДЦ індустріальних проблем розвитку НАН України)

*Бюлетень ВАК України, № 1, 2010*

#### **ЖУРНАЛ «БІЗНЕС ІНФОРМ» ПРЕДСТАВЛЕНО В МІЖНАРОДНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ І НАУКОМЕТРИЧНИХ БАЗАХ:**

- Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського;
- Російська наукова електронна бібліотека;
- Index Copernicus;
- Ulrichsweb Global Serials Directory

## **ЗМІСТ**

### **МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ**

- Орлов П. А.** Проблемы социальной ответственности маркетинга в промышленно развитых странах с рыночной экономикой и в Украине в условиях затяжного мирового экономического кризиса..... 6
- Дейнека О. В., Боярко І. М.** Сучасні тенденції формування відносних масштабів державного сектора економіки України..... 13
- Пакуліна А. А.** Удосконалення державного регулювання ринку соціальних послуг в умовах стратегічного курсу на досягнення в Україні європейських стандартів життя..... 20

### **ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ**

- Чёрная О. Е.** Принцип целеустремленности в системной динамике с учетом подходов поведенческой экономики ..... 24

### **МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

- Ханова О. В.** Оцінка конкурентоспроможності регіонів України та Білорусі в межах прикордонного співробітництва ..... 28
- Московкин В. М., Цзэн Юань.** Потенциал и тренды во внешней торговле машиностроительной продукцией стран БРИКС+Иран..... 33
- Шейкха Н. С.** Влияние состояния банковской системы Иракского Курдистана на развитие туристического бизнеса..... 42

### **РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

- Євсєєва О. О.** Удосконалення державного регулювання розвитку системи фізичної культури і спорту в регіоні ..... 46
- Красноносова О. М., Єрмоленко О. О.** Теоретичні аспекти формування просторової асиметрії розміщення трудових ресурсів в економіці регіону..... 52
- Усков І. В.** Система оценки эффективности управления финансами местных органов власти..... 56

### **ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ**

- Гурьянова А. С., Прокопович С. В.** Модели оценки влияния межрегионального взаимодействия на процессы конвергенции развития территорий..... 62

Зозуля А. В. Методи оцінки пропозицій конкурсних торгів у системі державних закупівель для підрозділів внутрішніх військ.....	68
Петрик В. А. Семантичний простір для верифікації економіко-математичних моделей .....	71

## ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Бирка М. І. Застосування процедури «дью ділідженс» в процесі залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства.....	81
Вакулич М. М. Аналіз методів оцінювання інвестиційного клімату в Україні в умовах сучасної хаотично структурованої економіки .....	85

## ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Тринька Л. Я. Перспективи методичного інструментарію системного аналізу в Business Intelligence .....	88
---	----

## ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Романенко О. В. Роль корпоративних інтегрованих структур у розвитку сучасного виробництва: світовий та вітчизняний досвід.....	91
Момот В. М., Мамутова Т. В. Формалізація оцінок інноваційних проектів розвитку підприємств хімічної промисловості з урахуванням еколого-економічних показателів.....	96

## ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Демчук О. В. Методико-правові основи управління фінансово-хозяйственной діяльністю підприємств рибного господарства України .....	99
Долгошея Н. О., Шура Н. О. Теоретико-методичні підходи до трактування концепції розвитку сучасного агробізнесу на основі квантової теорії.....	103
Камінська Т. Г. Роль капіталу та його кругообігу в розвитку аграрного сектора України .....	107
Кукла О. Л. Особливості формування собівартості вирощування племінного молодяку коней рисистого призначення.....	111
Седікова І. О. Інноваційні методи управління підприємствами зернопродуктового підкомплексу .....	114
Бабаєв О. Ю. Свилярські обслуговуючі кооперативи: інноваційний механізм функціонування .....	117

## ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Селезньова О. В. Особливості виконання екологічних державних цільових програм в Україні.....	122
Довга Т. М. Теоретико-методичні аспекти оцінки економіко-екологічної ефективності рециклінгу твердих побутових відходів.....	125

## ЕКОНОМІКА ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ

Дмитриев И. А., Щерблык К. А. Формирование объекта при управлении эффективностью работы пассажирских автобусных станций.....	131
Дем'яненко Т. І. Методичний підхід щодо оцінки рівня адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту.....	136
Диколенко О. Г. Теоретичні та практичні підходи до визначення інвестиційного потенціалу залізниць України .....	141
Онищенко О. В. Рейнжиніринг бізнес-процесів авіапідприємств транспортно-логістичного кластера.....	144

## ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Куніцин С. В. Рейтингова оцінка та ранжування професійних учасників туристичного ринку як основа інституціонального проектування їх кластерно-інтеграційної взаємодії.....	151
--	-----

### АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 61001, Харків,  
 пров. Інженерний, 1а,  
 Бібліотечний корп., 2 пов., к. 203  
 Тел./факс (057) 758-74-31  
 e-mail: biz\_inf@ukr.net  
 www.business-inform.net

### АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

Україна, 61001, Харків,  
 пр. Гагаріна, 20, оф. 2227  
 Тел./факс (057) 703-40-21, 732-09-59

### ПІДПИСКА:

- у Видавця;
- **Агентство «Меркурій»:**  
 49056, Дніпропетровськ,  
 Набережна Леніна, 15-а, оф. 39.  
 Тел. (056) 744-16-61,  
 744-72-87, 778-52-85

### Науковий журнал

#### «БІЗНЕС ІНФОРМ»

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська, англійська

Рекомендовано до друку рішеннями вченої ради ХНЕУ № 6 від 21.01.13 р.

вченої ради НДЦ ІПР НАНУ № 1 від 12.01.13 р.

Здано до набору 25.12.2012 р.

Підписано до друку 21.01.2013 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 42,1. Обл.-вид. арк. 54,7.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 664. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2013



Підкамінний І. М., Совершенна І. О. Інноваційний розвиток підприємств роздрібною торгівлі .....	156
Водовозов Є. Н. Контроль витрат матеріальних ресурсів на реструктуризаційні заходи підприємств сфери ЖКГ .....	160
Гайдай Ю. В. Методичні рекомендації визначення стадії життєвого циклу організаційної культури підприємств торгівлі.....	164

## ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Булах Т. М. Дошкільна освіта у сільській місцевості України: проблеми та шляхи їх подолання.....	167
Пойта І. О. Основні фактори і чинники впливу на розвиток ринку послуг .....	170
Кінаш І. П. Інфраструктура фізичної культури та спорту України: сучасний стан, проблеми розвитку, способи вирішення.....	174
Дашко І. М. Обґрунтування доцільності формування соціально-економічного механізму управління трудовим потенціалом підприємств харчової промисловості.....	178
Калініченко О. О. Фінансова складова соціальної сфери України.....	184
Мосійчук І. В. Роль кадрового потенціалу соціальної сфери в забезпеченні стабільності держави.....	188
Самородченко Г. В. Організаційно-економічний механізм формування та ефективного використання людського капіталу.....	192
Словік О. М. Поняття професійної ідентифікації особистості як складової профорієнтаційної роботи регіональних служб зайнятості .....	196

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Кузьмін О. Є., Волович О. Б. Фактори впливу на заборгованість підприємства та їх класифікація.....	200
Столярчук А. В., Будзинская В. Я. Использование системной диагностики финансово-хозяйственной деятельности на предприятиях пищевой промышленности.....	205
Чала О. В. Інтегрована структура інтелектуального капіталу підприємства.....	208
Чумак А. Ф., Гаркава А. В. Основні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства .....	212
Чумак А. Ф., Котляр Г. В. Теоретичні підходи до визначення та управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства .....	215
Варга І. Ф., Літвін О. М. Формування конкурентних переваг на підприємстві.....	219
Жиляєва І. Ю. Методичне забезпечення використання сучасних методів підбору персоналу на машинобудівних підприємствах.....	223
Жуков А. В. Сучасні теоретичні засади ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.....	228
Крипак І. С. Методи управління затратами .....	232
Столяренко А. В. Структура организационно-экономического механизма функционирования санаторно-курортного предприятия .....	235

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Белова І. В., Коренева О. Г., Сисоева А. Ю. Необхідність удосконалення контролю за банками щодо подання фінансової звітності .....	239
Горобинская М. В., Гиль С. Е. Проблема синтеза бинарного соотношения научных понятий стоимости и ценности в теории оценочной деятельности .....	245
Єфремова Л. В., Єфремов С. А. Проблеми вдосконалення методики та організації проведення оцінки майна .....	249
Лукин В. А., Маляревский Ю. Д., Ольховская В. В. Формирование программ подготовки бухгалтеров в вузах Украины.....	252

Мохняк В. С., Бачинський В. І. Організація системи внутрішнього контролю в кредитних спілках.....	258
Пилюпенко Л. М., Демська Ю. В. Вплив регулюючих статей на формат фінансової звітності .....	261

## ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Анисимова А. В., Голеницкая Н. В. Проблемы экономической безопасности банковской системы Украины.....	265
Лактионова А. А., Житарь М. О. Концепция управления гибкостью принятия решений в инвестиционной деятельности банков.....	270
Омельченко О. І., Козлова О. А. Ретроспектива становлення та розвитку ринку цінних паперів.....	277
Ніколаєнко С. М. Основні тенденції розвитку ринку медичного страхування в Україні.....	281
Чмутова І. М., Тисячна Ю. С. Теоретико-методичне забезпечення управління процесами відтворення у банку....	287

## МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Амосов О. Ю., Диденко Н. В. Преодоление сопротивления изменениям: теоретические подходы и реализация.....	293
Вікарчук О. І. Інноваційна культура як ефективний метод управління .....	298
Шепеленко О. В., Граніш С. А. Критерій оцінки управління процесом рекламної діяльності на споживчому ринку .....	302
Кузнецова Т. В. Комплексний підхід до вдосконалення системи управління персоналом на експортоорієнтованих підприємствах України.....	308
Мажник Н. А., Білик І. Ю. Вплив фінансових факторів мотивації на ефективність управління персоналом.....	314
Реслер М. В. Загальні підходи до впровадження автоматизованого управлінського обліку .....	321
Кулешова Н. В. Модельний базис формування маркетингової стратегії туристичного підприємства .....	323
Мельник Н. І. Види та специфіка методів структуризації попиту на продукцію промислових підприємств .....	328

## ЕКОНОМІЧНА ІСТОРІЯ

Колесник Т. М., Демидова О. С., Колесник Д. А. Історія розвитку підприємництва .....	332
--	-----

## ДОВІДКОВА ІНФОРМАЦІЯ

Інформація для авторів .....	335
------------------------------	-----

## УТОЧНЕНИЕ

В журнале «Бизнес Информ» № 12' 2012 были ошибочно указаны сведения об авторе.

На стр. 187 в сведениях: «Моргачев Илья Викторович» везде вместо слов на украинском, русском и английском языках «кафедра экономики предприятия, Технологический институт Восточнoукраинского национального университета им. В. Даля (ул. Донецкая, 43, Северодонецк, Луганская обл., 93400, Украина)» следует читать «Северодонецьке відділення інституту післядипломної освіти і дистанційного навчання Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (вул. Космонавтів, 18, Луганська обл, м. Северодонецьк, 93400, Україна)» с соответствующим переводом на русский и английский языки.

Приносим автору извинения.

# CONTENT

## MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

- Orlov P. A.** The Problems of Social Responsibility of Marketing in Developed Countries With a Market Economy and in Ukraine in a Protracted Global Economic Crisis .....6
- Deyneka O. V., Boyarko I. N.** The Modern Forming Trends of the Relative Proportions of the Public Sector of the Economy of Ukraine .....13
- Pakulina A. A.** The Improving of the Government Regulation of the Social Services Market Within the Strategic Course to Reach the European Life Standards in Ukraine .....20

## ECONOMIC THEORY

- Chernaya O. Y.** The Principle of Purposefulness in the System Dynamics With the Approaches of Behavioral Economics .....24

## INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

- Khanova Y. V.** Assessment of Competitiveness of Regions of Ukraine and Belarus as Part of Cross-Border Cooperation .....28
- Moskovkin V. M., Tszen Yuan.** Potential and Trends in the Foreign Trade of Machinery Products BRICS + Iran .....33
- Sheykha Nissrat Sabir.** The Influence of the of Iraq Kurdistan Banking System to Development of Tourism .....42

## REGIONAL ECONOMY

- Ievsieieva O. A.** The Improvement of Government Control Over the Development of Physical Culture and Sport in the Region .....46
- Krasnonosova Y. N., Yermolenko O. A.** Theoretical Aspects of Forming of Spatial Asymmetry of Placing of Labour Resources in the Economy of a Region .....52
- Uskov I. V.** System of Estimation of Management Efficiency by Finances of Local Authorities .....56

## ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

- Guryanova L. S., Prokopovich S. V.** The Impact Assessment Models of the Inter-regional Cooperation on the Processes of Convergence of the Territories .....62
- Zozulya A. V.** Methods for Evaluating Proposals Bidding in Public Procurement to Internal Forces .....68
- Petrik V. L.** Semantic Space for the Verification of Economic Mathematical Models .....71
- Ivanyuk U. V.** Model of Development Planning of Tourist Enterprise .....75

## INVESTMENT PROCESSES

- Byrka M. I.** Due Diligence Procedure in the Process of Attracting Foreign Direct Investments to the Enterprises .....81
- Vakulich M. M.** An Analysis of Methods of Evaluation of Investment Climate in Ukraine in the Conditions of the Current Chaotically Structured Economy .....85

## INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY

- Trynka L. Y.** Prospects of Methodological Tools of Systems Analysis in Business Intelligence .....88

## INDUSTRIAL ECONOMICS

- Romanenko O. V.** The Role of Corporate Integrated Structures in the Development of Modern Manufacturing: Global and Domestic Experiences .....91

- Momot V. M., Mamutova T. V.** Estimates' Formalizing of Innovative Development of the Chemical Enterprises with the Environmental and Economic Performance .....96

## AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

- Demchuk O. V.** Methodical Framework for the Management of Financial and Economic Activity of the Enterprises of Fisheries of Ukraine .....99
- Dolgosheya N. A., Shura N. A.** Theoretical and Methodological Approaches to the Interpretation of the Concept of Modern Agribusiness Based on Quantum Theory .....103
- Kaminskaya T. G.** The Role of Capital and its Turnover in Agricultural Development in Ukraine .....107
- Kukla O. L.** Cost Forming in Trotting Horse Breeding .....111
- Sedikova I. A.** Innovative Methods of Business Management Grain Products Sub .....114
- Babaev A. Y.** Pig Cooperatives: an Innovative Mechanism Functioning .....117

## ENVIRONMENTAL ECONOMICS

- Seleznyova Y. V.** Performance Features of Environmental State Targeted Programs in Ukraine .....122
- Dovga T. N.** Theoretical and Methodological Aspects of the Economic and Environmental Efficiency Valuation of Solid Household Waste Recycling .....125

## ECONOMICS OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

- Dmitriev I. A., Shcheblykina K. A.** Formation of the Object in the Business Performance Management on the Passenger Bus Station .....131
- Demyanenko T. I.** Methodical Going Near Forming of the System of Adaptive Control Innovative – by Investment Development of Enterprises of Railway Transport .....136
- Dikolenko O. G.** Theoretical and Practical Approaches to the Determination of Investment Potential of Railways of Ukraine.. 141
- Onishchenko O. V.** Reengineering of Business Processes of the Air Enterprises of a Transport Logistics Cluster .....144

## ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

- Kunitsin S. V.** The Rating Score and Ranking of Tourism Market Professional Participants for their Cluster-Integration Interaction Institutional Design .....151
- Podkamenny I. N., Sovershennaya I. A.** Innovative Development of Retail Businesses .....156
- Vodovozov Y. N.** Controlling the Flow of Material Resources of Restructuring Actions of Enterprises in the Housing .....160
- Gayday Y. V.** Guidelines Determine the Stage of the Life Cycle of the Organizational Culture of Trade .....164

## LABOUR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

- Bulakh T. N.** Preschool Education in the Rural Areas of Ukraine: Problems and Solution Approach .....167
- Poyta I. A.** Key Factors of Influence on the Development of Market .....170
- Kinash I. P.** The Infrastructure of Physical Culture and Sports of Ukraine: Current State, Problems of Development, Ways of Solving the Problems .....174

<b>Dashko I. N.</b> Ground of Expedience of Forming of Socio-Economic Mechanism of Management Labour Potential of Enterprises of Food Industry .....	178
<b>Kalinichenko Y. A.</b> Financial Constituent of Social Sphere of Ukraine .....	184
<b>Mosiychuk I. V.</b> The Role of Human Resources in Ensuring Social Stability of the State .....	188
<b>Samorodchenko A. V.</b> Organizationally and Economic Mechanism of Forming and Effective use of Human Capital .....	192
<b>Slovik O. N.</b> The Concept of Professional Identification as Part of Vocational Work of Regional Employment Services .....	19

### ECONOMICS OF ENTERPRISE

<b>Kuzmin O. Y., Volovich Y. B.</b> Factors of Influence on Receivables and Payables and Their Classification .....	200
<b>Stolyarchuk A. V., Budzinskaya V. Y.</b> Use of System Diagnostics of Financial and Economic Activity at the Enterprises the Food Industries .....	205
<b>Chalaya O. V.</b> Integrated Structure of Intellectual Capital of Enterprise .....	208
<b>Chumak L. F., Garkavaya L. V.</b> Key Aspects of Company Competitiveness Management .....	212
<b>Chumak L. F., Kotlyar G. V.</b> Theoretical Approaches to the Identification and Management of Competitive Potential of the Company .....	215
<b>Varga I. F., Litvin A. M.</b> The Formation of Competitive Advantage in the Enterprise .....	219
<b>Zhilyaeva I. Y.</b> Methodical Support of Using of Up-to-Date Recruiting Methods at the Machine-Building Enterprises .....	223
<b>Zhukov A. V.</b> The Modern Theoretical Bases of Forming of Efficiency of Production and Economic Activity of Enterprise .....	228
<b>Kripak I. S.</b> Methods of Cost Management .....	232
<b>Stolyarenko O. V.</b> Structure of Organizational-Economic Mechanism of the Sanatorium Resort Complex .....	235

### ACCOUNTING AND AUDITING

<b>Belova I. V., Koreneva O. G., Sysoeva L. Y.</b> The Need for Improved Control of Banks on Financial Statement Presentation .....	239
<b>Gorobyńska M. V., Gil S. Y.</b> The Problems of Synthesis of Binary Correlation of Scientific Concepts of Value and the Worth in the Theory of Estimation Activities .....	245
<b>Yefremova L. V., Yefremov S. L.</b> Problems of Improving the Methodology and Organization Assessment of Property .....	249
<b>Lukin V. A., Malyarevskiy Y. D., Olkhovskaya V. V.</b> Formation Programs for Accountants in Universities of Ukraine .....	252
<b>Mokhnyak V. S., Bachinskiy V. I.</b> Organization of the System of Internal Control in Credit Unions .....	258
<b>Pilipenko L. N., Demskaya Y. V.</b> The Impact of Regulatory Balance Sheets on the Format of Financial Statements .....	261

### FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

<b>Anisimova A. V., Golenitskaya N. V.</b> The Problems of Economic Security of the Banking System of Ukraine .....	265
<b>Laktionova A. A., Zhitar M. O.</b> The Concept of Management of Flexibility of Decision-Making in Banks' Investment Activities .....	270
<b>Omelchenko O. I., Kozlova O. A.</b> Retrospective of Formation and Development of the Securities Market .....	277
<b>Nikolaenko S. N.</b> Health Insurance Mainstream in Ukraine .....	281
<b>Chmutova I. N., Tysyachnaya Y. S.</b> Theoretical and Methodological Support to the Management of Reproduction in the Bank .....	287

### MANAGEMENT AND MARKETING

<b>Amosov O. Y., Didenko N. V.</b> Overcoming Resistance to Change: Theoretical Approaches and Implementation .....	293
<b>Vikarchuk O. I.</b> Innovation Culture as an Effective Method of Management .....	298
<b>Shepelenko O. V., Granish S. A.</b> Criteria for Evaluating of Management of Process of Advertising Activity on the Consumer Market .....	302
<b>Kuznetsova T. V.</b> The Complex Approach for Improvement of Personnel Management System in Export-Oriented Enterprise of Ukraine .....	308
<b>Mazhnik N. A., Bilyk I. Y.</b> The Influence of Financial Factors of Motivation of Personnel Management .....	314
<b>Resler M. V.</b> General Approach to the Implementation of Automated Management Accounting .....	321
<b>Kuleshova N. V.</b> The Model Basis of Tourist Enterprise Marketing Strategy .....	323
<b>Melnik N. I.</b> Types and the Specificity of the Methods of Structuring of the Demand for Products of the Industrial Enterprises .....	328

### ECONOMIC HISTORY

<b>Kolesnik T. N., Demidova A. S., Kolesnik D. A.</b> History of Entrepreneurship .....	332
---	-----

### INFORMATION

Information for authors .....	335
-------------------------------	-----

# ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫХ СТРАНАХ С РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ И В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ЗАТЯЖНОГО МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

ОРЛОВ П. А.

УДК 338.124.4

## Орлов П. А. Проблемы социальной ответственности маркетинга в промышленно развитых странах с рыночной экономикой и в Украине в условиях затяжного мирового экономического кризиса

Обоснован вывод, что концепция социально ответственного маркетинга, в основе которой лежит опора только на рост сознательности собственников предприятий и социальных инициатив, не может быть реализована. Эта концепция является следствием приверженности её авторов доктрине неолитерализма. Ведущую роль должно играть эффективное государственное регулирование и общественные организации по защите прав потребителей. Эффективность государственного регулирования сильно зависит от качества экономической системы, развития демократии в стране.

**Ключевые слова:** экономические системы, качество продукции, банки, кризис и государственное регулирование экономики, социальная ответственность, сертификация.

Библ.: 29.

Орлов Пётр Аркадьевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и маркетинга, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: kafedra\_eim@mail.ru

УДК 338.124.4

## Орлов П. А. Проблеми соціальної відповідальності маркетингу в промислово розвинених країнах з ринковою економікою і в Україні в умовах затяжної світової економічної кризи

Обґрунтовано висновок, що концепція соціально відповідального маркетингу, в основі якої лежить опора тільки на зростання свідомості власників підприємств і соціальних ініціатив, не може бути реалізована. Ця концепція є наслідком прихильності її авторів доктрині неолібералізму. Провідну роль у розвитку соціально відповідального маркетингу має відігравати ефективне державне регулювання і громадські організації із захисту прав споживачів. Ефективність державного регулювання дуже залежить від якості економічної системи, розвитку демократії в країні.

**Ключові слова:** економічні системи, якість продукції, банки, криза і державне регулювання економіки, соціальна відповідальність, сертифікація.

Бібл.: 29.

Орлов Петро Аркадійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kafedra\_eim@mail.ru

UDC 338.124.4

## Orlov P. A. The Problems of Social Responsibility of Marketing in Developed Countries With a Market Economy and in Ukraine in a Protracted Global Economic Crisis

It was grounded the conclusion that the widely held concept socially responsible marketing, which is based on reliance only on the growth of awareness of owners of enterprises and social initiatives, can not be realized. This concept is a consequence of the commitment of its sponsors the doctrine of neoliberalism. Leading role in the development of socially responsible marketing should play an effective government regulation and public organizations for the protection of consumer rights. Effectiveness of state regulation is highly dependent on the quality of the economic system, the development of democracy in the country.

**Key words:** economic systems, product quality, banks, crisis and the state of the economy, social responsibility, certification.

Bibl.: 29.

Orlov Pyotr A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economics and Marketing, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kafedra\_eim@mail.ru

Мировой экономической кризис продолжается пятый год и по отрицательным социальным и экономическим последствиям превосходит Великую депрессию 1929 – 1932 гг., поэтому его уже можно назвать «второй Великой депрессией». По данным информационного агентства Reuters, в начале октября 2012 г. главный экономист Международного валютного фонда (МВФ) Оливье Бланшар заявил, что мировой экономике понадобится еще минимум 10 лет для избавления от последствий финансового кризиса, начавшегося в 2008 г. Наиболее тяжкие последствия кризиса наблюдаются в странах с менее развитой экономикой.

По мнению автора, проблемы кризиса и повышения социальной ответственности маркетинга тесно взаимосвязаны, так как именно социальная безответственность американских банков спровоцировала в ноябре 2007 года мировой финансовый кризис, переросший в сентябре 2008 г. в мировой финансово-экономический.

Весьма актуальным проблемам и аспектам кризиса посвящено огромное количество работ известных зарубежных и отечественных учёных-экономистов (например, [3 – 5, 7]). Актуальной проблеме развития социально ответственного маркетинга посвящены работы Р. Рейденбаха, П. Робина, Ф. Котлера, К. Л. Келлера, Ж.-Ж. Ламбена, Р. А. Фатхутдинова, В. Руделиуса, Е. М. Азарян, А. Ф. Павленко, Д. И. Акимова, М. И. Белявцева, М. А. Окландера и многих других известных отечественных и зарубежных учёных [9 – 15].

Целью настоящей работы является теоретическое обобщение и развитие подходов к обеспечению социальной ответственности и социально ответственного маркетинга субъектов хозяйствования в условиях преодоления негативных последствий затяжного мирового экономического кризиса.

Небезынтересно заметить, что проблемы социальной ответственности маркетинга стали предметом

научных исследований только во второй половине 90-х годов XX века, хотя появились они задолго до появления маркетинга как науки и учебной дисциплины. Это дает основания предположить о сознательном замалчивании этой чрезвычайно важной проблемы в угоду бизнесу, который всегда был и остаётся ориентированным преимущественно только на увеличение прибыли.

Известные американские экономисты К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю [8] и многие другие зарубежные и отечественные ученые по форме собственности и способу регулирования экономической деятельности выделяют следующие типы экономических систем: *традиционную, чистого капитализма, командную и смешанную*. В этой классификации к традиционным отнесены экономические системы отсталых развивающихся стран, командной названа экономическая система бывшего СССР и других социалистических стран. Экономические системы большинства современных развитых капиталистических стран характеризуются как смешанные. В экономической литературе выделяют ряд моделей смешанной экономической системы: американская, немецкая, французская, шведская, японская, южнокорейская и другие. Основные отличия между ними заключаются в уровне социальной направленности экономики и способе участия государства в управлении экономикой. Лучшие другие преодолевают кризис капиталистические страны с моделями смешанных экономических систем, которые имеют достаточно высокий уровень государственного регулирования и социальной направленности экономики, например: Швеция, Норвегия, Германия, Франция, Япония, Южная Корея, Австралия, Финляндия.

**С**овременный кризис с первых дней ознаменовался резким усилением государственного регулирования экономики во всех промышленно развитых странах, т. е. существенным сдвигом их экономических систем в направлении командной. Анализируя действия администрации США и стран ЕС в сентябре 2009 г., известный французский экономист Жорж Аттали подчеркнул: «Колоссальная перемена произошла с людьми, которые месяцем ранее почти единогласно заявляли, что самое лучшее – ничего не предпринимать и что дерегуляция и свобода рынков являются ключом к экономическому и политическому успеху!» [3, с. 93 – 94]. Именно усиление государственного регулирования экономики позволяет постоянно выявлять предприятия, практикующие социальную безответственность, которая зачастую началась очень давно. В 2012 году широкий резонанс получил скандал вокруг британского банка Barclays, который был оштрафован британским и американским органами финансового регулирования на 452 млн долларов за манипулирование ставкой межбанковского кредита LIBOR. Руководители банка признали, что в период с 2005 по 2009 гг. они участвовали в таких манипуляциях [20].

Банковские системы США, Англии и других стран в течение многих докризисных лет в значительной мере развивались на основе концепции неолиберализма. Банкам были созданы весьма благоприятные условия, даже во время кризиса. Однако, как показали крупные скандалы последних лет, а также устойчивый рост бону-

сов для банкиров, недостаточное государственное регулирование этой сферы обернулось огромным ущербом не только для национальной, но и мировой экономики.

Британское Управление по финансовому регулированию и надзору (FSA) подозревает банкиров в манипуляции ставками Libor и аналогичными общеевропейскими ставками – Euribor. Множество банковских продуктов зависят от этих ставок. По различным оценкам, от 360 до 600 трлн долларов ежегодно обмениваются на основе этих ставок. А эти суммы соответствуют 5 – 10 объёмам ежегодного мирового внутреннего продукта. Начато уголовное разбирательство. Подчёркивается, что манипулирование ставками Libor ударило по карману рядовых налогоплательщиков и компаний по всему миру, а этот скандал снова подрывает доверие к мировой банковской системе [18].

На основе ставок Libor и Euribor, которые пересматриваются ежедневно, банки выдают кредиты друг другу. От этих ставок зависят ставки выдаваемых кредитов юридическим и физическим лицам, в том числе потребительских и ипотечных. Они определяются как средние величины по выборке банков (16 для Libor и 43 для Euribor) среди которых был банк Barclays. Одному только банку Barclays без договоренности с сообщниками махинации были бы не под силу. В числе подозреваемых оказались такие крупные банки, как Citigroup, Royal Bank of Scotland, UBS, JP Morgan, HSBC и Deutsche Bank. Британским и американским органами финансового регулирования ведётся расследование в отношении подозреваемых сообщников. Высказывается мнение, что после завершения расследования сумма штрафов будет исчисляться миллиардами долларов, так как ущерб от манипулирования ставками оценивается в 1 трлн долларов [18].

Главным итогом завершившегося в октябре 2012 г. в Брюсселе саммита ЕС стало введение в зоне евро с 2014 г. контроля деятельности всех шести тысяч банков еврозоны Европейским центробанком (ЕЦБ). Президент Евросоюза Херман ван Ромпей дал такой комментарий: «Ведь суть наших проблем заключается в финансовом кризисе. Если бы у нас был такой механизм в 2008 году, то кризис не достиг бы такого размаха, как сегодня». При этом президент Франции настаивал на том, чтобы ЕЦБ стал надзорным органом уже с 2013 года [22]. В очередной раз получила убедительное подтверждение острая необходимость масштабного усиления скоординированного государственного регулирования банковской сферы, например, в рамках стран G20, а также существенного усиления ответственности за махинации.

**О**чень важную роль призвана выполнять такая подсистема экономической системы как способ участия государственных органов в координации и управлении экономической деятельностью и социальной ответственностью субъектов хозяйствования в стране (механизм управления). **Сейчас социальная ответственность предприятий состоит в обеспечении комфортных, безопасных условий труда и достойной его оплаты для своего персонала, обеспечении охраны окружающей среды, а также в использовании социально ответственного маркетинга (СОМ).**

В работе [16] автор отметил, что достаточно обосновано цели СОМ определены в работах известных зарубежных учёных Ф. Котлера и К. А. Келлера, Ж.-Ж. Ламбена. Однако в приведенных ими определениях СОМ отсутствуют основные его критерии, а СОМ сводится к добровольным социальным инициативам бизнес-структур.

**По мнению автора, социально ответственный маркетинг предприятия – это неукоснительное выполнение требований государственных нормативных актов в сфере обеспечения социальной ответственности бизнеса на территории страны базирования и стран, в которые экспортируется продукция предприятия; недопустимость производства и реализации продукции, опасной для морали, здоровья, жизни и имущества потребителей, а также окружающей природной среды и общества в целом; недопустимость недобросовестной рекламы и методов психологического воздействия на потребителей с целью навязать им любую покупку; проявление социально направленных инициатив.** При этом среди перечисленных критериев СОМ наиболее весомым является не проявление социально направленных инициатив, а остальные критерии. Предприятие, которое по каким-то причинам ещё не проявляет социально направленные инициативы, но отвечает всем остальным критериям, на взгляд автора, можно считать практикующим СОМ. Социально же направленные инициативы иногда бывают прикрытием в глазах общественности аморального обогащения предприятия за счёт социально безответственного маркетинга. Широкое становление СОМ может обеспечить только надлежащее государственное регулирование.

Эффективное государственное регулирование в этой сфере любой страны, на взгляд автора, предполагает:

- ✦ наличие качественно разработанных законов и нормативных актов, обеспечивающих приоритетную ориентацию предпринимательства на недопущение выпуска и реализации продуктов и услуг, опасных для морали, здоровья, жизни и имущества потребителей, окружающей среды и общества в целом;
- ✦ разработка эффективных механизмов их реализации;
- ✦ искоренение коррупции;
- ✦ регулярное и в полном объёме финансирование из госбюджета лабораторных исследований качества продукции;
- ✦ разделение власти и бизнеса.

В современных условиях можно отметить, с одной стороны, рост числа социально ответственных предприятий, которые не только создают комфортные условия своему персоналу, производят качественную продукцию, но и занимаются благотворительной деятельностью. С другой стороны, растёт и количество предприятий, владельцы которых эксплуатируют не только своих работников, но и потребителей производимой продукции ненадлежащего качества. Особенно это касается продуктов питания, спиртных напитков, медикаментов и медицинских услуг. Под видом качественных продуктов такие предприятия реализуют фальсификаты, практи-

куют недобросовестную рекламу. В результате они получают огромную дополнительную прибыль за счёт преступного присвоения результатов труда (доходов) своих потребителей. Это и есть скрытая уголовная форма эксплуатации. Примеров тому существует множество в сфере производства и реализации продукции, опасной для морали, жизни, здоровья и имущества граждан, широко масштабной подделки медикаментов, различных форм мошенничества, включая мошенничество фармацевтических компаний и создание финансовых пирамид. Во время мирового экономического кризиса были разоблачены крупные финансовые пирамиды в США, Франции, Японии, России. В начале 2011 г. разразился диоксиновый скандал в ФРГ. Фирма Harles & Jentzsch – производитель кормового жира – в погоне за прибылью могла причинить непоправимый ущерб здоровью миллионам жителей ФРГ и других стран (см. подробнее в [16]).

**В** 2011 г. мировую известность получил скандал вокруг некачественных женских протезов для увеличения груди, производимых французской компанией Poly Implant Prothese (PIP). Компания ежегодно производила около 100 тысяч протезов, из которых более 80% экспортировалось в 65 стран мира. Основатель компании Жан-Клод Мас признал, что мошенничество началось с 2001 г., когда 75% силикона, разрешённого для производства протезов, стали заменять в десять раз более дешёвым силиконом промышленного назначения. Это обеспечивало компании дополнительную прибыль около 1 миллиона евро в год. В начале 2010 г. Французское государственное агентство санитарной безопасности продуктов здравоохранения (Afssaps), которое действует с 1998 г., приняло решение о снятии протезов PIP с рынка. В конце 2010 г. компания была ликвидирована. В настоящее время в мире насчитывается 400 – 500 тысяч женщин, которые должны пройти операцию по удалению уже порвавшихся грудных протезов PIP или угрожающих это сделать в ближайшее время [24].

В 2012 г. в Германии на одной из ферм, где около 12 тыс. птиц, вновь нашли диоксин в куриных яйцах. Всю продукцию фермы отозвали с рынка, а на ферме объявили карантин для установления причины заражения диоксином [25]. Информация, с одной стороны, тревожная и свидетельствует, возможно, о необходимости повысить ответственность для виновных, а с другой – она подтверждает наличие строгого государственного контроля.

В этом же году одна из крупнейших в мире – Британская фармацевтическая компания Glaxo Smith Kline признала себя виновной в мошенничестве и сокрытии данных о безопасности продукта и согласилась выплатить рекордный в истории США штраф в 3 миллиарда долларов. Штат компании составляет 96,5 тыс. человек и имеет представительства более чем в 100 странах. GlaxoSmithKline обвинялась в продвижении на американском рынке антидепрессанта Paxil и других лекарств, не утверждённых к применению в США, а также в незаконном влиянии на врачей с целью побуждения их к назначению своих препаратов. По оценкам кардиолога Стива Ниссена: «От 50 до 100 тысяч диабетиков перенесли сердечный приступ или скончались из-за пре-



парата компании «Avandia». Показательно, что в ходе судебного разбирательства действующий помощник генерального прокурора США Стюарт Делери заявил: «Махинации с лекарствами – это эпидемия, затрагивающая нас всех. Но слишком часто приходится слышать, что фармацевтическая индустрия рассматривает выплаты компенсаций как составную часть бизнеса. Поэтому мы будем бороться против таких махинаций всеми доступными средствами» [20].

С учётом того, что самые крупные преступления в сфере социальной ответственности за последние четыре года были раскрыты в таких высокоразвитых странах, как США, Англия, Германия, Франция, Япония, Швейцария, можно сделать вывод об *имманентном пороке в этой сфере капиталистических экономических систем существующих моделей*. По мнению автора, эти преступления могли быть выявлены значительно раньше при наличии в докризисное время надлежащего государственного контроля.

Украина очень сильно пострадала от кризиса. По данным Госкомстата, за 2009 г. наша страна имела очень высокое по мировым меркам снижение ВВП по сравнению с предыдущим годом – на 14,8%. Падение промышленного производства тоже было одним из самых высоких в мире – 21,9%, продукции машиностроения – на 45,1%, объёмов строительства – на 48,2%, экспорта – на 49,9%. Реальная заработная плата уменьшилась на 10%, количество преступлений увеличилось на 12,6%, а число потерпевших от них – на 23,8%. Уровень безработицы среди трудоспособного населения, исчисленный по методике Международной организации труда, составил 9,4%. Размер ВВП Украины за 2010 г. составил 65,8% по сравнению с 1990 г. По данным за 2011 г., за чертой бедности в стране оказалось 25,4% населения с доходами ниже 1025 грн на человека в месяц [23].

Среди основных причин таких тяжёлых последствий кризиса в нашей стране, по мнению автора, можно выделить следующие: в 2008 г. Кабинет Министров с большим опозданием заметил негативное влияние мирового финансово-экономического кризиса на социально-экономическое развитие Украины и не разработал комплексную программу преодоления его последствий; ненадлежащий уровень государственного регулирования экономики с ориентацией во многих сферах на рекомендации неоллиберализма; невостребованность рекомендаций отечественных экономистов, которые не входят в состав правительства или правящих партий; мощное лоббирование интересов бизнеса в Верховной Раде; высокий уровень коррупции; создавшийся приоритет политики над экономикой. Перечисленными выше причинами объясняется либо низкое качество принимаемых нормативных актов, либо их направленность на обеспечение выгоды для отдельных видов бизнеса или политических сил, несмотря на ущерб для экономики в целом.

Состояние государственного регулирования экономики в нашей стране имеет недостатки по всем пунктам предлагаемых требований к его эффективности:

- ✦ часто отсутствуют качественно разработанные законы и нормативные акты в сфере социальной ответственности организаций;

- ✦ иногда для качественно разработанных законов и нормативных актов нет эффективных механизмов их реализации;
- ✦ медленно снижается высокий уровень коррупции;
- ✦ допускается даже экономия на финансировании из госбюджета лабораторных исследований качества продукции;
- ✦ не обеспечено полное разделение власти и бизнеса.

Очевидной стала неэффективность проведенного «революционного» перехода республик бывшего СССР от плановой экономики к рыночной методом так называемой «шоковой терапии» под влиянием советников из развитых капиталистических стран и МВФ. При этом широко использовались рецепты неоллиберальной концепции Милтона Фридмана [6].

*Реформирование сельского хозяйства началось с ликвидации колхозов и распахивания земли. Разрушая крупные сельскохозяйственные предприятия и во многих случаях ничего вместо них не создавая, реформаторы проигнорировали известные ещё со времен Адама Смита преимущества кооперации и специализации труда. В результате пришли в упадок сельское хозяйство, сельскохозяйственное машиностроение, социальная сфера в сельской местности.* В мае 2012 г. Министерством аграрной политики и продовольствия Украины был разработан проект стратегии социально-экономического развития сельских территорий «Родное село», который ориентирован на создание сельскохозяйственных кооперативов и поддержку государством мелких и средних товаропроизводителей. Крестьянам предлагается объединиться в сельскохозяйственные кооперативы, используя опыт США, Канады, Китая, Кореи и стран ЕС. Представляя этот проект, министр аграрной политики и продовольствия Николай Присяжнюк подчеркнул, что в 2011 г. в хозяйствах населения было произведено 80% молока, 47% мяса, 99% картофеля, а кроме того, в таких хозяйствах содержится 77% коров, 56% свиней и 47% птицы, а мелкие хозяйства не могут конкурировать с крупнотоварными по себестоимости продукции и по средствам производства. Через систему кооперации мелкий производитель сможет получить государственную поддержку, донорскую помощь и доступ к кредитным ресурсам [17]. С доводами об ожидаемой эффективности проекта «Родное село» нельзя не согласиться. Однако потребовалось более 20 лет для того, чтобы в Министерстве аграрной политики и продовольствия, состав которого многократно изменялся, осознали бездарность реформирования сельского хозяйства. И это при том, что изначально можно было усовершенствовать организационно-правовую форму колхозов.

Мелкотоварное производство молока, мяса и других продуктов резко усложняет контроль их качества при поступлении на перерабатывающие предприятия, требует жёсткого государственного контроля качества продуктов их переработки в торговых организациях. В условиях отсутствия должного государственного контроля приходится констатировать наличие большого количества фальсификатов на рынке продовольственных

товаров ще і из-за использования переработчиками всевозможных добавок ( кокосовое, пальмовое масло и т. п.).

Кроме того, в результате отсутствия надлежащего госрегулирования цен на молоко, мясо и другие сельхозпродукты основная прибыль от их производства достаётся посредникам, переработчикам и торговле, а для хозяйств населения часто оказывается убыточным. Этим объясняется ежегодное снижение у них численности коров, свиней. Например, на 1 января 2012 г. общее поголовье крупного рогатого скота в стране составило 4,5 млн голов (на 0,5% меньше, чем на 1 января 2011 г.), в т. ч. коров – 2,6 млн (на 1,6% меньше), свиней – 7,5 млн (на 6,1% меньше). По состоянию на 01.01.1990 г. поголовье крупного рогатого скота составляло 25,19 млн голов, в т. ч. коров 8,53 млн голов, т. е. было больше в 5,6 и 3,3 раза соответственно [23].

**Н**апример, по сравнению с нашей страной лучше обстоит дело с сельским хозяйством в Беларуси, где был взят курс не на ликвидацию колхозов, а на их развитие при достаточно высокой поддержке государства. Многие хозяйства изменили организационно-правовую форму, занялись диверсификацией деятельности. Так, в ОАО «Беловежское» (Брестская область) в 2011 г. на откорме содержалось 100 тыс. свиней и крупный рогатый скот, имелись собственный комбикормовый завод, мясокомбинат, колбасный цех и фирменные магазины по продаже готовой продукции. Рентабельность деятельности превысила 25%. Средняя заработная плата по предприятию – 3 млн рублей в месяц (более 300 долларов США). К ней ежемесячно работнику бесплатно добавляют 15 кг мяса и 15 литров молока, а также ежедневные обеды. Молодожены предприятия получают в качестве подарка ключи от собственного дома с приусадебным участком. После пяти лет работы предприятие каждому начинает формировать специальный пенсионный фонд [22]. Диверсификация деятельности позволяет защитить производителя сельскохозяйственной продукции от пагубного влияния «невидимой руки рынка», когда основная прибыль достаётся переработчику продукции и торговле. Развитие сельского хозяйства на основе крупнотоварного производства позволяет обеспечивать более высокое качество продукции, успешнее развивать социальную сферу на селе, сельскохозяйственное машиностроение и другие отрасли промышленности, укреплять продовольственную безопасность страны.

К сожалению, в нашей стране также имеется много предприятий, владельцы которых эксплуатируют либо только своих работников, либо своих работников и потребителей производимой продукции ненадлежащего качества. Первая ситуация характерна для предприятий, которые не создают безопасные, комфортные условия труда, достойную его оплату. Вторая ситуация характерна для многих производителей продуктов питания, спиртных напитков, горючего, медикаментов и медицинских услуг.

По поручению премьер-министра Николая Азарова Госпотребстандарт в ноябре 2011 г. проверил качество и безопасность мясомолочной продукции, реали-

зуемой в супермаркетах Киева и области. Комментируя результаты проверки, Николай Азаров отметил, что в молоке 20 процентов жиров оказались немолочного происхождения; в вареной колбасе – соя, наличие которой не указано на этикетке; консерванты и красители; завышено содержание воды; занижена указанная на упаковке жирность сметаны (вместо 21% – 18,5%), а также обнаружено значительное содержание жиров немолочного происхождения; в сосисках детского высшего сорта было занижено содержание белка и выявлена соя вместо мяса. Он пришёл к выводу, что одна из основных причин такого положения дел состоит в том, что в 2008 – 2009 гг. Госпотребинспекции вообще не выделялись деньги на проверку качества продуктов.

Глава Государственной инспекции по защите прав потребителей Сергей Орехов сообщил, что в октябре 2011 г. впервые за последние 3 года на лабораторные исследования выделено из госбюджета 1,7 млн грн, а в госбюджете 2012 г. предусмотрено 24 млн грн, что позволит активизировать работу по защите прав потребителей [26]. Но, к сожалению, и в 2012 г. СМИ сообщали об отсутствии финансирования лабораторных исследований, например, в Харьковской области. Трудно представить последствия отравления диоксином молока, мяса, яиц в Германии, если бы там тоже решили экономить на проведении лабораторных исследований продовольственных продуктов. Продовольственные продукты, отравленные диоксином, можно сравнить с оружием массового поражения замедленного действия. **Экономить на этих расходах недопустимо и в Украине. Данная статья бюджета должна быть отнесена к защищённым.**

Кроме того, согласно Закону «Об основных началах государственного надзора (контроля) в сфере хозяйственной деятельности» № 877-V от 5 апреля 2007 г., проверяющие органы обязаны предупредить предприятие о предстоящей проверке не менее, чем за 10 дней. Это также снижает эффективность проверок [26]. К сожалению, эта норма действует до сих пор.

**Р**асцвет финансовых пирамид в бывших республиках СССР пришёлся на 1990-е годы. От банкротства в 1994 г. гораздо менее крупной финансовой пирамиды ОАО «МММ» Сергея Мавроди пострадали несколько миллионов человек, в том числе некоторые покончили жизнь самоубийством. В этом же 1994 г. в Украине была разоблачена финансовая пирамида «Кий-Траст», а ее основатель, который присвоил 3 млн долл., четыре года скрывался от следственных органов.

Пользуясь недостатками государственного регулирования экономики, Сергей Мавроди, отбыв тюремное заключение, в январе 2011 г. создал виртуальную финансовую пирамиду «МММ -2011». Деятельность пирамиды развивалась не только в России, но и в Украине и Беларуси. Только в мае 2012 г., когда в эту деятельность было вовлечено несколько десятков миллионов человек, в Новосибирской области против С. Мавроди было возбуждено уголовное дело по признакам пособничества в незаконном предпринимательстве.

В корыстных целях использует бизнес недостатки законодательства о рекламе. Например, с 1 января 2009 г.

вступили в силу некоторые изменения в статье 22 Закона Украины «О рекламе». Так, в соответствии с п. 2 этой статьи реклама алкогольных напитков, реклама знаков для товаров и услуг, других объектов права интеллектуальной собственности, под которыми выпускаются алкогольные напитки, на радио и телевидении запрещается с 6 до 23 часов.

Но в п. 4 говорится, что разрешается спонсорство теле-, радиопередач, театрально-концертных, спортивных и других мероприятий с использованием знаков для товаров и услуг, под которыми выпускаются алкогольные напитки. Поэтому практически все популярные спортивные передачи с целью рекламы алкогольной продукции спонсируют её производители. Она рекламируется во всех выпусках новостей и популярных развлекательных телепередачах [1]. До такого новшества, к счастью, не додумались в других странах.

Кроме того, нигде в законе не отмечено, что к алкогольной продукции относится также пиво и другие слабоалкогольные напитки, которые являются причиной заболевания алкоголизмом в очень тяжёлой форме. Видимо, по этой причине производители пива и других слабоалкогольных напитков, пользуясь недостатками законодательства, рекламируют свою продукцию без всяких ограничений и зарабатывают огромную прибыль на преступном растлении, прежде всего, молодёжи. При этом в рекламе используется якобы существующая тесная связь потребления этих напитков с футболом и другими популярными видами спорта. Эту проблему необходимо срочно решить.

Пользуясь недостатками и «дырами» этого закона, широко практикуется недобросовестная реклама фармацевтической и другой продукции. По мнению автора, недостатки и «дыры» этого и многих других законов являются следствием отмеченных выше недостатков государственного регулирования экономики, мощным лоббированием интересов бизнеса в Верховной Раде.

Очень тревожная ситуация сложилась в связи с выявлением огромного количества реализуемых фальсифицированных медикаментов. Так, по информации первого заместителя председателя Госслужбы по лекарственным средствам И. Б. Демченко, сотрудниками УБЭП Львовской области и Госслужбы в ноябре 2012 г. изъяли из оборота около трех тонн фальсифицированных лекарств. Среди фальсификатов впервые в больших количествах (около 30%) были обнаружены детские препараты. Оказалось, что склады, на которых хранились фальсификаты, не имели лицензий, а реализовывались они через аптеки частных предпринимателей. Было подчёркнуто, что выявить торговцев поддельными лекарствами не так-то просто, так как контролирующие организации обязаны за десять дней предупредить аптеки о предстоящей проверке. За это время аптеки успевают многие фальсификаты убраться с прилавков.

Отмечено, что в 2011 г. в Украине было изъято 3,5 миллиона упаковок фальшивых лекарств [28]. Хочется надеяться, что виновники этого страшного преступления будут должным образом наказаны, а не повторится происшедшее в г. Васильков Киевской области.

В «Подробностях недели», на телеканале «Интер» 25.11.2012 г. сообщалось, что в г. Василькове после выявления производителей фальсифицированных лекарств два года ведётся расследование. Но до сих пор никому не предъявлено обвинение, никто не арестован, а расследование дела приостановлено [29]. И это при том, что суровую ответственность должны нести производители фальсификатов, собственники и руководители аптек, обеспечившие их реализацию, а также посредники.

Народный депутат Украины Валерий Коновалюк подчеркнул: «Производство некачественных лекарств на первом месте по теневого доходу. Даже превышает наркотические средства, торговлю оружием. Это тот бизнес, который сегодня пустил метастазы во всю систему здравоохранения. У них есть представители в системе на местах, в контролирующих органах, правоохранительных. И они очень щедро делятся своим доходом. Поэтому эта вся система буксует на месте и абсолютно не работает» [29]. По сути, Валерий Коновалюк назвал основную причину происходящего. Другой причиной наблюдаемой «эпидемии» фальсификации лекарств, на взгляд автора, является чрезмерно широкое развитие сети частных аптек. Учитывая сложившуюся ситуацию, в законодательстве следует срочно предусмотреть возможность их национализации в случае выявления подобных преступлений. В государственных аптеках таких чудовищных преступлений никогда не было.

К сожалению, никто в органах государственного управления серьёзно не занимается оценкой колоссального ущерба, причинённого потребителям фальсифицированных лекарств, продуктов питания, напитков, а также недобросовестной рекламы.

## ВЫВОДЫ

Анализ происходящего в развитых капиталистических странах, Украине, России позволяет сделать вывод о том, что широкое становление СОМ может обеспечить только надлежащее государственное регулирование экономики и развитие общественных организаций по защите прав потребителей. Эффективность государственного регулирования сильно зависит от качества экономической системы, развития демократии в стране. В странах, экономические системы которых не в состоянии обеспечить надлежащий уровень государственного регулирования экономики и социальной ответственности бизнеса, население обречено на эксплуатацию социально безответственными субъектами бизнеса, моральную и физическую деградацию и даже вымирание.

Одновременно выявился парадокс, который заключается в следующем. По классификации К. Р. Макконелла и С. Л. Брю и многих других экономистов, лучшие экономические системы стран оказались ближе других к командной экономике. Реформирование же экономики Украины, России и некоторых других бывших республик бывшего СССР продолжительное время осуществлялось по рецептам неолиберализма с его существенными недостатками. Хочется надеяться, что концепцию неолиберализма уже никогда не удастся реанимировать даже с помощью самых престижных в мире премий в области экономики. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Закон України «Про рекламу» // Урядовий кур'єр. – 1996. – № 137-138 (зі змінами та доповненнями). – С. 6 – 7.
2. Закон України «О защите прав потребителей» // Ведомости Верховной Рады. – 1991. – №30. – Ст. 379 (с изменениями и дополнениями).
3. **Аттали Ж.** Мировой экономический кризис... А что дальше? / Ж. Аттали Ж. – СПб. : Питер, 2009. – 176 с.
4. **Стиглиц Дж.** Крутое пики. Америка и новый экономически порядок после глобального кризиса / Дж. Стиглиц. – М. : Эксмо, 2011. – 512 с.
5. **Мау В.** Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису / В. Мау // Вопросы экономики. – 2009. – № 2. – С. 4 – 23.
6. **Фридман М.** Капитализм и свобода / М. Фридман. – М. : Новое издательство, 2006. – 240 с.
7. **Кизим Н. А.** Модель общества, его реформирование и модернизация экономики Украины / Н. А. Кизим // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 19 – 20 травня 2011 р. – Х. : ФОП Александрова К. М.; ВД «ІНЖЕК», 2011. – 72 с.
8. **Макконелл К. Р.** Экономикс: принципы, проблемы и политика : в 2-х т., пер. с англ. 11-го изд. Т. 1 / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. – М. : Республика, 1992. – № 1. – 399 с.
9. **Kotler P.** Marketing Management / P. Kotler. – 9th edn. Englewood Cliffs NJ, Prentice Hall. 1997.
10. **Котлер Ф.** Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – 12-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 816 с.
11. **Reidenbach R. E. and Robin P. A.** Conceptual Model of Corporate Moral Development // Journal of Business Ethics, April. 1991. – С. 30 – 37.
12. **Ламбен Ж.-Ж.** Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб. : Питер, 2004. – 800 с.
13. **Маркетинг: Підручник** / В. Руделиус, О. М. Азарян, Н. О. Бабенко та ін.; Ред.-упор. О. І. Сидоренко, Л. С. Макарова. – 2-ге вид. – К. : Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2008. – 648 с.
14. **Акимов Д. И.** Социальный маркетинг / Д. И. Акимов. – К. : Наукова думка, 2008. – 143 с.
15. **Маркетингова політика розподілу : навч. посіб.** / М. І. Белявцев, Г. Д. Леонова, А. М. Зайцева. – 2-е вид., перероб. і доп. – Донецьк : ООО «Норд Комп'ютер», 2010. – 280 с.
16. **Орлов П. А.** Проблемы повышения социальной ответственности маркетинга в Украине / П. А. Орлов // Социальная экономика. – 2011. – № 2, апрель – июнь. – Х. : ХНУ им. В. Н. Каразина. – С. 215 – 227.
17. **Микола Присяжнюк:** «реалізація ініціативи «Рідне село» сприятиме формуванню середнього класу в Українському селі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://WWW.MINAGRO.GOV.UA/NEWS/?PG=13338>
18. **Rabreau Marine.** Libor : le scandale qui fait trembler la planète finance // Le Figaro, 06.07.2012.
19. **Libor преткновения** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.euronews.com/2012/07/02/what-is-libor-and-why-should-we-care/>
20. **Крупнейшая судебная сделка в истории США** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.euronews.com/2012/07/03/gsk-settles-record-healthcare-fraud-case/>
21. **Дело всей жизни** // Газета «Республика». – 27 января 2012 г.
22. **Саммит ЕС: «маленькая революция»** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.euronews.com/2012/06/29/eurozone-bends-the-rules-to-save-single-currency>
23. **Офіційний сайт Державної служби статистики України** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
24. **Hayat Gazzane.** La trajectoire troublante de Poly Implant Prothèse // Le Figaro, 24.12.2011.
25. **В Германии вновь нашли диоксин в куриных яйцах** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.utro.ua/ru/proisshestviya/v\\_germanii\\_vnov\\_nashli\\_dioksin\\_v\\_kurinyh\\_yaytsah1340194371](http://www.utro.ua/ru/proisshestviya/v_germanii_vnov_nashli_dioksin_v_kurinyh_yaytsah1340194371)
26. **Госпотребстандарт провел экспертизу мясомолочной продукции** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [HTTP://BIZ.LIGA.NET/ALL/PRODOVOLSTVIE/NOVOSTI/2083143-GOSPOTREBSTANDART-PROVEL- EKSPERTIZU-MYASOMOLOCHNOY-PRODUKTSIИHT](http://BIZ.LIGA.NET/ALL/PRODOVOLSTVIE/NOVOSTI/2083143-GOSPOTREBSTANDART-PROVEL- EKSPERTIZU-MYASOMOLOCHNOY-PRODUKTSIИHT)
27. **YEARS OF HUMAN DEVELOPMENT REPORTS** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/reports/>
28. **Во Львове тоннами продавали поддельные лекарства, в том числе для детей** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.segodnya.ua/ukraine/Vo-Lvove-tonnamiprodavali-poddelnye-lekarstva-v-tom-chisle-dlya-detey.html>
29. **Государство не справляется с наплывом фальшивых лекарств** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://podrobnosti.ua/health/2012/11/25/872760.html>

# СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ВІДНОСНИХ МАСШТАБІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ДЕЙНЕКА О. В., БОЯРКО І. М.

УДК 338 (477)

**Дейнека О. В., Боярко І. М. Сучасні тенденції формування відносних масштабів державного сектора економіки України**

У статті обґрунтовано авторський погляд на формування інтегрального показника відносних масштабів державного сектора економіки України. Досліджено обсяги присутності даного сектора в складі національної економіки в цілому та в розрізі видів економічної діяльності. Визначено основні проблеми, що обумовили скорочення кількісних параметрів діяльності суб'єктів господарювання державного сектора економіки України.

**Ключові слова:** державний сектор економіки, відносні масштаби державного сектора економіки України, інтегральний показник відносних масштабів державного сектора економіки України.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 2. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Дейнека Ольга Валеріївна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

**E-mail:** gurkina2006@yandex.ru

**Боярко Ірина Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

**E-mail:** boyarko@ukr.net

УДК 338 (477)

UDC 338 (477)

**Дейнека О. В., Боярко И. Н. Современные тенденции формирования относительных масштабов государственного сектора экономики Украины**

**Deyneka O. V., Boyarko I. N. The Modern Forming Trends of the Relative Proportions of the Public Sector of the Economy of Ukraine**

В статье обоснован авторский взгляд на формирование интегрального показателя относительных масштабов государственного сектора экономики Украины. Исследованы объемы присутствия данного сектора в составе национальной экономики в целом и в разрезе видов экономической деятельности. Определены основные проблемы, которые обусловили сокращение количественных параметров деятельности субъектов хозяйствования государственного сектора экономики Украины.

In the article authors' position to the formatting of the integral indicator of the relative proportions of the public sector in Ukraine is substantiated. The volumes of presence of this sector within the national economy in general and in the context of economic activities are investigated. The main problems that led to the reduction of quantitative parameters of entities in the public sector of the economy of Ukraine are identified.

**Ключевые слова:** государственный сектор экономики, относительные масштабы государственного сектора экономики Украины, интегральный показатель относительных масштабов государственного сектора экономики Украины.

**Key words:** public sector, the relative extent of the public sector of Ukraine, the integral indicator of the relative proportions of the public sector in Ukraine.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 2. **Формул.:** 1. **Библ.:** 8.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 8.

**Дейнека Ольга Валерьевна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

**E-mail:** gurkina2006@yandex.ru

**Боярко Ирина Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

**E-mail:** boyarko@ukr.net

**Deyneka Olga V.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of Finance, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

**E-mail:** gurkina2006@yandex.ru

**Boyarko Irina N.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

**E-mail:** boyarko@ukr.net

Державний сектор економіки покликаний забезпечувати дотримання базових принципів організації функціонування економічної моделі ринкового типу, створення сприятливих умов для розвитку суспільного виробництва, захист соціальних стандартів якості життя і фінансово-економічну безпеку економічних суб'єктів. Рівень залучення державного сектора у функціонування національної економічної системи характеризується інтегральним показником відносних масштабів державного сектора економіки, який узагальнює основні кількісні показники розвитку державного сектора. Світовий досвід засвідчує, що важливими факторами соціально-економічного розвитку залишаються оптимізація відносних масштабів державного сектора економіки, які мають відповідати вимогам посилення

конкурентної боротьби на міжнародних товарних і фінансових ринках, а також потребам захисту соціальних інтересів населення з боку держави.

У науковій літературі існують різні точки зору щодо масштабів державного сектора економіки: від необхідності його значного скорочення до суттєвого розширення його меж. Проте, слід відмітити, що значення даного сегмента залишається незмінним, оскільки він, певною мірою, виконує важливі функції макроекономічного регулювання, бере участь у формуванні державних фінансів, бюджету.

Серед науковців, які досліджують питання щодо кількісних показників державного сектора економіки, слід відмітити Є. Балацького [1], М. Білик, В. Бірюкова, А. Вісаріонова [3], О. Дугопольського [4], А. Іларіоно-

ва, К. Кузнецову, О. Кухаря [5], І. Малія, Дж. Стігліца [7], І. Федорову, Л. Якобсона [8].

Більшість зазначених дослідників для оцінки відносних масштабів державного сектора економіки використовують універсальний підхід, що відображає формування комплексного показника активності суб'єктів господарювання незалежно від форми власності та сфери їх функціонування. При цьому основними факторами, що враховуються при розрахунку даного показника, як правило, є показники, що відображають внесок даного сегмента у формування та використання різних видів виробничих ресурсів (частка державного сектора в загальній чисельності зайнятих, у загальному обсязі основних фондів, у валовому випуску продукції, у загальній чисельності підприємств, в обсягах капіталовкладень в країні).

Вибір такого підходу обумовлений можливістю врахування вплив діяльності та поточного стану суб'єктів державного сектора економіки як на макро-, так і мікрорівнях.

Проте, різними авторами застосовується відмінний кількісний склад формуючих параметрів для визначення масштабів державного сектора економіки. Це зумовлює необхідність уніфікації підходів щодо формування інтегрального показника відносних масштабів, яка, на нашу думку, має забезпечувати врахування в комплексі його параметрів кількісних та якісних показників, що відображають сучасні тенденції розвитку соціально-економічної системи.

*Мета статті* – дослідити сучасні тенденції формування відносних масштабів державного сектора економіки України як фактора оптимізації співвідношення державного та приватного секторів у національній економіці.

**І**нтегральний показник відносних масштабів державного сектора економіки є усередненим структурним параметром його присутності в економіці країни,

що обраховується як середнє арифметичне за системою показників, яка відображає внесок даного сегмента в соціально-економічний розвиток.

На нашу думку, найбільш повно відображає масштаби державного сектора економіки та його внесок в економічний розвиток країни інтегральний коефіцієнт, що розраховується таким чином (1):

$$K_i = (K_1 + K_2 + K_3 + K_4) / 4, \quad (1)$$

де  $K_1$  – частка державного сектора в загальній чисельності зайнятих в країні;

$K_2$  – частка державного сектора в загальному обсязі основних фондів у країні;

$K_3$  – частка державного сектора у валовому випуску продукції в країні;

$K_4$  – частка державного сектора в загальній кількості підприємств в країні.

Даний підхід дає змогу оцінити внесок в національну економіку як виробничих підприємств, так і суб'єктів соціально-культурної сфери та державного управління, оскільки під час розрахунку враховані кількісні та результативні показники функціонування всіх суб'єктів державного сектора економіки. Неврахування частки інвестицій у основні фонди (капіталовкладення) державного сектора в загальному обсязі інвестицій в країні в цьому алгоритмі обумовлено тим, що вона більшою мірою відображає перспективи розвитку даного сегмента у майбутньому, ніж поточний стан.

Інтегральний показник відносних масштабів державного сектора змінюється в межах від 0 до 100 відсотків. При цьому його наближення до 0 свідчить про відсутність державного сектора, а, відповідно, якщо значення даного показника становить близько 100% – про його домінуюче положення.

Основні кількісні показники, що характеризують масштаби державного сектора за період 2005 – 2011 рр. подано в *табл. 1*.

**Таблиця 1**

**Динаміка масштабів державного сектора економіки України за період 2005 – 2011 рр.**

Показник	Рік						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8
Усього зайнятих в економіці, осіб	8833976	8668962	8628422	8368517	7726833	7317365	7211449
у тому числі: у державному секторі, осіб	1853701	1823430	1396391	1277611	1208325	1134236	1076776
питома вага зайнятих у державному секторі до загальної кількості зайнятих в економіці, %	21,0	21,0	16,2	15,3	15,6	15,5	14,9
Середньорічна вартість основних фондів всього, млрд грн	494,081	569,510	711,175	878,914	1063,375	1148,322	1253,610
у тому числі: державного сектора, млрд грн	108,087	140,583	124,218	145,408	159,630	159,242	167,033
питома вага середньорічної вартості основних фондів державного сектора у загальній вартості основних фондів, %	21,9	24,7	17,5	16,5	15,01	14,0	13,3
Обсяги реалізації продукції в цілому по економіці, млрд грн	1514,599	1898,295	2416,701	3014,740	2742,521	3359,472	3991,530

1	2	3	4	5	6	7	8
у тому числі: державного сектора, млрд грн	192,393	211,919	158,259	236,492	266,590	308,555	401,803
питома вага обсягу реалізації продукції державного сектора в загальному обсязі, %	12,7	11,2	6,5	7,8	9,7	9,2	10,1
Усього підприємств і організацій, одиниць	344514	360297	380844	350000	377222	н/д	н/д
у тому числі: державних, одиниць	5064	4587	3789	3448	3395	3019	2897
питома вага державних підприємств у загальній кількості, %	1,5	1,3	1,0	1,0	0,9	1,0	0,9
Інтегральний показник відносних масштабів державного сектора економіки, %	14,3	14,6	10,3	10,2	10,3	9,9	9,8

**Джерело:** авторські розрахунки на основі даних [6].

Частка державного сектора в загальній чисельності зайнятих в економіці України характеризує ресурсний потенціал даного сектора та ступінь поглинання ним робочої сили. Так, якщо в 2005 р. в державному секторі було зайнято 1 853 701 особа, або 21% від загальної чисельності зайнятих в економіці, то в 2011 р. спостерігається зменшення зайнятих до 1 076 776 осіб, що становить 14,9% у загальній структурі зайнятості. Зауважимо, що, якщо в економіці в цілому спостерігається зниження рівня зайнятості лише на 18,4%, то в державному секторі даний показник за період 2005 – 2011 рр. скоротився майже на половину. Аналогічний дисбаланс спостерігається і стосовно середньорічної вартості основних фондів: якщо в національній економіці їх вартість збільшилася практично 2,53 раза, то в державному секторі – лише в 1,54 раза. Протягом 2005 – 2011 рр. обсяги реалізації державного сектора зросли в 2,08 раза, що нижче, ніж у цілому по економіці країни, де коефіцієнт зростання становить 2,64 раза. Загальна кількість державних підприємств та організацій в 2011 р. скоротилася на 42,8% у порівнянні з 2005 р.

Тобто, на основі проведеного аналізу ми можемо констатувати факт щодо диспропорцій, що відмічаються в державному секторі в порівнянні з економікою в цілому. Така ситуація склалася, по-перше, внаслідок проведення політики щодо зменшення обсягів державного сектора, по-друге, спрямування його в основному на виконання управлінських та соціальних функцій держави.

Під час аналізу необхідно звертати увагу на динаміку інтегрального показника масштабів державного сектора економіки, оскільки його значення визначає тенденції зміни обсягів державного сектора в національній економіці залежно від потреби в посилені або зменшенні його ролі і участі в процесах соціально-економічного розвитку.

Загальну динаміку зміни інтегрального показника відносних масштабів державного сектора економіки України за період 2005 – 2011 рр. представлено на *рис. 1*.

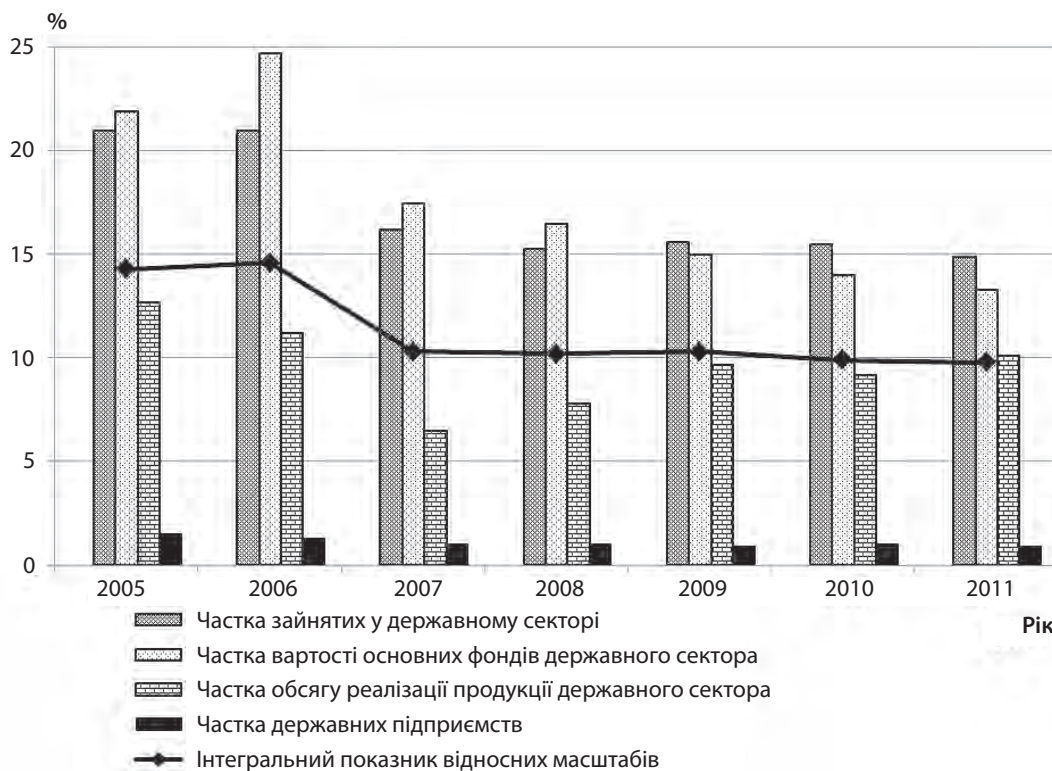
У вітчизняній економіці намітилася тенденція до зменшення обсягів державного сектора, підтвердженням чого є зниження інтегрального показника у 2011 р. до рівня 9,8%. При цьому суттєве зниження обсягів присутності державного сектора в національній економіці відбулося протягом 2006 – 2007 рр., що було наслідком проведення відповідної державної політики щодо трансформації відносин власності.

**З** метою виявлення причин зменшення масштабів державного сектора економіки України в цілому проведемо дослідження кількісних показників державного сектора економіки України та розрахуємо інтегральний показник в розрізі видів економічної діяльності. Аналіз кількісних показників державного сектора економіки за видами діяльності здійснюватимемо виходячи з рівня поглинання ним робочої сили, рівня концентрації, вартості основних фондів та з рівня результативності діяльності.

Інформацію щодо зміни частки зайнятих в державному секторі економіки у розрізі видів економічної діяльності за 2005 р. та 2011 р. наведено на *рис. 2*.

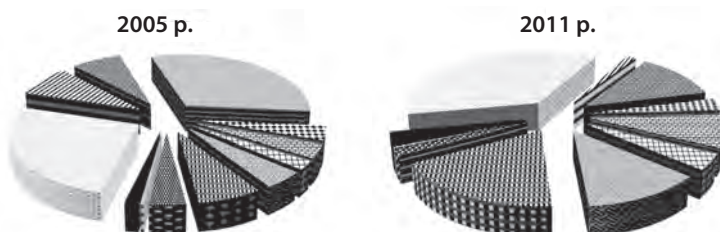
Як видно з *рис. 2*, ресурсна база суб'єктів даного сегмента за видами економічної діяльності коливається в 2011 р. від 0,4 до 35,4%. Так, найбільша питома вага в загальній кількості зайнятих спостерігається у сфері транспорту та зв'язку. Десятивідсотковий бар'єр подолали лише такі види економічної діяльності, як сільське господарство, промисловість, операції з нерухомістю, значення даного показника для яких складає 12,4%, 18,2%, 11,8% відповідно. Найменша частка зайнятого працездатного населення в державному секторі України представлена в оптовій та роздрібній торгівлі – 0,4%, фінансовій діяльності – 1,3%, будівництві – 1,5%. Скорочення даного показника спостерігається за такими видами діяльності, як будівництво (на 9,35%), транспорт і зв'язок (на 33,2%), фінансова діяльність (на 20,7%).

Зміну питомої ваги середньорічної вартості основних фондів державного сектора в загальній їх вартості у розрізі видів економічної діяльності в 2005 р. і 2011 р. представлено на *рис. 3*.



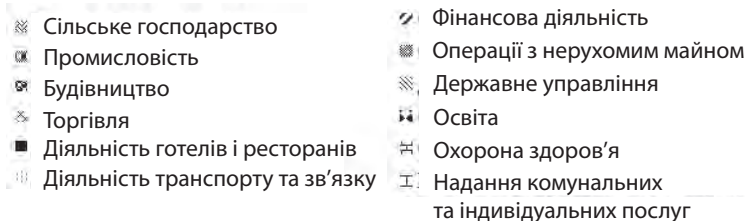
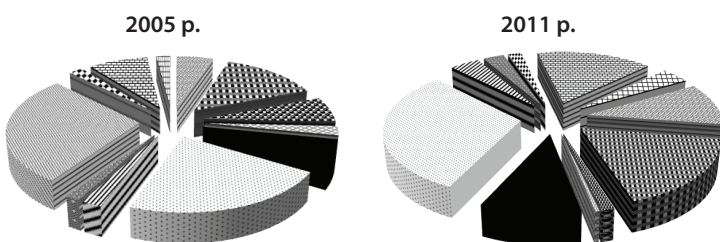
**Рис. 1. Динаміка інтегрального показника відносних масштабів державного сектора економіки України за період 2005 – 2011 рр. і факторів його формування**

Джерело: побудовано авторами.



**Рис. 2. Структура зайнятих в державному секторі економіки України за видами економічної діяльності**

Джерело: побудовано авторами на основі даних [6].



**Рис. 3. Структура основних фондів суб'єктів господарювання державного сектора економіки України за видами економічної діяльності**

Джерело: побудовано авторами на основі даних [6].

Як видно з рис. 3, найбільшу частку необоротних активів суб'єктів господарювання державного сектора економіки зосереджено в таких видах діяльності, як промисловість, транспорт і зв'язок та охорона здоров'я. Таку ситуацію можна пояснити тим, що в зазначених видах діяльності у виробництві визначеного переліку продукції (товарів, робіт, послуг) держава виступає монополістом. Незначна питома вага основних фондів суб'єктів державного сектора економіки сформована в будівництві – 1,3%, торгівлі – 0,5%, операції з нерухомістю – 3,0%, освіті – 2,0%. У цілому, на основі наведених даних можна відмітити зниження частки вартості основних фондів державного сектора економіки в загальній вартості за всіма видами економічної діяльності.

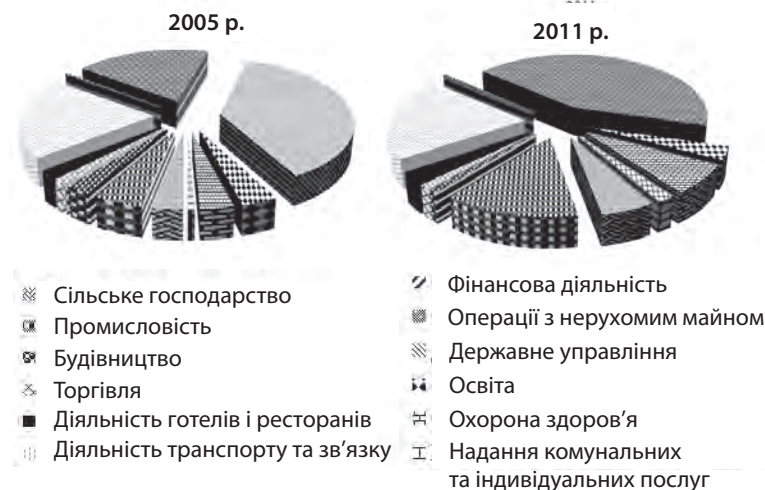
Зважаючи на значну роль обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) для формування показників ефективності функціонування суб'єктів господарювання та їх вплив на ділову активність та рентабельність, розглянемо зміну даного показника в розрізі видів економічної діяльності (рис. 4).

Наведені на рис. 4 дані свідчать, що структура реалізації державного сектора є неоднорідною в розрізі видів економічної діяльності: частка окремих видів коливається від 0,2% до 43,4% у 2011 р. Слід відмітити, що лише підприємства транспорту



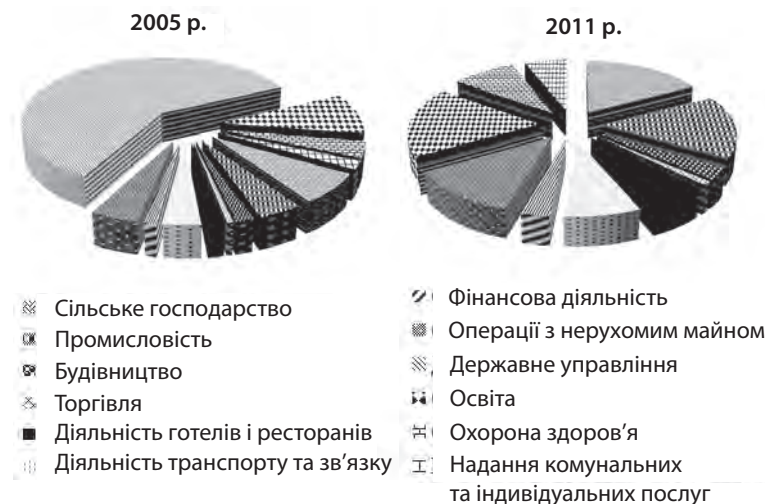
та здійснення операцій з нерухомістю виробляють більше 20% загального обсягу, а частка підприємств, що здійснюють фінансову діяльність та будівництво, є меншою 1%. Знову ж таки, як за всім державним сектором, так і за більшістю видів діяльності відбувається значне скорочення обсягів реалізації, що відбивається на його галузевій структурі. Найбільші негативні зміни спостерігаються в транспортній галузі та телекомунікація і зв'язку.

У процесі дослідження сучасних тенденцій розвитку суб'єктів державного сектора економіки слід відмітити значне скорочення їх частки в загальній кількості суб'єктів господарювання, про що свідчать дані, наведені на *рис. 5*.



**Рис. 4. Структура обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) суб'єктів господарювання державного сектора економіки України за видами економічної діяльності**

Джерело: побудовано авторами на основі даних [6].



**Рис. 5. Структура складу суб'єктів господарювання державного сектора економіки України за видами економічної діяльності**

Джерело: побудовано авторами на основі даних [6].

Як бачимо, відмічається зменшення як абсолютних, так і відносних показників, що характеризують розвиток державного сектора України за даним параметром. У 2011 р. у розрізі окремих видів економічної діяльності питома вага суб'єктів господарювання державного сектора економіки в загальній кількості підприємств та ор-

ганізацій коливається в межах від 0,1% (торгівля) до 1,8% (освіта). Така ситуація, на нашу думку, може бути оцінена як прояв недостатньої обґрунтованості державної політики щодо розвитку державного сектора економіки в умовах посткризового періоду. І як результат, у 2011 р. відносні масштаби державного сектора економіки в розрізі видів економічної діяльності, оцінені за інтегральним показником, мають таке значення (*рис. 6*).

Так, найбільше державний сектор представлений в 2011 р. за такими видом економічної діяльності, як діяльність транспорту та зв'язку, відповідно інші види діяльності характеризуються домінуванням приватного сектора. Слід відмітити, що, враховуючи необхідність подолання впливу фінансової кризи 2008 р. на ефективність функціонування суб'єктів господарювання, відбулося посилення ролі державного сектора економіки у фінансовій діяльності, промисловості та операціях з нерухомістю, де існувала необхідність державної фінансової підтримки їх розвитку.

У розрізі інших видів економічної діяльності протягом періоду, що аналізується, відбувається зниження кількісних показників державного сектора економіки. Слід зауважити, що порівняно стабільний рівень інтегрального показника відносних масштабів державного сектора економіки є характерним готельно-ресторанного бізнесу, житлово-комунального господарства та охорони здоров'я.

У свою чергу, слід відмітити, що галузева структура державного сектора України дещо відрізняється від європейських країн. За відносним масштабом державного сектора економіки види економічної діяльності поділяють на три групи: економічна діяльність з високим рівнем державного сектора, що складає більше 30%, з помірним рівнем – від 10 до 30% і низьким рівнем – менше 10%.

Проведемо класифікацію видів економічної діяльності за часткою в ньому державного сектора економіки України, результати якої представлено в *табл. 2*.

Зауважимо, що до 2008 р. державне управління мало високий рівень концентрації суб'єктів державного сектора, що зумовлено винятковими функціями даного виду економічної діяльності. Починаючи з 2008 р., статистична інформація щодо частки факторів формування інтегрального показника відносних масштабів за державним управлінням відсутня.

Також значний рівень відносних масштабів є характерним для діяльності транспорту та зв'язку, яка в 2005 р. належала до групи з високим рівнем, а в 2011 р. через зниження кількісних показників функціонування суб'єктів цієї сфери перейшла до групи з помірним рівнем відносних масштабів державного сектора.

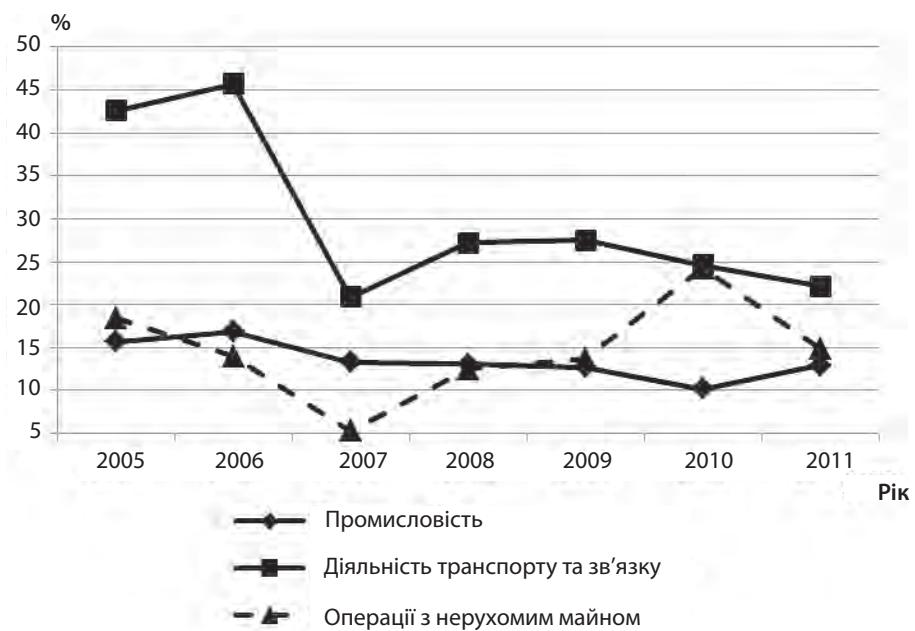
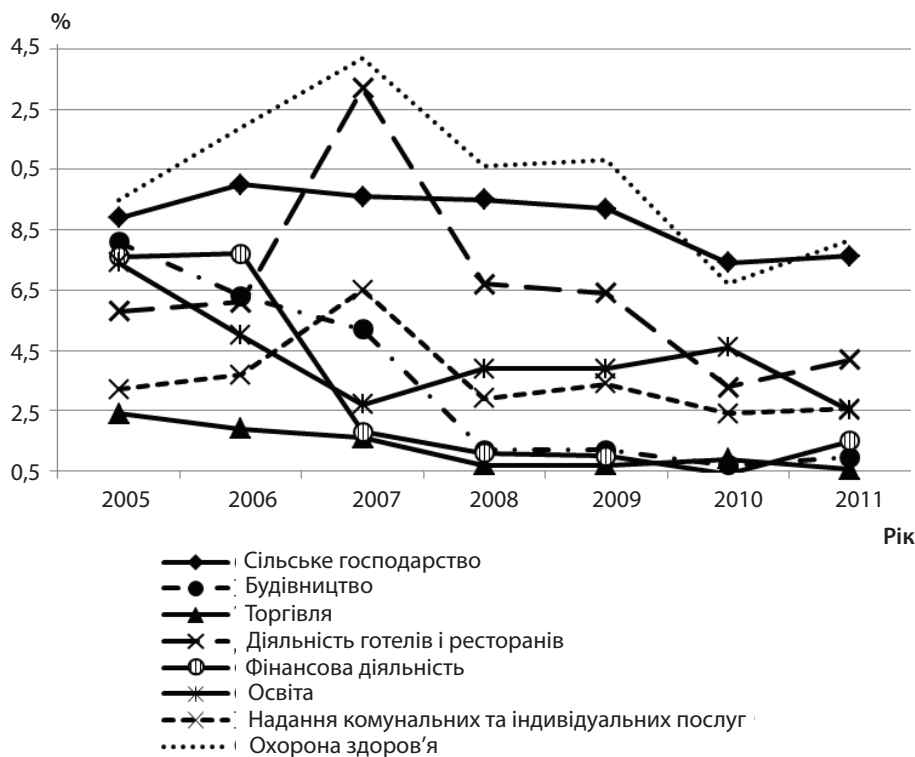


Табл. 6. Динаміка інтегрального показника відносних масштабів державного сектора економіки України в розрізі видів економічної діяльності за період 2005 – 2011 рр.

Джерело: побудовано авторами.

Таблиця 2

**Класифікація видів економічної діяльності за відносним масштабом державного сектора економіки України**

З високим рівнем (більше 30%)		З помірним рівнем (від 10 до 30%)		З низьким рівнем (менше 10%)	
2005 р.	2011 р.	2005 р.	2011 р.	2005 р.	2011 р.
– державне управління; – транспорт і зв'язок		– промисловість; – операції з нерухомістю	– промисловість; – операції з нерухомістю; – транспорт і зв'язок	– сільське господарство; – будівництво; – торгівля; – діяльність готелів і ресторанів; – фінансова діяльність; – освіта; – охорона здоров'я; – надання послуг	

Джерело: побудовано авторами.

У цілому, склад видів діяльності, що належать до другої та третьої груп, протягом періоду, що аналізується, є стабільним. Так, помірний рівень концентрації державного сектора відмічається в промисловості та операціях з нерухомістю, а найменше державний сектор представлений в сільському господарстві, будівництві, оптовій та роздрібній торгівлі, фінансовій діяльності, освіті, колективних та особистих послугах, в готельному господарстві.

## ВИСНОВКИ

Отже, ми можемо констатувати факт, що зменшення інтегрального показника відносних масштабів державного сектора економіки в цілому зумовлене зниженням кількісних параметрів діяльності суб'єктів господарювання за всіма видами економічної діяльності. Відмітимо також, що розрахунок інтегрального показника відносних масштабів державного сектора економіки має важливе значення як для економіки взагалі, так і стратегічно важливих галузей зокрема, виходячи з потреби забезпечення економічної безпеки і досягнення найважливіших цілей соціально-економічного розвитку країни. Тому доцільно використовувати показник масштабу державного сектора при формуванні політики державного регулювання національної економіки.

У зв'язку із сучасними трансформаційними процесами та наслідками світової фінансово-економічної кризи поступово відбувається скорочення присутності державного сектора в економіці України. Проте вказаний процес має свої об'єктивні межі, зумовлені тим, що в рамках державного сектора повинні залишатися ті галузі та об'єкти, які необхідні державі для якісного виконання своїх функцій, а також діяльність яких має стратегічний вплив на перебіг соціально-економічних

явищ і процесів. Визначення даних меж безпосередньо пов'язане з оцінкою ефективності функціонування фінансів державного сектора економіки. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Балацкий Е.** Измерение масштабов государственного сектора / Е. Балацкий // Экономист. – 1999. – № 9. – С. 69 – 74.

**2. Боярко І. М.** Ефективність фінансів державного сектора економіки в системі управління соціально-економічним розвитком України : монографія / І. М. Боярко, Н. А. Дехтяр, О. В. Дейнека. – Суми : Університетська книга, 2011. – 165 с.

**3. Виссарионов А.** Государственный сектор : границы, контроль, управление / А. Виссарионов, И. Федорова // Экономист. – 2003. – № 6. – С. 3 – 12.

**4. Длугопольський О. В.** Теорія економіки державного сектора : навчальний посібник / О. В. Длугопольський. – К. : «ВД «Професіонал», 2007. – 592 с.

**5. Кухар О. В.** До питання про визначення оптимальних параметрів державного сектора економіки України / О. В. Кухар // Вісник Українського державного університету водного господарства та природокористування. – 2004. – Вип. 1 (25). – С. 29 – 34.

**6.** Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua/>. – 15.11.2011. – Назва з екрану.

**7. Стігліц Дж. Е.** Економіка державного сектора : пер. с англ / Дж. Е. Стігліц. – К. : Основи, 1998. – 854 с.

**8. Якобсон Л. И.** Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов : учебник для вузов / Л. И. Якобсон. – М. : Аспект Пресс, 1996. – 319 с.

# УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ СТРАТЕГІЧНОГО КУРСУ НА ДОСЯГНЕННЯ В УКРАЇНІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ ЖИТТЯ

ПАКУЛІНА А. А.

УДК 332.8

## Пакуліна А. А. Удосконалення державного регулювання ринку соціальних послуг в умовах стратегічного курсу на досягнення в Україні європейських стандартів життя

У статті проаналізовано проблеми, пов'язані з формування ринку послуг в умовах стратегічного курсу на досягнення в Україні європейських стандартів життя. Виявлено пріоритети розвитку ринку соціальних послуг у стратегії економічного розвитку України. Розроблено пропозиції щодо підвищення ефективності механізму державного регулювання ринку соціальних послуг в умовах становлення інформаційної економіки. Досліджено можливі напрями реформування системи управління організаціями сфери соціальних послуг з позиції оптимізації інформаційного обміну між учасниками ринку.

**Ключові слова:** державне регулювання, ринок соціальних послуг, соціальна сфера, управління.

**Бібл.:** 8.

*Пакуліна Алевтина Анатоліївна* – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту, Українська державна академія залізничного транспорту (пл. Фейербаха, 7, Харків, 61050, Україна)

**E-mail:** sizapet@mail.ru

УДК 332.8

## Пакуліна А. А. Совершенствование государственного регулирования рынка социальных услуг в условиях стратегического курса на достижение в Украине европейских стандартов жизни

В статье проведен анализ проблем, связанных с формированием рынка услуг в условиях стратегического курса на достижение в Украине европейских стандартов жизни. Выявлены приоритеты развития рынка социальных услуг в стратегии экономического развития Украины. Разработаны предложения по повышению эффективности механизма государственного регулирования рынка социальных услуг в условиях становления информационной экономики. Исследованы возможные направления реформирования системы управления организациями сферы социальных услуг с позиции оптимизации информационного обмена между участниками рынка.

**Ключевые слова:** государственное регулирование, рынок социальных услуг, социальная сфера, управление.

**Библ.:** 8.

*Пакуліна Алевтина Анатолієвна* – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри учета и аудита, Украинская государственная академия железнодорожного транспорта (пл. Фейербаха, 7, Харьков, 61050, Украина)

**E-mail:** sizapet@mail.ru

UDC 332.8

## Pakulina A. A. The Improving of the Government Regulation of the Social Services Market Within the Strategic Course to Reach the European Life Standards in Ukraine

In the article the problems connected with forming the market of services have been analyzed within the strategic course to reach the European life standards in Ukraine. The priorities of social services market development have been defined in the strategy of economic development of Ukraine. The suggestions have been worked out as to increasing the efficiency of the government regulation mechanism of the social services market in the conditions of informational economy. The possible directions have been researched of reforming the managing system in the sphere of social services from the position of optimization the information exchange between the members of the market.

**Key words:** government regulation, social services market, social sphere, management.

**Bibl.:** 8.

*Pakulina Alevtina A.* – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Audit, Ukrainian State Academy of Railway Transport (pl. Feyerbakha, 7, Kharkiv, 61050, Ukraine)

**E-mail:** sizapet@mail.ru

Реалізація стратегічного курсу на досягнення в Україні європейських стандартів життя має ґрунтуватися насамперед не на екстенсивному збільшенні обсягів соціальних видатків бюджету та розширенні спектра напрямів соціального забезпечення, а на радикальному підвищенні якості та ефективності надання послуг соціальної сфери. Лише за умови дієвих заходів у цьому напрямі видається можливим органічне поєднання завдань стимулювання економічного зростання та посилення його соціальної складової [8].

Роль базового сектора сучасної інформаційної економіки – сфери послуг, а також її ключової складової – ринку соціальних послуг, в умовах сучасного етапу розвитку світової економіки, а також економіки України, неухильно зростає [3, с. 23]. Процес глобального реформування економіки України, що розпочався з виробничої сфери, нині все більшою мірою набуває соціальної

орієнтації, приводить до необхідності розробки механізмів ефективної взаємодії в умовах інформаційного суспільства всіх секторів економіки, створення адекватної економічної та правової бази для формування нових суб'єктів соціальних відносин. Підвищення ролі державного регулювання ринку соціальних послуг, зміна його змісту в сучасних умовах дозволяє по-новому розглянути проблеми його вдосконалення. Роль держави в регулюванні та направленні при всій суперечності спостережуваних сьогодні заходів регулювання продовжує зберігатися [4, с. 43]. Таким чином, сьогодні особливий інтерес має дослідження саме питань адаптації механізму управління соціальною сферою, до якого нині й належить значна частина підприємств ринку послуг, до сучасних умов інформаційного суспільства. Враховуючи, що саме на цей сектор найбільшою мірою поширюються можливості державного регулювання, також видається

доцільним виявлення основних принципів державної політики в цій сфері, визначення перспектив її розвитку в найближчій і середньостроковій перспективі. Актуальність проведеного дослідження витікає з необхідності рішення комплексу соціально-економічних завдань щодо забезпечення ефективного державного регулювання ринку соціальних послуг в умовах стратегічного курсу на досягнення в Україні європейських стандартів життя.

Цілі цього дослідження: 1) провести аналіз проблем, пов'язаних з формуванням ринку послуг в умовах стратегічного курсу на досягнення в Україні європейських стандартів життя; 2) виявити пріоритети розвитку ринку соціальних послуг у стратегії економічного розвитку України; 3) розробити пропозиції з підвищення ефективності механізму державного регулювання ринку соціальних послуг в умовах становлення інформаційної економіки; 4) досліджувати можливі напрями реформування системи управління організаціями сфери соціальних послуг з позиції оптимізації інформаційного обміну між учасниками ринку.

Проблеми розвитку ринку соціальних послуг знайшли відображення в наукових працях багатьох провідних українських учених. Вагомий внесок у розроблення її окремих аспектів зробили Абалкін Л. І., Алімов О. М., Вернадський В. І., Геєць В. М., Гранберг О. Г., Євсєєва О. О. [1], Ібатуллин Ш. І., Качала Т. М., Коваль Я. В., Корєцький М. Х., Кропивко М. Ф., Кузьмін О. Є., Куценко В. І. [2], Лібанова Е. М., Стеченко Д. М. [7], Хвесик М. А. та інші. Однак аналіз наявних досліджень свідчить, що в більшості з них немає комплексного бачення концептуальної моделі державного регулювання ринку соціальних послуг, його пріоритетів на перспективу з урахуванням інтеграції України до європейських структур. Без цього неможливе обґрунтування адекватної до умов нашої держави стратегії сталого соціального розвитку. Нині економічною наукою не запропонований комплекс розроблених методичних підходів до рішення проблем, пов'язаних із забезпеченням ефективного розвитку сектора соціальних послуг як у рамках окремо взятого регіону, так і соціальної сфери України в цілому.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки в Україні не лише для держави, але і для населення стає явним, що роль сфери послуг, як найбільш перспективного сектора економіки, надалі тільки зростатиме. Уже наявна конкуренція у сфері послуг в деяких найбільш розвинених видах економічної діяльності цього сектора економіки забезпечила досягнення такого рівня насичення ринку послуг, що поступово виводить економіку великих міст країни на новий якісний рівень пропозиції різних послуг. Міжнародна статистика також свідчить про те, що торгівля послугами є одним із секторів світового господарства, що зростають найшвидше.

До головних причин зростання потреб у послугах належить підвищення якості життя; зростання матеріального забезпечення й розширення долі середнього класу в суспільстві; збільшення вільного часу у споживачів; урбанізація, що робить необхідним увесь новий вид послуг; демографічні зміни, що ведуть до збільшення числа дітей і літніх людей, які потребують багатьох

специфічних послуг; технологічні зміни, що підвищують якість і різноманітність сервісу.

Підвищення інтересу до проблем сфери послуг пов'язане, у першу чергу, з розширенням її масштабів у світовому господарстві і, по-друге, внаслідок того, що відбувається структурна диверсифікація сфери послуг за рахунок виникнення нових виробництв, поглиблюється спеціалізація, розширюється набір послуг, які дозволяють повніше і якісніше задовольняти запити споживачів. У перспективі тенденції випереджального розвитку сфери послуг, імовірно, зберігатимуться, і це, у свою чергу, спричинить додаткове зростання диференціації ринку послуг.

За основними кількісними а якісними показниками, що характеризують рівень розвитку сфери послуг, Україна серйозно поступається провідним зарубіжним країнам. Ця ситуація значною мірою є наслідком недооцінки в нашій країні сфери послуг як одного з визначальних секторів економіки [5, с. 484]. В Україні спостерігається стійке перевищення темпів зростання виробництва ринкових послуг над середніми темпами росту в економіці, темп зростання неринкових видів послуг дещо нижчий за середній [6, с. 63].

Наполеглива необхідність реформи соціального комплексу України обґрунтована в ряді програмних урядових документів. На той момент головними напрямками реформи можна було назвати такі: перетворення механізмів фінансування; введення нормативного порядку виділення бюджетних асигнувань з подальшим переходом від прямого бюджетного фінансування соціальних установ до надання коштів їх безпосереднім споживачам; законодавче оформлення гарантованого мінімуму соціальних послуг, що надаються населенню на безкоштовній і пільговій основі; розширення джерел фінансування соціальних установ за рахунок розвитку добродійності, спонсорства та їх власної комерційної діяльності; сприяння цьому процесу за допомогою розширення податкових пільг для установ охорони здоров'я, освіти, культури та для фізичних і юридичних осіб, які передають цим установам фінансові кошти в порядку добродійності; розвиток недержавних форм обслуговування. Відсутність необхідних обсягів фінансування для розвитку бюджетних галузей соціального комплексу України стала причиною, що викликає поступову втрату системи безкоштовного соціального обслуговування. Слід зазначити ту обставину, що процес погіршення якості соціальних послуг, що надаються основній масі населення, у свою чергу, призвів до того, що аж до теперішнього часу відбувається заміна безкоштовних послуг платними, розвивається система тіньової оплати, обмежуються можливості малозабезпечених груп населення в отриманні цих послуг і в дії на тих, хто ці послуги надає.

У кінці ХХ століття в ряді країн, що характеризуються найбільш високим рівнем техніко-технологічного розвитку, сформувався якісно новий тип громадського господарства, відмінний від тих, які домінують у більшості держав, так званий тип інформаційного суспільства. Основні риси інформаційної економіки стали відчутно проявлятися до кінця ХХ – початку ХХІ ст.

у структурних змінах окремих національних економік і всього світового господарства, а саме:

- ✦ перетворення сфери послуг, передусім, інформаційних, науково-технічних, фінансово-комерційних і соціально-екологічних, на провідну галузь національної економіки розвинених країн світу;
- ✦ підвищення значущості логістики, маркетингу, монтажу й наладки, програмування, управління змінами й контролю (тобто надання послуг виробничого характеру) у діяльності працівників двох інших секторів економіки – промисловості й сільського господарства;
- ✦ перехід від переважно товарно-грошових до переважно товарно-кредитних стосунків, перетворення фінансових інститутів (у першу чергу, банків) на центри національного й міжнародного рахівництва, причому – у нових інституціональних формах фінансових конгломератів, що об'єднують банки, страхові, інвестиційні та інші компанії фінансової сфери;
- ✦ перетворення інформації на основний виробничий ресурс, а людського капіталу – на основний вид капіталу;
- ✦ інформатизація суспільства, що проявляється в тому, що кодифікації піддаються найрізноманітніші дані, зведення знання, інформація, які за допомогою сучасних інформаційних технологій і засобів телекомунікацій стають доступними практично для всіх охочих, причому в зручній для них формі і в слушний час;
- ✦ поява і швидке поширення нових інформаційних, управлінських, фінансових та інших технологій, що сприяють переходу до якісно нового типу економічного зростання, яке не вимагає додаткових витрат обмежених фізичних ресурсів.

**Р**озвиток сфери послуг у цілому, а також сфери соціальних послуг в умовах сучасного інформаційного суспільства набуває істотних відмінних рис, які необхідно враховувати при розробці механізму управління цією галуззю.

В обстановці, що склалася, головними пріоритетами розвитку ринку соціальних послуг у стратегії економічного розвитку України є:

- ✦ активна політика сприяння зайнятості;
- ✦ переорієнтація політики прибутків і оподаткування на формування середнього класу з метою призупинення падіння рівня життя населення;
- ✦ створення надійної системи соціального захисту незаможних;
- ✦ відродження духовно-моральних основ суспільства;
- ✦ спрямоване використання державою всіх важелів виховної дії (освіти, телебачення, мистецтва, літератури, релігії).

Сучасна модель ринку соціальних послуг в умовах інформаційного суспільства не є деякою жорсткою, нерухомою структурою, вона міняється в міру зміни дійсності, яку теоретично описує. Для інформаційного

суспільства характерна безперервна структурна перебудова всіх галузей народного господарства, його постійна модернізація на всіх рівнях на основі сучасних ресурсозберігаючих, інформаційних та інших технологій.

**А**наліз стану і проблем в українському підприємстві, і, зокрема, на ринку соціальних послуг, у більшій частині тих, що вимагають державної уваги й підтримки, дає можливість виділити такі напрями, що сприяють подоланню негативних процесів у цій сфері шляхом удосконалення організації процесу регулювання цього ринку. До цих напрямів можна віднести: удосконалення форм і методів управління, що забезпечують адекватне реагування підприємства на зміну ринкової ситуації та облік пріоритетів соціальної політики держави;

- ✦ удосконалення організаційних форм і механізму державної підтримки сфери соціальних послуг;
- ✦ удосконалення системи та інфраструктури процесу обміну інформацією як із зовнішнім середовищем, так і всередині цієї сфери;
- ✦ уніфікація та стандартизація систем документообігу, вживаних у сфері соціального обслуговування населення;
- ✦ розробка й використання інтегрованих систем обміну інформацією;
- ✦ активне включення Інтернет-технологій у процес обміну інформацією.

Державна дія на процеси технологічних зрушень в умовах інформаційного суспільства зводиться до своєчасної допомоги господарським суб'єктам у перерозподілі ресурсів на користь новітніх технологій, підтримці підприємств, що своєчасно модернізують виробничі процеси. Держава здійснює «вибраковування» елементів відсталих, застарілих технологічних устроїв, відсікаючи їх від інвестиційних ресурсів.

Взаємодіючи з підприємницькими структурами з приводу реалізації своїх функцій, держава в умовах реформування соціальної сфери є повноцінним суб'єктом ринкових стосунків. Це положення має величезне значення для розвитку й доцільного поєднання різних форм і методів ведення господарської діяльності на ринку соціальних послуг. Це дозволяє забезпечити гнучкість і адаптивність цього ринку, збалансувати при цьому ринковий попит і пропозицію.

У зв'язку із загостренням конкурентної боротьби на ринку соціальних послуг останніми роками, а також умовами роботи, що ускладнилися, з метою виробництва конкурентоздатного продукту, підприємства соціальної сфери вимушені вдосконалювати методи управління й застосовувати нові організаційні форми та економічні механізми, спрямовані на забезпечення прибутковості. Удосконалення управління безпосередньо пов'язане з необхідністю розвитку системи обміну інформацією. Для організацій, які частково дотуються прямим або непрямим чином і переважають нині на ринку соціальних послуг, метою заходів і проектів з удосконалення управління є, як правило, досягнення рівня беззбитковості за основним пакетом соціальних послуг.

Усі складові ефективності інформаційного обміну (комунікативна, соціальна та економічна) тісно пов'язані між собою. Основні тенденції, які визначають сучасний розвиток інформаційних взаємодій на ринку соціальних послуг України, такі: зростаючий динамізм, мінливість кон'юнктури й невизначеність ділового середовища; глобалізація економіки і стратегічний курс на досягнення в Україні європейських стандартів життя; прискорення темпу соціально-економічних перетворень; величезний технічний прогрес у засобах масової комунікації за рахунок пріоритетного впровадження інновацій у цій сфері; зміна структури життєдіяльності людини.

## ВИСНОВКИ

Нині сфера соціальних послуг стикається з великою кількістю проблем, що вимагають швидкого рішення. Серйозними чинниками підвищення ефективності функціонування цієї галузі є адаптація механізму управління нею до умов інформаційної економіки, а також оптимізація використовуваної нині системи обміну інформаційними потоками між учасниками ринку соціальних послуг. Усі ці актуальні наукові проблеми вимагають глибокого опрацювання, дослідження найбільш раціональних напрямів удосконалення системи управління в умовах інформаційного суспільства, реформування існуючої системи державного регулювання, формування цілісного уявлення про роль різних державних і недержавних суб'єктів сфери соціальних послуг та їх місце в рішенні зазначених завдань розвитку цього соціально важливого сектора економіки України. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Євсєєва О. О.** Стратегічні напрями соціального розвитку, шляхи державного регулювання: [монографія] / О. О. Євсєєва. – К.: СПД-ФО Коваленко В. Ф., 2011. – 524 с.

**2. Куценко В. І.** Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) / В. І. Куценко. – Ніжин: Вид-во «Аспект-поліграф», 2008. – 818 с.

**3. Пакуліна А. А.** Взаємодія державних владних структур і господарюючих суб'єктів при управлінні сталим соціальним розвитком / А. А. Пакуліна, С. Л. Пакулін // *Materiały VIII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji* [«Strategiczne pytania światowej nauki – 2012»] (07 – 15 lutego 2012 roku). Volume 9. Ekonomiczne nauki.: Przemysł. Nauka i studia, 2012. – S. 22 – 25.

**4. Пакуліна А. А.** Національна модель формування регіональної соціальної економіки та політики / А. А. Пакуліна, С. Л. Пакулін // *Материали за 5-а международна научна практична конференция, «Край на научното развитие».* – 2010 (17 – 25 януари 2010 год). – Том 8. Икономики. София. – «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2010. – С. 42 – 44.

**5. Пакуліна А. А.** Розвиток матеріально-технічної бази соціальної сфери регіону / А. А. Пакуліна, С. Л. Пакулін // *Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць.* Випуск 248: В 6 т. – Том III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 482 – 486.

**6. Пакуліна А. А.** Підвищення ефективності державного регулювання розвитку сектора соціальних послуг / А. А. Пакуліна // *Materiály VIII mezinárodní vědecko-praktická konference* [«Vznik moderní vědecké – 2012»], 27.09.12 – 05.10.12. – Díl 5. Ekonomické vědy. – Praha: Publishing House «Education and Science» s.r.o., 2012. – S. 62 – 64.

**7. Стеченко Д. М.** Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: [навч. посіб.] / Д. М. Стеченко. – К.: Вікар, 2001. – 377 с.

**8.** Щодо організаційно-економічних засобів підвищення якості соціальних послуг: Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/590/>

# ПРИНЦИП ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТИ В СИСТЕМНОЙ ДИНАМИКЕ С УЧЕТОМ ПОДХОДОВ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

ЧЕРНАЯ О. Е.

УДК 336.1 (048.83)

## Черная О. Е. Принцип целеустремленности в системной динамике с учетом подходов поведенческой экономики

В статье рассмотрены теоретические подходы определения принципа целеустремленности в системной динамике с учетом подходов поведенческой экономики, теории перспектив и фрейминг эффекта. Проанализировано значение выбора для субъектов динамических систем в процессе их управления с точки зрения рационального, эмоционального и культурного подходов. Обоснована классификация систем в зависимости от их поведения: реактивного, инактивного, преактивного и интерактивного, что позволило сформулировать принципы функционирования целеустремленной системы.

**Ключевые слова:** системная динамика, принцип целеустремленности, поведенческая экономика, фрейминг эффект, интерактивные системы, рациональное поведение.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 7.

**Черная Оксана Евгеньевна** – кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник, отдел экономической теории, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины (ул. Панаса Мирного, 26, Киев, 01011, Украина)

**E-mail:** ksu.black@gmail.com

УДК 336.1 (048.83)

## Чорна О. Є. Принцип цілеспрямованості в системній динаміці з урахуванням підходів поведінкової економіки.

У статті розглянуто теоретичні підходи щодо визначення принципу цілеспрямованості в системній динаміці з урахуванням підходів поведінкової економіки, теорії перспектив та фреймінг ефекту. Проаналізовано значення вибору для суб'єктів динамічних систем у процесі їх управління з точки зору раціонального, емоціонального та культурного підходів. Обґрунтовано класифікацію систем залежно від їх поведінки: реактивної, інактивної, преактивної, інтерактивної, що дозволило сформулювати принципи функціонування цілеспрямованих систем.

**Ключові слова:** системна динаміка, принцип цілеспрямованості, поведінкова економіка, фреймінг ефект, інтерактивні системи, раціональна поведінка.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 7.

**Чорна Оксана Євгенівна** – кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник, відділ економічної теорії, Інститут економіки та прогнозування НАН України (вул. Панаса Мирного, 26, Київ, 01011, Україна)

**E-mail:** ksu.black@gmail.com

UDC 336.1 (048.83)

## Chernaya O. Y. The Principle of Purposefulness in the System Dynamics with the Approaches of Behavioral Economics

The article presents the theoretical definition of the purposefulness principle in the system dynamics, taking into account the approaches of behavioral economics, prospect theory and framing effect. There has analyzed the significance of the choice of subjects for dynamic systems under their control in terms of rational, emotional and cultural approaches. There has proved classification of systems depending on their behavior: reactive, inactive, proactive and interactive, that allowing to formulate principles of purposeful systems.

**Key words:** system dynamics, the principle of purposefulness, behavioral economics, framing effects, interactive systems, rational behavior.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 7.

**Chernaya Oksana Ye.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Senior Research Fellow, Department of Economic Theory, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine (vul. Panasa Myrnogo, 26, Kyiv, 01011, Ukraine)

**E-mail:** ksu.black@gmail.com

Широкое развитие аналитического подхода в прошлом столетии определило единый выбор во всех аспектах жизни. Управление, производство, обмен информацией, спорт, развлечения – все базируется на принципах и методах научного анализа. Использование данной методики упрощает процессы, но в то же время сужает подходы и возможности влияния на организацию. Достаточно большое количество ключевых моментов остаются неучтенными и, соответственно, не подвластными влиянию. Необходим более точный и комплексный подход, позволяющий представить целостность развития и функционирования систем и понять сложнейшие процессы. Это язык интерактивного моделирования, дающий возможность создания новых моделей организации, объединяющих рациональные, моральные и эмоциональные аспекты выбора. Подходы поведенческой экономики и теории перспектив разработаны на основании теории вероятности, на основе которых обоснованы принципы человеческого поведения. Согласно этим принципам каждый человек не способен правильно оценивать и прогнозировать свои будущие

выгоды в абсолютном выражении, в действительности он оценивает свой выбор, основываясь на общепринятых стандартах, при этом стремится в первую очередь избежать ухудшения своего настоящего положения. Несмотря на большую долю иррациональности в поведении субъектов динамических систем, в целом сами системы являются целеустремленными и интерактивными.

*Цель статьи* – проанализировать сущность принципа целеустремленности в системной динамике на основе подходов поведенческой экономики с учетом иррационального поведения субъектов системы.

Широкая сфера применения системного подхода затрагивает разные стороны общественной жизни и многие науки. В данном исследовании поставлены следующие задачи, ограниченные сферой экономики:

- ✦ представить теоретическое обоснование принципа целеустремленности, как базового принципа системной динамики;
- ✦ проанализировать значение выбора в процессе управления системами с точки зрения рационального, эмоционального и культурного подходов;



- ✦ рассмотреть возможность использования подходов поведенческой экономики и фрейминг эффекта при построении динамических систем;
- ✦ обосновать классификацию систем в зависимости от их поведения.

Основой понимания системного подхода являются его принципы, базовая формулировка которых достаточно полно представлена в работе Р. Акоффа «О целеустремленных системах» [1]. Дополненные и переработанные принципы системного мышления подробно отражены в исследованиях Д. Гараедаги [2]. Но основные базовые понятия и постулаты заложены в работах Д. Форрестера [3], где особое внимание уделено выявлению и обоснованию каждого конкретного принципа. Теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски [4] предлагает альтернативный взгляд на человеческое поведение и принятие решений, утверждая, что человеческое поведение постоянно меняется под воздействием внешних факторов, и данные изменения можно предсказать и систематизировать.

**С**истемное мышление, в отличие от аналитического, проходило несколько стадий развития, среди которых можно выделить три. Первое поколение базировалось на понятиях взаимозависимости в контексте механических (детерминированных) систем. Второе – занималось исследованиями проблем взаимозависимости и самоорганизации (негэнтропии) живых систем. А третье поколение объединяет два предыдущих подхода и вносит аспекты, связанные с выбором, и, таким образом, решает проблемы взаимозависимости, самоорганизации и выбора в контексте социокультурных систем.

Принципы, разработанные Акоффом и описанные Гараедаги, являются неотъемлемой частью этого третьего поколения системного мышления и состоят из: открытости, целеустремленности, многомерности, эмерджентности, контринтуитивности.

Именно *принцип целеустремленности представляет основу системного мышления* и позволяет определить методику и способы построения моделей системной динамики.

**Принцип целеустремленности** базируется на понимании целей субъектов системы. Выделение в структуре иерархии влияния трех основных зон – информации, знания и понимания – позволяет повысить степень влияния на анализируемый параметр. Сфера информации определяет объективную категорию и позволяет ответить на вопрос «что?», знание – объясняет «как?», а понимание раскрывает цель действий субъекта или параметры и отвечает на вопрос «почему?».

Именно поэтому известный лозунг «Клиент всегда прав», чаще всего дополняется словами «Мы знаем, что клиент прав, даже если не знаем почему. И наша основная задача – выяснить его логику и узнать, что служит причиной его поступков» (лозунг компании IBM).

Почему, так или иначе, поступают субъекты организации, зависит от осуществляемого ими выбора, который, в свою очередь, базируется на рациональном, эмоциональном и культурном подходе.

**Рациональный выбор** нивелирует риски и руководствуется своей личной, корыстной выгодой, которая может не быть видна стороннему наблюдателю. Выявление и учет данной выгоды позволяет понять причины действий субъектов и повысить степень влияния на них. Примером может служить проект Фонда Форда, направленный на регулирование рождаемости в Индии, основой которого являлись вопросы, связанные с планированием семьи и контролем рождаемости. Бурный прирост населения в Индии не позволял стране выйти за границы бедности. Исследования показали, что в среднем индийская семья имеет 4,6 ребенка, при допустимом уровне в 2. Все меры, принимаемые международными организациями, не дали успеха, пока не была найдена причина такого «иррационального» поведения индийцев. В то время в Индии отсутствовала система социальной защиты и пенсионного обеспечения. Для выхода на пенсию семье необходимо было иметь трех сыновей, для чего в среднем рождалось 4,6 ребенка. Именно введение в Индии системы пенсионного обеспечения позволило контролировать рождаемость и вывести страну из списка беднейших государств мира.

**Эмоциональный выбор** руководствуется обратными от рационально выбора устремлениями, представляя риску главенствующую роль, базирующуюся на эмоциональном возбуждении и азарте. Чем больше трудностей возникает при достижении результата, тем большее удовольствие приносит победа. Особо актуальна данная проблема в сфере управления персоналом. Постановка легкодостижимых целей вызывает апатию и отрицание, снижает производительность труда и чаще всего определяется банальным существованием.

**Культурный выбор** определяется моральными нормами, традициями, общепринятыми ценностями и зависит от той или иной этнической, национальной или социальной группы. В большей степени является сдерживающим фактором в процессе принятия решений.

**Н**а основе проведенной серии экспериментов на рынке реального товара была разработана теория Д. Канемана и А. Тверски, позволяющая адекватно оценить принципы и системы взаимодействия субъектов хозяйствования, демонстрируя эффективность использования всех трех подходов. Положения данной модели представлены в исследованиях Д. Канемана, Дж. Кнетчера и Р. Талера, опубликованных в 1990 году [5, 6]. Развитие данной теории основано на использовании разнообразных исходных клише, для того, чтобы экспериментально определить правила справедливости (так называемый культурный выбор), которые общество будет применять по отношению к торговцам, арендодателям и работодателям. Базой данного исследования являлось то, что во многих случаях существующая ситуация (например, цена, аренда, или заработная плата) определяется как «соглашение о сделке», в которой субъект (потребитель, арендатор и работник) имеет право, и нарушение таких прав считается несправедливым, т. е. несоответствующим культурному выбору [5].

Главным объектом исследований являются механизмы принятия решений субъектом хозяйствования в

ситуациях неопределенности. Д. Канеманом было доказано, что решения, которые принимаются людьми, существенно отличаются от того, что предписано стандартной экономической моделью, основанной на рациональном поведении человека в соответствии с интерактивной (целеустремленной) системой его функционирования. Критикой модели «человека экономического» занимались и до Д. Канемана (Г. Саймон, М. Алле), но именно он и его коллеги впервые начали систематически изучать психологию принятия решений.

Знаменитая формула Даниэля Канемана, определяющая успешного бизнесмена, выглядит так [6]:

$$\text{Успех в экономике} = (\text{рациональный выбор} + \text{культурный выбор} - \text{эмоциональный выбор}).$$

Также, согласно исследованиям Д. Канемана и А. Тверски было установлено, что люди неверно оценивают будущие события, когда находятся под воздействием недавно произошедших событий, в большей степени опираясь на реактивные системы. Особенность в том, что они недооценивают возможность возникновения того события, которое не возникло длительное время, и переоценивают возможность возникновения события, которое было недавно. Все эти аспекты серьезно влияют на экономические прогнозы, планы, принимаемые решения, а также на всю систему в целом. Д. Канеманом в соавторстве с профессором психологии А. Тверски была опубликована статья «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска» [6], являющаяся наиболее цитируемой в современной экономической литературе и касающаяся вопросов принятия решений в условиях риска и неопределенности на основе интерактивных систем. Авторы этой статьи на основе результатов большого количества опытов положили начало использованию теории поведенческой экономики при построении динамических систем. В ходе этих опытов, где людям предлагалось совершать выбор между различными альтернативами и полученные результаты, было доказано, что люди не могут рационально оценивать ни величины ожидаемых выгод или потерь, ни их вероятности.

Новизна теории заключается в том, что ее построение идет не от формальной конструкции, а от наблюдений и особенностей человеческого поведения [5] (табл. 1).

Таблица 1

**Результаты принятия решения и склонности к риску респондентов**

Результат	Маленькая вероятность	Средняя и большая вероятность
Выигрыш	Склонность к риску	Избегание риска
Проигрыш	Избегание риска	Склонность к риску

На основе экспериментальных данных Д. Канеман и А. Тверски вывели функцию ценности, представленную на рис. 1, которая определялась в значениях отклонения от исходной величины и позволяла математически учесть значения культурного и эмоционального выборов.

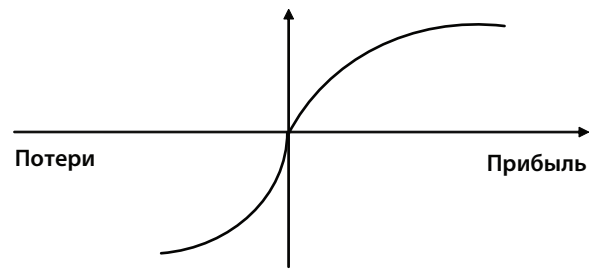


Рис. 1. Функция ценности согласно экспериментальным данным Д. Канемана

Кривая является выпуклой вверх для выигрышей и вогнутой вниз для потерь, это означает склонность к избеганию риска при выигрышах и склонность к риску при проигрышах, причём при проигрышах функция ценности имеет более крутой наклон, чем при выигрышах [6].

Последующее развитие данная теория получила в исследованиях «Фрейминг эффекта», или эффекта обрамления. Фрейминг эффект предполагает, что когда человек стоит перед выбором решения между идентичными проблемами, но одна из них описана в позитивном ключе, а другая – в негативном, то решение чаще всего будет противоположно друг другу. Согласно Д. Кьюхбергеру *фрейминг эффект – это семантическая манипуляция над объектом выбора с помощью различных описаний*. Чувствительность к прибыли и убыткам продемонстрировала несоответствие выбора людей. Человек боится потери, т. е. его ощущения от потерь и приобретений несимметричны: степень удовлетворения человека от приобретения гораздо ниже степени расстройства от потери той же суммы [6]. Поэтому люди готовы рисковать, чтобы избежать потерь, но не склонны к риску, чтобы получить выгоду.

Д. Талер, работавший совместно с Д. Канеманом над проблемами теории поведенческой экономики, разработал основные принципы принятия решений:

1) если результат принятия решения являются достаточно важным, то индивиды в целеустремленной системе будут стремиться принимать лучшие, оптимальные с экономической точки зрения решения и будут характеризоваться интерактивным подходом;

2) в условиях реальной действительности люди будут учиться на своем опыте, чтобы в итоге поступать более разумно на основе реактивных и инактивных подходов;

3) на агрегированном, макроэкономическом уровне анализа экономических явлений ошибки, совершаемые индивидами в процессе принятия решений, будут нивелироваться;

4) существующие возможности арбитража на рынках и конкуренция будут ликвидировать возможные воздействия со стороны нерациональных экономических субъектов, что позволит сформировать целеустремленные интерактивные системы.

Согласно классификации систем целеустремленные системы базируются в выборе на реактивных, инактивных и преактивных подходах и представляют собой четвертый комплексный интерактивный уровень системы, содержащий в себе все функции и механизмы предшествующих уровней (табл. 2).

Классификация систем в соответствии с их поведением

Система	Поведение	Сущность	Структура	Цели	Достоинства	Недостатки
Реактивная	Пассивность	Отрицаются все достижения сегодняшнего дня. Отрицательное отношение к технике и современному технологическому обществу. Проблемы исследуются с точки зрения их возникновения и прошлого развития	Фиксированные средства. Идентичные структуры для любой среды. Отсутствие выбора	Возврат к прошлому. Отсутствие выбора целей	Постоянное обращение к истории, к прошлому опыту. Сильное ощущение преемственности. Сохранение традиций	Отсутствие эффекта взаимодействия отдельных частей. Не учитываются возможные изменения в будущем
Инактивная	Реакция	Не считается нужным возвращаться в прошлое, и вместе с тем нет стремления к движению вперед. Главным принципом является правило: «Минимум необходимого, чтобы не изменить естественного хода вещей»	Детерминированные и переменные. Различные структуры в разных средах. Отсутствие выбора	Инертность. Предотвращение изменений. Отсутствие выбора целей	Осторожность. Предсказуемость развития	Неспособность приспосабливаться к изменениям. Ограниченное использование структурных элементов системы
Преактивная	Ответ	Ориентирована на будущие изменения. Стремление ускорить изменения и приблизить будущее. Положительное отношение к технике и научным методам	Переменные и выбираемые. Разные структуры в одной и той же среде. Выбор средств	Упреждение будущего. Отсутствие выбора целей	Адекватная оценка системы и внешней среды. Учет различных вариантов развития	Слабое использование опыта. Невнимание к текущему состоянию системы
Интерактивная	Активное действие	Основана на принципе участия и максимально мобилизует творческие способности индивидов. Предполагает, что будущее подвластно контролю и является продуктом текущей деятельности	Переменные и выбираемые. Разные структуры в одной и той же среде. Выбор средств	Проектирование будущего. Выбор целей	Комплексность подхода с учетом прошлого, настоящего и создание на основе этого будущего	Сложность

Первый уровень представлен **реактивными системами** с общим пассивным поведением и чаще всего рассматривается не как система, а лишь как ее элемент.

**Инактивная система** поддерживает текущее состояние и реагирует на внутренние и внешние изменения, которые являются необходимыми и достаточными. Эта система может только реагировать, но не в состоянии сознательно отвечать, т. к. она полностью зависит от изменений во внешней среде.

Данная система выполняет встроенные функции, адаптируясь к изменениям, но не способна к обучению из-за отсутствия возможности выбора своего поведения.

**Преактивная система** нацелена на результат и способна по-разному отвечать на различные события в меняющейся или неизменной среде. При этом ее ответ является сознательным, и изменения внешней среды являются необходимыми, но недостаточными. Данная система может выбирать средства, но не цели. Цели определены заранее, и ее поведение является добровольным ответом на изменения внешней среды для достижения установленных целей.

**Интерактивная система** является целеустремленной и может достигать поставленных целей в меня-

ющейся или неизменной внешней среде, а также может изменять цели, достигая различных результатов. Такая система может приспосабливаться к существующим событиям, способна к обучению и созданию нового. Целеустремленные (интерактивные) системы способны поддерживать текущее состояние (инактивные системы) и обладают всеми способностями преактивных систем.

Наилучшим примером такой системы является человек, а основой – свобода выбора, базирующаяся на альтернативе или наличии нескольких вариантов. При этом отсутствие свободы выбора свидетельствует о невозможности изменения будущего состояния системы и о том, что система не является целеустремленной. Возвращаясь к вопросу установления границ системы, необходимо отметить, что каждое решение подразумевает власть, т. е. сумму изменений, создаваемую решением в будущем [7]. Соответственно власть можно измерить разницей между действием и бездействием. Чем больше эта разница, т. е. власть, тем более обширна и сложна система.

## ВЫВОДЫ

Анализ принципа целеустремленности позволил четко сформулировать классификацию систем – реак-

тивные, инактивные, преактивные и интерактивные – и сформулировать их функции и цели, выделяя интерактивные системы как целеустремленные, т. е. способные достигать требуемых результатов как в неизменной, так и в меняющейся среде, с возможностью изменения целей в зависимости от внутренних или внешних факторов. При этом возможность изменения направления движения зависит от поведения индивида, основанного на рациональном и эмоциональном подходе.

**В** настоящее время далеко не все проблемы и закономерности поведенческой экономики рассмотрены и определены. Эта достаточно инновационный подход поиска решений на стыке экономики, психологии, математики и философии. Данный подход позволяет адекватно оценить значение психологических факторов в процессе принятия решений и их влияние как на финансово-хозяйственную деятельность предприятия, так и на макроэкономические показатели развития государства, что позволяет сформировать целеустремленную динамическую систему, основанную на интерактивных принципах. Использование принципа целеустремленности в системной динамике позволяет проанализировать влияние политических факторов,

ожиданий населения, глобальных тенденций развития экономики и учесть психологические субъективные факторы при построении и оценке систем. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Ackoff R. L.** On Purposeful System / R. L. Ackoff, F. E. Emery. – Chicago : Aldine-Atherton, 1972. – 420 p.
2. **Гараедаги Дж.** Системное мышление: Как управлять хаосом и сложными процессами: Платформа для моделирования архитектуры бизнеса / Дж.Гараедаги. – Минск : Гревцов Паблшер, 2007. – 480 с.
3. **Forrester J.** World Dynamics / J. Forrester. – Cambridge, MA: Wright-Allen Press. 1970. – 375 p.
4. **Kahneman D.** Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty / D. Kahneman // Journal of Risk and Uncertainty. Vol.5. – 1992. – № 4. – P. 297 – 323.
5. **Tversky A.** Judgment under uncertainty: Heuristics and biases / A. Tversky, D. Kahneman. – New York : John Wiley & Sons. 1974. – 320 p.
6. **Kahneman D.** Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk / D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica. Vol. 47. – 1979. – № 2. – P. 230 – 258.
7. **Boulding K. E.** Beyond Economics / K. E. Boulding. – Ann Arbor : The University of Michigan Press. 1968. – 280 p.

УДК 332.12 (477+476)

## ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ТА БІЛОРУСІ В МЕЖАХ ПРИКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

ХАНОВА О. В.

УДК 332.12 (477+476)

**Ханова О. В.** Оцінка конкурентоспроможності регіонів України та Білорусі в межах прикордонного співробітництва

*У статті проведено аналіз теоретичних основ вивчення конкурентоспроможності регіонів. Особливу увагу приділено вивченню конкурентоспроможності прикордонних регіонів. Показано результати оцінки конкурентоспроможності прикордонних регіонів України та Білорусі, основні сильні та слабкі сторони, можливості та загрози.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність регіону, прикордонний регіон, рейтингова оцінка, SWOT-аналіз.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 22.

**Ханова Олена Вячеславівна** – кандидат географічних наук, доцент, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

**E-mail:** khanovaelena@ukr.net

УДК 332.12 (477+476)

**Ханова Е. В.** Оценка конкурентоспособности регионов Украины и Беларуси в рамках приграничного сотрудничества

*В статье проведен анализ теоретических основ изучения конкурентоспособности регионов. Особое внимание уделено изучению конкурентоспособности приграничных регионов. Показаны результаты оценки конкурентоспособности приграничных регионов Украины и Беларуси, основные сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность региона, приграничный регион, рейтинговая оценка, SWOT-анализ.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 22.

**Ханова Елена Вячеславовна** – кандидат географических наук, доцент, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

**E-mail:** khanovaelena@ukr.net

UDC 332.12 (477+476)

**Khanova Y. V.** Assessment of Competitiveness of Regions of Ukraine and Belarus as Part of Cross-Border Cooperation

*The analysis of the theoretical foundations of the study of competitiveness of regions is made. Special attention was paid to the competitiveness of the border regions. It was shown the results of evaluation of the competitiveness of the border regions of Ukraine and Belarus, the main strengths and weaknesses, opportunities and threats.*

**Key words:** competitiveness of the region, border region, rating, SWOT-analysis.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 22.

**Khanova Yelena V.** – Candidate of Sciences (Geography), Associate Professor, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**E-mail:** khanovaelena@ukr.net

тивные, инактивные, преактивные и интерактивные – и сформулировать их функции и цели, выделяя интерактивные системы как целеустремленные, т. е. способные достигать требуемых результатов как в неизменной, так и в меняющейся среде, с возможностью изменения целей в зависимости от внутренних или внешних факторов. При этом возможность изменения направления движения зависит от поведения индивида, основанного на рациональном и эмоциональном подходе.

**В** настоящее время далеко не все проблемы и закономерности поведенческой экономики рассмотрены и определены. Эта достаточно инновационный подход поиска решений на стыке экономики, психологии, математики и философии. Данный подход позволяет адекватно оценить значение психологических факторов в процессе принятия решений и их влияние как на финансово-хозяйственную деятельность предприятия, так и на макроэкономические показатели развития государства, что позволяет сформировать целеустремленную динамическую систему, основанную на интерактивных принципах. Использование принципа целеустремленности в системной динамике позволяет проанализировать влияние политических факторов,

ожиданий населения, глобальных тенденций развития экономики и учесть психологические субъективные факторы при построении и оценке систем. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Ackoff R. L.** On Purposeful System / R. L. Ackoff, F. E. Emery. – Chicago : Aldine-Atherton, 1972. – 420 p.
2. **Гараедаги Дж.** Системное мышление: Как управлять хаосом и сложными процессами: Платформа для моделирования архитектуры бизнеса / Дж.Гараедаги. – Минск : Гревцов Паблшер, 2007. – 480 с.
3. **Forrester J.** World Dynamics / J. Forrester. – Cambridge, MA: Wright-Allen Press. 1970. – 375 p.
4. **Kahneman D.** Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty / D. Kahneman // Journal of Risk and Uncertainty. Vol.5. – 1992. – № 4. – P. 297 – 323.
5. **Tversky A.** Judgment under uncertainty: Heuristics and biases / A. Tversky, D. Kahneman. – New York : John Wiley & Sons. 1974. – 320 p.
6. **Kahneman D.** Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk / D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica. Vol. 47. – 1979. – № 2. – P. 230 – 258.
7. **Boulding K. E.** Beyond Economics / K. E. Boulding. – Ann Arbor : The University of Michigan Press. 1968. – 280 p.

УДК 332.12 (477+476)

## ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ТА БІЛОРУСІ В МЕЖАХ ПРИКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

ХАНОВА О. В.

УДК 332.12 (477+476)

**Ханова О. В.** Оцінка конкурентоспроможності регіонів України та Білорусі в межах прикордонного співробітництва

*У статті проведено аналіз теоретичних основ вивчення конкурентоспроможності регіонів. Особливу увагу приділено вивченню конкурентоспроможності прикордонних регіонів. Показано результати оцінки конкурентоспроможності прикордонних регіонів України та Білорусі, основні сильні та слабкі сторони, можливості та загрози.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність регіону, прикордонний регіон, рейтингова оцінка, SWOT-аналіз.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 22.

**Ханова Олена Вячеславівна** – кандидат географічних наук, доцент, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

**E-mail:** khanovaelena@ukr.net

УДК 332.12 (477+476)

**Ханова Е. В.** Оценка конкурентоспособности регионов Украины и Беларуси в рамках приграничного сотрудничества

*В статье проведен анализ теоретических основ изучения конкурентоспособности регионов. Особое внимание уделено изучению конкурентоспособности приграничных регионов. Показаны результаты оценки конкурентоспособности приграничных регионов Украины и Беларуси, основные сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность региона, приграничный регион, рейтинговая оценка, SWOT-анализ.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 22.

**Ханова Елена Вячеславовна** – кандидат географических наук, доцент, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

**E-mail:** khanovaelena@ukr.net

UDC 332.12 (477+476)

**Khanova Y. V.** Assessment of Competitiveness of Regions of Ukraine and Belarus as Part of Cross-Border Cooperation

*The analysis of the theoretical foundations of the study of competitiveness of regions is made. Special attention was paid to the competitiveness of the border regions. It was shown the results of evaluation of the competitiveness of the border regions of Ukraine and Belarus, the main strengths and weaknesses, opportunities and threats.*

**Key words:** competitiveness of the region, border region, rating, SWOT-analysis.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 22.

**Khanova Yelena V.** – Candidate of Sciences (Geography), Associate Professor, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**E-mail:** khanovaelena@ukr.net

У сучасних умовах функціонування ринкової економіки особливої актуальності набувають питання регіонального розвитку, що пов'язані з досягненням регіонами високого рівня конкурентоспроможності. У цілому конкурентоспроможність країни зумовлює визначення основних пріоритетів соціально-економічного розвитку як на державному, так і на регіональному рівнях, що особливо важливо в умовах сучасного глобалізованого простору. Прикордонне співробітництво, яке активно розвивається на європейських теренах, створює додаткові можливості прискорення розвитку прикордонних територій шляхом об'єднання та мобілізації регіональних ресурсів.

У рамках Європейського Інструменту Сусідства та Партнерства (ЄІСП) на сучасному етапі реалізується більше 10 програм прикордонного співробітництва, у тому числі Програма прикордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна». Це означає, що Білорусь і Україна мають не тільки двосторонні торговельні відносини, а й спільний вектор зовнішньоекономічної політики, тому вивчення прикордонного співробітництва України з Республікою Білорусь та виявлення конкурентоспроможності регіонів цього прикордонного регіону є досить актуальною темою дослідження.

Питаннями конкурентоспроможності та розвитку конкурентних переваг займалися такі всесвітньовідомі

науковці, як Д. Кісінг, К. Маркс, Б. Олін, М. Портер, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, В. Стопер, Е. Хекшер та багато інших. Окремі елементи механізму підвищення конкурентоспроможності регіонів висвітлені у працях таких вітчизняних учених, як Г. Азоев, Л. Антоноук, В. Базилевич, П. Беленький, Є. Бойко, З. Борисенко, П. Бубенко, В. Василенко, В. Геєць, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, А. Голіков, З. Герасимчук, Я. Жаліло, С. Злупко, Б. Кваснюк, М. Козоріз, А. Костусев, Н. Мікула, В. Мунтіян, С. Пирожков, С. Писаренко, А. Семів, В. Сенчагов, А. Сухоруков, О. Шнипко, Ф. Фатхутдинов, А. Юданов та інші.

Проте ряд проблем, пов'язаних із формуванням механізму підвищення конкурентоспроможності регіону, залишаються невирішеними, що зумовлює необхідність подальших поглиблених досліджень. Зокрема, це стосується змістовної характеристики конкурентоспроможності регіону та оцінки рівнів її рівня.

Метою статті є теоретичне обґрунтування підходів щодо вивчення конкурентоспроможності регіонів та її оцінка на прикладі прикордонних областей України та Білорусі.

Конкурентоспроможність є багатоаспектним поняттям і, узагальнюючи його існуючі тлумачення, виділимо п'ять основних підходів (табл. 1).

Таблиця 1

**Різноманітність підходів трактування поняття «конкурентоспроможності»**

Автор(-и)	Підхід трактування
1	2
<i>1. Конкурентоспроможність як фактор виробництва підприємства, галузі та національної економіки</i>	
Д. Кісінг	У виробництві беруть участь кваліфікована праця, некваліфікована праця і капітал. Висококваліфікована праця сприяє експорту товарів, для виробництва яких потрібен високий інтелектуальний потенціал. Недостатньо кваліфікована робоча сила призводить до експорту товарів, для виробництва яких достатня невисока кваліфікація
А. Сміт	Конкурентоспроможність галузі визначається максимально ефективним використанням факторів виробництва (робочої сили, землі, капіталу і природних ресурсів) – ринкові сили самі спрямовують ресурси країни в ті галузі, де вони можуть бути застосовані з максимальною ефективністю
Е. Хекшер, Б. Олін	Міжнародний обмін є обміном надлишкових факторів на рідкісні фактори. Країни експортують продукти інтенсивного використання надлишкових факторів та імпортують продукти інтенсивного використання дефіцитних для них факторів
П. Самуельсон, В. Стопер	Теорема «вирівнювання цін на фактори виробництва»: у випадку однорідності факторів виробництва, ідентичності техніки, досконалої конкуренції та повної мобільності товарів міжнародний обмін вирівнює ціну факторів виробництва між країнами
<i>2. Конкурентоспроможність як сукупність факторів, притаманних конкретній національній економіці</i>	
О. Шнипко	Конкурентоспроможність національної економіки – це сукупність притаманних конкретній національній економіці факторів, здатних забезпечити пропозицію товарів і послуг, виготовлених за умов застосування новітніх технологій, вільного і справедливого ринку та зростаючих доходів населення
Я. Жаліло, Я. Базиліук	Конкурентоспроможність національної економіки – це економічна категорія, що характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг
<i>3. Конкурентоспроможність визначається ефективністю використання ресурсів</i>	
М. Портер	Концепція конкурентоспроможності може ґрунтуватись на продуктивності використання ресурсів. Зростання рівня життя в державі напряму залежить від можливостей досягати продуктивного використання ресурсів. Він сформулював ідею внутрішнього благополуччя регіону, яке знаходиться у великій залежності від продуктивності праці у галузях спеціалізації, що властиві регіону

1	2
<b>4. Поняття «конкурентоспроможності» включає потенційні можливості об'єкта досліджень</b>	
С. Позняк	Конкурентоспроможність продукції відбиває її здатність повніше відповідати потребам покупців у порівнянні з аналогічними товарами, представленими на ринку. Визначається гарантійним і післяпродажним сервісом, рекламою, іміджем виробника
Ф. Фатхутдинов	Конкурентоспроможність характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, які представлені на даному ринку
К. Маркс	Галузева конкуренція встановлює однакову ринкову вартість і ринкову ціну з різних індивідуальних вартостей товару в одній сфері виробництва
В. Безугла	Конкурентоспроможність регіону – здатність кожної регіональної системи до управління своїми конкурентними перевагами, раціонального і ефективного розміщення продуктивних сил з метою забезпечення стійкого фінансового і економічного становища, одержання максимальної вигоди, задоволення об'єктивних і суб'єктивних потреб за умов самостійності та самофінансування в межах чинного законодавства
Е. Брюн, А. Скопін	Конкурентоспроможність регіону – здатність регіональної економіки за-безпечити зростання благополуччя населення регіону в умовах відкритої економіки
І. Єресько	Конкурентоспроможність регіону – це наявна можливість на регіональному рівні оволодівати факторами регіонального розвитку та формувати джерела конкурентних переваг, що забезпечує економічне зростання регіону та підвищення рівня і якості життя його населення
А. Селєзньов	Конкурентоспроможність регіону – це обумовлений економічними, соціальними, політичними та іншими факторами стан регіону, його окремих товаровиробників на внутрішньому та зовнішньому ринках, який представлений індикаторами (показниками), що адекватно характеризують такий стан та його динаміку
<b>5. Трактують змісту поняття конкурентоспроможності як суперництва на ринку</b>	
Л. Кобиляцький	Конкурентоспроможністю продукції – це рівень її економічних, технічних і експлуатаційних параметрів, які дозволяють витримати суперництво з іншими аналогічними товарами на ринку

Складено автором за матеріалами [1 – 15].

Зважаючи на вищезгадані підходи, під конкурентоспроможністю регіону можна розуміти можливості регіону забезпечити конкурентні переваги у продуктивному використанні ресурсів та благ задля підвищення людського розвитку не порушуючи економічної безпеки інших регіонів та країни в цілому шляхом суперництва [16].

Також слід відмітити, що науковці в основному зосереджують свою увагу на конкурентоспроможності продукції, підприємства, галузі та національної економіки, не надаючи вагомому значення конкурентоспроможності регіону як проміжної ланки до забезпечення конкурентоспроможності національної економіки (рис. 1).

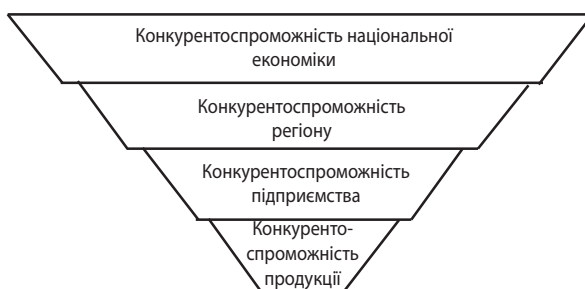


Рис. 1. Рівні конкурентоспроможності [16]

Регіон як своєрідна соціально-економічна система повинен посідати належне місце в конкурентній боротьбі країни та забезпеченні її сталого розвитку, оскільки його конкурентоспроможність визначається не лише наявністю внутрішніх ресурсів і переваг, але й здатністю їх реалізувати у зовнішньому середовищі. Однак, дослі-

джуючи конкурентоспроможність регіону, важливо враховувати та поєднувати систему чинників, які визначають конкурентоспроможність об'єктів всередині регіону та на рівні держави з метою виявлення можливості їх використання у регіонах держави [17].

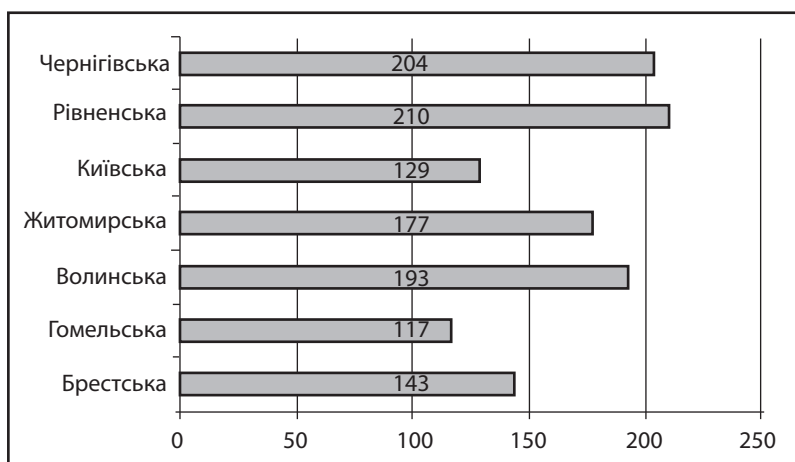
Для дослідження конкурентоспроможності країни існує декілька методик, використання яких веде до ранжирування країн. За деяких незначних відмінностей у методології суть підходу полягає в аналізі та подальшому ранжуванні безлічі показників за окремими країнами або регіонами та виведенні на їх основі синтетичний показник. Наприклад, Лозаннський інститут розвитку менеджменту агрегує й аналізує понад 320 показників та експертних оцінок [18]. Аналогічний підхід пропонує застосовувати Інститут реформ, який визначає інвестиційний рейтинг регіонів України, за п'ятьма групами даних [19]: економічний розвиток; ринкова інфраструктура; фінансовий сектор; людські ресурси; підприємництво та місцева влада. За методикою Світового Банку, конкурентні переваги регіону можна оцінити за чотирма основними показниками в розрахунку на одну особу: за розміром валового регіонального продукту, за величиною основних фондів, природних і людських ресурсів. Конкурентоспроможність регіону може визначатись також вигідним географічним розташуванням регіону, наявністю необхідних природних ресурсів, дешевої та кваліфікованої робочої сили, розвитком інфраструктурою, ринком збуту продукції.

У роботах щодо дослідження прикордонного регіону основною характеристикою, яка впливає на соціально-економічний розвиток, є його місце розташу-

вання. Тобто, *прикордонний регіон* – регіон, для якого визначальним є наявність державного кордону та який характеризується широкими можливостями міжрегіонального та транскордонного співробітництва із сусідніми регіонами та державами [20].

**А**налітичний етап дослідження конкурентних переваг українсько-білоруських прикордонних регіонів, проведений нами з використанням офіційних статистичних щорічників [21, 22], включає діагностику 40 індикаторів, які були об'єднані у чотири групи показників: геополітичне положення регіону, забезпеченість природними ресурсами, характеристика людських й фінансових ресурсів, інфраструктура регіону. Аналіз всіх показників проводився в розрізі двох білоруських (Брестська і Гомельська) та п'яти українських областей (Волинська, Житомирська, Київська, Рівненська, Чернігівська).

Підсумкову оцінку конкурентоспроможності прикордонних областей України та Білорусі наведено на *рис. 2*.



**Рис. 2. Рівень конкурентоспроможності областей**

Складено автором.

Лідерами за рівнем конкурентоспроможності є Гомельська, Київська та Брестська області, а аутсайдерами – Рівненська та Чернігівська області. Варто також зазначити, що білоруські області мають більший економічний потенціал за рахунок більших територіальних ресурсів та більш ефективної господарської діяльності. Негативними рисами економіки українських регіонів є недостатній розвиток промисловості, значний рівень безробіття та низька заробітна платня.

У цілому регіон має гарні передумови розвитку конкурентоспроможності продукції та підприємств. Слід також зазначити високий ступінь відкритості економіки для заняття зовнішньоекономічною діяльністю, значний людський, соціально-культурний та рекреаційний потенціал, які є основою сталого розвитку регіону в цілому, прикордонного співробітництва та залучення іноземних інвестицій.

Єдиним об'єктивним стримуючим фактором підвищення конкурентоспроможності є забруднення територій як наслідок аварії на ЧАЕС, оскільки досі деякі території в Київській, Житомирській та Гомельській областях визнані радіаційно-забрудненими.

Для узагальнення результатів математичних методів аналізу було проведено SWOT-аналіз українсько-білоруського прикордонного співробітництва, що є начотним відображенням результатів аналізу середовища у поєднанні з варіантами стратегій. Для побудови матриці SWOT-аналізу українсько-білоруського прикордонного співробітництва цей регіон було уявлено однією структурою, яка функціонує як організація. Отримані результати наведено в *табл. 2*.

Проведення SWOT-аналізу дозволило зробити певні висновки, зокрема:

- ✦ регіон українсько-білоруського прикордоння має свої характерні риси, притаманні всім областям у межах прикордонного співробітництва, оскільки області близькі за культурою та наукою, мають спільні історичні та соціальні зв'язки;
- ✦ українсько-білоруське прикордонне співробітництво схильне до впливу законодавства та відносин на вищому рівні, оскільки саме тут формується загальнонаціональна політика держави та спрямованість зовнішньоекономічної діяльності;

✦ регіону необхідна структурна перебудова деяких галузей економіки, особливо промисловості та інфраструктури. Також необхідно значне інвестування в екологію регіону для збільшення рекреаційного та культурного потенціалу.

Загалом Україна і Республіка Білорусь досягли достатньо домовленостей про активізацію прикордонного та міжрегіонального співробітництва.

## ВИСНОВКИ

Проведене нами дослідження да-

ло змогу зробити такі висновки:

1. Реалізація організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності регіону вимагає дослідження існуючих теорій конкуренції та регіонального розвитку.

2. Конкурентне середовище прикордонного регіону визначається й конкурентним середовищем сусідньої території, що вимагає його постійного розширення. Визначено, що конкурентоспроможність є характеристикою прикордонного регіону, яка складає основу розвитку території.

3. Оцінка конкурентоспроможності регіонів України та Білорусі в межах прикордонного співробітництва показала, що за сукупністю показників лідирує Гомельська область, на другому місці – Київська, але розрив між ними незначний. Це дає змогу констатувати, що регіон має нерівномірну забезпеченість конкурентними перевагами та передумовами для збільшення конкурентоспроможності. Основним чинником розвитку співробітництва є позитивний діалог на найвищому рівні, від якого залежить зовнішньоекономічний вектор розвитку взаємовідносин, напрям якого формує потенційні загрози або можливості для співпраці між країнами. ■



## SWOT-аналіз українсько-білоруського прикордонного співробітництва

		Можливості	Загрози
		1. Збільшення обсягів випуску продукції. 2. Покращення інфраструктури регіону. 3. Вихід на нові ринки збуту. 4. Збільшення рекреаційного потенціалу	1. Погіршення двосторонніх відносин. 2. Зміна законодавства, що регулює прикордонне співробітництво. 3. Погіршення інвестиційного клімату в країнах
<b>Сильні сторони</b>	1. Високий рівень кваліфікації робочої сили. 2. Невисока вартість робочої сили. 3. Забезпеченість сировиною та матеріалами. 4. Незначна текучість робочої сили	При залученні кваліфікаційної робочої сили за помірну заробітну плату можливо збільшити обсяги виробництва товарів для реалізації як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках	За умови правильного використання робочої сили, сировини та матеріалів можливо уникнути зменшення інвестиційної привабливості від негативних політичних та економічних змін у країнах
<b>Слабкі сторони</b>	1. Погана демографічна ситуація. 2. Погана екологічна обстановка. 3. Недостатній рівень завантаженість виробничих потужностей. 4. Низька прибутковість підприємств. 5. Недостатня мотивація працюючих	Якщо не покращити екологічну ситуацію в області, не збільшити виробничі потужності та не досягнути прибутковості підприємств, соціальний, економічний та культурний розвиток є неможливим	У разі погіршення двосторонніх відносин чи зміни законодавства конкурентні переваги регіону значно зменшаться

Складено автором.

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Безугла В. О.** Аналіз конкурентоспроможності регіонів України [Текст] / В. О. Безугла // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 64 – 68.

2. **Брюна Э.** Сравнительный анализ конкурентоспособности российских и французских регионов [Текст] / Э. Брюна, А. Ю. Скопин // Конкурентоспособность и модернизация экономики : в 2-х кн.; отв. ред. Е. Г. Ясин. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. – 480 с.

3. **Єресько І.** Формування конкурентоспроможної регіональної економіки як мета стратегічного планування комплексного розвитку регіону [Текст] / І. Єресько // Конкурентія. – 2006. – № 3. – С. 19 – 25.

4. **Кобиляцький Л. С.** Управління конкурентоспроможністю [Текст] : навчальний посібник / Л. С. Кобиляцький. – К. : Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с.

5. **Конкурентоспроможність регіонів України в умовах глобалізації** [Текст] / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилюк, Я. В. Белінська та ін. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.

6. **Міжнародна торгівля** [Текст] / А. П. Румянцев, А. І. Башинська, І. М. Корнилова, Ю. В. Коваленко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.

7. **Позняк С. В.** Конкурентні переваги і конкурентоздатність [Текст] / С. В. Позняк // Стратегія економічного розвитку України : [наук. зб. / голов. ред. О. П. Степанов]. – К. : КНЕУ, 2001. – С. 77 – 84.

8. **Портер М.** Международная конкуренция [Текст] : Пер. с англ. / под ред. В. Д. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

9. **Селезнев А. З.** Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России [Текст] / А. З. Селезнев. – М. : Юрис, 1999. – 30 с.

10. **Фатхутдинов Р. А.** Управление конкурентоспособностью организации [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – 554 с.

11. **Шнипко О. С.** Національна конкурентоспроможність: сутність проблеми, механізм реалізації [Текст] / О. С. Шнипко. – К. : Наук. думка, 2003. – 334 с.

12. **Keesing D. B.** Labor Skills and Comparative Advantage [Text] / D. B. Keesing // American Economic Review. – 1996. – May. – P. 249 – 258.

13. **Ohlin B.** Interregional and International Trade [Text] / B. Ohlin. – Cambridge Mass. : Harvard University Press, 1933. – P. 24.

14. **Porter Michael E.** Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors [Text]. / M. Porter. – New York : The Free Press, 1980. – 264 p.

15. **Stolper W. F.** Protection and Real Wages [Text] / W. F. Stolper, P. A. Samuelson // Review of Economic Studies. – 1941. – № 9. – November. – P. 58 – 73.

16. **Ковальська Л. Л.** Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності держави / Л. Л. Ковальська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/En/ETEI/2008\\_5\\_1/zbirnuk\\_ETEI\\_08\\_1\\_220.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/ETEI/2008_5_1/zbirnuk_ETEI_08_1_220.pdf)

17. **Ковальська Л. Л.** Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення [Текст] : монографія / Л. Л. Ковальська. – Луцьк : Надстиря, 2007. – 420 с.

18. **Полунєв Ю.** Конкурентоспроможність як національна ідея [Текст] / Ю. Полунєв // Дзеркало тижня. – 2005. – № 10. – 19 березня. – С. 13.

19. **Інвестиційна політика в Україні на регіональному рівні** [Текст] : економічні есе // Вип. 16. – Київ, Інститут реформ., 2003. – 88 с.

20. **Розвиток транскордонного співробітництва з новими державами-членами ЄС** [Текст] : метод. рек. / авт. кол. : В. М. Кравцова (кер.), О. М. Овчар, О. А. Остапенко та ін. – К. : НАДУ, 2009. – 40 с.

21. **Державний комітет статистики України** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)

22. **Національний комітет статистики Республіки Білорусь** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://belstat.gov.by/>

# ПОТЕНЦИАЛ И ТRENДЫ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ СТРАН БРИКС + ИРАН

МОСКОВКИН В. М., ЦЗЭН ЮАНЬ

УДК 339.5

**Московкин В. М., Цзэн Юань. Потенциал и тренды во внешней торговле машиностроительной продукцией стран БРИКС + Иран**

В работе показано, как на основе аналитического инструмента «Bilateral Trade» базы данных «Trade Map» можно эффективно изучать экспортно-импортный потенциал и тренды во взаимной торговле в произвольной группе стран по ведущим товарным позициям. На примере стран БРИКС + Иран показаны негативные структурные сдвиги во внешней торговле машиностроительной продукцией России, и наоборот, значительные позитивные структурные сдвиги для Китая. В отличие от России, Китай в сфере машиностроения достиг выдающихся результатов по наращиванию своего экспортного потенциала, имея сбалансированный характер роста экспортных и импортных показателей.

**Ключевые слова:** взаимная торговля, машиностроительная продукция, экспортный потенциал, Bilateral Trade, Trade Map, БРИКС + Иран.

**Табл.:** 15. **Библ.:** 11.

**Московкин Владимир Михайлович** – кандидат географических наук, профессор, кафедра мировой экономики, Белгородский государственный национальный исследовательский университет (ул. Победы, 85, Белгород, 308015, Россия)

**Цзэн Юань** – магистрант, кафедра мировой экономики, Белгородский государственный национальный исследовательский университет (ул. Победы, 85, Белгород, 308015, Россия)

УДК 339.5

UDC 339.5

**Московкін В. М., Цзен Юань. Потенціал і тренди у зовнішній торгівлі машинобудівної продукцією країн БРИКС + Іран**

**Moskovkin V. M., Tszen Yuan. Potential and Trends in the Foreign Trade of Machinery Products BRICS + Iran**

У роботі показано, як на основі аналітичного інструменту «Bilateral Trade» бази даних «Trade Map» можна ефективно вивчати експортно-імпортний потенціал і тренди у взаємній торгівлі в довільній групі країн за провідними товарними позиціями. На прикладі країн БРИКС + Іран показано негативні структурні зрушення в зовнішній торгівлі машинобудівною продукцією Росії, і навпаки, значні позитивні структурні зрушення для Китаю. На відміну від Росії, Китай у сфері машинобудування досяг видатних результатів з нарощування свого експортного потенціалу, маючи збалансований характер зростання експортних та імпортних показників.

The paper shows how the analytical tool «Bilateral Trade» Database «Trade Map» can effectively be used for study of the export-import potential and trends in mutual trade of leading commodities in any group of countries. On the example of BRICS + Iran shows negative structural changes in the foreign trade of machinery products in Russia, on the contrary, a significant and positive structural changes in China. Unlike Russia, China in the field of machinery has achieved outstanding results to increase its export capacity, with balanced growth in export and import indicators.

**Ключові слова:** взаємна торгівля, машинобудівна продукція, експортний потенціал, Bilateral Trade, Trade Map, БРИКС + Іран.

**Key words:** mutual trade, machinery products, export potential, Bilateral Trade, Trade Map, BRICS + Iran.

**Табл.:** 15. **Бібл.:** 11.

**Tabl.:** 15. **Bibl.:** 11.

**Московкін Володимир Михайлович** – кандидат географічних наук, професор, кафедра світової економіки, Белгородський державний національний дослідницький університет (вул. Перемоги, 85, Белгород, 308015, Росія)

**Moskovkin Vladimir M.** – Candidate of Sciences (Geography), Professor, Department of World Economy, National Research University Belgorod State University (ul. Pobedy, 85, Belgorod, 308015, Russia)

**Цзен Юань** – магістрант, кафедра світової економіки, Белгородський державний національний дослідницький університет (вул. Перемоги, 85, Белгород, 308015, Росія)

**Tszen Yuan** – Graduate Student, Department of World Economy, National Research University Belgorod State University (ul. Pobedy, 85, Belgorod, 308015, Russia)

**П**отенциал и тренды во внешней торговле для любой укрупненной группы товаров и любой группировки стран очень удобно количественно изучать с помощью инструмента «Bilateral Trade» базы данных «Trade Map» Международного торгового центра ВТО. Нами наработан достаточно большой опыт по использованию этого инструмента в такого рода расчетах [1 – 11].

Здесь часть работ [1, 2, 4, 8 – 10] относились к разработкам нами ранее, еще в отсутствие инструмента «Bilateral Trade», методологии матричного анализа взаимной торговли в произвольной группировке стран [1, 2], другая – к изучению изменчивости экспортно-импортных характеристик с учетом их товарной специализации [3, 5 – 7, 11].

В развитие методологии матричного анализа взаимной торговли в некоторой группировке стран, где оперируют общими объемами взаимного двухсторон-

него экспорта и импорта, в работе [6] в разные моменты времени строились матрицы трех ведущих товарных позиций взаимного экспорта и импорта для группировки арабских стран Средиземноморского партнерства со странами Европейского Союза (MEDA).

Помимо изучения трендов во взаимной торговле ведущими товарными группами такие матрицы позволяют строить и анализировать частоты встречаемости этих групп товаров, вычленять из них технологемкие и другие виды товаров.

В работе [6] строились матрицы экспорта и импорта машиностроительной продукции по видам этой продукции и странам MEDA в разные моменты времени. На их основе рассчитывались удельные показатели доли экспорта (импорта) машиностроительной продукции в общем объеме экспорта (импорта), а также их значения на душу населения.

В данной работе такого рода количественные сравнительные расчеты будут проделаны для группировки стран БРИКС + Иран. Добавление Ирана к группировке стран БРИКС связано, на наш взгляд, с тем, что Иран относится к амбициозным развивающимся странам с большими потенциалами экономического роста и потребительского рынка. Мы не будем выделять ниже методологическую часть работы, так как она описана в

цитируемых выше статьях и не носит сложного характера, поэтому перейдем сразу к обсуждению результатов исследования. Возникающие здесь методологические особенности построения различных матриц и расчетов будут объяснены по ходу этого обсуждения.

На уровни 2001 и 2010 гг. нами построены четыре матрицы трех ведущих товарных позиций взаимного экспорта и импорта для стран БРИКС+ Иран (табл. 1 – 4).

**Таблица 1**

**Матрица трёх ведущих товарных позиций взаимного экспорта между странами БРИКС + Иран., 2001 г., тыс. долл. США**

	Бразилия		РФ		Индия		Китай		ЮАР		Иран	
Бразилия			17	712150	15	124120	12	537676	87	87235	15	120888
			02	278499	52	36131	26	491003	88	55701	17	85441
			24	41840	87	23303	47	127268	84	45966	12	76494
РФ	31	144268			31	101243	72	536528	72	2148	72	297392
	72	22854			88	94604	44	493443	31	1139	84	204357
	27	15923			89	90788	27	463965	84	664	88	64167
Индия	29	68255	61	232155			26	249747	62	33511	72	31396
	30	32331	09	117289			39	114268	52	23154	29	25364
	85	13758	62	108708			29	99983	10	20821	09	19138
Китай	85	365328	42	508902	29	377787			85	148391	84	283072
	84	191307	62	449420	27	264294			84	99547	85	99002
	27	138056	64	383414	85	250116			64	92427	28	55520
ЮАР	88	64248	08	13110	28	99982	26	165189			17	32702
	38	39267	17	5479	27	69369	72	89677			72	10802
	27	38313	84	2781	72	32048	84	56805			84	2018
Иран	57	3402	08	29225	27	39098	29	39035	57	4370		
	08	591	20	9717	29	33530	39	35239	74	3236		
	44	18	64	6823	28	28716	74	26088	27	2256		

**Таблица 2**

**Матрица трёх ведущих товарных позиций взаимного импорта между странами БРИКС + Иран., 2001 г., тыс. долл. США**

	Бразилия		РФ		Индия		Китай		ЮАР		Иран	
Бразилия			31	340565	27	257283	85	380110	71	73766	08	1115
			72	49910	29	131361	84	181604	27	31711	57	809
			75	18394	30	34357	29	144414	72	26574	09	614
РФ	17	585784			30	147374	85	172363	08	25509	20	11802
	02	190443			09	102494	64	118510	71	15024	08	9347
	24	65313			28	95392	84	113612	27	11791	88	6185
Индия	15	112535	31	118394			29	292553	71	972507	08	47784
	84	28872	48	73594			27	278631	27	119292	29	36959
	87	18965	72	52508			84	215821	28	99939	07	36676
Китай	26	761529	88	1478048	26	548504			99	325252	27	2162742
	12	619606	72	1204404	52	188530			26	268870	29	59489
	47	149261	27	808026	39	165772			71	137485	26	56171
ЮАР	88	371246	29	14066	84	17688	85	174606			27	1030369
	99	67037	31	9076	41	14980	84	147592			84	998
	84	45338	72	5459	10	14496	64	115469			57	989

	Бразилия		РФ		Индия		Китай		ЮАР		Иран
Иран	15	194377	72	496787	27	223226	84	258117	17	47966	
	10	190023	84	79857	72	46422	85	79115	72	9233	
	23	138620	48	77391	29	28652	27	56702	38	3335	

Таблица 3

Матрица трёх ведущих товарных позиций взаимного экспорта между странами БРИКС+Иран., 2010 г., тыс. долл. США

	Бразилия		РФ		Индия		Китай		ЮАР		Иран	
Бразилия			02	1935812	27	1254978	26	13625893	87	381451	02	879442
			17	1597401	17	986096	12	7133713	02	183813	17	694009
			12	162317	26	409534	27	4053876	84	135510	10	285115
РФ	31	834589			31	1124289	27	10271697	49	10249	72	2118017
	27	455037			84	586218	44	2170420	31	9835	71	591727
	72	267997			87	549514	26	962148	15	9587	44	171512
Индия	27	1757120	30	293109			26	6347289	89	948306	28	465678
	29	219693	89	230353			74	3629688	27	752989	73	435755
	84	218927	09	117162			52	2106887	87	467111	10	369003
Китай	85	5716893	84	4891417	85	9745862			85	1990443	84	2258586
	84	4929104	85	4436981	84	9688292			84	1649626	85	1402583
	90	1823626	64	2342507	29	4083438			61	868842	87	1229203
ЮАР	72	121460	08	144574	27	1774333	26	5261862			72	62383
	84	119517	26	50211	72	271686	72	929663			26	17336
	27	118075	85	27685	26	243973	27	517447			08	15093
Иран	27	60052	08	173067	29	372556	29	1318601	27	23056		
	28	12429	07	81881	27	314302	26	1137780	31	10273		
	57	10535	20	23132	28	271671	39	870767	28	7545		

Таблица 4

Матрица трёх ведущих товарных позиций взаимного импорта между странами БРИКС + Иран., 2010 г., тыс. долл. США

	Бразилия		РФ		Индия		Китай		ЮАР		Иран	
Бразилия			31	822723	27	1872828	85	7978999	72	139001	27	60836
			72	351751	29	435817	84	5613209	27	101608	39	35562
			27	280598	85	235917	29	1282072	84	97683	25	13797
РФ	02	1966308			30	620960	84	8910430	08	195940	08	149001
	17	1001695			85	262795	85	8606860	26	85324	07	68186
	24	316113			09	134399	64	2935273	85	40434	20	11352
Индия	27	1293586	31	832538			85	11274108	71	4286095	27	9530315
	17	748958	71	549673			84	7219613	27	1394872	26	397120
	26	339010	72	547370			29	3741420	26	333616	29	384481
Китай	26	18335819	27	12848398	26	11739000			26	6009936	27	13085977
	12	8148876	44	2757714	52	2149910			99	3400660	26	2049041
	27	4231407	75	1512335	74	871814			71	2342348	29	1457892
ЮАР	99	305889	31	21371	27	842940	85	2594052			27	3127612
	02	179074	74	18098	87	382921	84	2455835			31	10585
	84	132080	15	11037	85	247120	64	546543			85	1858
Иран	02	473823	72	118470	10	197706	84	1719494	72	47099		
	17	69554	84	87515	73	192441	85	609086	08	13419		
	87	10848	27	50190	72	159126	73	543045	84	8085		

Например, в первой матрице (см. табл. 1) верхняя левая значащая клетка говорит о том, что Бразилия экспортирует в Российскую Федерацию сахара и кондитерских изделий (товарная группа под номером 17) на сумму 712 150 тыс. долл. США, мяса и пищевых мясных субпродуктов (товарная группа под номером 02) на сумму 278 499 тыс. долл. США и табачных изделий вместе с промышленными заменителями табака (товарная группа под номером 24) на сумму 41 840 тыс. долл. США. Эти цифры соответствуют данным таможенной службы Бразилии. В российском импорте они отражены несколько другим образом, что видно в табл. 2. Например, здесь российский импорт бразильского сахара и кондитерских изделий показан в объеме 585 784 тыс. долл. США.

Во всех четырех матрицах распределения объемов экспорта (импорта) по ведущим товарным позициям приведены в ранжированном порядке от большего к меньшему.

Так как невязка (несостыковка) между экспортными данными одной таможенной службы и импортными данными ее партнера может быть достаточно велика, то нет полного соответствия в трех ведущих товарных по-

зициях экспорта и импорта при взаимной торговле двух стран (см. табл. 1, 2; табл. 3, 4).

Если сравнивать построенные экспортные и импортные матрицы в разные моменты времени, то можно увидеть значительные структурные сдвиги за десятилетний период времени. Например, если структура экспорта Российской Федерации в Бразилию по трем ведущим товарным позициям за рассматриваемый период времени практически не изменилась (остались те же ведущие товарные позиции), то ее экспорт в Иран претерпел значительные изменения (машиностроительные товарные позиции под номерами 84 и 88 заменены сырьевыми товарными позициями под номерами 71 и 74) (см. табл. 1, 2). Из табл. 3 видим, что в 2010 г. Россия в странах БРИКС+Иран сохранила значительный рынок машиностроительной продукции только в Индии (товарные позиции под номерами 84 и 87) (см. табл. 3).

На основе четырех матриц (табл. 1 – 4) построим распределения частот встречаемости ведущих товарных позиций экспорта и импорта при взаимной торговле в системе рассматриваемых стран (табл. 5 – 8). Ввиду громоздкости этих распределений ограничим их частотой встречаемости, равной 3.

Таблица 5

Частота встречаемости ведущих товарных позиций экспорта при взаимной торговле стран БРИКС + Иран, 2001 г.

Товарные коды	Англоязычное название	Русскоязычное название	Частота встречаемости (более 2)
84	Machinery, nuclear reactors, boilers, etc	Машинное оборудование, ядерные реакторы, паровые котлы и т. д.	9
27	Mineral fuels, oils, distillation products, etc	Минеральное топливо, масла, дисцилированные продукты и т. д.	8
72	Iron and steel	Железо и сталь	8
29	Organic chemicals	Органические химикаты	6
85	Electrical, electronic equipment	Электрическое и электронное оборудование	5
88	Aircraft, spacecraft, and parts thereof	Самолеты, космические аппараты и их части	4
17	Sugars and sugar confectionery	Сахар и кондитерские изделия	4
31	Fertilizers	Удобрения	3
08	Edible fruit, nuts, peel of citrus fruit, melons	Съедобные фрукты, орехи, цедра цитрусовых, дыни	3
62	Articles of apparel, accessories, not knit or crochet	Предметы одежды, аксессуары не из ниток и не вязаные крючком	3
64	Footwear, gaiters and the like, parts thereof	Обувь, гетры и аналогичные изделия, их части	3
28	Inorganic chemicals, precious metal compound, isotopes	Неорганические химикаты, смеси драгоценных металлов, изотопы	3
26	Ores, slag and ash	Руды, шлак и зола	3

Таблица 6

Частота встречаемости ведущих товарных позиций импорта при взаимной торговле стран БРИКС + Иран, 2001 г.

Товарные коды	Англоязычное название	Русскоязычное название	Частота встречаемости (более 2)
1	2	3	4
84	Machinery, nuclear reactors, boilers, etc	Машинное оборудование, ядерные реакторы, паровые котлы и т. д.	10
27	Mineral fuels, oils, distillation products, etc	Минеральное топливо, масла, дисцилированные продукты и т. д.	10

1	2	3	4
72	Iron and steel	Железо и сталь	8
29	Organic chemicals	Органические химикаты	7
26	Ores, slag and ash	Руды, шлак и зола	4
85	Electrical, electronic equipment	Электрическое и электронное оборудование	4
71	Pearls, precious stones, metals, coins, etc	Жемчуг, драгоценные камни, металлы, монеты и т. д.	4
08	Edible fruit, nuts, peel of citrus fruit, melons	Съедобные фрукты, орехи, цедра цитрусовых, дыни	4
88	Aircraft, spacecraft, and parts thereof	Самолеты, космические аппараты и их части	3
31	Fertilizers	Удобрения	3

Таблица 7

## Частота встречаемости ведущих товарных позиций экспорта при взаимной торговле стран БРИКС + Иран, 2010 г.

Товарные коды	Англоязычное название	Русскоязычное название	Частота встречаемости (более 2)
27	Mineral fuels, oils, distillation products, etc	Минеральное топливо, масла, дисциплированные продукты и т. д.	12
84	Machinery, nuclear reactors, boilers, etc	Машинное оборудование, ядерные реакторы, паровые котлы и т. д.	9
26	Ores, slag and ash	Руды, шлак и зола	9
72	Iron and steel	Железо и сталь	6
85	Electrical, electronic equipment	Электрическое и электронное оборудование	6
31	Fertilizers	Удобрения	4
29	Organic chemicals	Органические химикаты	4
28	Inorganic chemicals, precious metal compound, isotopes	Неорганические химикаты, смеси драгоценных металлов, изотопы	4
87	Vehicles other than railway, tramway	Средства передвижения, кроме поездов и трамваев	4
02	Meat and edible meat offal	Мясо и пищевые мясные субпродукты	3
17	Sugars and sugar confectionery	Сахар и кондитерские изделия	3
08	Edible fruit, nuts, peel of citrus fruit, melons	Съедобные фрукты, орехи, цедра цитрусовых, дыни	3

Таблица 8

## Частота встречаемости ведущих товарных позиций импорта при взаимной торговле стран БРИКС + Иран, 2010 г.

Товарные коды	Англоязычное название	Русскоязычное название	Частота встречаемости (более 2)
27	Mineral fuels, oils, distillation products, etc	Минеральное топливо, масла, дисциплированные продукты и т. д.	13
85	Electrical, electronic equipment	Электрическое и электронное оборудование	10
84	Machinery, nuclear reactors, boilers, etc	Машинное оборудование, ядерные реакторы, паровые котлы и т. д.	9
26	Ores, slag and ash	Руды, шлак и зола	8
72	Iron and steel	Железо и сталь	6
29	Organic chemicals	Органические химикаты	5
31	Fertilizers	Удобрения	4
02	Meat and edible meat offal	Мясо и пищевые мясные субпродукты	3
17	Sugars and sugar confectionery	Сахар и кондитерские изделия	3
71	Pearls, precious stones, metals, coins, etc	Жемчуг, драгоценные камни, металлы, монеты и т. д.	3
08	Edible fruit, nuts, peel of citrus fruit, melons	Съедобные фрукты, орехи, цедра цитрусовых, дыни	3

Сравнение табл. 5 и 7 показывает, что среди наиболее часто встречаемых пяти товарных позиций экспорта в 2001 г. через десять лет остались товарные позиции под номерами 27, 72, 84 и 85, но место органических химикатов (товарный код 29) заняли руда, шлак и зола (товарный код 26). Частота встречаемости последней товарной группы возросла с 3 до 9. Естественно, это связано с ростом в потребностях производства металла в этой группировке стран, особенно, в Китае и Индии.

Если в 2001 г. руду, шлак и золу в Китай в больших объемах поставляли Бразилия, Индия и ЮАР (см. табл. 1), то в 2010 г. к ним добавились Российская Федерация и Иран (см. табл. 3).

На основе табл. 1 – 4 нами построены характеристики машиностроительного экспорта и импорта стран БРИКС + Иран при их взаимной торговле (табл. 9, 10). К машиностроительной продукции относятся товарные группы под номерами 84 – 90. Из этих таблиц видим, что по изменению количества ведущих товарных позиций машиностроительного экспорта и импорта лучших результатов добились Китай и Индия. Они увеличили за десять лет присутствие своих ведущих товарных позиций машиностроительного экспорта и одновременно уменьшили такое присутствие для импорта.

За рассматриваемый период времени суммарный объем по ведущим товарным позициям машиностроительного экспорта наиболее сильно возрос в Индии и Китае (см. табл. 9), а по аналогичному импорту – в Индии и России.

Матрицы экспорта и импорта машиностроительной продукции рассматриваемых стран за 2001 и 2010 гг. построены в табл. 11 – 14. В этих же таблицах рассчитаны доли экспорта (импорта) машиностроительной продукции в общем объеме экспорта (импорта), а также значения машиностроительного экспорта (импорта) в расчете на душу населения.

Данные этих четырех таблиц обобщены нами в таблице относительных удельных и приростных показателей торговли машиностроительной продукцией стран БРИКС + Иран (табл. 15).

Из этой таблицы видим, что Индия, Китай и Иран за рассматриваемый период времени увеличили долю машиностроительного экспорта в общем объеме экспорта, причем Китай довел эту долю до более, чем 50%. Остальные три страны, в том числе и Россия, уменьшили эти доли. Что касается импорта, то рост его долей в общем объеме импорта наблюдался для России, Индии и Китая, а убыль – для Бразилии, ЮАР и Ирана.

Экспорт и импорт машиностроительной продукции на душу населения достигли наибольших значений, соответственно, для Китая и ЮАР (в обоих случаях эти значения составили свыше 600 долл. США/чел.). Наибольшие приросты машиностроительного экспорта на душу населения достигли 600 – 700% для Индии, Китая и Ирана, а наибольшие приросты машиностроительного импорта на душу населения – 600 – 800% для России, Индии и Китая. Приблизительно то же самое имеет место и для распределения по странам наибольших приростов абсолютных значений машиностроительного экспорта и импорта.

**Таблица 9**

**Характеристики машиностроительного экспорта стран БРИКС + Иран при их взаимной торговле**

Страна	Количество ведущих товарных позиций машиностроительного экспорта		Суммарный объем по ведущим товарным позициям машиностроительного экспорта, объём, тыс. долл. США		Прирост, кол-во раз
	2001	2010	2001	2010	
Бразилия	4	2	212205	516961	2,4
РФ	5	2	454580	1135732	2,5
Индия	1	4	13758	1864697	135,5
Китай	7	12	1436763	49762616	34,6
ЮАР	4	2	125852	147202	1,2
Иран	0	0	0	0	0,0

**Таблица 10**

**Характеристики машиностроительного импорта стран БРИКС + Иран при их взаимной торговле**

Страна	Количество ведущих товарных позиций машиностроительного импорта		Суммарный объем по ведущим товарным позициям машиностроительного импорта, тыс. долл. США		Прирост, кол-во раз
	2001	2010	2001	2010	
Бразилия	2	4	561714	13925808	24,8
РФ	3	4	292160	17820519	61,0
Индия	3	2	263658	18493721	70,1
Китай	1	0	1478048	0	0,0
ЮАР	6	6	757468	5813866	7,7
Иран	3	5	417089	2435028	5,8

Таблица 11

## Матрица экспорта машиностроительной продукции стран БРИКС + Иран, 2001 г., тыс. долл. США

Код и вид продукции/страна	Бразилия	РФ	Индия	Китай	ЮАР	Иран
00 Все виды продукции	58286593	99868397	43878489	266098209	25997549	23904000
84 Ядерные реакторы, паровые котлы, машинное оборудование	4241830	3314812	1582696	33579011	2106830	48858
85 Электротехническое и электронное оборудование	3217967	1348997	1321087	51299483	658588	37147
86 Поезда, трамваи, подвижные составы	47958	171679	31780	2275903	102577	148
87 Средства передвижения, кроме поездов и трамваев	4427345	874793	871642	4777141	2096383	66328
88 Самолёты, космические корабли и их части	3554108	345519	75109	399089	217408	0
89 Корабли, подводные лодки и другие плавающие устройства	37862	508952	49847	1927691	34283	31365
90 Оптическая, фотографическая, техническая, медицинская и другая аппаратура	470115	1059875	301784	6445848	138734	1645
Суммарный экспорт машиностроительной продукции	15997185	7624627	4233945	100704166	5354803	185491
Доля экспорта машиностроительной продукции в %	27,5%	7,6%	9,7%	37,8%	20,6%	0,8%
Население, тыс. чел.	174468,575	145470,197	1029991,145	1273111,290	43586,097	66128,965
Экспорт машиностроительной продукции на душу населения, долл. США/чел.	91,7	52,4	4,1	79,1	122,9	2,8

Таблица 12

## Матрица экспорта машиностроительной продукции стран БРИКС + Иран, 2010 г., тыс. долл. США

Код и вид продукции/страна	Бразилия	РФ	Индия	Китай	ЮАР	Иран
00 Все виды продукции	197356436	400100000	220408496	1577763751	71484309	83785000
84 Ядерные реакторы, паровые котлы, машинное оборудование	10885709	5655713	8149768	309813672	5126963	632788
85 Электротехническое и электронное оборудование	4997927	2731558	8706451	388755010	1413290	244565
86 Поезда, трамваи, подвижные составы	591568	521854	56774	8915161	177968	505
87 Средства передвижения, кроме поездов и трамваев	12090630	2323783	9285872	38397962	6437205	587424
88 Самолёты, космические корабли и их части	4364432	0	1534939	1265232	202519	0
89 Корабли, подводные лодки и другие плавающие устройства	175684	2318360	4223337	40296396	103791	66728
90 Оптическая, фотографическая, техническая, медицинская и другая аппаратура	756905	1158357	1440763	52109780	396864	15763
Суммарный экспорт машиностроительной продукции	33862855	14709625	33397904	839553213	13858600	1547773
Доля экспорта машиностроительной продукции в %	17,2%	3,7%	15,2%	53,2%	19,4%	1,9%
Население, тыс. чел.	198739,269	140041,247	1156897,766	1338612,968	49052,489	66429,284
Экспорт машиностроительной продукции на душу населения, долл. США/чел.	170,3	105,0	28,9	627,1	282,5	23,3



Матрица импорта машиностроительной продукции стран БРИКС + Иран, 2001 г., тыс. долл. США

Код и вид продукции/страна	Бразилия	РФ	Индия	Китай	ЮАР	Иран
00 Все виды продукции	55601757	41865362	50671106	243552881	25595223	16173078
84 Ядерные реакторы, паровые котлы, машинное оборудование	9679696	5708156	4228862	40534480	4098991	3731045
85 Электротехническое и электронное оборудование	9658604	3036078	2970876	3217967	2947367	1338870
86 Поезда, трамваи, подвижные составы	95084	146627	18176	242057	20027	17944
87 Средства передвижения, кроме поездов и трамваев	3808732	1922065	250978	4531523	1610085	1182611
88 Самолёты, космические корабли и их части	807813	127558	278482	4544994	1062756	0
89 Корабли, подводные лодки и другие плавающие устройства	35957	230025	354478	699158	34019	30104
90 Оптическая, фотографическая, техническая, медицинская и другая аппаратура	2139869	1478542	1141866	9775006	938835	438890
Суммарный экспорт машиностроительной продукции	26225755	12649051	9243718	63545185	10712080	6739464
Доля экспорта машиностроительной продукции в %	47,2%	30,2%	18,2%	26,1%	41,9%	41,7%
Население, тыс. чел.	174468,575	145470,197	1029991,145	1273111,290	43586,097	66128,965
Экспорт машиностроительной продукции на душу населения, долл. США/чел.	150,3	87,0	9,0	49,9	245,8	101,9

Таблица 14

Матрица импорта машиностроительной продукции стран БРИКС + Иран, 2010 г., тыс. долл. США

Код и вид продукции/страна	Бразилия	РФ	Индия	Китай	ЮАР	Иран
00 Все виды продукции	180458789	248700000	350029387	1396001565	80139282	54697236
84 Ядерные реакторы, паровые котлы, машинное оборудование	28274975	37036477	27770549	172150025	11847504	11589577
85 Электротехническое и электронное оборудование	22165445	25792402	25547227	314282498	8568805	3018533
86 Поезда, трамваи, подвижные составы	1108652	2139064	276315	2021232	130694	265495
87 Средства передвижения, кроме поездов и трамваев	16609488	22696123	3951602	49504235	7036010	2479636
88 Самолёты, космические корабли и их части	2290916	0	3335468	12391040	1017005	0
89 Корабли, подводные лодки и другие плавающие устройства	222329	1054649	3620545	1678196	97553	29127
90 Оптическая, фотографическая, техническая, медицинская и другая аппаратура	6055198	6003391	5286217	89919369	2088371	1392992
Суммарный экспорт машиностроительной продукции	76727003	94722106	69787923	641946595	30785942	18775360
Доля экспорта машиностроительной продукции в %	42,5%	38,1%	19,9%	46,0%	38,4%	34,3%
Население, тыс. чел.	198739,269	140041,247	1156897,766	1338612,968	49052,489	66429,284
Экспорт машиностроительной продукции на ду-шу населения, долл. США/чел.	386,1	676,4	60,3	479,6	627,6	282,6

**Относительные, удельные и приростные показатели торговли машиностроительной продукцией стран БРИКС + Иран**

	Бразилия		РФ		Индия		Китай		ЮАР		Иран	
	2001	2010	2001	2010	2001	2010	2001	2010	2001	2010	2001	2010
Доля МЭ *, %	27,5	17,2	7,6	3,7	9,7	15,2	37,8	53,2	20,6	19,4	0,8	1,9
Прирост доли МЭ, %	-37,5		-51,8		57,0		40,6		-5,9		137,2	
Доля МИ **, %	47,2	42,5	30,2	38,1	18,2	19,9	26,1	46,0	41,9	38,4	41,7	34,3
Прирост доли МЭ, %	-10,0		26,2		9,3		76,2		-8,4		-17,5	
МЭ на душу населения, долл. США/чел.	91,7	170,3	52,4	105,0	4,1	28,9	79,1	627,1	122,9	282,5	2,8	23,3
Прирост МЭ на душу населения, %	85,7		100,4		604,9		692,8		13,0		732,1	
МИ на душу населения, долл. США/чел.	150,3	386,1	87,0	676,4	9,0	60,3	49,9	479,6	245,8	627,6	101,9	282,6
Прирост МИ на душу населения, %	156,9		677,5		570		861,1		155,3		177,3	
Прирост МЭ за 2011 – 2010 гг., %	111,7		92,9		688,8		733,7		158,1		734,2	
Прирост МИ за 2011 – 2010 гг., %	192,6		648,9		655,0		910,2		187,4		178,6	

**Примечание:** \* МЭ – машиностроительный экспорт; \*\* МИ – машиностроительный импорт.

Табл. 15 показывает, что в сфере машиностроения Китай достиг выдающихся результатов по наращиванию своего экспортного потенциала, имея сбалансированный характер роста экспортных и импортных показателей, чего нельзя сказать о России.

### ВЫВОДЫ

В работе показано, что аналитический инструментарий «Bilateral Trade» базы данных «Trade Map» позволяет эффективно изучать потенциал и тренды во взаимной торговле в произвольной группе стран по ведущим товарным позициям. На примере трех ведущих товарных позиций при взаимной торговле в системе стран БРИКС + Иран показано наличие структурных сдвигов в российском машиностроительном экспорте. За последний десятилетний период России удалось сохранить значительный рынок машиностроительной продукции только в Индии.

Частотный анализ встречаемости ведущих товарных позиций при взаимной торговле в системе рассматриваемых стран показал рост в потребностях производства металла, особенно в Китае и Индии. При этой же взаимной торговле сильно возрос экспорт машиностроительной продукции в Индии и Китае, а аналогичный импорт – в Индии и России.

При анализе относительных, удельных и приростных показателей общей торговли машиностроительной продукцией рассматриваемых стран было показано, что Индия, Китай и Иран увеличили долю машиностроительного экспорта в общем объеме экспорта, причем Китай довел эту долю до 53,2%. Остальные три страны, в том числе и Россия, уменьшили эти доли. Близкие особенности наблюдались для роста и убыли долей маши-

ностроительного импорта, но здесь место Ирана заняла Россия, у которой доля машиностроительного импорта в общем объеме импорта возросла за рассматриваемый период, а у Ирана упала. В экспорте машиностроительной продукции на душу населения Китай достиг очень высокого показателя – свыше 600 долл. США/чел., причем прирост этого показателя для Китая, Индии и Ирана составил 600-700%.

Максимальное значение импорта машиностроительной продукции на душу населения в 2010 г. наблюдалось для ЮАР – свыше 600 долл./чел.

В целом показано, что в системе стран БРИКС + Иран Китай за десятилетний период достиг выдающихся результатов по наращиванию своего экспортного потенциала, имея при этом сбалансированный характер роста экспортных и импортных показателей. ■

### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Московкин В. М.** Матричный анализ взаимной торговли группы стран / В. Московкин, В. Монастырь // Бизнес Информ. – Харьков, 2000. – № 6. – С. 37 – 43.
- 2. Московкин В. М.** Матричный анализ взаимной торговли группы стран ЕС / В. Московкин, Н. Колесникова // Бизнес Информ. – Харьков, 2002. – № 3-4. С. 35 – 38.
- 3. Московкин В. М.** Матричный анализ внешней торговли по странам и товарным группам на примере торговли Украины с арабскими странами / В. М. Московкин, Бригитт Юсеф, И. З. Радюк // Бизнес Информ. – 2004. – № 11-12. – С. 30 – 33.
- 4. Московкин В. М.** Количественный анализ взаимной торговли в регионе стран АТЭС / В. М. Московкин, Дай Лин // Международная экономика. – 2008. – № 9. – С. 22 – 40.
- 5. Московкин В. М.** Анализ внешнеторгового потенциала России и стран Арабо-Европейского Средиземноморья

рья / В. М. Московкин, О. А. Посохова ; БелГУ // Исследовано в России : электрон. многопредмет. науч. журн. – 2008. – Т.11. – С. 128 – 152.

**6. Московкин В. М.** Технологический внешнеторговый бенчмаркинг на примере арабских стран MEDA и их партнеров из стран СНГ / В. М. Московкин, Бадер Эддин Альхадид, М. Московкина // Часопис соціально-економічної географії. – 2010. – Вип. 9. – С. 124 – 141.

**7. Московкин В. М.** Анализ товарной структуры торговли России с арабскими странами Средиземноморского партнерства с ЕС / В. М. Московкин, Эддин Альхадид Бадер ; БелГУ // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – № 10. – С. 17 – 23.

**8. Московкин В. М.** Матричный анализ взаимной торговли в системе арабских стран MEDA с использованием базы данных Trade Map / В. М. Московкин, Э. А. Бадер,

М. В. Московкина // Бизнес Информ. – Харьков, 2011. – № 12. – С. 94 – 100.

**9. Московкин В. М.** Матричный анализ взаимной торговли в системе стран Шанхайской организации сотрудничества с использованием базы данных Trade Map / В. М. Московкин, А. А. Субботина, Р. Идальго // Бизнес Информ. – Харьков, 2011. – № 12. – С. 89 – 94.

**10. Московкин В. М.** Взаимная торговля стран Организации черноморского экономического сотрудничества / В. М. Московкин, О. Шолкина // Экономист. – 2011. – № 10. – С. 85 – 87.

**11. Московкин В. М.** Технологический внешнеторговый бенчмаркинг в системе стран Шанхайской организации сотрудничества с использованием базы данных Trade Map / В. М. Московкин, А. А. Субботина // Механизм регулювання економіки. – Суми, 2012. – № 1. – С. 129 – 135.

УДК 336.713

## ВЛИЯНИЕ СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ИРАКСКОГО КУРДИСТАНА НА РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

ШЕЙКХА НИССРАТ САБИР

УДК 336.713

### Шейкха Ниссрат Сабир. Влияние состояния банковской системы Иракского Курдистана на развитие туристического бизнеса

*Автором рассматриваются вопросы развития финансово-кредитной системы в Ираке и Иракском Курдистане. Выделены наиболее существенные проблемы в формировании и развитии банковской системы Ирака и Курдистана, а также их влияние на развитие индустрии туризма.*

**Ключевые слова:** исламский банкинг, исламские принципы, роль исламских банков в экономике.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 6.

*Шейкха Ниссрат Сабир – аспирант, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)*

УДК 336.713

### Шейкха Ниссрат Сабир. Вплив стану банківської системи Іракського Курдистану на розвиток туристичного бізнесу

*Автором розглядаються питання розвитку фінансово-кредитної системи в Іраку та Іракському Курдистані. Виділено найбільш суттєві проблеми у формуванні та розвитку банківської системи Іраку та Курдистану, а також їх вплив на розвиток індустрії туризму.*

**Ключові слова:** ісламський банкінг, ісламські принципи, роль ісламських банків в економіці.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 6.

*Шейкха Ниссрат Сабир – аспірант, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)*

UDC 336.713

### Sheykha Nissrat Sabir. The Influence of the of Iraq Kurdistan Banking System to Development of Tourism

*The author is examine the questions of development of the financial and credit System in Iraq and Iraq Kurdistan, the most substantial problems are distinguished in forming and development of the banking system of Iraq and Kurdistan, and also their influence on development of industry of tourism.*

**Key words:** islam banking, islam principles, role of islam banks in an economy.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 6.

*Sheykha Nissrat Sabir – Postgraduate Student, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)*

Курдистан занимает ключевое геополитическое положение во всем Ближневосточном регионе, а борьба курдов за национальное освобождение и развитие национальной экономики делает «курдский фактор» актуальной проблемой мировой политики и международных отношений.

Позиционирование властями Южного Курдистана этого региона в качестве «гавани» для иностранных инвестиций, заявки на создание «офшорной экономики» делают необходимым развитие в первую очередь его финансово-кредитной сферы и обуславливают актуальность темы исследования.

По экономическим вопросам развития Ирака и Курдистана ведется очень мало исследований научного

характера. Отсутствует информационная база для проведения аналитических исследований и выявления присутствующих тенденций. Становление и развитие исламской модели банковской системы связаны с работами мусульманских ученых, среди которых Мухамед Р. Тахери, Малиах Сулейман, Саид Аскари, Саима Акбар Ахмед, Ахмед Хадиди, Ахмед Райахи-Белькави.

Целью представленной статьи является рассмотрение вопросов становления, формирования, развития и состояния финансово-кредитной системы в Иракском Курдистане. Выделение основных факторов, сдерживающих развитие банковской системы, и ее влияние на развитие индустрии туризма.

# ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ В РЕГІОНІ

ЄВСЄВА О. О.

УДК 332.8

## Євсєєва О. О. Вдосконалення державного регулювання розвитку системи фізичної культури і спорту в регіоні

У статті обґрунтовано положення про те, що концепцію розвитку спорту для всіх має бути покладено в основу вдосконалення державного регулювання розвитку системи фізичної культури і спорту. Досліджено проблему фінансування фізичної культури і спорту в розвинених країнах Європи і Америки та визначено імовірні джерела їх фінансування в Україні. Обґрунтовано визнання муніципальних органів управління фізичною культурою і спортом як пріоритетного напрямку державного регулювання.

**Ключові слова:** державне регулювання, фізична культура, спорт, регіон, фінансування, муніципальні органи управління.

**Бібл.:** 6.

**Євсєєва Ольга Олександрівна** – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Українська державна академія залізничного транспорту (пл. Фейєрбаха, 7, Харків, 61050, Україна)

**E-mail:** polkya@meta.ua

УДК 332.8

UDC 332.8

## Євсєєва О. А. Совершенствование государственного регулирования развития системы физической культуры и спорта в регионе

В статье обосновывается положение о том, что концепция развития спорта для всех должна лечь в основу совершенствования государственного регулирования развития системы физической культуры и спорта. Исследована проблема финансирования физической культуры и спорта в развитых странах Европы и Америки и определены вероятные источники их финансирования в Украине. Обосновывается признание муниципальных органов управления физической культурой и спортом в качестве приоритетного направления государственного регулирования.

**Ключевые слова:** государственное регулирование, физическая культура, спорт, регион, финансирование, муниципальные органы управления.

**Библ.:** 6.

**Євсєєва Ольга Олександрівна** – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри учета и аудита, Украинская государственная академия железнодорожного транспорта (пл. Фейєрбаха, 7, Харьков, 61050, Украина)

**E-mail:** polkya@meta.ua

## Ievsieieva O. A. The Improvement of Government Control over the Development of Physical Culture and Sport in the Region

The article deals with the conception of sport development as the basis of the improvement of government control over physical culture and sport system progress. The problem of financing the physical culture and sport in the developed European and American countries has been studied. The possible financial sources in Ukraine have been defined. The municipal authorities of control over physical culture and sport are considered to be the priority direction of government control.

**Key words:** government control, physical culture, sport, region, financing, municipal authorities.

**Bibl.:** 6.

**Ievsieieva Olga A.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Audit, Ukrainian State Academy of Railway Transport (pl. Feyerbakha, 7, Kharkiv, 61050, Ukraine)

**E-mail:** polkya@meta.ua

Удосконалення державного регулювання розвитку системи фізичної культури і спорту є актуальною науковою проблемою, оскільки ці види економічної діяльності відіграють важливу роль в ефективному функціонуванні регіонального соціального комплексу. Спорт є однією з важливих складових життя будь-якої сучасної держави. Досягнення в галузі спорту не лише піднімають престиж України та її регіонів, приносять прибуток спортсменам і їх федераціям, створюють додаткові робочі місця, але і пропагують здоровий спосіб життя, що безпосередньо впливає на працездатність населення. На думку ряду фахівців, загальноновизнаним є той факт, що сфера фізичної культури і спорту, особливо масовий спорт або спорт для всіх, покликана вирішувати багато соціально-економічних проблем регіону, такі, як об'єднання суспільства, відвернення молоді від згубних звичок, профілактика захворювань, збільшення середньої тривалості життя та його якісного рівня. Тому, маючи безперечну соціальну значущість, спортивні послуги є архіважливими об'єктами державного регулювання.

Соціальна роль спорту обґрунтовується в науковій літературі з позицій різноманітних теорій і концепцій: *структурного функціоналізму* (К. Стівенсон), *теорії*

*гри* (Й. Хейзинга, Х. Ортега-і-Гассет), *структуралізму* (П. Бурдьє), *теорії конфлікту* (Г. Люшен), *теорії фігурації* (Н. Еліас), *феноменології* (Х. Ленк), *соціодраматурічного підходу* (І.Гоффман).

На розвиток соціології фізичної культури і спорту істотно вплинули погляди Т. Веблена і М. Вебера. Ряд робіт висвітлює ті чи інші аспекти розглянутої теми. Аналізу понять «фізична культура» та «спорт» присвячено роботи Б. В. Євстафєва, Н. І. Пономарьова, Б. А. Лисицина, В. М. Видріна, О. А. Мільштейна, К. Хайнемана, К. Мейера й інших. Їх соціокультурний аналіз розглядається такими дослідниками, як М. Я. Сараф, В. І. Столярів, Б. Дубін, М. А. Лепський, Г. Люшен, Дж. Хай-Керкдаль, Г. Хеннінг, Вахтер де Франс та іншими. Однак вивчення тенденцій і напрямів вдосконалення державного регулювання розвитку системи фізичної культури і спорту в регіоні в нових соціально-економічних умовах має фрагментарний характер, у зв'язку з чим виникає необхідність комплексного дослідження даної теми.

**Цілі дослідження:** 1) обґрунтувати положення про те, що концепція розвитку спорту для всіх має лягти в основу вдосконалення державного регулювання розвитку системи фізичної культури і спорту; 2) дослідити

проблему фінансування фізичної культури і спорту в розвинених країнах Європи і Америки і визначити імовірні джерела їх фінансування в Україні; 3) обґрунтувати визнання муніципальних органів управління фізичною культурою і спортом як пріоритетного напрямку державного регулювання.

**У** XXI столітті у світовому спортивному русі зміцнюється самостійний соціальний феномен, який виник у кінці XX століття, як спорт для всіх, що є спортивно-оздоровчими заняттями різних груп і верств населення відповідно до власних потреб і інтересів [4, с. 11]. Світова спільнота визнає, що «Відповідні надані усім можливості для занять спортом можуть як поліпшити фізичне і ментальне здоров'я людини з мінімальними витратами, так і привести до значимого соціального розвитку суспільства» [6, с. 8].

Завдяки концепції спорту для всіх кількість фізично-активних громадян досягає в розвинених європейських країнах 40 – 70%. У той же час усього лише 6 – 8% населення України залучено до спортивно-оздоровчих занять.

Останніми роками була проведена велика робота щодо реорганізації органів управління фізичною культурою і спортом України, значно збільшився обсяг фінансування фізкультурно-спортивної сфери [3]. Проте зусилля з модернізації існуючої системи управління фізичною культурою і спортом позитивно відбиваються на розвитку спорту в набутті вищих досягнень. У той же час розвиток загальнодоступного спорту залишається на низькому рівні і не відповідає потребам суспільства.

Створення сучасної системи ефективного управління розвитком спорту для всіх в Україні є не організаційно-фінансовою, а науковою проблемою, котра потребує теоретико-методологічної розробки і обґрунтування. Концепція розвитку спорту для всіх повинна лягти в основу вдосконалення державного регулювання розвитку системи фізичної культури і спорту.

Аналізуючи систему управління фізичною культурою і спортом в Україні, можна відмітити, що в період 1917 – 1948 рр. основна увага приділялася розвитку масового робочого руху рекреаційно-оздоровчої спрямованості, критикувався так званий «рекордсменський ухил». У післявоєнний період політичне керівництво країни прийняло рішення про необхідність участі українських спортсменів на престижних міжнародних змаганнях, причому на «перших ролях». Усе було підпорядковано нестримній гонці за перевагою на світовій спортивній арені. Такого роду ухил в керівництві спортивним рухом рано чи пізно неминує вступати в гостре протиріччя з об'єктивно необхідними тенденціями диференційованого розвитку спорту в суспільстві.

Тим часом, розвиток спорту для всіх в Європі і світі зумовив значне зростання чисельності фізично активного населення, досягнувши 40 – 70% від загальної кількості жителів. Питаннями координації та розвитку спорту для всіх займаються такі авторитетні міжнародні організації, як Організація Об'єднаних Націй, Всесвітня Організація Охорони здоров'я, Дитячий Фонд ЮНІСЕФ, Міжнародний Олімпійський Комітет, Рада Європи, Асоціація міжнародних спортивних федерацій, Міжнародна

Рада із спортивної науки і фізичного виховання, Міжнародна конфедерація робочого спорту, Міжнародна Федерація спорту для всіх, Асоціація сприяння міжнародному руху «Спорт для всіх» (TAFISA), національні федерації спорту для всіх. Міжнародне співтовариство розглядає спорт для всіх не лише як засіб фізичного оздоровлення націй, але і як спосіб вирішення багатьох соціальних, економічних, політичних проблем, як інструмент освіти і розвитку в широкому розумінні.

У Європейській Хартії спорту вказується, що спорт для всіх є різними видами і формами фізичної активності, які здійснюються епізодично або регулярно з метою зміцнення здоров'я, відпочинку, розваги, спілкування, самовдосконалення, участі в змаганнях, на основі власних потреб і інтересів індивіду [5].

Концепція спорту для всіх спирається на уявлення, що спорт має власні цінності, практичне освоєння яких робить багатосторонній позитивний вплив на фізичне, психічне і соціальне здоров'я особи. Спорт для всіх, як соціокультурний феномен, входить у загальний простір фізичної культури і може розглядатися з позиції теорії фізичної культури.

**А**наліз вітчизняних систем і програм розвитку масового спорту і оздоровчої фізичної культури показує, що пропонувані підходи до державного регулювання спортивно-оздоровчих занять населення регіонів України копіюють технології управління спортом вищих досягнень, спираються на адміністративні важелі управління, передбачають державну відповідальність за фізичний стан громадян, прагнуть до одноманітності та уніфікації видів і форм спортивно-оздоровчої діяльності на усій території країни [1, с. 87]. У той же час управління розвитком спорту для всіх за кордоном спирається більшою мірою на особисту зацікавленість громадян у власних спортивно-оздоровчих заняттях, на залучення різних недержавних організацій до цих процесів, активної участі муніципалітетів.

На нашу думку, має статися переорієнтація спортивних менеджерів з питання «Як тренувати молодих спортсменів, щоб досягти високих результатів?» на питання «Хто ці люди, яким треба допомогти відкрити для себе спорт?».

Підбиваючи підсумки науково-теоретичного аналізу спорту для всіх, можна резюмувати, що розробка теоретико-методологічних основ управління розвитком спорту для всіх повинна відповісти на такі ключові питання:

- ✦ який характер взаємозв'язку між спортом вищих досягнень і спортом для всіх?
- ✦ які соціально-педагогічні умови формування мотивації спортивно-оздоровчої діяльності?
- ✦ які принципи і механізми необхідно застосовувати при розробці державної політики у сфері розвитку спорту для всіх в Україні?

Не відповідає сучасним умовам існуюча система державного управління фізичною культурою і спортом [2, с. 169]. Жорстке планування, обмежена кількість видів спорту, відбір спортивно обдарованих дітей і розробка орієнтованих на них методик підготовки, відсутність організаційних схем роботи з дорослим населенням і

пенсіонерами, іншими «цільовими групами» – усе це не може допомогти розвитку спорту для всіх.

Задля успішного управління розвитком спорту для всіх в Україні необхідно змінити існуючу парадигму поглядів на характер взаємозв'язку елітного і масового спорту, де масовий спорт розглядається в контексті підготовки спортсменів вищої кваліфікації. Нова парадигма визначається визнанням соціальної самоцінності спорту для всіх як засобу поліпшення якості життя окремого індивіда і суспільства в цілому, незалежно від цілей розвитку спорту вищих досягнень.

Важливим питанням є фінансування розвитку фізичної культури і спорту, аналіз зарубіжного досвіду.

**Н**аші дослідження джерел фінансування фізичної культури і спорту в розвинених країнах Європи і Америки показують абсолютно інший стан справ, на відміну від України. По-перше, грошових коштів на фізичну культуру і спорт виділяється у багато разів більше. По-друге, позабюджетне фінансування цієї галузі багаторазово перевищує бюджетне фінансування фізичної культури і спорту.

Проведене в ході нашого дослідження опитування фахівців-експертів показало, що поки найбільший обсяг фінансових коштів слід притягати з держбюджету, на другому місці визначено бізнес. Далі йдуть, з невеликими варіаціями, ігорний бізнес і місцеві бюджети. Фінансові вкладення населення експерти поставили на останнє місце, оскільки основна маса населення не в змозі оплачувати не лише розвиток, але і послуги у сфері фізичної культури і спорту внаслідок низького матеріального забезпечення.

У *Швейцарії* фінансові вклади населення через оплату послуг фізичної культури і спорту більш ніж в 200 разів більше обсягу коштів, які щорічно поступають в галузь з державного і місцевих бюджетів. На другому місці у фінансуванні фізичної культури і спорту в цій країні знаходяться кантони (200 млн франків) і комуни (700 млн франків), які в сукупності більш ніж в 12 разів перевищують обсяги фінансування фізичної культури і спорту з федерального бюджету. У Швейцарії з 1938 р. функціонує спеціальна фірма Спорт-Тото, 75% чистого доходу якої перераховується кантонам для обов'язкового використання цих коштів на будівництво спортивних споруд, придбання спортивного інвентарю й устаткування, на розвиток масових видів спорту і так далі, а 25% чистого доходу виділяється Швейцарському спортивному союзу. Третє місце в Швейцарії у фінансуванні фізичної культури і спорту займають фірми і засоби масової інформації. Воникладають в 6 разів більше коштів, ніж їх надходить з державного і місцевих бюджетів.

У *Швеції* співвідношення джерел фінансування фізичної культури і спорту виглядає таким чином: комуни виділяють 3,5 млрд крон, що в 1 000 разів перевищує державні вкладення, вкладення фірм в 70 разів більше (2,25 млрд крон), а вкладення населення в 20 разів більше (7,65 млрд крон) за державних. Крім того, у цій країні галузь фізичної культури і спорту отримує вигоду від використання праці безробітних і добровольців. Безробітні, а їх близько 10 тис. чоловік, отримують

5-6 тис. крон на місяць, тоді як штатний працівник звичайно отримує удвічі більше.

В *Італії* управління спортивним бюджетом здійснює КОНІ. Причому, 80% бюджетних надходжень складають прибутки від футбольного тоталізатора «Тотокальчо». Держава на розвиток фізичної культури і спорту виділяє усього лише 1500 млрд лір з бюджету (0,13%), що в 11 разів менше витрат населення. Регіони і провінції на розвиток фізичної культури і спорту виділяють 1% своїх щорічних бюджетів, тоді як надходження від спортивних лотерей в цю сферу складають 930 млрд лір.

«Футбольний бізнес» в Італії займає особливе положення і входить до числа найбільших галузей економіки країни. Уряд Італії вже давно розглядає футбол як галузь економіки, яка не вимагає особливих капіталовкладень, а навіть приносить державній казні значний дохід.

В економічно розвинених країнах світу ігорний бізнес в різних формах є одним з найважливіших джерел фінансування фізичної культури і спорту. Особливо заслуговує досвід використання ігорного бізнесу для фінансування фізичної культури і спорту *Фінляндії*. Найбільш великими компаніями ігорного бізнесу в цій скандинавській країні, що мають виняткові права, є Оу Веікаус Аб, Асоціація гральних автоматів і Асоціація парі на скачках.

Закон Фінляндії про лотереї (1965 р.) містить норми, що регламентують використання прибутку компанії, які займаються ігорним бізнесом. Компанія Веікаус відіграє ключову роль у фінансуванні національної культури, Асоціація гральних автоматів підтримує сферу соціального добробуту, а Асоціація парі на скачках – національне конярство і спортивні змагання з кінного спорту.

**Ф**ункціонування і подальший розвиток фізичної культури і спорту в умовах ринкової економіки припускає постійний пошук додаткових джерел фінансування, інноваційних інструментів ведення конкурентної боротьби, здійснення ринкової комунікації. Одним з таких комплексних засобів є спонсорство. Причому доля спонсорських вкладів у спорт значно відрізняється в різних країнах і залежить багато в чому від соціально-економічних умов, виду спорту, його розвитку і рівня здійснюваних заходів.

У розвинених зарубіжних країнах спонсорство розглядається як один з найважливіших інструментів матеріального забезпечення розвитку фізичної культури і спорту. Ця галузь постійно розширюється і оновлюється. Фізкультурно-спортивні організації вже практично не в змозі без багатосторонньої й різноманітної підтримки проводити великі спортивні змагання (у першу чергу Олімпійські ігри і чемпіонати світу по окремих видах спорту). Зараз спортивні рекорди ставляться професіоналами спорту, вимагаючи значних економічних вкладень в підготовку спортсменів, тому дорого оплачуються. Також значних вкладень вимагає здійснювана «професіоналізація» фізкультурно-спортивних організацій, де праця добровольців витісняється працею спеціально підготовлених кадрів. Усе це вимагає використання різноманітних джерел фінансування і матеріального забезпечення фізичної культури і спорту.

Таким чином, теоретичний аналіз джерел показує, що найбільш значна доля у фінансуванні фізичної культури і спорту в розвинених країнах доводиться на споживання населення.

Те, що саме споживачі оплачують велику частину витрат на заняття фізичною культурою і спортом, в умовах ринкової економіки виглядає цілком логічним.

У Швеції 66% усієї суми на розвиток фізичної культури і спорту надходить за рахунок споживання цієї сфери сервісного обслуговування населенням.

Другим за значимістю джерелом фінансування фізичної культури і спорту – після витрат населення, у переважній більшості європейських країн (єдиний виняток становить Угорщина) є місцеві бюджети, які виділяють на функціонування і розвиток цього виду діяльності значно більше коштів, ніж державний бюджет.

Фінансування фізичної культури і спорту в Португалії здійснюється в основному регіональними і місцевими бюджетами – 25 млрд ескудо, тоді як державний бюджет виділяє щорічно 17,3 млрд ескудо, а ігровий бізнес – 2,6 млрд ескудо.

У Франції основне навантаження при фінансуванні фізичної культури і спорту покладається на плечі місцевих органів: регіонів, департаментів і комун, які щорічно на розвиток фізкультури і спорту виділяють, за нашими мірками, величезні суми – близько 30 млрд франків. Так званий загальний «спортивний бюджет» п'яти провідних французьких телеканалів (TF – 1, Antenne – 2, FR – 3, Canal + і La – 5) складає щорічно в середньому 1,3 млрд франків, 65% (близько 850 млн франків) якого використовується для набуття прав на трансляції. Роботу на громадських засадах у фізкультурно-спортивних організаціях здійснюють близько 1 млн осіб.

Державний бюджет є другорядним джерелом фінансування фізичної культури і спорту. Державний устрій помітно впливає на обсяги коштів, що виділяються з національного бюджету на функціонування і розвиток фізичної культури і спорту, а саме: децентралізовані держави з федеральним устроєм фінансують галузь у значно менших об'ємах, ніж інші.

Четвертим за значущістю джерелом фінансування фізичної культури і спорту є фірми. Фірми різних європейських країн в різних формах беруть участь у фінансуванні фізичної культури і спорту, виступаючи спонсорами або виділяючи кошти на розвиток «корпоративного спорту» і так далі.

Щорічно 30 найбільших фірм Швейцарії виділяють близько 265 млн франків (близько 0,8% витрат) на так званий «корпоративний спорт» – це розвиток фізичної культури і спорту на підприємствах. Витрати засобів масової інформації на набуття прав трансляції спортивних змагань розцінюються як незначні у зв'язку з такою обставиною: наявність трьох мовних зон в Швейцарській Конфедерації перешкоджає створенню єдиного глядацького спортивного ринку, оскільки жителі кожної із зон віддають перевагу різним видам спорту. У Швеції 13% витрат фізичної культури і спорту фінансується фірмами.

Якщо в економічно розвинених країнах з ринковою економікою загальною тенденцією виступає переважання приватних джерел фінансування фізичної куль-

тури і спорту над державними, то в Україні дещо інше положення. Тут населення ще не може бути головним спонсором фізкультури і спорту, як це прийнято у високорозвинених державах світу.

Імовірними джерелами фінансування фізичної культури і спорту в Україні є:

- ✦ державний і регіональні бюджети (70%);
- ✦ фінансові вливання великого, середнього і малого бізнесу (15%);
- ✦ розвиток ігрового бізнесу в різних формах (8%);
- ✦ телебачення (5%) та населення (2%) у формі споживання платних послуг, купівля квитків, атрибутики, спортивного устаткування, спорядження та інше.

У зв'язку із прискореним розвитком економіки України зміцнюється матеріальна база регіонів за рахунок податкових надходжень, що відкриває нові можливості для розвитку спорту для всіх на муніципальному рівні.

Склад інноваційної системи управління розвитком спорту для всіх включає державне і громадське регулювання, інноваційні технології та механізм саморозвитку, обумовлений потребою особи у власних спортивно-оздоровчих заняттях. Інноваційні технології залучення різних соціальних груп населення в спортивно-оздоровчі заняття спираються на особово орієнтований підхід і включають організацію масових доступних змагань для всіх охочих, а також фізкультурне виховання і навчання населення.

Визнання муніципальних органів управління фізичною культурою і спортом як основної ланки державного регулювання спорту для всіх дозволяє ефективно розвивати фізкультурно-спортивну сферу міського суспільства.

Для розвитку спорту для всіх в регіонах України потрібні: різноманітність видів спорту і фізичної активності; врахування місцевих особливостей (природно-кліматичних, культурних, релігійних і т. д.); умови для прояву громадських ініціатив; гнучке планування; державна проєкційна підтримка. Для цих завдань найбільш адекватнішою є схема управління, в якій важливу роль відіграють органи місцевого самоврядування (муніципалітети).

Відповідно до концепції адміністративної реформи, що здійснюється нині в Україні, муніципальна влада повинна розглядатися як найважливіший інструмент загальнодержавної політики, маючи при цьому певну самостійність, засновану на принципах місцевого самоврядування. У сферу компетенції органів місцевого самоврядування входить забезпечення умов для розвитку на території муніципалітету масової фізичної культури і спорту. Будучи точкою безпосередньої взаємодії «демосу» і «кратії», муніципалітети знаходяться ближче до повсякденних потреб людей і способів задоволення цих потреб, мають більшу гнучкість і мобільність у вирішенні місцевих проблем і у поліпшенні якості життя міського суспільства.

Муніципальні органи управління фізичною культурою і спортом (міські і районні спорткомітети) повинні взяти на себе відповідальність за розвиток масової фізичної культури і спорту для всіх в муніципальних утворен-

нях. Задля життєздатності системи управління необхідно звільнити муніципальні органи управління фізичною культурою і спортом від завдань щодо розвитку спорту вищих досягнень, які вони виконують, що нині значною мірою шкідливо впливають на розвиток спорту для всіх.

Важливим елементом муніципальної спортивної політики є організація спортивно-оздоровчої роботи за місцем проживання:

- ✦ будівництво дворових спортивних майданчиків і площинних споруд у житлових мікрорайонах;
- ✦ забезпечення майданчиків муніципальними тренажерами і організація їх роботи;
- ✦ організація в мікрорайонах спортивних змагань дворових команд, а також спортивних свят;
- ✦ залучення до роботи на дворових спортивних майданчиках добровільних помічників-волонтерів, дорослих і підлітків.

Муніципальна політика спорту для всіх повинна мати соціально-орієнтований характер і ув'язуватися з муніципальною соціальною політикою по таких напрямках:

- ✦ збереження доброго фізичного стану літніх громадян за допомогою засобів оздоровчої фізичної культури і спорту для всіх;
- ✦ впровадження заходів щодо відповідних соціально вразливих груп населення, наприклад, дітей, з метою їхньої адаптації та соціалізації в суспільстві;
- ✦ організація спортивно-оздоровчих занять для інвалідів в цілях їх соціальної і фізичної реабілітації.

Механізм саморозвитку спорту для всіх базується на двох принципах, спільна і взаємозв'язана дія яких потрібна для досягнення загального результату:

- ✦ змагання – організація масових змагань для всіх охочих.
- ✦ освітньо-виховний – організація фізкультурної освіти і виховання різних груп населення.

**Г**ромадське регулювання спорту для всіх здійснюється за рахунок широкого залучення фізкультурно-спортивних об'єднань, федерацій, клубів, що мають різний статус. По суті, ці люди є волонтерами – добровільними помічниками. У всьому світові рух спортивних волонтерів дуже розвинений. Коли держава бере на себе місію організувати фізкультурно-оздоровчі заняття для різних груп населення, це є дорогою і неефективною управлінською технологією. У той же час, за рахунок діяльності громадських фізкультурно-спортивних організацій можуть з'являтися «самодіяльні» фізкультурники (індивіди, самостійно задовольняючи свої потреби в руховій активності).

Муніципальні органи управління фізичною культурою і спортом мають підтримувати спортивні федерації, які в змозі функціонувати самостійно і потребують тільки «пускових засобів» (мінімальних бюджетних коштів, які є базовими для проведення фізкультурно-спортивного заходу, що «коштує» набагато дорожче. Пропонована нами схема значно відрізняється від традиційної схеми роботи спорткомітетів за календарними планами. Відсутність планового фінансування приму-

шує федерації активізувати діяльність зі знаходження джерел самофінансування, врешті решт, підвищуючи ефективність їх діяльності.

Управління фізкультурно-спортивною сферою в сучасних умовах включає пошук і залучення до фінансування спорту всіх позабюджетних коштів. Так, спорт вищих досягнень має значний «реklamний» потенціал. Відповідні можливості можна виявити і у сфері спорту для всіх, наприклад шляхом встановлення партнерських стосунків з міськими підприємствами спортивної індустрії, оскільки поява нових «фізкультурників» означає розширення місткості відповідного ринку товарів і послуг.

## ВИСНОВКИ

1. Національні органи управління фізичною культурою і спортом повинні оптимізувати систему управління розвитком масової фізичної культури і оздоровчого спорту за рахунок розмежування повноважень у розвитку спорту вищих досягнень і спорту для всіх між органами управління фізичною культурою і спортом різних рівнів. Розвиток спорту вищих досягнень повинен знаходитися у сфері державного управління, розвиток спорту для всіх – у сфері муніципального управління, при цьому органи муніципального управління фізичною культурою і спортом необхідно звільнити від обов'язків щодо розвитку спорту вищих досягнень. Роль національних органів управління фізичною культурою і спортом в розвитку спорту для всіх є стратегічною і має бути спрямована на рішення таких проблем:

- ✦ визнання соціальної самоцінності спорту для всіх незалежно від цілей розвитку спорту вищих досягнень як пріоритетного напрямку державної спортивної політики;
- ✦ проведення статистичного обліку і аналізу показників спорту для всіх різних муніципальних утворень;
- ✦ активізація процесу наукового пошуку і науково-технічних розробок, інформаційне забезпечення, випуск відповідних наукових журналів, проведення конференцій і семінарів з тематики спорту для всіх;
- ✦ координація підготовки і перепідготовки кадрів для роботи у сфері спорту для всіх.

2. Органи управління фізичною культурою і спортом регіонів України мають бути «точкою сполучення» розвитку спорту вищих досягнень і спорту для всіх на конкретній території через рішення таких проблем:

- ✦ розвиток дитячо-юнацького спорту;
- ✦ підтримка і розвиток спортивної бази;
- ✦ участь у формуванні витрат місцевих бюджетів за статтею «Фізична культура і спорт»;
- ✦ законодавча підтримка розвитку спорту для всіх на цій території;
- ✦ науково-методична підтримка розвитку спорту для всіх.

3. Муніципальні органи управління фізичною культурою і спортом повинні розвивати види і форми спорту для всіх відповідно до місцевих кліматичних, культурних та інших особливостей муніципальних утворень.



Муніципальна спортивна політика повинна включати такі напрями:

- ✦ організацію взаємодії органів управління фізичною культурою і спортом з фізкультурно-спортивними організаціями різних форм власності, у тому числі громадськими;
- ✦ врахування особливостей планування і контролю спорту для всіх;
- ✦ використання бюджетного фінансування спорту для всіх як «пускових засобів» із залученням додаткових джерел фінансування;
- ✦ організацію спортивно-оздоровчої роботи за місцем проживання;
- ✦ впровадження нових форм масових змагань і оздоровчо-рекреаційних заходів, нетрадиційних видів спорту і активного відпочинку;
- ✦ організацію роботи із засобами масової інформації, використання можливостей Інтернету;
- ✦ підготовка громадських інструкторів із спорту, підтримка їх діяльності;
- ✦ поєднання соціальної і спортивної політики при розробці соціально орієнтованих спортивно-оздоровчих програм.

4. Структурна організація спорту для всіх є різноманітними формами спортивно-оздоровчих організацій: громадські об'єднання, національні, муніципальні, відомчі, комерційні, приватні організації. Державна підтримка їх діяльності здійснюється на конкурсній основі відповідно до принципу «пускових засобів», тобто мінімальних бюджетних коштів, необхідних для організації спортивно-оздоровчої діяльності, яка коштує набагато дорожче за рахунок спонсорських коштів, власних зусиль громадських кадрів, інших залучених коштів.

5. Інноваційні технології розвитку спорту для всіх включають:

- ✦ організацію масових змагань для всіх як залучального механізму в спортивно-оздоровчі заняття;
- ✦ інформаційно-агітаційну підтримку з використанням засобів масової інформації, Інтернету, проведенням спортивно-видовищних шоу, використанням спортивно-оздоровчої атрибутики;
- ✦ організацію спортивно-оздоровчої роботи за місцем проживання, будівництво і реконструкцію дворових спортивних майданчиків;
- ✦ організацію різних форм спортивно-оздоровчої роботи для різних цільових груп;
- ✦ взаємодію розвитку спорту для всіх і соціальної політики, особливу увагу до соціально-вразливих груп (соціально незабезпеченим дітям і підліткам, жінкам, пенсіонерам, інвалідам);
- ✦ залучення позабюджетних засобів;
- ✦ підготовку і залучення добровільних помічників-волонтерів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Євсєєва О. О. Інноваційна спрямованість соціально-економічного розвитку України / О. О. Євсєєва // Економіч-

ний простір : Збірник наукових праць. – № 62. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2012. – С. 85 – 93.

2. Євсєєва О. О. Стратегічні напрями соціального розвитку, шляхи державного регулювання : монографія / О. О. Євсєєва. – Київ : СПДФО Коваленко В. Ф., 2011. – 524 с.

3. Концепція Загальнодержавної цільової соціальної програми розвитку фізичної культури і спорту на 2012 – 2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dsmsu.gov.ua/index/ua/category/54/2012/1>

4. Литвиненко С. Н. Педагогическая система управления развитием спорта для всех : автореф. ... дисс. доктора пед. наук. Спец. 13.00.04 / Светлана Николаевна Литвиненко ; Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена. – СПб., 2006. – 42 с.

5. Спортивна хартія Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.sportedu.ru/Press/SFA/1996N1/p14-17.htm>

6. The Magglingen Declaration and recommendations. Sport and development international conference. Magglingen, Switzerland, 16th – 18th February 2003. – 19 p.

# ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПРОСТОРОВОЇ АСИМЕТРІЇ РОЗМІЩЕННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В ЕКОНОМІЦІ РЕГІОНУ

КРАСНОНОСОВА О. М., ЄРМОЛЕНКО О. О.

УДК 332.133.01

**Красноносова О. М., Ермоленко О. О. Теоретичні аспекти формування просторової асиметрії розміщення трудових ресурсів в економіці регіону**

У статті проведено аналіз підходів щодо визначення поняття «просторова асиметрія». Досліджено досвід як українських, так і російських учених. Здійснено порівняння терміна «асиметрія» зі словами-синонімами. Проведено групування визначень просторової асиметрії за характерними ознаками та запропоновано уточнене визначення терміна «просторова асиметрія розміщення трудових ресурсів». У ньому зроблено акцент на часовому, ресурсному та регіональному аспектах.

**Ключові слова:** асиметрія, просторова асиметрія, просторова асиметрія трудових ресурсів.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 23.

**Красноносова Олена Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

**E-mail:** ekrasnonosova@mail.ru

**Ермоленко Оксана Олександрівна** – викладач, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** o.jermolenko@mail.ru

УДК 332.133.01

**Красноносова Е. Н., Ермоленко О. А. Теоретические аспекты формирования пространственной асимметрии размещения трудовых ресурсов в экономике региона**

В статье проведен анализ подходов к определению понятия «пространственная асимметрия». Исследован опыт как украинских, так и зарубежных ученых. Осуществлено сравнение термина «асимметрия» со словами-синонимами. Проведено группирование определенных пространственной асимметрии по характерным признакам и предложено уточненное определение понятия «пространственная асимметрия размещения трудовых ресурсов». В нем сделан акцент на временном, ресурсном и региональном аспектах.

**Ключевые слова:** асимметрия, пространственная асимметрия, пространственная асимметрия размещения трудовых ресурсов.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 23.

**Красноносова Елена Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

**E-mail:** ekrasnonosova@mail.ru

**Ермоленко Оксана Александровна** – преподаватель, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** o.jermolenko@mail.ru

UDC 332.133.01

**Krasnonosova Y. N., Yermolenko O. A. Theoretical Aspects of Forming of Spatial Asymmetry of Placing of Labour Resources in the Economy of a Region**

In the article the analysis of approaches to determination of the concept of «Spatial asymmetry» is conducted. The experience of both Ukrainian and foreign scientists is investigated. The comparison of term «asymmetry» with words-synonyms is carried out. The grouping of determinations of spatial asymmetry is conducted based on the characteristic features and the specified definition of the term «Spatial asymmetry of placing of labour resources», which emphasizes the temporal, resource and regional aspects, is suggested.

**Key words:** asymmetry, spatial asymmetry, spatial asymmetry of placing of labour resources.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 23.

**Krasnonosova Yelena N.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Senior Research Fellow, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 pov-erkh, 61022, Ukraine)

**E-mail:** ekrasnonosova@mail.ru

**Yermolenko Oksana A.** – Lecturer, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** o.jermolenko@mail.ru

На сучасному етапі розвитку держави спостерігається різкий контраст між економічним становищем регіонів України. У останній час ці диспропорції тільки поглибились, а соціальні питання набувають подальшого загострення. У 90-ті роки регіони країни отримали різні стартові економічні та соціальні умови. Низка кризових періодів, що мала після цього місце, лише поглибила вже наявний дисбаланс.

Різні рівні господарського розвитку регіонів спричинені економічними, соціальними та іншими чинниками. Сталий економічний розвиток регіонів неможливий без участі висококваліфікованих трудових ресурсів. Кінцевою метою формування трудових ресурсів є забезпечення їхньої збалансованості й оптимального режиму функціонування. Досягнення такого стану неможливе без

подолання просторової асиметрії розміщення й функціонування трудових ресурсів у регіонах України [1].

**Мета статті** – дослідити багатогранність теоретичних аспектів формування просторової асиметрії розміщення трудових ресурсів та уточнити поняття «просторова асиметрія розміщення трудових ресурсів».

Проблема просторового розміщення продуктивних сил, а саме: трудових ресурсів регіону – зовсім не нова. Нею займалися багато видатних вчених. Серед них Долішній М. І., Хорев Б. С., Алаев Е. Б., Петюренко Є. І., Шубна О. В., Сторонянська І. З., Колчков В. А., Божидарнік Н. В., Усков М. О., Масиков В. М., Гребенкін А. С., Скрипнюк Д. Ф., Красільников О. Ю., Клісторін В. І., Польшов А. О., Дж. Стігліц, Дж. Ейклерлоф та М. Спенс, Лавровський Б. А., Столярчук Я. М., Варналії З. С., Вачович І. В., Шильцин В. О. та багато інших.

Існування регіональних просторових диспропорцій у країні, як вважають вчені (М. Долішній, В. Геєць, І. Лукінов, Т. Пепа, В. Колчков, Н. Божидарнік, А. Шевчук, О. Шубна, А. Грицай, О. Дьякова та інші), є характерним явищем для економіки будь-якої країни та об'єктивною рисою становлення відтворювальних пропорцій. Досконале дослідження відтворювальних диспропорцій регіонів має вагоме значення, оскільки вони діють на соціально-економічний розвиток регіонів.

Ряд вітчизняних і зарубіжних вчених для позначення «нерівномірності розміщення продуктивних сил», тобто диспропорцій, часто використовують такі поняття: 1. Диференціація (Ю. Стадницький, Н. Бровінська, В. Бутов, В. Лексин та інші); 2. Асиметрія (О. Шубна, Р. Гутман, А. М. Усков, Павлюк, Б. Лавровський, Н. Божидарнік); 3. Диспропорція (К. Павлов, А. Шевчук, А. Болотенкова); 4. Нерівності, нерівномірності (В. Терехин, В. Пашенко); 5. Регіональна поляризація (Б. Лавровський, О. Дьякова, І. Терон); 6. Регіональні відмінності (А. Кулик); 7. Дивергенція (Ю. Цибулькіна, Ю. Верланов) [2, 3].

Для більш детального дослідження означеного питання необхідно розглянути кожне з понять і визначити найбільш оптимальне для характеристики проблеми нерівномірного регіонального розміщення трудових ресурсів.

**П**оняття «диспропорція» означає несумісність, невідповідність частин, відсутність пропорційності в цілому об'єкті, окремих підрозділах економіки [3]. Воно близьке за змістом до поняття «асиметрія», що характеризує явище з відсутністю або порушенням симетрії (симетрія показує той спосіб узгодження багатьох частин, за допомогою якого вони об'єднуються в єдине ціле, у другому значенні – це рівновага). Термін «нерівномірність» також перебуває у тісному синонімічному зв'язку з поняттям «асиметрія» та може бути доповнено синонімами «неритмічність», «нерівність». Часто це поняття можна зустріти при розгляді проблем нерівномірності розміщення трудових ресурсів та нерівномірності економічного розвитку. Більш відособлено знаходяться поняття «диференціація» та «дивергенція». Хоча в економічному сенсі вони дещо схожі. Так, поняття «диференціація» означає розділення, розшарування цілого на різні форми, визначення ознак відмінності різних форм і мір. А «дивергенція» – це розходження ознак, поступове виникнення відмінностей. Рідше за усі поняття, що означають непропорційність, використовують нині популярне у суспільних науках поняття «поляризація». Так, поняття «поляризація (територіальна)» характеризує процес, який відображає функціональний зв'язок ділянок зі зворотними явищами, розміщеними на протилежних ділянках певної території.

При пошуку шляхів до вирішенні питання подолання просторових диспропорцій регіонального розміщення трудових ресурсів будемо використовувати поняття «асиметрія», оскільки воно фактично означає відсутність гармонії у системі, а регіон є відкритою соціально-економічною системою, основною функцією якої є максимальне виробництво матеріальних благ і послуг для задоволення зростаючих потреб не тільки сво-

єї території, а й інших економічних, соціальних систем. Поняття «асиметрія» якнайкраще відповідає сьогодишнім умовам розвитку регіонів України. Термін «асиметрія» більш повно висвітлює сутність різноманітних соціально-економічних процесів, динаміку та щільність розміщення трудових ресурсів на певних територіях під впливом різних місцевих чинників, які мають деякі особливості [3]. На відміну від інших, майже тотожних понять, асиметрія є не лише більш ємною, універсальною і загальною формою економічного розвитку, але й рушійною силою суспільного прогресу, оскільки виступає інструментом одночасного і виявлення, і тимчасового розв'язання його суперечностей.

**Ш**ироке використання терміна «асиметрія» розпочато після отримання у 2001 р. американськими економістами Дж. Стігліцом, Дж. Ейклерлофом та М. Спенсом Нобелівської премії за розробку теорії та аналіз ринків з асиметричною інформацією. Асиметричністю в розподілі інформації називається така ситуація, коли частина учасників ринку володіє інформацією, якою не володіють інші зацікавлені особи. За цією теорією акценти зосереджуються на неоднорідності доступу до інформації, що породжує ймовірний характер економічних рішень щодо ефективного використання ресурсів. Дослідниками розкривається методологія асиметрії, яка дозволяє у системному вимірі розглядати її явище, у т. ч. з позиції регіональної економіки. З такої позиції, асиметричним вважається територіально непропорційний розвиток держави, за якого нарощується розрив між економічно сильними та слабкорозвинутими регіонами, який характеризується розбіжністю регіональних показників [4]. Видатний представник російської школи регіональних досліджень Лавровський Б. А. також поділяє цю думку [5].

Визначення просторової асиметрії Столярчук Я. М. не суперечить сказаному, але розглядається у глобальному як загальна форма глобального економічного розвитку та інструмент виявлення системи його суперечностей [6].

Формування просторової асиметрії розміщення трудових ресурсів безпосередньо пов'язане з процесом розселення населення. Розселення населення є невід'ємною складовою територіальної організації продуктивних сил, оскільки його стан характеризується сукупністю взаємопов'язаних і взаємозалежних поселень, які розглядаються як форми територіальної організації виробництва й розселення [7]. Шубна О. В., відштовхуючись від цієї тези, дала визначення просторової асиметрії розміщення трудових ресурсів регіонів України, які необхідно розуміти як сформовану в результаті існуючих розходжень у регіональній структурі й взаємодії елементів природного, соціального й міграційного відтворення населення концентрацію значної кількості трудових ресурсів на території одних регіонів країни й одночасно низький ступінь їхньої концентрації в інших регіонах [1].

Розміщення виробництва і розселення населення необхідно розглядати як діалектично взаємозв'язані процеси, вважає російський дослідник Питюрєнко Є. І., і основою для такого підходу є системоутворююче зна-

чення продуктивних чинників у системі розселення. При цьому він справедливо відзначає, що структура розселення населення, яка значною мірою формується під впливом виробництва, з часом сама робить значний вплив на розміщення виробництва, його територіальну організацію, і зрештою, на територіальну структуру [8]. Прибічниками такого погляду є також вчені Хорев Б. С., Алаєв Е. Б., Крупко А. Е. [9; 10; 11].

Божедарнік Н. В. розглядає регіональну асиметрію як процес диференціації локальних і глобальних територіальних таксономічних одиниць, який відбувається під впливом посилення нерівномірного руху факторів виробництва, конкуренції та реалізації комплементарної різномірної (локальної, регіональної, національної, наднаціональної) політики зниження диспропорційності соціально-економічного розвитку та забезпечення його сталості. Автор зосереджує увагу на об'єктивних і суб'єктивних факторах виникнення регіональних асиметрій [12].

Засновник української школи досліджень регіональних проблем та регіонального розвитку Долішній М. І. розглядає територіальну асиметрію як складне економічне явище, результатом якого є деформація структури економіки [13].

Усков М. О. розуміє асиметрію як особливість будови, структури певної системи на визначеному рівні, яка не відповідає умовам наявності певних закономірностей, що полягають у повторенні чи подібності того чи іншого явища, поняття, процесу, ознаки, властивості, якості тощо [14]. Колчков В. А., продовжуючи означену думку, підкреслив, що асиметрії виникають між регіонами, які мають різний рівень розвитку і характеризуються різною віддаленістю значень показників соціально-економічного стану території від певної точки, центру, стандарту, середнього показника за регіонами та у визначений проміжок часу [3]. Російський учений Масаков В. В. також поділяє думку щодо трактування сутності поняття «просторова асиметрія» як відхилення показників соціально-економічного розвитку від стандартних параметрів, прийнятих як «норма», згідно зі значеннями якої здійснюється порівняльна оцінка розвитку територій [15].

Питання стандартів піднімаються також у дослідженнях територіальної диференціації Шильциним Є. О., який розглядає її як результат (факт) економічної та соціальної дійсності, що характеризує регіональну систему у певний момент часу і має сенс тільки у порівнянні з певними стандартами, прийнятним рівнем або іншою територіальною системою [16].

Група вчених: Гребенкін А. С., Скрипнюк Д. Ф., Красільников О. Ю., Клаісторін В. І. та Полиньюв А. О. визначають асиметрію як можливість регіонів впливати на структуру виробництва і розподіл благ таким чином, що підсумковий розподіл споживаних благ стає стійко нерівномірним. Вони також виділяють такі види асиметрії, як економічна, соціальна, правова та бюджетна [17; 18; 19; 20].

Варналії З. С. розглядає асиметрію як процес, що відображає деградацію територіальної системи, посилення якого обумовлює виникнення регіональних ризиків і утворення депресивних територій. У даному

зв'язку доцільним є виявлення основних чинників, що зумовлюють порушення рівноваги в розвитку економічної системи, що дозволить гармонізувати соціально-еколого-економічний розвиток території [21].

Вахович І. розглядає асиметрію з двох позицій: як асиметрія регіонального розвитку – це процес порушення гармонії та збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів, посилення їх контрастності, поляризації та нарощення міжрегіональних відмінностей [22]; і з позиції сталого розвитку – як рівень міжрегіональних протиріч за вихідними (спричиненими нерівномірною просторовою концентрацією ресурсів) та результуючими (спричиненими різним рівнем прикладених регіональних зусиль) соціальними, економічними та екологічними параметрами функціонування регіону протягом певного періоду, які порушують нормальний перебіг економічних процесів у країні та перешкоджають стабільному розвитку, породжуючи проблемні території [23].

Провівши аналіз різних точок зору на поняття просторової асиметрії у роботах вітчизняних і зарубіжних дослідників, представимо короткий огляд того, як його розуміють. Дослідження наведено в *табл. 1*.

Отже, враховуючи отримані результати досліджень, слід зауважити, що найближчим до визначення поняття «просторова асиметрія розміщення трудових ресурсів» є трактування Шубної О. В. Але у цьому значенні відсутні часова та галузева складові. Для наочності таке визначення представлено на *рис. 1*.

## ВИСНОВКИ

Проблема просторової асиметрії не нова. Їй присвячені праці багатьох вчених. Але до сьогодні немає однозначного трактування поняття «просторова асиметрія розміщення трудових ресурсів». Дослідники розглядають асиметрію загалом, не акцентуючи особливої уваги на найбільш вразливому та динамічному елементі продуктивних сил – трудових ресурсах. Бо саме від них залежить виробництво, споживання та відтворення усіх інших ресурсів регіону. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Шубна О. В. Подолання просторової асиметрії розміщення та функціонування трудових ресурсів регіонів України (на прикладі Донецької та Тернопільської областей) / О. В. Шубна // Научный вестник ДГМА. – 2010. – № 1(6Е). – С. 443 – 449.
2. Шевцова В. И. К оценке эффективности современной региональной политики Украины / В. И. Шевцова, Я. А. Шевцова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : Сборник научных трудов ; Донецкий национальный университет. – Ч. 2. – Одесса-Севастополь-Донецк : ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2011. – 384 с.
3. Колчков В. А. Соціально-економічні асиметрії регіонального розвитку України (сутність і шляхи подолання) / В. А. Колчков // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1(13). – С. 12 – 18.

## Визначення поняття «просторова асиметрія»

Автор(-и)	Розуміння поняття «просторова асиметрія»
Шубна О. В., Питюренко Є. І.	Як розміщення трудових ресурсів
Крупко А. Е., Хорев Б. С., Алаєв Є. Б. «Концепція і стратегія розвитку та розміщення продуктивних сил України»	Сутність поняття полягає у територіальній організації суспільства
Божидарнік Н. В.	Як процес диференціації локальних і глобальних територіальних таксономічних одиниць
Долішній М. І.	Як складне економічне явище
Усков М. О., Масаков В. М., Колчков В. А.	Як особливість певної системи або відхилення від якогось «стандарту»
Гребенкін А. С., Скрипнюк Д. Ф., Красільников О. Ю., Клісторін В. І., Полин'юв А. О.	Як можливість регіонів впливати на структуру виробництва
Дж. Стігліц, Дж. Ейклерлоф і М. Спенс, Лавровський Б. Л., Столярчук Я. М.	Як загальна форма економічного розвитку
Варналій З. С.	Як процес, що відображає деградацію
Сторонянська І. З., Вахович І. В., Табалова О. Є.	Як міра міжрегіональних розбіжностей
Вахович І. М., Лакатощ І. М.	Як процес порушення гармонії
Шильцин Є. О.	Як результат (факт) економічної та соціальної дійсності

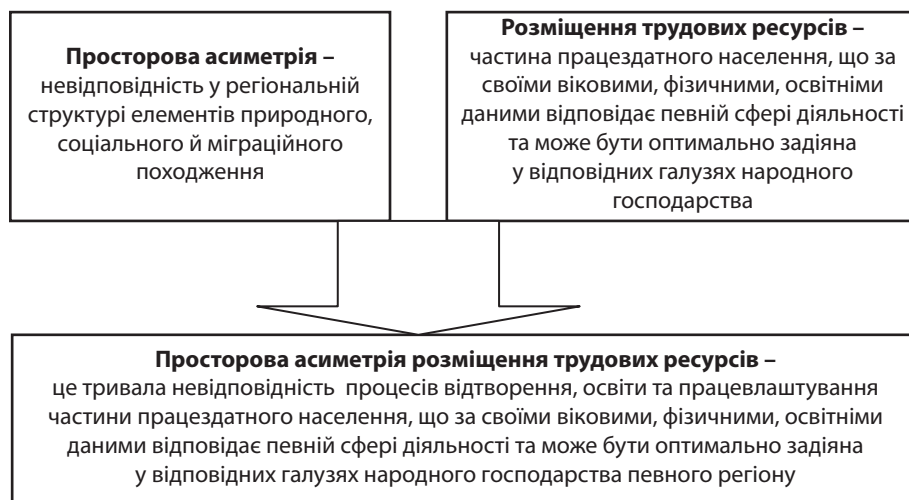


Рис. 1. Визначення поняття «просторова асиметрія розміщення трудових ресурсів»

**4. Henderson David R.** What the Nobel Economists Missed / David R. Henderson // Wall Street Journal. October 12. 2001.

**5. Лавровський Б. Л.** Региональная асимметрия в Российской Федерации: измерение и регулирование // Проект Тасис «Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии» / под ред. В. Е. Селиверстова, Д. Юилла. – М.; Новосибирск : Экспресс, 2000. – С. 272 – 306.

**6. Столярчук Я. М.** Асиметрія глобального розвитку: соціально-економічний вимір : автореф. дис. на здобуття ступеня док. екон. наук : 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Столярчук Ярослава Михайлівна ; Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана. – К. : КНЕУ, 2009. – 37 с.

**7.** Концепція і стратегія розвитку та розміщення продуктивних сил України : [упоряд. С. І. Дорогунцов, Б. М. Данилишин, В. І. Куценко, М. І. Фащевський, Л. Г. Чернюк]. – К. : РВПС України НАН України, 2003. – 284 с.

**8. Питюренко Е. И.** Системы расселения и территориальная организация народного хозяйства / Е. И. Питюренко. – К. : Наук. Думка, 1983. – 140 с.

**9. Хорев Б. С.** Территориальная организация общества : Актуальные проблемы регионального управления и планирования в СССР / Хорев Б. С. – М. : Мысль, 1981. – 320 с.

**10.** Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь / [Авт. –сост. Алаев Э. Б.]. – М. : Мысль, 1983. – 350 с.

**11. Крупко А. Э.** Теоретические аспекты изучения территориальной организации населения и расселения / А. Э. Крупко // Вестник Воронежского государственного университета. – 2002. – № 1. – С. 65 – 69.

**12. Божидарнік Н. В.** Регіональна асиметрія в Європейському Союзі та механізми її регулювання : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Божидарнік Наталія Володимирівна ; Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана. – К. : КНЕУ, 2007. – 20 с.

**13. Долішній М. І.** Регіональна політика на рубежі ХХ – ХХІ століть: нові пріоритети / Долішній М. І. – Київ : Наукова думка, 2006. – 511 с.

**14. Усков М. О.** Методологічні засади ідентифікації асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів: статистична складова / М. О. Усков // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 12. Частина 1. – Кіровоград : КНТУ, 2007. – С. 299 – 303.

**15. Масаков В. В.** Региональная социально-экономическая асимметрия: подходы, оценки и методы измерения / В. В. Масаков // Вопросы статистики. – 1998. – № 11. – С. 3 – 12.

**16. Шильцин Е. А.** Вопросы оценки региональной асимметрии (на примере России) [Электронный ресурс] / Е. А. Шильцин. – Режим доступа : <http://econom.nsc.ru/ieie/smu/conference/articles/ШильцинЕ.doc>.

**17. Гребенкин А. С.** Асимметрия развития регионов : факторы возникновения и регулирование / А. С. Гребенкин, Д. Ф. Скрипнюк // Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2005. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nic.pirit.info/200504>

**18. Красильников О. Ю.** Неравномерность развития структурных сдвигов в экономике регионов / О. Ю. Красильников // Современные макроэкономические процессы: тенденции и противоречия. – 2002. – С. 38 – 48.

**19. Клисторин В. И.** Экономические основания бюджетного федерализма / В. И. Клисторин // Регион: экономика и социология. – 2001. – № 4. – С. 18 – 34.

**20. Польшев А. О.** Межрегиональная экономическая дифференциация: методология анализа и государственного регулирования / А. О. Польшев. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 208 с.

**21. Варналій З. С.** Державна регіональна політика України : особливості та стратегічні пріоритети: [монографія] / З. С. Варналій. – К. : НІСД, 2007. – 765 с.

**22. Вахович І. М.** Сутність асиметрії регіонального розвитку / І. М. Вахович, І. М. Лакатос // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». Збірник наукових праць. Луцький державний технічний університет. Випуск 5(18). – Ч. 1. – Луцьк, 2008. – 376 с.

**23. Вахович І. М.** Теоретичні засади дослідження територіальних асиметрій сталого розвитку / І. М. Вахович, О. Є. Табалова // Економічний форум. – 2012. – № 4. – С. 129 – 141.

УДК 336.1: 332.1 (477)

## СИСТЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

УСКОВ И. В.

УДК 336.1: 332.1 (477)

### Усков И. В. Система оценки эффективности управления финансами местных органов власти

В статье осуществлена систематизация методов и подходов по оценке качества управления местными финансами. Разработана и предложена для Украины система индикативных показателей по оценке финансового и качества управления финансами местных органов власти, в условиях роста финансовой самостоятельности территориальных образований.

**Ключевые слова:** местные финансы, органы местного самоуправления, финансовая независимость местных бюджетов, показатели оценки качества управления местными финансами.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 13. **Библ.:** 10.

**Усков Игорь Валериевич** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Национальная академия природоохранного и курортного строительства (ул. Киевская, 181, Симферополь, 95493, Украина)

**E-mail:** [uskov\\_iv@mail.ru](mailto:uskov_iv@mail.ru)

УДК 336.1: 332.1 (477)

### Усков І. В. Система оцінки ефективності управління фінансами місцевих органів влади

У статті здійснено систематизацію методів і підходів по оцінці якості управління місцевими фінансами. Розроблено та запропоновано для України систему індикативних показників по оцінці фінансового і якості управління фінансами місцевих органів влади, в умовах зростання фінансової самостійності територіальних утворень.

**Ключові слова:** місцеві фінанси, органи місцевого самоврядування, фінансова незалежність місцевих бюджетів, показники оцінки якості управління місцевими фінансами.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 13. **Бібл.:** 10.

**Усков Ігор Валерійович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Національна академія природоохоронного і курортного будівництва (вул. Київська, 181, Симферополь, 95493, Україна)

**E-mail:** [uskov\\_iv@mail.ru](mailto:uskov_iv@mail.ru)

UDC 336.1: 332.1 (477)

### Uskov I. V. System of Estimation of Management Efficiency by Finances of Local Authorities

Systematization of methods and approaches for the estimations of management quality local finances is carried out in the article. It was worked out and was offered for Ukraine system of indicative indexes for the estimations of financial and management internalss by finances of local authorities, in the conditions of height of financial independence of territorial educations.

**Key words:** local finances, organs of local self-government, financial independence of local budgets, indexes of estimation of management quality by local finances.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 13. **Bibl.:** 10.

**Uskov Igor V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, The National Academy of Environmental Protection and Resort Development (vul. Kyivvska, 181, Simferopol, 95493, Ukraine)

**E-mail:** [uskov\\_iv@mail.ru](mailto:uskov_iv@mail.ru)

**13. Долішній М. І.** Регіональна політика на рубежі ХХ – ХХІ століть: нові пріоритети / Долішній М. І. – Київ : Наукова думка, 2006. – 511 с.

**14. Усков М. О.** Методологічні засади ідентифікації асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів: статистична складова / М. О. Усков // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 12. Частина 1. – Кіровоград : КНТУ, 2007. – С. 299 – 303.

**15. Масаков В. В.** Региональная социально-экономическая асимметрия: подходы, оценки и методы измерения / В. В. Масаков // Вопросы статистики. – 1998. – № 11. – С. 3 – 12.

**16. Шильцин Е. А.** Вопросы оценки региональной асимметрии (на примере России) [Электронный ресурс] / Е. А. Шильцин. – Режим доступа : <http://econom.nsc.ru/ieie/smu/conference/articles/ШильцинЕ.doc>.

**17. Гребенкин А. С.** Асимметрия развития регионов : факторы возникновения и регулирование / А. С. Гребенкин, Д. Ф. Скрипнюк // Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2005. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nic.pirit.info/200504>

**18. Красильников О. Ю.** Неравномерность развития структурных сдвигов в экономике регионов / О. Ю. Красильников // Современные макроэкономические процессы: тенденции и противоречия. – 2002. – С. 38 – 48.

**19. Клисторин В. И.** Экономические основания бюджетного федерализма / В. И. Клисторин // Регион: экономика и социология. – 2001. – № 4. – С. 18 – 34.

**20. Польшев А. О.** Межрегиональная экономическая дифференциация: методология анализа и государственного регулирования / А. О. Польшев. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 208 с.

**21. Варналій З. С.** Державна регіональна політика України : особливості та стратегічні пріоритети: [монографія] / З. С. Варналій. – К. : НІСД, 2007. – 765 с.

**22. Вахович І. М.** Сутність асиметрії регіонального розвитку / І. М. Вахович, І. М. Лакатос // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». Збірник наукових праць. Луцький державний технічний університет. Випуск 5(18). – Ч. 1. – Луцьк, 2008. – 376 с.

**23. Вахович І. М.** Теоретичні засади дослідження територіальних асиметрій сталого розвитку / І. М. Вахович, О. Є. Табалова // Економічний форум. – 2012. – № 4. – С. 129 – 141.

УДК 336.1: 332.1 (477)

## СИСТЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

УСКОВ И. В.

УДК 336.1: 332.1 (477)

### Усков И. В. Система оценки эффективности управления финансами местных органов власти

В статье осуществлена систематизация методов и подходов по оценке качества управления местными финансами. Разработана и предложена для Украины система индикативных показателей по оценке финансового и качества управления финансами местных органов власти, в условиях роста финансовой самостоятельности территориальных образований.

**Ключевые слова:** местные финансы, органы местного самоуправления, финансовая независимость местных бюджетов, показатели оценки качества управления местными финансами.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 13. **Библ.:** 10.

**Усков Игорь Валериевич** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Национальная академия природоохранного и курортного строительства (ул. Киевская, 181, Симферополь, 95493, Украина)

**E-mail:** [uskov\\_iv@mail.ru](mailto:uskov_iv@mail.ru)

УДК 336.1: 332.1 (477)

### Усков І. В. Система оцінки ефективності управління фінансами місцевих органів влади

У статті здійснено систематизацію методів і підходів по оцінці якості управління місцевими фінансами. Розроблено та запропоновано для України систему індикативних показників по оцінці фінансового і якості управління фінансами місцевих органів влади, в умовах зростання фінансової самостійності територіальних утворень.

**Ключові слова:** місцеві фінанси, органи місцевого самоврядування, фінансова незалежність місцевих бюджетів, показники оцінки якості управління місцевими фінансами.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 13. **Бібл.:** 10.

**Усков Ігор Валерійович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Національна академія природоохоронного і курортного будівництва (вул. Київська, 181, Симферополь, 95493, Україна)

**E-mail:** [uskov\\_iv@mail.ru](mailto:uskov_iv@mail.ru)

UDC 336.1: 332.1 (477)

### Uskov I. V. System of Estimation of Management Efficiency by Finances of Local Authorities

Systematization of methods and approaches for the estimations of management quality local finances is carried out in the article. It was worked out and was offered for Ukraine system of indicative indexes for the estimations of financial and management internalss by finances of local authorities, in the conditions of height of financial independence of territorial educations.

**Key words:** local finances, organs of local self-government, financial independence of local budgets, indexes of estimation of management quality by local finances.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 13. **Bibl.:** 10.

**Uskov Igor V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, The National Academy of Environmental Protection and Resort Development (vul. Kyivvska, 181, Simferopol, 95493, Ukraine)

**E-mail:** [uskov\\_iv@mail.ru](mailto:uskov_iv@mail.ru)

**В** условиях трансформации экономики Украины, проведения эффективной децентрализованной системы управления, обеспечения финансовой самостоятельности местных органов власти, создания программно-целевого метода планирования требуется разработка эффективной системы оценки качества управления финансами на местном уровне.

С одной стороны, оценка финансового положения и качества управления финансами направлена на выявление дисбалансов и диспропорций при формировании и исполнении местных бюджетов, проведении бюджетно-налоговой политики, осуществлении межбюджетных отношений. С другой стороны, способствует определению эффективности и результативности деятельности распорядителей бюджетных средств, уровня и качества предоставления ими социальных услуг населению.

Отдельные аспекты создания эффективной системы оценки финансового положения и качества управления местными финансами рассмотрены в работах украинских и зарубежных учёных: Т. Г. Бондарук [1], И. В. Запатрина [2], В. М. Опарин [3], К. В. Павлюк К.В. [4], И. О. Лунина [5], И. В. Баранова [6], Д. А. Гайнанов [7].

При этом, несмотря на определенные научные труды в области разработки системы оценки управления местными финансами, в Украине на местном уровне отсутствует эффективная система показателей оценки финансового положения и качества управления финансами местных органов власти. Сложившаяся ситуация не способствует развитию составляющих системы местных финансов, становлению программно-целевого метода планирования на местном уровне.

*Целью статьи* является разработка комплексных мероприятий, направленных на создание эффективной и результативной системы оценки финансового положения и качества управления местными финансами в Украине.

Исходя из европейской практики бюджета, создание эффективной системы оценки финансового положения и качества управления финансами местных органов власти способствует повышению качественных параметров управления муниципальными предприятиями, заимствованиями. Изучение научной литературы показало, что проблеме оценки качества управления финансами посвящены работы зарубежных учёных (табл. 1).

**Таблица 1**

**Систематизация взглядов на оценку финансового положения и качество управления финансами местных органов власти\***

<b>Автор, его система оценки</b>	<b>Критические замечания</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
<p>М. П. Придачук [8] предложил шесть основных индикаторов по оценке финансового положения и качества управления финансами:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оценка состояния общественных финансов региона, выявление роли государственного и частного сектора в предоставлении общественных (бюджетных) услуг.</li> <li>2. Оценка нормативно-правовой базы общественных финансов и бюджетного процесса в регионе.</li> <li>3. Оценка кредитоспособности администраций (правительства) региона и администраций репрезентативных муниципальных образований.</li> <li>4. Оценка качества управления общественными финансами и проводимой в регионе налогово-бюджетной и экономической политики.</li> <li>5. Анализ возможностей перевода исполнения регионального и местных бюджетов на казначейскую систему управления.</li> <li>6. Разработка концепции (основных положений) региональной программы реформирования системы управления общественными финансами</li> </ol>	<p>Предложенная автором система оценки качества управления местными финансами, позволяет, с одной стороны, определить качество функционирования министерств, ведомств, бюджетных учреждений в процессе предоставления социальных услуг населению. С другой стороны, выявить эффективность функционирования составляющих системы местных финансов. Однако предложенная методика является громоздкой, не позволяет комплексно и системно оценивать эффективность управления местными финансами</p>
<p>Н. Г. Иванова [9] предложила четыре основных индикативных показателя оценки качества управления финансами местных органов власти:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Показатели качества осуществления бюджетного процесса на уровне территориальных образований.</li> <li>2. Показатели эффективности бюджетно-налоговой политики на местном уровне.</li> <li>3. Показатели осуществления межбюджетных отношений на местном уровне.</li> <li>4. Показатели эффективности управления финансовыми ресурсами на местном уровне</li> </ol>	<p>Выделенные Н. Г. Ивановой показатели позволяют комплексно и системно оценивать эффективность управления финансами местных органов власти. Однако не указываются основополагающие индикативные показатели по оценке эффективности и обоснованности функционирования органов власти</p>
<p>Д. А. Гайнанов [7] предложил четыре основных индикативных показателя оценки финансового положения и качества управления финансами местных органов власти:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Показатели качества осуществления бюджетного процесса на уровне территориальных образований.</li> <li>2. Показатели эффективности осуществления расходов на местном уровне.</li> <li>3. Показатели эффективности системы межбюджетных отношений.</li> <li>4. Показатели обеспечения экономического роста и качества предоставления бюджетных услуг населению на уровне административно-территориальных единиц</li> </ol>	<p>Предложенные автором показатели не позволяют системно подойти к оценке качества управления финансами местных органов власти. Применение этих комплексных индикативных показателей не способствует определению эффективности и целесообразности функционирования местных органов власти</p>



1	2
<p>И. В. Баранова [6] предложила шесть основных индикаторов оценки финансового положения и качества управления финансами местных органов власти:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Экономические индикаторы, отражающие жизнь населения через показатели обеспеченности населения доходами, реальных денежных доходов.</li> <li>2. Индикаторы финансовой гибкости, определяющие долю первоочередных расходов в общих расходах бюджета, возможность сокращения расходов по отношению к объёму и качеству бюджетных услуг, зависимость бюджета от бюджетов вышестоящих уровней, изменение кредиторской задолженности.</li> <li>3. Индикаторы долговой нагрузки показывают риск невыполнения долговых обязательств, угрозу стабильности финансов субъектов муниципальных образований.</li> <li>4. Индикаторы выполнения требований законодательства отражают соответствие параметров бюджета и муниципального долга требованиям, определенным Бюджетным кодексом страны.</li> <li>5. Индикаторы финансовой политики, отражающие прогресс региональных и местных органов власти в формировании и проведении эффективной бюджетной политике, оценивают результаты соблюдения долгосрочных финансовых ориентиров и требований финансовой дисциплины.</li> <li>6. Индикаторы управления расходами оценивают гибкость бюджета, способность местных органов власти соблюдать требования финансовой дисциплины, сохранять эффективность распределения финансовых ресурсов</li> </ol>	<p>Предложенные И. В. Барановой индикативные показатели позволяют комплексно и системно подойти к оценке качества управления финансами местных органов власти. Система этих показателей способствует, во-первых, определению качественных характеристик деятельности распорядителей бюджетных средств, во-вторых, позволяет определить обоснованность и рациональность расходования бюджетных средств на местном уровне. В-третьих, способствует выявлению негативных диспропорций в процессе предоставления социальных услуг населению, удовлетворению экономических потребностей субъектов хозяйствования. При этом основными недостатками этих индикаторов является их сложность использования в практической деятельности, субъективизм получаемых результатов</p>

\* Составлено автором на основании изучения научной литературы.

Системы индикативных показателей, предложенные авторами, не способствуют комплексной оценке финансового положения и качества управления финансами местных органов власти. Система этих показателей должна, с одной стороны, отображать эффективность функционирования составляющих системы финансов местных органов власти, с другой стороны, способствовать оценке качества функционирования местных органов власти. Поэтому необходимы дальнейшие научные исследования, направленные на определение эффективных и комплексных индикативных показателей оценки финансового положения и качества управления местными финансами.

На основании этой оценки можно своевременно определять качественные параметры управления местными бюджетами, эффективность осуществления бюджетных процессов и результативность функционирования бюджетных учреждений.

**Р**ациональность системы оценки финансового положения и качества управления финансами местных органов власти обусловлена наличием системы индикативных показателей, отражающих степень эффективности и результативности социально-экономического развития территориальных образований. Эта оценка направлена на определение целесообразности использования бюджетных средств на уровне министерств, ведомств, бюджетных организаций, установление эффективности реализуемых мероприятий по повышению качества управления финансами на местном уровне.

Оценка финансового положения и качества управления финансами местных органов власти служит основой для выработки системных и комплексных мероприятий по развитию административно-территориальных

единиц, минимизации негативных факторов и условий, оказывающих воздействие на эффективность функционирования местных органов власти, препятствующих проведению обоснованной и эффективной государственной бюджетной политики на местном уровне. Оценка финансового положения и качества управления финансами местных органов власти непосредственно зависит от принципов, лежащих в её основе. Исследуя труды украинских [1 – 5] и зарубежных [6 – 10] учёных, установлено, что принципам оценки финансового положения и качества управления финансами местных органов власти не уделяется должного внимание. Автор статьи выделяет следующие принципы, лежащие в основе оценки качества финансов местных органов власти (рис. 1).

С теоретической точки зрения, предложенные принципы раскрывают предназначение оценки финансового положения и качества управления финансами местных органов власти. С практической точки зрения, выделяемые принципы способствуют установлению эффективных критериев и условий оценки качества местных финансов.

Таким образом, оценка финансового положения и качества управления финансами местных органов власти предполагает разработку комплексных и системных индикативных показателей. Предлагаются следующие эффективные показатели оценки финансового положения и качества управления местными финансами в Украине (табл. 2).

Итоговую оценку эффективности управления финансами местных органов власти, исходя из европейской практики, целесообразно осуществлять в баллах с использованием критических значений. Управление финансами местных органов власти является эффективным в случае, если система индикативных показателей не превышает критически заданных значений.

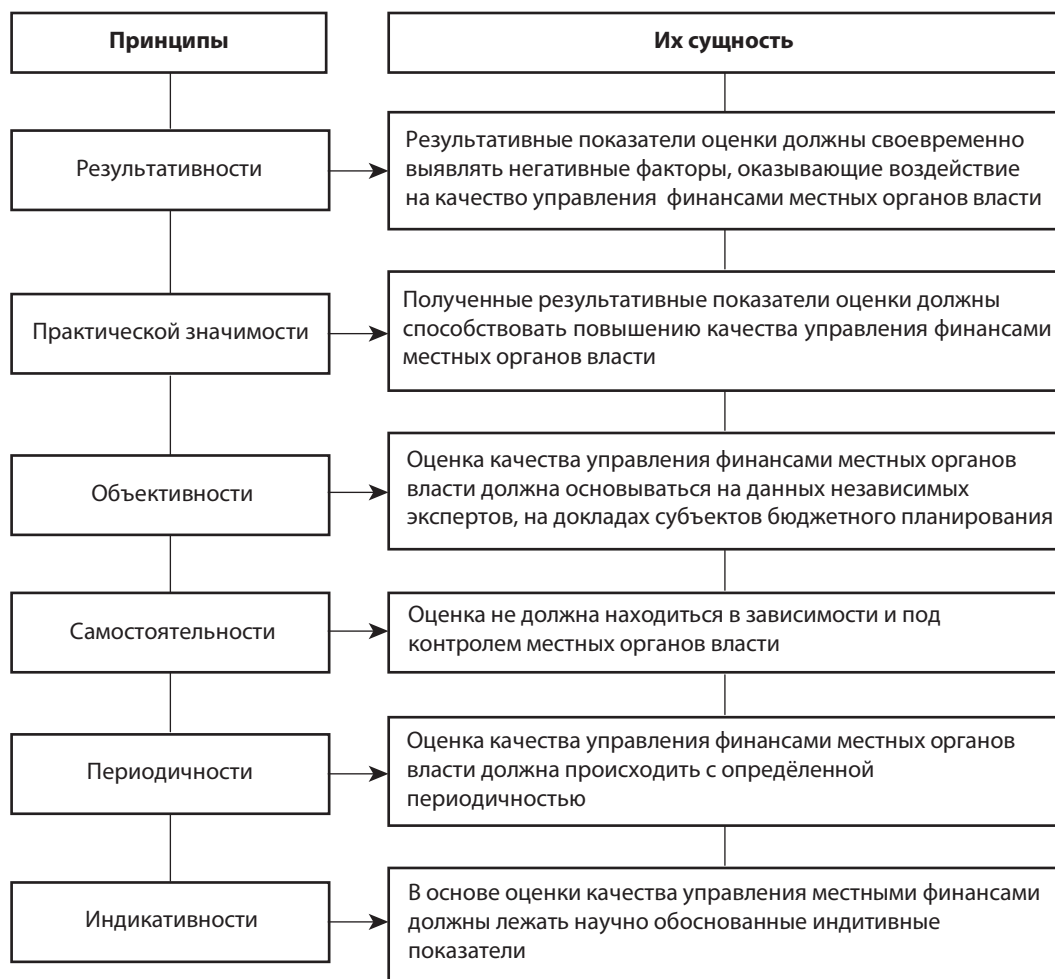


Рис. 1. Принципы оценки качества финансов местных органов власти (составлено автором)

Таблица 2

Система оценки качества управления местными финансами\*

Показатель	Особенности расчёта	Условные обозначения
1. Показатель финансовой самостоятельности местных бюджетов	$ZMБЦП = MT / ИП$ (1)	<i>ZMБЦП</i> – показатель зависимости местного бюджета от централизованной помощи; <i>MT</i> – объём межбюджетных трансфертов местным бюджетом; <i>ИП</i> – собственные и закреплённые источники поступлений местных бюджетов
2. Показатель кредиторской задолженности	$ПКЗ = КЗ / РМБ$ (2)	<i>ПКЗ</i> – показатель кредиторской задолженности бюджетных учреждений; <i>КЗ</i> – общий объём кредиторской задолженности
3. Показатель уровня местного долга	$ПМД = МД / ОД$ (3)	<i>ПМД</i> – показатель местного долга; <i>МД</i> – общий объём местного долга; <i>ОД</i> – общий объём собственных и закреплённых источников поступлений
4. Показатель экономической направленности расходов	$ПЭНР = КР / ВР$ (4)	<i>ПЭНР</i> – показатель экономической направленности расходов; <i>КР</i> – уровень капитальных расходов бюджета; <i>ВР</i> – общий уровень расходов бюджета
5. Показатель соблюдения уровня бюджетного дефицита (местного долга)	$ПУБД = БДМД / ОД$ (5)	<i>ПСУБДМД</i> – показатель соблюдения бюджетного дефицита (местного долга); <i>БДМД</i> – бюджетный дефицит (местный долг) территориального образования; <i>ОД</i> – общий объём собственных и закреплённых доходов бюджета
6. Показатель исполнения бюджета по расходам	$ПИБР = (СРф + ЭРф + ЭРф) / (СРп + ЭРп + ЭРп)$ (6)	<i>ПИБР</i> – показатель исполнения местного бюджета по статьям расходов; <i>СРф (СРп)</i> – фактическое и плановое исполнение социальных расходов; <i>ЭРф (ЭРп)</i> – фактическое и плановое исполнение экономических расходов; <i>ЭРф (ЭРп)</i> – фактическое и плановое исполнение экологических расходов
7. Показатель долговых обязательств	$ПДО = УПЗ / ОД$ (7)	<i>ПДО</i> – показатель долговых обязательств местных органов власти; <i>УПЗ</i> – уровень просроченной бюджетной задолженности

\* Предложено автором.

Исходя из международной практики местных финансов, целесообразно использовать следующую формулу итоговой оценки финансового положения (качества управления финансами) [1, с. 134]:

$$P = \Sigma (M_i \cdot W_i), \quad (8)$$

где  $P$  – комплексная оценка финансового положения (качества управления финансами) местных органов власти (административно-территориального образования);

$M_i$  – оценка по индикатору  $i$ ;

$W_i$  – удельный вес  $i$ -го индикатора.

Таким образом, комплексная оценка качества управления финансами местных органов власти также должна предусматривать оценку эффективности функционирования местных органов власти. Эта оценка позволяет установить целесообразность и эффективность работы чиновников различного ранга, определить обоснованность оказания ими социальных услуг населению. Изучение научной литературы показало, что проблемам оценки эффективности функционирования местных органов власти посвящены работы как украинских, так и зарубежных учёных.

Так, Бондарук Т. Г. [1, с. 198] предлагает осуществлять оценку эффективности функционирования местных органов власти с использованием системы индикаторов и определения баллов по каждой группе индикативных показателей. Этот метод позволяет оценивать результативность работы местных органов власти, минимизировать негативные факторы и условия, оказывающие воздействие на достижения запланированных результатов работы.

Основными недостатками этого метода является сложность при выборе индикативных показателей оценки работы местных органов власти, значительные потери времени при поиске и обработке необходимых статистических, финансовых и иных показателей.

Баранова И. В. [6, с. 153] для оценки эффективности функционирования местных органов власти предлагает использовать отдельные не взаимосвязанные

показатели в сфере образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, физической культуры и спорта. Сущность этого метода состоит в сравнении достигнутых социальных результатов с плановыми показателями. Основными недостатками этого метода является использование только социальных индикаторов для оценки эффективности функционирования местных органов власти.

Гайнанов Д. А. [7, с. 53] использует для оценки эффективности функционирования местных органов власти социальные, экономические, демографические показатели. В основе его метода лежит комплексная оценка, позволяющая оценить качество жизни населения на местном уровне. Основными недостатками предложенного метода является субъективность получаемых результатов.

Исходя из практики стран ЕС, оценка эффективности функционирования местных органов должна включать: 1) управленческие; 2) социальные; 3) экономические; 4) экологические индикаторы. Оценка качества управления местных органов власти должна включать следующие показатели (табл. 3).

Предложенные показатели позволяют комплексно подойти к разработке обоснованной методики оценки эффективности функционирования местных органов власти. Эти показатели являются универсальными и могут использоваться как на государственном, так и на местном уровне.

Комплексность проводимой оценки эффективности местных органов власти должна включать расчёт показателей качества удовлетворения социальных потребностей населения, экономического развития территорий, эффективности осуществления природоохранных мероприятий на уровне административно-территориальных единиц. В основе оценки должен лежать совокупный индекс, учитывающий эффективность деятельности местных органов власти в социально-экономическом и экологическом развитии территориальных образований.

Таблица 3

Показатели оценки качества работы местных органов власти\*

Показатель	Особенности расчёта	Условные обозначения
1. Доля руководящего состава в общей численности работников департаментов, отделов	$D = P / Ч \cdot 100$ (9)	$D$ – доля руководящего состава в общей численности работников; $P$ – численность руководства; $Ч$ – численность работников (отделов, департаментов)
2. Обработка документации в расчёте на одного работника	$K = ИД / Ч \cdot 100$ (10)	$K$ – количество обработанных документов в расчёте на одного работника; $ИД$ – обработанная документация за установленный период времени; $Ч$ – численность работников отделов
3. Коэффициент качества работы служащего департамента (отдела)	$Кох = (ИД / Ч) / КЧ$ (11)	$Кох$ – коэффициент качества работы служащего; $ИД$ – обработанная документация за установленный период времени; $Ч$ – численность работников (отделов, департаментов); $КЧ$ – количество затраченного рабочего времени
4. Затраты на содержание одного служащего	$Z = ОР / Ч$ (12)	$Z$ – затраты на содержание одного служащего; $ОР$ – общие расходы на содержание департамента отдела; $Ч$ – общая численность работников

\* Предложено автором.

Совокупный индекс эффективности функционирования местных органов власти включает:

$$СИ = УРЭТ + КОСУ + ЭСТ, \quad (13)$$

где СИ – совокупный индекс эффективности функционирования местных органов власти;

УРЭТ – индекс оценки экономического развития территорий;

КОСУ – социальный индекс;

ЭСТ – индекс оценки экологического состояние территорий.

Предложенный совокупный индекс позволяет эффективно оценивать результативности деятельности местных органов власти, способствует повышению эффективности их деятельности.

## ВЫВОДЫ

В основу разработки новой концепции оценки финансового положения и качества управления финансами местных органов власти должны быть заложены предложенные автором индикативные показатели, применяемые в большинстве экономически развитых стран. Оценка эффективности функционирования местных органов власти должна основываться на совокупном индексе. Эффективность внедрения предложенной системы индикативных показателей оценки финансового положения и качества управления финансами местных органов власти будет способствовать снижению необоснованного и нецелевого использования финансовых ресурсов, предотвращать коррупцию на местном уровне, обеспечивать качественное предоставления бюджетных услуг населению.

Без создания дееспособной системы оценки качества управления финансами невозможно обеспечить проведение эффективной бюджетной политики на местном уровне, создать общественно подконтрольные местные органы власти, реализовать социально и экономически значимые проекты на уровне административно-территориальных образований и в совокупности обеспечить развитие местных финансов в Украине. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Бондарук Т. Г.** Місце самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні : монографія / Т. Г. Бондарук. – К. : НДФІ, 2009. – 608 с.

2. **Запатріна І. В.** Бюджет розвитку як інструмент економічного зростання / І. В. Запатріна // Наукові праці НДФІ. – 2006. – № 2 (35). – С. 73 – 75.

3. **Опарін В. М.** Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) : монографія / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2005. – 240 с.

4. **Павлюк К. В.** Проблемы развития программно-целевого метода планирования в бюджетном процессе / К. В. Павлюк // Научные труды НИФИ. – Вып. 4(33). – 2005. – С. 42 – 54.

5. **Луніна І. О.** Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин : монографія / І. О. Луніна. – К. : Інститут економічного прогнозування, 2006. – 393 с.

6. **Баранова І. В.** Оценка эффективности использования бюджетных средств : монографія / І. В. Баранова. Но-

восибирск : Новосибирский государственный университет экономики и управления, 2009. – 264 с.

7. **Гайнанов Д. А.** Управление развитием муниципальным образованием / Д. А. Гайнанов. – Уфа : Гилем, 2007. – 163 с.

8. **Придачук М. П.** Межбюджетные отношения в РФ : учебное пособие / М. П. Придачук, М. С. Ломовцев. – Волгоград : Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет, 2005. – 187 с.

9. **Иванова О. Б.** Бюджетная политика: региональный аспект : монография / О. Б. Иванова. – Ростов-на-Дону : Ростовский государственный экономический университет, 2003. – 237 с.

10. **Грицюк Т. В.** Фискальная децентрализация и взаимодействие различных уровней власти / Т. В. Грицюк // Финансы и кредит. – 2002. – № 17 (107). – С. 35 – 45.

# МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА ПРОЦЕССЫ КОНВЕРГЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

ГУРЬЯНОВА Л. С., ПРОКОПОВИЧ С. В.

УДК 338.26.015.001.57

## Гурьянова Л. С., Прокопович С. В. Модели оценки влияния межрегионального взаимодействия на процессы конвергенции развития территорий

В статье проводится анализ неравномерности экономического пространства Украины на основе концепции конвергенции. Проведенный анализ подтверждает усиление дисбалансов регионального развития, что может привести к замедлению темпов экономического роста и свидетельствует о необходимости формирования механизмов сглаживания воздействия внешних шоков на экономическую динамику.

**Ключевые слова:** региональное развитие, несбалансированность, оценка, модели конвергенции, модели пространственной эконометрики, регулирование, устранение диспропорций.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 6. **Формул.:** 7. **Библ.:** 10.

**Гурьянова Лидия Семеновна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**Прокопович Светлана Валериевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 338.26.015.001.57

## Гур'янова Л. С., Прокопович С. В. Моделі оцінки впливу міжрегіональної взаємодії на процеси конвергенції розвитку територій

У статті проводиться аналіз нерівномірності економічного простору України на підставі концепції конвергенції. Проведений аналіз підтверджує посилення дисбалансів регіонального розвитку, що може призвести до вповільнення темпів економічного зростання й свідчить про необхідність формування механізмів згладжування впливу зовнішніх шоків на економічну динаміку.

**Ключові слова:** регіональний розвиток, незбалансованість, оцінка, моделі конвергенції, моделі просторової економіки, регулювання, усунення диспропорцій.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 6. **Формул.:** 7. **Бібл.:** 10.

**Гур'янова Лідія Семенівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**Прокопович Світлана Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної кибернетики, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

UDC 338.26.015.001.57

## Guryanova L. S., Prokopovich S. V. The Impact Assessment Models of the Inter-regional Cooperation on the Processes of Convergence of the Territories

The article analyzes the uneven economic space of Ukraine on the basis of the concept of convergence. The analysis confirms the strengthening of regional development imbalances, which can lead to slower economic growth and demonstrates the need for the formation mechanisms of smoothing the impact of external shocks on economic dynamics.

**Key words:** regional development imbalances, assessment, models of convergence, models of spatial econometrics, regulation, elimination of disparities.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 6. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 10.

**Guryanova Lidia S.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**Prokopovich Svetlana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Кризисные процессы развития национальных экономик привели к обострению проблемы сбалансированного развития территорий (регионов). Рост уровня неравномерности развития регионов, который наблюдался на протяжении последних лет, расширение числа депрессивных регионов вследствие различного потенциала адаптации территорий к изменившимся условиям функционирования привело к формированию дисбаланса между темпами экономического роста территорий-доноров и территорий-реципиентов, снижению уровня устойчивости бюджетной системы. Последствия такой тенденции особенно явно проявляются в периоды циклического спада, который характеризуется существенным замедлением темпов роста регионов, являющихся «опорными» для экономики, формированием бюджетной недостаточности. Последнее приводит к снижению финансового потенциала выравнивания уровней социально-экономического развития регионов, росту социальной напряженности.

Актуальной задачей решения проблемы является разработка модели регулирования диспропорций регионального развития (РДРР) [1]. Обобщенная модель РДРР включает следующие основные блоки: блок оценки неравномерности и цикличности социально-экономического развития территорий; блок оценки ресурсного обеспечения; блок формирования стратегий сбалансированного развития регионов; блок контроля и мониторинга социально-экономического развития территорий.

Одним из основных блоков модели является блок оценки неравномерности развития территорий, который базируется на концепции конвергенции. Под последней понимается процесс сближения во времени уровней развития регионов. Рассматриваются следующие типы конвергенции:  $\sigma$ -конвергенция, которая характеризует тенденцию уменьшения дисперсии индикаторов регионального развития;  $\beta$ -конвергенция, отражающая ситуацию, когда регионы с низким уровнем развития имеют более высокие темпы экономического роста, чем регионы с высоким уровнем; глобальная конвергенция, под

которой понимается сближение уровней развития регионов по всей совокупности в целом; кластерная конвергенция, предполагающая группировку регионов на однородные кластеры, внутри которых скорость сближения значительно превышает соответствующий показатель для всей выборки. Гипотезы о  $\beta$ -конвергенции и  $\sigma$ -конвергенции являются взаимосвязанными, но не эквивалентными.  $\beta$ -конвергенция указывает на существование тенденции к уменьшению межрегиональной социально-экономической дифференциации. Но в то же время случайные шоки, воздействующие на экономику регионов, могут противодействовать этой тенденции и временно увеличивать дисперсию распределения показателей СЭР ( $\sigma$ -дивергенцию) [2].

Вопросы исследования конвергенции территориального развития затронуты во многих научных изданиях [2 – 9]. В работах [2 – 4, 6, 8, 10] рассматривается эконометрическое моделирование сходимости регионов. Издания [5, 7, 9] посвящены анализу конвергенции ВРП и дохода территорий национальных экономик. Однако ряд аспектов, связанных с оценкой темпа кластерной конвергенции, анализом влияния межрегионального взаимодействия, не нашли должного отражения.

Целью статьи является проверка гипотез о наличии  $\beta$ -конвергенции, глобальной и кластерной конвергенции, положительном влиянии межрегионального взаимодействия на процессы конвергенции развития территорий. В качестве исходных данных при проверке гипотез рассматривались данные ВРП регионов Украины, как наиболее обобщающего показателя за 2001 – 2010 гг.

Базовой моделью в предлагаемом комплексе является модель Баумоля (модель безусловной  $\beta$ -конвергенции), в которой предполагается, что в долгосрочном периоде регионы приходят к единой для всех траектории пропорционального роста [7]:

$$\log \left[ \frac{Y(T)}{Y(0)} \right] = \alpha + \beta \cdot \log Y(0) + \varepsilon_i,$$

где  $Y(T)$  – ВРП на душу населения в период времени  $T$ ;  $Y(0)$  – ВРП на душу населения в период времени 0;  $\alpha$ ,  $\beta$  – параметры модели;  $\varepsilon$  – величина ошибки, являющаяся случайной составляющей.

Темп конвергенции (дивергенции) определяется знаком и значением коэффициента  $\beta$ . Если  $\beta < 0$ , то наблюдается конвергенция; если  $\beta > 0$ , то имеет место дивергенция.

Результаты оценки параметров модели приведены в табл. 1.

Анализ полученных по модели результатов позволяет сделать вывод о статистической незначимости параметров модели безусловной конвергенции, что подтверждает гипотезу об отсутствии единой для всех регионов траектории равновесного роста.

Для проверки гипотезы о наличии кластерной конвергенции применялась модель условной  $\beta$ -конвергенции, в которой делается предположение о различных траекториях равновесного роста для разных регионов [7]:

$$\ln \left[ \frac{Y_i(T)}{Y_i(0)} \right] = \alpha + \beta \ln Y(0) + \gamma d_i + \varepsilon_i,$$

где  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  – параметры модели и  $\beta < 0$ ;  $d_i$  – *dummy*-переменная, отражающая принадлежность региона к одному из выделенных кластеров. То есть *dummy*-переменная была определена следующим образом:

$$d_i = \begin{cases} 1 - \text{группа регионов с высоким уровнем СЭР} \\ 0 - \text{группа регионов с низким уровнем СЭР.} \end{cases}$$

Выделение однородных по социально-экономическим характеристикам групп регионов осуществлялось на основе методов кластерного анализа, в частности, итеративных методов, которые позволяют получить непересекающиеся кластеры, не имеют ограничений на количество объектов и характеризующих их признаков. Результаты группировки регионов приведены в табл. 2 [1].

Результаты оценки параметров модели условной  $\beta$ -конвергенции приведены в табл. 3.

Представленные в табл. 3 результаты позволяют сделать вывод о статистической значимости параметров модели и подтверждают гипотезу о кластеризации экономического роста регионов Украины.

График динамики параметров модели условной  $\beta$ -конвергенции представлен на рис. 1.

**А**нализ динамики изменения параметров позволяет сделать вывод о наличии эффекта условной конвергенции. 32% расхождений в уровнях устраняется на протяжении одного периода. Данные выводы согласуются с результатами, полученными в работах [6, 7]. В частности, проверка гипотезы о наличии эффекта  $\beta$ -конвергенции по данным 1996 – 2003 гг. ВРП на душу населения регионов Украины с помощью

Таблица 1

Проверка гипотезы о безусловной  $\beta$ -конвергенции на основе модели Баумоля

Параметр \ Год	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$\alpha$	0.162	0.314	1.816	2.034	2.383	1.542	1.579	1.484	1.268	1.713
$\beta$	0.007	0.025	-0.150	-0.164	-0.188	-0.026	0.004	0.045	0.111	0.044
$t\alpha$	0.567	0.678	2.757	2.871	3.138	1.926	1.997	1.782	1.428	1.850
$t\beta$	0.187	0.385	-1.654	-1.686	-1.801	-0.236	0.035	0.395	0.905	0.346
R2	0.002	0.006	0.106	0.110	0.124	0.002	0.000	0.007	0.034	0.005
F	0.035	0.149	2.735	2.842	3.245	0.056	0.001	0.156	0.819	0.120

моделей панельных данных [6] позволила сделать вывод об устойчивости конвергентных процессов. При этом темп конвергенции оценивался на уровне 40%. Следует отметить тенденцию уменьшения темпа конвергенции регионального развития в последние годы, что свидетельствует об усилении дисбалансов развития

территорий внутри выделенных групп. Негативной тенденцией является замедление темпов экономического роста группы регионов с высоким уровнем социально-экономического развития, о чем говорит волновая динамика параметра при dummy-переменной.

Таблица 2

**Группировка регионов по уровню социально-экономического развития**

№ п/п	Область	Год										Пространственно-динамическая кластеризация
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	АРК	н*	н	в	в	в	н	н	в	в	в	н
2	Винницкая	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н
3	Волынская	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н
4	Днепропетровская	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в
5	Донецкая	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в
6	Житомирская	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н
7	Закарпатская	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н
8	Запорожская	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в
9	Ивано-Франковская	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н
10	Киевская	н	в	в	в	в	в	н	в	в	в	в
11	Кировоградская	н	н	н	н	н	н	в	н	н	н	н
12	Луганская	в	в	в	в	в	н	в	в	в	в	в
13	Львовская	в	в	в	в	в	в	н	в	в	в	в
14	Николаевская	н	н	в	в	в	н	в	н	н	н	н
15	Одесская	в	в	в	в	в	в	н	в	в	в	в
16	Полтавская	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в
17	Ровенская	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н
18	Сумская	н	н	н	н	н	н	в	н	н	н	н
19	Тернопольская	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н
20	Харьковская	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в	в
21	Херсонская	н	н	н	н	н	н	в	н	н	н	н
22	Хмельницкая	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н
23	Черкасская	н	н	н	н	н	н	в	н	н	н	н
24	Черновицкая	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н	н
25	Черниговская	н	н	н	н	н	н	в	н	н	н	н

\* н – группа регионов с низким уровнем социально-экономического развития;  
в – группа регионов с высоким уровнем социально-экономического развития.

Таблица 3

**Проверка гипотезы о наличии эффекта условной  $\beta$ -конвергенции**

Год \ Параметр	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$\alpha$	0.826	1.360	3.323	4.019	4.569	3.953	3.761	3.970	4.132	4.531
$\beta$	-0.088	-0.125	-0.365	-0.448	-0.501	-0.371	-0.308	-0.311	-0.299	-0.359
$\gamma$	0.066	0.104	0.150	0.197	0.217	0.240	0.217	0.247	0.285	0.280
$t\alpha$	2.357	2.367	4.087	5.021	5.417	4.587	4.177	4.400	4.577	4.575
$t\beta$	-1.784	-1.552	-3.205	-3.993	-4.235	-3.069	-2.442	-2.454	-2.364	-2.585
$t\gamma$	2.731	2.623	2.670	3.573	3.735	4.032	3.492	3.971	4.572	4.1
$R^2$	0.254	0.243	0.325	0.437	0.464	0.426	0.357	0.421	0.505	0.436
F	3.751	3.535	5.296	8.530	9.511	8.174	6.099	8.013	11.215	8.506

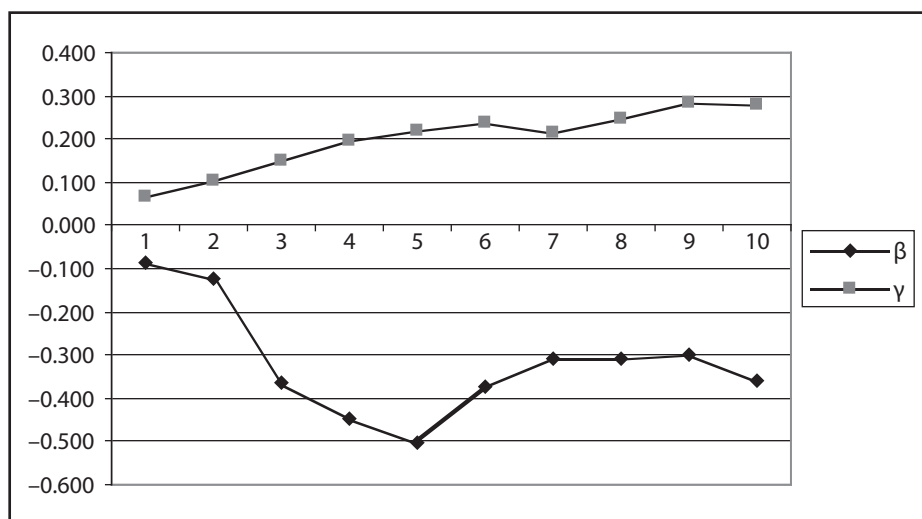


Рис. 1. Динамика параметров модели условной  $\beta$ -конвергенции

Для анализа влияния межрегионального взаимодействия на процессы конвергенции применялись модели пространственной эконометрики. С их помощью учитываются пространственные лаги, проверяется значимость пространственных внешних эффектов, которые вызваны темпами роста соседних регионов. Модель пространственного лага минимально условной конвергенции имеет вид [4]:

$$y = \alpha + \beta Y_0 + \rho W y + \varepsilon,$$

где  $W$  – матрица пространственных весов;  $\rho W y$  – компонента, отражающая пространственный лаг.

Элементы матрицы пространственных весов отражают расстояние между регионами. Наиболее распространенный тип матрицы весов – это бинарная матрица, отражающая соседство, где элемент  $w_{ij}$  равен единице, если  $i$ -тый и  $j$ -ый регионы ( $i \neq j$ ) имеют общую границу, и равен нулю в противном случае. Такая спецификация предполагает, что соседние регионы оказывают одинаковое влияние и что пространственные связи за пределами общих границ отсутствуют. Другой подход к определению  $w_{ij}$  следующий:

$$w_{ij}(q) = \begin{cases} 0 & \text{если } i = j \\ 1/d_{ij}^\theta & \text{если } d_{ij} \leq D(q) \\ 0 & \text{если } d_{ij} > D(q), \end{cases}$$

где  $d_{ij}$  – расстояние между областными центрами;  $D(q)$  – квантили расстояний ( $q = 1, 2, 3, 4$ ), обычно  $\theta = 2$ . Элементы такой матрицы пространственных весов являются аналогами коэффициентов гравитации [4].

Результаты оценки параметров модели минимально условной конвергенции с матрицей весов на основе расстояний между областными центрами приведены в табл. 4.

Как видно из табл. 4, параметры модели статистически незначимы. Аналогичный результат получен при применении в качестве матрицы весов бинарной матрицы, отражающей соседство между регионами (табл. 5).

Модель условной конвергенции с пространственной ошибкой предполагает, что пространственные внешние эффекты объясняются ненаблюдаемой пространственной гетерогенностью в структуре ошибки и общей реакцией на макроэкономические шоки, которая пространственно коррелирована [4, 7]:

$$y = \alpha + \beta Y_0 + Z\varphi + u, \quad u = \lambda W u + \varepsilon.$$

Преобразование модели пространственной ошибки приводит к пространственной модели условной конвергенции Дарбина [4]:

$$y = (1 - \lambda W)\alpha + \beta Y_0 + Z\varphi + \gamma W Y_0 + \lambda W y + \varepsilon.$$

Данная модель имеет следующую интерпретацию: региональное развитие зависит от темпов роста сосед-

Таблица 4

Параметры модели пространственного лага минимально условной конвергенции

Параметр \ Год	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$\alpha$	0.219	0.373	1.904	2.165	2.571	1.679	1.713	1.618	1.432	1.886
$\beta$	0.005	0.021	-0.156	-0.174	-0.202	-0.034	-0.003	0.039	0.103	0.035
$\rho$	-781.865	-316.309	-245.117	-316.995	-381.838	-268.104	-229.539	-209.315	-237.788	-238.230
$t\alpha$	0.788	0.796	2.824	3.021	3.417	2.105	2.179	1.952	1.648	2.067
$t\beta$	0.122	0.332	-1.703	-1.784	-1.973	-0.309	-0.029	0.340	0.871	0.284
$t\rho$	-1.659	-0.937	-0.774	-1.071	-1.463	-1.261	-1.296	-1.257	-1.548	-1.456
$R^2$	0.113	0.045	0.130	0.154	0.201	0.070	0.071	0.073	0.129	0.093
F	1.395	0.513	1.643	2.004	2.774	0.823	0.841	0.870	1.633	1.123



них регионов (через эндогенний просторовий лаг) и от начального значения исследуемого признака (через экзогенный просторовый лаг) [4].

Результаты оценки параметров модели с матрицей просторовых весов в виде бинарной матрицы приведены в табл. 6.

мости составляет 2-3% в год [2, 8]. Волновая динамика значений параметра при *dummy*-переменной говорит о существенном замедлении темпов экономического роста группы регионов с высоким уровнем развития, при этом потенциал роста без учета просторовой кластеризации реакций на макроэкономические шоки

Таблица 5

Параметры модели просторового лага минимально условной конвергенции (матрица весов – бинарная матрица)

Год \ Параметр	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$\alpha$	0.0599	0.1979	1.8516	2.0825	2.4232	1.5433	1.5577	1.4951	1.2008	1.7079
$\beta$	0.0274	0.0469	-0.1571	-0.1744	-0.1967	-0.0263	0.0079	0.0430	0.1231	0.0451
$\rho$	-0.0505	-0.0229	0.0057	0.0072	0.0051	0.0001	-0.0012	0.0006	-0.0029	-0.0002
$t\alpha$	0.2122	0.4157	2.7025	2.8358	3.0768	1.8307	1.8697	0.8779	1.2829	1.7496
$t\beta$	0.6889	0.6978	-1.6309	-1.6904	-1.7784	-0.2208	0.0670	0.1240	0.9315	0.3274
$t\rho$	-1.6645	-1.0392	0.2686	0.3629	0.2886	0.0078	-0.1053	0.0107	-0.2863	-0.0225
$R^2$	0.1132	0.0529	0.1092	0.1153	0.1269	0.0024	0.0006	0.0069	0.0380	0.0052
F	1.4041	0.6144	1.3484	1.4331	1.5995	0.0266	0.0061	0.0759	0.4342	0.0575

Таблица 6

Параметры модели условной конвергенции с просторовой ошибкой (матрица весов – бинарная матрица)

Год \ Параметр	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$\alpha$	0.052	0.079	0.115	0.152	0.171	0.198	0.158	0.187	0.241	0.214
$\beta$	-0.005	-0.010	-0.009	-0.013	-0.015	-0.020	-0.031	-0.036	-0.033	-0.041
Z	0.487	0.870	2.743	3.203	3.663	3.349	2.907	3.151	3.485	3.555
$\gamma$	-0.033	-0.050	-0.285	-0.336	-0.375	-0.286	-0.187	-0.196	-0.205	-0.222
$\lambda$	0.100	0.125	0.097	0.118	0.112	0.108	0.142	0.146	0.113	0.147
$t\alpha$	2.190	1.758	1.645	2.283	2.440	2.767	2.088	2.575	3.406	2.684
$t\beta$	-1.757	-1.250	-0.880	-1.229	-1.228	-1.107	-1.389	-1.543	-1.317	-1.565
$tZ$	1.415	1.356	2.561	3.040	3.227	3.239	2.673	3.001	3.426	3.045
$t\gamma$	-0.679	-0.550	-1.885	-2.262	-2.351	-1.956	-1.217	-1.322	-1.424	-1.344
$t\lambda$	1.064	1.021	0.880	1.242	1.232	1.087	1.363	1.537	1.277	1.550
$R^2$	0.485	0.354	0.350	0.477	0.502	0.460	0.415	0.483	0.548	0.498
F	4.707	2.737	2.696	4.562	5.033	4.256	3.542	4.672	6.073	4.957

Реализация модели условной конвергенции с просторовой ошибкой позволила получить статистически значимые оценки при экзогенном и эндогенном просторовых лагах и сделать вывод о наличии положительных межрегиональных эффектов: повышение темпов экономического развития близлежащих регионов приводит к повышению деловой активности регионов.

Динамика параметров модели условной конвергенции с просторовой ошибкой приведена на рис. 2.

Анализ динамики параметров модели позволяет сделать вывод о росте темпа конвергенции. Так, если вначале анализируемого периода темп конвергенции составлял 0,5%, то в конце периода темп конвергенции оценивается в 4,1%. Следует отметить, что это достаточно высокое значение показателя. В частности, в работе Барро и Сала-и-Мартина оценка темпа сходи-

оценивается на значительно более высоком уровне (см. табл. 3, табл. 6). Динамика параметра при экзогенном просторовом лаге показывает достаточно сильную чувствительность темпов экономического роста этой группы к внешним шокам.

### ВЫВОДЫ

Реализация модели безусловной конвергенции позволяет сделать вывод об отсутствии единой для всех регионов траектории пропорционального роста; исследование модели условной  $\beta$ -конвергенции свидетельствует о наличии эффекта кластерной конвергенции, необходимости формирования дифференцированных стратегий регионального развития; оценка влияния межрегионального взаимодействия на процессы конвергенции позволила подтвердить наличие положи-

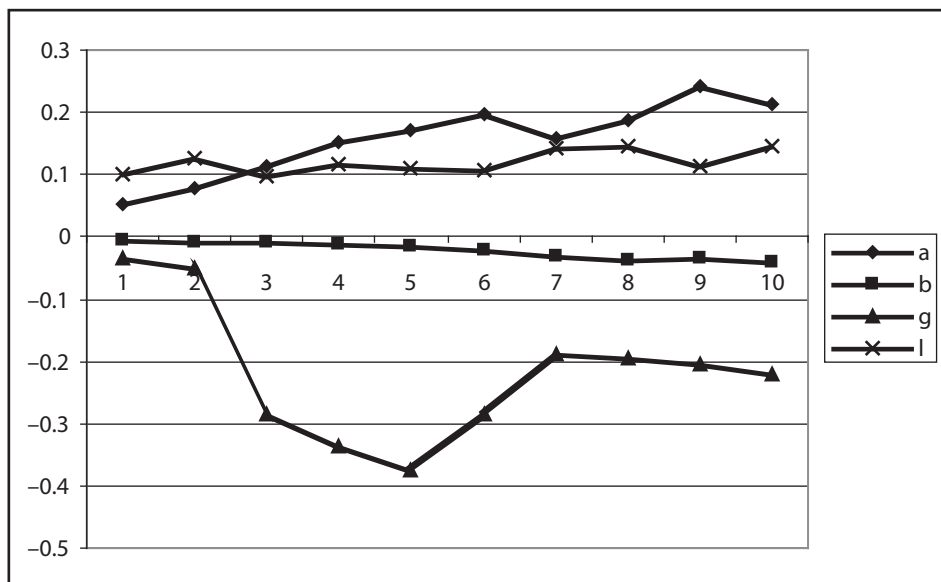


Рис. 2. Динамика параметров модели с пространственной ошибкой

тельных эффектов и, как следствие, сделать выводы о возможности минимизации затрат, связанных со стимулированием развития территорий; исследование чувствительности темпов экономического роста территорий к воздействию внешних шоков показало наличие пространственной кластеризации.

Таким образом, анализ экономического пространства Украины на основе концепции конвергенции подтверждает усиление дисбалансов регионального развития, что может привести к замедлению темпов экономического роста и свидетельствует о необходимости формирования механизмов сглаживания воздействия внешних шоков на экономическую динамику. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Неравномерность и цикличность динамики социально-экономического развития регионов: оценка, анализ, прогнозирование : Монография / Под ред. Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима – Х. : ФЛП Александрова К. М.; ИД «ИНЖЭК», 2012. – 512 с.
2. Дробышевский С. Факторы экономического роста в регионах РФ / С. Дробышевский, О. Луговой, Е. Астафьева, Д. Полевой, А. Козловская, П. Трунин, Л. Ледерман. – М. : ИЭПП, 2005. – 278 с.
3. Иодчин А. А. Эконометрическое моделирование межрегиональной конвергенции в России / А. А. Иодчин : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Москва : Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, 2007. – 27 с.
4. Коломак Е. А. Неоднородность развития регионов России: динамика и межрегиональные эффекты / Е. А. Коломак // Модернизация экономики и глобализация : [сб. по итогам 9 Междунар. науч. конф. «Модернизация экономики и глобализация», 1 – 3 апр. 2008 г., г. Москва]: в 3 кн. / отв. ред. Е. Г. Ясин; Гос. ун-т – Высш. шк. экон. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. – Кн. 3. – С. 275 – 284.
5. Лавровский Б. Л. Российские регионы: сближение или расслоение? / Б. Л. Лавровский, Е. А. Шильцин //

Экономика и математические методы. – 2009, том 45. – № 2. – С. 31 – 36.

6. Лук'яненко І. Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України / Лук'яненко І. Г. – Київ : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2004. – 242 с.

7. Современные проблемы моделирования социально-экономических систем : монография / Под ред. В. С. Пономаренко, Н. А. Кизима, Т. С. Клебановой. – Х. : ФЛП Александрова К. М.; ИД «ИНЖЭК», 2009. – 440 с.

8. Barro R. Convergence Across States and Regions. Brookings Papers on Economic Activity / R. Barro, Sala-i-Martin X. 1:107-182, April, 1991.

9. Cuadrado-Roura J. Convergence and Regional Mobility in the European Union / Cuadrado-Roura J., Mancha-Navarro T., Garrido-Yserte R. – 40th Congress of the European Regional Science. Barcelona, 2000.

10. Lopez-Rodriguez J. Regional Convergence in the European Union / Lopez-Rodriguez J. // Results from a Panel Data Model. Economics Bulletin. – Vol.18. – 2008.

# МЕТОДИ ОЦІНКИ ПРОПОЗИЦІЙ КОНКУРСНИХ ТОРГІВ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ДЛЯ ПІДРОЗДІЛІВ ВНУТРІШНІХ ВІЙСЬК

ЗОЗУЛЯ А. В.

УДК 330.567.4

## Зозуля А. В. Методи оцінки пропозицій конкурсних торгів у системі державних закупівель для підрозділів внутрішніх військ

Для оцінки пропозицій конкурсних торгів у системі державних закупівель у роботі було запропоновано використання методу аналізу ієрархій (МАІ). На основі цього методу було побудовано ієрархічну схему порівнянь, а також запропоновано конкретну методику, яка деякою мірою узагальнює МАІ у зв'язку з особливим статусом показника вартості. Методика оцінки пропозицій конкурсних торгів у системі державних закупівель для військових частин внутрішніх військ на основі застосування методу аналізу ієрархій може бути використана в практичній діяльності комітетами з конкурсних торгів.

**Ключові слова:** метод, ієрархія, державна закупівля, ієрархічна система порівнянь.

**Формул:** 8. **Бібл.:** 7.

**Зозуля Артем Володимирович** – кандидат військових наук, підполковник, кафедра тылового забезпечення, Академія внутрішніх військ МВС України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

УДК 330.567.4

UDC 330.567.4

## Зозуля А. В. Методы оценки предложенных конкурсных торгов в системе государственных закупок для подразделений внутренних войск

Для оценки предложенных конкурсных торгов в системе государственных закупок в работе было предложено использование метода анализа иерархий (МАИ). На основе этого метода была построена иерархическая схема сравнений, а также предложена конкретная методика, которая в некоторой мере обобщает МАИ в связи с особым статусом показателя стоимости. Методика оценки предложенных конкурсных торгов в системе государственных закупок для военных частей внутренних войск на основе применения метода анализа иерархий может быть использована в практической деятельности комитетами по конкурсным торгам.

**Ключевые слова:** метод, иерархия, государственная закупка, иерархическая схема сравнений.

**Формул:** 8. **Библ.:** 7.

**Зозуля Артем Владимирович** – кандидат военных наук, подполковник, кафедра тылового обеспечения, Академия внутренних войск МВД Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

## Zozulya A. V. Methods for Evaluating Proposals Bidding in Public Procurement to Internal Forces

For the evaluation of tenders in public procurement in the paper it was proposed to use the analytic hierarchy process (AHP). On the basis of this method was built hierarchical scheme comparisons and also propose a technique that, to some extent generalizes the AHP due to the special status of the indicator value. Methodology for evaluating proposals bidding in public procurement for the military units of internal troops through the use of the analytic hierarchy process can be used in the practice of bidding committees.

**Key words:** method, hierarchy, government procurement, hierarchical scheme comparisons.

**Formulae:** 8. **Bibl.:** 7.

**Zozulya Artem V.** – Candidate of Sciences (Military), Lieutenant Colonel, Department of Rear Support, Academy of Interior Ministry of Ukraine (pl. Povstannya, 3, Kharkiv, 61001, Ukraine)

В умовах ринку вкрай необхідний принципово новий підхід до одного з найбільш важливих напрямів тылового забезпечення внутрішніх військ МВС України – матеріального. Важливою складовою матеріального забезпечення військових частин є організація проведення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти, основними питаннями яких є своєчасне і повне забезпечення підрозділів внутрішніх військ матеріальними засобами.

Актуальність теми зумовлена низкою проблем, з якими стикаються голови та члени комітетів із конкурсних торгів військових частин внутрішніх військ МВС України при плануванні та проведенні закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти. Це стосується в першу чергу вибору процедури проведення конкурсних торгів, визначення найкращої пропозиції конкурсних торгів, вибору методики оцінювання пропозицій конкурсних торгів.

У роботі комітетів із конкурсних торгів військових частин внутрішніх військ значну роль відіграє слабка обізнаність членів комітету, а також голів комітетів із питань проведення державних закупівель, знань законів, а особливо частих змін до цих законів, що регламентують питання проведення закупівель. Крім своїх функціональ-

них обов'язків на них додатково покладено роботу в комітеті з конкурсних торгів, яка є так званою додатковою завантаженістю. Наслідком цього є низька зацікавленість в результаті роботи комітету з конкурсних торгів.

В умовах постійних змін нормативно-правової бази, механізмів господарської діяльності між об'єктами різноманітних форм власності і взаємодії їх з державними установами велика увага приділяється підвищенню ролі ефективного використання бюджетних коштів, що, у свою чергу, забезпечить раціональне та економічне використання ресурсів і знизить можливість використання корупційних схем при проведенні закупівель.

В Україні потрібно та важливо зробити процедуру використання фінансових ресурсів держави максимально прозорою. У такому випадку процес проведення державних закупівель припиняє бути власним бізнесом конкретних чиновників у центрі і на місцях. Одночасно, високий рівень конкурсних вимог створює конкурентне середовище, необхідне для розвитку підприємницької ініціативи. Можливість взяти участь у змаганні за державний контракт з'являється у підприємств будь-якої форми власності і державної приналежності. Головні умови для учасника – мати необхідну кваліфікацію, ма-

теріальні можливості, досвід і позитивну репутацію. Саме досягнення зазначених цілей було вирішальним при визначенні основних складових і етапів створення існуючої системи державних закупівель в Україні.

*Метою* роботи є підвищення обґрунтованості оцінок пропозицій конкурсних торгів, розробка нової методики оцінки пропозицій конкурсних торгів у системі державних закупівель для військових частин внутрішніх військ.

*Об'єктом* дослідження є система матеріального забезпечення підрозділів внутрішніх військ МВС України, діяльність комітетів із конкурсних торгів військових частин внутрішніх військ МВС України.

*Предметом* дослідження роботи є методики оцінки пропозицій конкурсних торгів, удосконалення процесу проведення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти у внутрішніх військах МВС України.

Конкурсні торги – розповсюджена форма пошуку потенційних постачальників на основі конкурсного відбору їх письмових пропозицій відповідно до заздалегідь сформульованих критеріїв оцінки. Конкурсні торги проводять у випадку, якщо передбачається закупити сировину, матеріали, комплектуючі на велику грошову суму чи передбачається налагодити довгострокові зв'язки між постачальником і споживачем [6].

Ми пропонуємо взяти як методику оцінки конкурсних пропозицій метод аналізу ієрархій (МАІ) – математичний інструмент системного підходу до складних проблем прийняття рішень.

МАІ використовується у всьому світі для прийняття рішень у різноманітних ситуаціях: від управління на міждержавному рівні до рішення галузевих і приватних проблем у бізнесі, промисловості, охороні здоров'я та освіті. Аналіз проблеми прийняття рішень у МАІ починається з побудови ієрархічної структури, яка включає мету, критерії, альтернативи й інші фактори, що впливають на вибір. Ця структура відображає розуміння проблеми особою, яка приймає рішення (ОПР).

МАІ дозволяє зрозумілим і раціональним чином структурувати складну проблему прийняття рішень у вигляді ієрархії, порівняти і виконати кількісну оцінку альтернативних варіантів рішення.

Метод складається з декомпозиції проблеми на все більш прості складові частини і подальшу обробку послідовностей суджень ОПР за парними порівняннями. У результаті може бути виражений відносний ступінь взаємодії елементів в ієрархії. Ці судження потім виражаються чисельно.

МАІ включає процедуру синтезу множинних суджень, одержання пріоритетностей критеріїв і перегляду альтернативних рішень. Отримані в такий спосіб значення є оцінками в шкалі відносин і відповідають так званим твердим оцінкам.

*Рішення проблеми* – це процес поетапного встановлення пріоритетів. На першому етапі виявляються найбільш важливі елементи проблеми, на другому – найкращий спосіб перевірки спостережень, іспити й оцінки елементів; наступним етапом може бути вироблення способу застосування і його якостей.

Весь процес піддається перевірці й переосмислюванню доти, поки не буде впевненості, що процес охопив усі важливі характеристики, необхідні для представлення і вирішення проблеми. Процес може бути проведений над послідовністю ієрархій: у цьому випадку результати, отримані в одній з них, використовуються як вхідні дані при вивченні наступної.

Закон ієрархічної безперервності вимагає, щоб елементи нижнього рівня ієрархії були порівнянні попарно стосовно елементів наступного рівня і т. д. аж до вершини ієрархії.

Метою побудови є одержання пріоритетів елементів на останньому рівні, що найкраще відбиває відносний вплив на вершину ієрархії.

Після ієрархічного, або мережного, відтворення проблеми, виникають питання встановлення пріоритетів критеріїв і оцінка кожної з альтернатив за критеріями.

Розглянемо короткий виклад етапів МАІ. Окремим з них можна приділяти більше увагу в одних ситуаціях, ніж в інших.

1. Формулювання проблеми.
2. Побудова ієрархії, починаючи з вершини (мети – з погляду управління), через проміжні рівні (критерії, від яких залежать наступні рівні) до найнижчого рівня (який звичайно є переліком альтернатив).
3. Побудова послідовності матриць парних порівнянь для кожного з нижчих рівнів – по одній матриці для кожного елемента, що примикає з верхнього рівня. Цей елемент називають спрямованим стосовно елемента, що знаходиться на нижньому рівні, тому що елемент нижнього рівня впливає на розташований вище елемент. У повній простій ієрархії будь-який елемент впливає на кожен елемент рівня, що примикає зверху.
- Елементи будь-якого рівня порівнюються один з одним щодо їхнього впливу на елемент, що спрямовується. Таким чином, одержують квадратну матрицю суджень. Попарні порівняння проводяться в термінах домінування одного з елементів над іншим. Ці судження потім виражаються в цілих числах по шкалі Сааті.
4. На етапі 3 для одержання кожної матриці потрібні  $n(n-1)$  суджень. При кожному парному порівнянні автоматично приписуються зворотні величини.
5. Після проведення всіх попарних порівнянь визначається індекс погодженості і відношення погодженості.
6. Етапи 3, 4, і 5 проводяться для всіх рівнів і груп ієрархії.
7. Використовується ієрархічний синтез для зважування власних векторів вагами критеріїв і обчислення суми по усіх відповідних зважених компонентах власних векторів рівня ієрархії, що знаходиться нижче.
8. Погодженість всієї ієрархії можна знайти, перемножуючи кожен індекс погодженості на пріоритет відповідного критерію і підсумовуючи отримані числа. Результат потім ділиться на вираження такого ж типу, але з випадковою погодженістю, що відповідає розмірам кожної зваженої пріоритетом матриці. Відзначимо, по-перше, що прийнятними є відносна погодженість близько 10% і менше. У протилежному випадку якість суджень варто поліпшити, можливо переглянувши спосіб,

яким задаються питання при проведенні парних порівнянь. Якщо це не допоможе, то задачу треба більш точно структурувати, тобто групувати аналогічні елементи під більш значущими критеріями. Буде потрібно повернення до етапу 2, хоча перегляду можуть потребувати тільки сумнівні частини ієрархії.

При проведенні оцінок варто мати на увазі всі порівнювальні елементи, щоб порівняння були релевантними. Незавжди переконалися в тому, що для проведення обґрунтованих чисельних порівнянь не слід порівнювати більш, ніж  $7 \pm 2$  елементів. У такому випадку маленька погрішність у кожній відносній величині змінює її не дуже значно. Якщо необхідно працювати з більш широким класом об'єктів, то необхідно скористатися ієрархічною декомпозицією. Елементи групуються у порівнювані класи приблизно з 7 елементів у кожному. Елемент із найвищою вагою в класі також включається в наступний клас елементів з великими вагами і як своєрідний стрижень між двома класами додає однорідності шкалі. Процедура повторюється від одного класу до іншого суміжного класу, поки всі елементи не будуть зважені подібним чином.

Алі будуть розглянуті моделі визначення коефіцієнтів важливості порівнювальних об'єктів. Однією з основних задач, що підлягають алгоритмізації, тут є задача визначення максимального власного значення для обернено симетричної матриці суджень  $A = ||a_{ij}||_{n,n}$  і обчислення головного власного вектора, що задовольняють рівнянню:

$$A\bar{\omega} = \lambda_{\max} \cdot \omega, \quad (1)$$

де  $\lambda_{\max}$  – максимальне власне значення матриці  $A$ ;  $\omega$  – головний власний вектор матриці  $A$ .

Існують різні способи оцінки  $\lambda_{\max}$ , тут пропонується один з добре відомих:

$$\lambda_{\max} = \lim_{k \rightarrow \infty} (tr A^{2k})^{\frac{1}{2k}}, \quad (2)$$

де  $tr A$  – слід матриці  $A$ .

Відзначимо, що співвідношення (2) може застосовуватися для довільних (не обов'язково обернено симетричних матриць).

Обчислення головного власного вектора засновано на твердженні теореми, що затверджує, що нормалізовані рядкові суми ступенів примітивної, а отже, і обернено симетричної матриці, у межі дають шуканий власний вектор. Тому короткий обчислювальний спосіб одержання даного вектора – зводити матрицю в ступені, кожна з яких являє собою квадрат попередньої. Рядкові суми обчислюються і нормалізуються:

$$\begin{aligned} A^{(2k)} &= [A^{(k)}]^2 \Rightarrow a_i^{(2k)} = \sum_{j=1}^n a_{ij}^{(k)} a_{ij}^{(k)}, i = \\ &= \overline{1, n} \Rightarrow a^{(2k)} = [a_1^{(2k)}, a_2^{(2k)}, \dots, a_n^{(2k)}]^T \Rightarrow \\ S_{2k} &= \sum_{i=1}^n a_i^{(2k)} \Rightarrow \omega^{(2k)} = \frac{a^{(2k)}}{S_{2k}}. \end{aligned} \quad (3)$$

Обчислення припиняються, коли різниця між цими сумами в двох послідовних обчисленнях менше за задану величину.

Таким чином, одержимо такі алгоритми обчислення максимального власного значення і головного власного вектора обернено симетричної матриці суджень  $A$  [9].

*Алгоритм 2. Обчислення максимального власного значення.*

1. Задати  $\epsilon > 0$ ,  $\lambda_1 = \infty$ , до:  $K = 1$ .
2. Визначити  $B = A^2$ .
3. Визначити  $\lambda_1 = (tr B)^{1/2K}$ .
4. Якщо  $|\lambda_1 - \lambda_2| < \epsilon$ , тоді  $\lambda_{\max} = \lambda_2$ , закінчення обмежень інакше, перейти до п. 5.
5.  $A = B$ ,  $\lambda_1 = \lambda_2$ ,  $K = 2K$ , і перейти до п. 2.

*Алгоритм 3. Обчислення вагових коефіцієнтів (головного власного вектора).*

1. Задати  $\epsilon > 0$ ;

$$S_1 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n e_{ij}, \quad (4)$$

де  $e_{ij}$  – елементна матриця  $B_1$ , отриманої в кінці обчислення максимального власного значення  $\lambda^*$  вихідної матриці;

$$e_i = \sum_{j=1}^n e_{ij}; \quad i = \overline{1, n}. \quad (5)$$

2. Визначити наближені вагові коефіцієнти:

$$W_i := \frac{e_i}{S_1}, \quad i = \overline{1, n}. \quad (6)$$

3.  $B = B^2$ .

$$4. S_2 = \sum_{i=1}^n \sum_{i=1}^n e_{ij}; \quad e_i = \sum_{i=1}^n e_{ij}; \quad \omega_i := \frac{e_i}{S_2}, \quad i = \overline{1, n}.$$

5. Якщо  $\max |W_i - \omega_i| < \epsilon$  ( $1 \leq i \leq n$ ), тоді  $W_i = \omega_i$ ,  $i = \overline{1, n}$ ; закінчити обчислення, інакше перейти на крок 6.

6.  $W_i = \omega_i$ ,  $i = \overline{1, n}$ ; перейти до кроку 3.

Розглянемо методику оцінки ПКТ, яку ми пропонуємо.

**Крок 1.** Визначення критеріїв порівняння ПКТ.

**Крок 2.** Побудова обернено симетричної матриці парних порівнянь для визначених критеріїв (крім критерію «вартість») за шкалою Сааті.

**Крок 3.** Побудова обернено симетричних парних порівнянь ПКТ за кожним із зрівнюваних критеріїв.

**Крок 4.** Обчислення вагових коефіцієнтів критеріїв і вагових коефіцієнтів ПКТ за відповідним програмним забезпеченням.

**Крок 5.** Обчислення вагових коефіцієнтів вартості за формулою:

$$U_i = \frac{1}{\sum_{i=1}^n \frac{1}{C_i}}, \quad (7)$$

де  $i = \overline{1, n}$ ;  $C_i$  – вартість  $i$ -тої ПКТ;  $n$  – кількість ПКТ.

**Крок 6.** Обчислення глобальних вагових коефіцієнтів за формулою:

$$W_i = 0,70U_i + 0,30V_i, \quad (8)$$

де  $i = \overline{1, 5}$ ;  $U_i$  – ваговий коефіцієнт вартості  $i$ -тої ПКТ;  $V_i$  – ваговий коефіцієнт  $i$ -тої ПКТ за критеріями, крім вартісного.

## ВИСНОВКИ

Для оцінки пропозицій конкурсних торгів у системі державних закупівель у роботі було запропоновано використання методу аналізу ієрархій (МАІ). На основі цього методу було побудовано ієрархічну схему порівнянь, а також запропоновано конкретну методичку, яка деякою мірою узагальнює МАІ у зв'язку з особливим статусом показника вартості.

Методика оцінки пропозицій конкурсних торгів у системі державних закупівель для військових частин внутрішніх військ на основі застосування методу аналізу ієрархій може бути використана в практичній діяльності комітетами з конкурсних торгів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України № 3681-VI від 08.07.2011 р. «Про здійснення державних закупівель {зі змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 8 липня 2010 року № 2462-VI, від 10 липня 2010 року № 2487-VI, від 23 грудня 2010 року № 2856-VI, від 11 січня 2011 року № 2899-VI, від 11 січня 2011 року № 2900-VI, від 3 лютого 2011 року № 2995-VI, від

17 березня 2011 року № 3156-VI, від 7 липня 2011 року № 3612-VI (зміни, внесені Законом України від 7 липня 2011 року № 3612-VI, від 22 грудня 2011 року № 4220-VI, діють до 31 грудня 2014 року)}.

2. Наказ Міністерства економіки України № 916 від 26.07.2010 р. «Про затвердження Типового положення про комітет з конкурсних торгів».

3. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Кернс. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.

4. Зозуля А. В. Аналіз особливостей державних закупівель матеріальних засобів військовими частинами ВВ МВС України / А. В. Зозуля, В. М. Котович : зб. тез доп. наук.-практ. конф., Харків, 22 лютого 2012 р. – Х.: Акад. внутрішніх військ МВС України, 2012. – С. 15 – 16.

5. Максименко З. Державні закупівлі в Україні: економічні аспекти та збірка нормативних актів : навчальний посібник / З. Максименко, Н. Ткаченко. – К.: Книга, 2004. – 304 с.

6. Аникин Б. А. Логистика : учебное пособие / Б. А. Аникин. – М.: ИНФРА-М, 1997.

7. Шатковский А. Актуальные вопросы правового и организационного обеспечения государственных закупок / А. Шатковский // ВДЗ. – 2004. – № 3.

УДК 519.86:53.081.5

# СЕМАНТИЧНИЙ ПРОСТІР ДЛЯ ВЕРИФІКАЦІЇ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ

ПЕТРИК В. Л.

УДК 519.86:53.081.5

## Петрик В. Л. Семантичний простір для верифікації економіко-математичних моделей

Пропонується використання семантичного простору для контролю розмірності економічних і фізичних величин при верифікації економіко-математичних моделей. Основою семантичного простору є векторне подання розмірності величин. Для побудови семантичного простору розглянуто класифікацію одиниць вимірювання та обліку господарчих об'єктів і товарів в Україні.

**Ключові слова:** економіко-математична модель, верифікація моделі, одиниці вимірювання, розмірність, семантичний простір.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

**Петрик Валерія Леонідівна** – кандидат технічних наук, доцент, кафедра економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

**E-mail:** petrikvl@mail.ru

УДК 519.86:53.081.5

## Петрик В. Л. Семантическое пространство для верификации экономико-математических моделей

Предлагается использование семантического пространства для контроля размерности экономических и физических величин при верификации экономико-математических моделей. Основой семантического пространства является векторное представление размерности величин. Для построения семантического пространства рассмотрена классификация единиц измерения и учета хозяйственных объектов и товаров в Украине.

**Ключевые слова:** экономико-математическая модель, верификация модели, единицы измерения, размерность, семантическое пространство.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

**Петрик Валерия Леонидовна** – кандидат технических наук, доцент, кафедра экономики и маркетинга, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

**E-mail:** petrikvl@mail.ru

UDC 519.86:53.081.5

## Petrik V. L. Semantic Space for the Verification of Economic Mathematical Models

The use of semantic space to control the dimension of economic and physical variables in the verification of economic mathematical models is proposed. The basis of the semantic space is the vector representation of dimension values. For construction of semantic space the classification of units of measurement and recording of business objects and goods in Ukraine was considered.

**Key words:** economic mathematical model, model verification, units of measurement, dimension, semantic space.

**Fig.:** 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

**Petrik Valeriya L.** – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Department of Economics and Marketing, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

**E-mail:** petrikvl@mail.ru

## ВИСНОВКИ

Для оцінки пропозицій конкурсних торгів у системі державних закупівель у роботі було запропоновано використання методу аналізу ієрархій (МАІ). На основі цього методу було побудовано ієрархічну схему порівнянь, а також запропоновано конкретну методичку, яка деякою мірою узагальнює МАІ у зв'язку з особливим статусом показника вартості.

Методика оцінки пропозицій конкурсних торгів у системі державних закупівель для військових частин внутрішніх військ на основі застосування методу аналізу ієрархій може бути використана в практичній діяльності комітетами з конкурсних торгів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України № 3681-VI від 08.07.2011 р. «Про здійснення державних закупівель {зі змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 8 липня 2010 року № 2462-VI, від 10 липня 2010 року № 2487-VI, від 23 грудня 2010 року № 2856-VI, від 11 січня 2011 року № 2899-VI, від 11 січня 2011 року № 2900-VI, від 3 лютого 2011 року № 2995-VI, від

17 березня 2011 року № 3156-VI, від 7 липня 2011 року № 3612-VI (зміни, внесені Законом України від 7 липня 2011 року № 3612-VI, від 22 грудня 2011 року № 4220-VI, діють до 31 грудня 2014 року)}.

2. Наказ Міністерства економіки України № 916 від 26.07.2010 р. «Про затвердження Типового положення про комітет з конкурсних торгів».

3. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Кернс. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.

4. Зозуля А. В. Аналіз особливостей державних закупівель матеріальних засобів військовими частинами ВВ МВС України / А. В. Зозуля, В. М. Котович : зб. тез доп. наук.-практ. конф., Харків, 22 лютого 2012 р. – Х.: Акад. внутрішніх військ МВС України, 2012. – С. 15 – 16.

5. Максименко З. Державні закупівлі в Україні: економічні аспекти та збірка нормативних актів : навчальний посібник / З. Максименко, Н. Ткаченко. – К.: Книга, 2004. – 304 с.

6. Аникин Б. А. Логистика : учебное пособие / Б. А. Аникин. – М.: ИНФРА-М, 1997.

7. Шатковский А. Актуальные вопросы правового и организационного обеспечения государственных закупок / А. Шатковский // ВДЗ. – 2004. – № 3.

УДК 519.86:53.081.5

# СЕМАНТИЧНИЙ ПРОСТІР ДЛЯ ВЕРИФІКАЦІЇ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ

ПЕТРИК В. Л.

УДК 519.86:53.081.5

## Петрик В. Л. Семантичний простір для верифікації економіко-математичних моделей

Пропонується використання семантичного простору для контролю розмірності економічних і фізичних величин при верифікації економіко-математичних моделей. Основою семантичного простору є векторне подання розмірності величин. Для побудови семантичного простору розглянуто класифікацію одиниць вимірювання та обліку господарчих об'єктів і товарів в Україні.

**Ключові слова:** економіко-математична модель, верифікація моделі, одиниці вимірювання, розмірність, семантичний простір.  
**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

**Петрик Валерія Леонідівна** – кандидат технічних наук, доцент, кафедра економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)  
**E-mail:** petrikvl@mail.ru

УДК 519.86:53.081.5

## Петрик В. Л. Семантическое пространство для верификации экономико-математических моделей

Предлагается использование семантического пространства для контроля размерности экономических и физических величин при верификации экономико-математических моделей. Основой семантического пространства является векторное представление размерности величин. Для построения семантического пространства рассмотрена классификация единиц измерения и учета хозяйственных объектов и товаров в Украине.

**Ключевые слова:** экономико-математическая модель, верификация модели, единицы измерения, размерность, семантическое пространство.  
**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

**Петрик Валерия Леонидовна** – кандидат технических наук, доцент, кафедра экономики и маркетинга, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)  
**E-mail:** petrikvl@mail.ru

UDC 519.86:53.081.5

## Petrik V. L. Semantic Space for the Verification of Economic Mathematical Models

The use of semantic space to control the dimension of economic and physical variables in the verification of economic mathematical models is proposed. The basis of the semantic space is the vector representation of dimension values. For construction of semantic space the classification of units of measurement and recording of business objects and goods in Ukraine was considered.

**Key words:** economic mathematical model, model verification, units of measurement, dimension, semantic space.  
**Pic.:** 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

**Petrik Valeriya L.** – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Department of Economics and Marketing, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)  
**E-mail:** petrikvl@mail.ru

**П**ланування та оптимальне управління виробництвом вимагає побудови складних економіко-математичних моделей, а також виконання економічних розрахунків з використанням параметрів, об'єднаних у системи рівнянь високого порядку.

Економічні моделі, на відміну від фізичних, дуже різноманітні й не зводяться до єдиної моделі, яка поєднує їх у вигляді окремих випадків. Розробники економічних моделей доводиться записувати рівняння, установлювати співвідношення і залежності між параметрами, які раніше ніде не використовувалися, знаходити той унікальний набір величин, який найкращим чином описує процеси, які його цікавлять.

Складність економічних процесів і явищ утруднюють не лише побудову математичних моделей, а й перевірку їх адекватності, істинності одержаних результатів. До формалізованих прийомів верифікації економіко-математичних моделей відноситься доведення існування рішення, перевірка істинності статистичних гіпотез про зв'язки між параметрами і змінними моделі, зіставлення розмірності величин тощо [1].

У фізичних науках для перевірки коректності рівнянь або проміжних викладень ефективно використовуються розмірності (семантики). Порівняння або складання величин, виражених в різних одиницях виміру, свідчить про наявність помилок. Розмірності лівої та правої частин рівнянь мають збігатися, відсутність чого свідчить про некоректність розрахунків. З іншого боку, знання розмірності величин, що задані або треба відшукати, іноді дозволяє визначити вид рішення, навіть без детального запису рівнянь, що описують процес [2].

Пропонується використання семантичного контролю (СК) розмірності економічних і фізичних величин при верифікації економіко-математичних моделей. Контролювати розмірності ефективно для відшукування множників, які помилково пропущено, аргументів функцій, які неправильно написано, та інших помилкових записів моделей, які допускаються математичним синтаксисом.

Семантичний контроль [3] ґрунтується на аналізі розмірності економічних і фізичних величин, які присутні у співвідношеннях економіко-математичної моделі, що досліджується. Основою СК є векторне подання розмірності величин у семантичному просторі (СП), побудова якого вимагає визначення основних (базових) одиниць вимірювання та похідних від них. Для цього необхідно розглянути класифікацію одиниць вимірювання та обліку господарчих об'єктів і товарів в Україні.

Для виміру результатів економічної діяльності використовуються різні економічні величини і показники, що характеризують стан, властивості, якість економіки, її об'єктів, економічних процесів. Ці величини дозволяють визначити якість процесів виробництва, розподілу та споживання.

У сфері економіки діє «Державний класифікатор системи позначень одиниць вимірювання та обліку (КСПОВО)», розроблений як складова державної програми обов'язкового переходу на міжнародну систему вимірювання та обліку в усіх сферах економічної діяльності [4]. Він є складовою державної системи класифікації техніко-економічної та соціальної інформації та призначений для збирання, обробки та обміну інформацією з фінансової та статистичної звітності у сфері зовнішньоекономічної діяльності, у торговельних і товаросупровідних документах та ін. КСПОВО розроблено на підставі Постанови Кабінету Міністрів України «Про концепцію побудови національної статистики України та Державну програму переходу на міжнародну систему обліку та статистики» від 04.05.1993 р. № 326 та уведено в дію наказом Держкомстандарту України в 1996 р. [5].

Об'єктом класифікації є множина одиниць вимірювання фізичних величин та одиниць обліку, використовуваних у статистиці.

Особливістю економічних величин є відсутність єдиної міри, еталону, який був би застосований до різних економічних величин і дозволяв би вимірювати їх, тому КСПОВО містить близько тисячі одиниць вимірювання (рис. 1).

У господарській практиці вимір економічних величин знаходить своє вираження в статистичних показниках, що характеризують властивості економічних об'єктів. Ці показники виражаються в натуральних, вартісних (грошових) і трудових одиницях вимірювання залежно від сутності процесів і явищ, які вони описують [6].

Основну частку в КСПОВО складають натуральні одиниці вимірювання (87%), десяту частину яких представлено умовними одиницями. На частку трудових одиниць вимірювання припадає 11%, вартісних – усього 2%.

Натуральні вимірники характеризують явища у властивій їм натуральній формі і мають міру довжини, маси, об'єму тощо або кількості одиниць, числа подій. До натуральних у КСПОВО віднесено такі одиниці вимірювання, як тонна, кілограм, метр, штука, пара і т. д.,

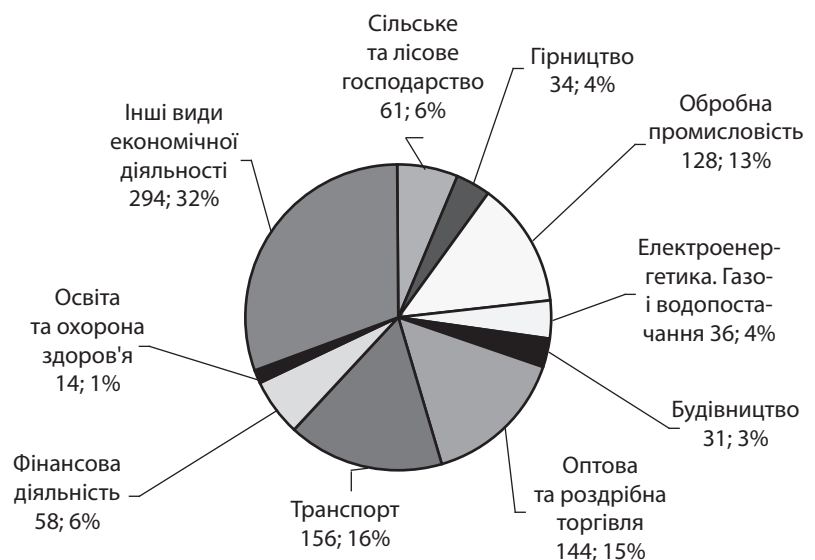


Рис. 1. Розподіл одиниць вимірювання та обліку по видах економічної діяльності згідно з КСПОВО, %



а також комбіновані одиниці виміру, що представляють собою добуток двох величин, кожну з яких виражено в різних розмірностях. Так, наприклад, виробництво електроенергії вимірюється в кіловат-годинах, вантажообіг – у тонно-кілометрах тощо.

Одиниці вимірювання продукції не мають вимірвальних еталонів. Їх вибір залежить від характеру продукції, тому одиниці вимірювання продукції включаються в стандарти фірм-виробників або державні стандарти.

Трудові одиниці вимірювання характеризують показники, які дозволяють оцінити витрати праці, відображають наявність, розподіл і використання трудових ресурсів. У КСПОВО вони складають 11% від загальної кількості одиниць виміру, що дорівнює 94, це – людина-день, машино-змінa, верстато-година та ін.

Вартісні одиниці вимірювання дають вартісну (грошову) оцінку соціально-економічним явищам, характеризують вартість певної продукції або обсягу виконаних робіт. Одиниця вимірювань грошей у кожній державі своя й встановлюється державними інститутами, в Україні – це гривня, яка й представлена в КСПОВО.

**В** економіці відсутня розвинена система одиниць вимірювання, тому вибір системи базових одиниць вимірювання визначається не лише економічними законами, але і видом конкретної моделі. Наприклад, система балансових рівнянь описує рух адитивних величин, якими в економіці є запаси і потоки матеріальних благ і фінансових інструментів. Отже як базові одиниці слід обрати набір адитивних величин і фізичну величину – час.

Ступінь укрупнення одиниць вимірювання об'єктивно визначається розмірами об'єктів, що вивчаються. Наприклад, для виміру кількості продукції в КСПОВО, окрім штук та пар, наводяться одиниці вимірювання та обліку, співвідношення яких продемонстровано в *табл. 1*.

Одиниця вимірювання часу – секунда, яка в системі СІ є основною, для економічних систем надто мала, тому для виміру часу в КСПОВО використовують день, добу, рік, місяць, декаду, тиждень, зміну (*табл. 2*).

Подібні співвідношення можна навести для багатьох одиниць вимірювання, які наведено в КСПОВО, чим пояснюється їх велика кількість. Наприклад, для вимірювання маси пропонується 12 одиниць.

**С**истема одиниць вимірювання виявляється значно більш зручною, якщо в ній всього лише кілька одиниць є базовими, а інші визначаються через базові, тобто є похідними від них. Зручність такої системи одиниць у тому, що математичні співвідношення між базовими та похідними одиницями системи носять загальний характер і виконуються незалежно від того, в яких одиницях (метр, фут або аршин) вимірюється довжина і які одиниці обрані для інших величин. Таким чином, враховуючи співвідношення між одиницями вимірювання, приклади яких наведено в *табл. 1, 2*, можна значно зменшити їх кількість, що спростить вибір базових одиниць, необхідних для контролю розмірності.

Контроль розмірності фізичних або економічних величин ґрунтується на тому, що складати або порівнювати величини різної розмірності, (наприклад, вагу і вартість) безглуздо, оскільки результат істотно залежить від вибраних одиниць вимірювання (тонни або гривні). Із загальної математичної точки зору правильна розмірність системи співвідношень означає її інваріантність відносно деякої групи перетворень подібності [7].

Для здійснення семантичного контролю пропонується векторне подання розмірності величин, які використовуються при побудові економіко-математичної моделі або економічних розрахунках. Цим величинам ставляться у відповідність елементи так званого семантичного простору (СП) – *n*-вимірною метричного про-

Таблиця 1

Коефіцієнти співвідношень одиниць вимірювання кількості продукції

Одиниця вимірювання	Пара	Грос	Великий грос	Десять штук	Дюжина штук	Сто штук	Тисяча штук	Мільйон штук	Мільярд штук
1 штука	2	144	1728	10	12	102	103	106	109

Таблиця 2

Коефіцієнти співвідношень одиниць вимірювання часу

Одиниця вимірювання	Хвилина	Година	Зміна	Доба	Тиждень	Декада	Місяць	Рік
1 хв	1	1,67E-02	2,08E-03	6,94E-04	9,92E-05	6,94E-05	2,31E-05	1,90E-06
1 год	60	1	0,125	4,17E-02	5,95E-03	4,17E-03	1,39E-03	1,14E-04
1 змін	480	8	1	3,33E-01	4,76E-02	3,33E-02	1,11E-02	9,13E-04
1 доб	1440	24	3	1	1,43E-01	0,1	3,33E-02	2,74E-03
1 тижд	10080	168	21	7	1	0,7	2,33E-01	1,92E-02
1 декада	14400	240	30	10	1,43	1	3,33E-01	2,74E-02
1 міс	43200	720	90	30	4,29	3	1	8,33E-02
1 рік	525600	8760	1095	365	52,14	36,5	12	1

стору, що складається з множини  $X$  елементів, кожний з яких визначається розмірністю відповідної величини [8].

Основу СП становить семантичний базис –  $n$  ортогональних векторів одиничної довжини, кожний з яких відповідає одній з базових одиниць системи одиниць вимірювання, що використовується для визначення розмірності величин, які присутні в моделі. На осях координат СП відкладаються показники ступеня базових величин. Кожному з елементів СП відповідає семантичний вектор (СВ)  $S$ , який проведено з початку координат. Координати вектора визначаються розмірністю фізичної або економічної величини й складаються зі ступенів базових величин. Уся сукупність СВ  $S$  утворює СП. У зв'язку з тим, що розмірності мають цілочислові показники ступенів базових одиниць, елементи СП також матимуть цілочислові координати, а сам простір є дискретним.

Розмірність СП визначається кількістю як фізичних величин (базових одиниць системи СІ, використаних у моделі), так і економічних, наприклад, грошових і товарних одиниць.

Основна властивість СП полягає в тому, що його елементи можна порівнювати, множити на константу, складати і віднімати. При цьому утворюються нові елементи СП. Так, при складанні двох СВ, що відповідають довжині, виникає СВ площі, а при складанні СВ довжини і площі – СВ об'єму. У свою чергу, множення СВ довжини на 2 і 3 також дає відповідно СВ площі та об'єму тощо.

Розглянемо СП, який утворено підмножиною фізичних і економічних величин, та їх взаємозв'язок (рис. 2). У центрі СП розташована безрозмірна величина, координати якої  $(0, 0, 0)$ .

У побудованому базисі такі економічні категорії мають координати:

- час (тривалість) [од. часу]  $(1, 0, 0)$ ;
- гроші [грош. од.]  $(0, 1, 0)$ ;
- одиниця товару [од. товару]  $(0, 0, 1)$ ;
- ціна  $\left[ \frac{\text{грош. од.}}{\text{од. товару}} \right]$   $(0, 1, -1)$ ;

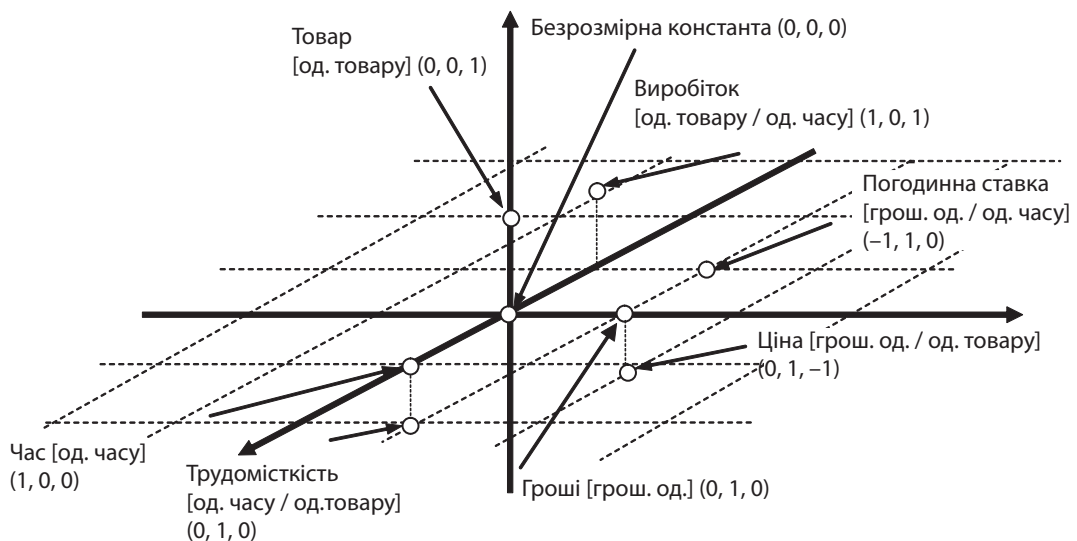


Рис. 2. Структура семантичного простору в базисі фізичних та економічних величин {Час, Гроші, Одиниця товару}

– погодинна ставка  $\left[ \frac{\text{грош. од.}}{\text{од. часу}} \right]$   $(-1, 1, 0)$ ;

– виробіток  $\left[ \frac{\text{од. товару}}{\text{од. часу}} \right]$   $(-1, 0, 1)$ ;

– трудомісткість на одиницю продукції  $\left[ \frac{\text{од. часу}}{\text{од. товару}} \right]$   $(1, 0, -1)$ ;

– товарний потік  $\left[ \frac{\text{од. товару}}{\text{од. часу}} \right]$   $(-1, 0, 1)$ ;

– грошовий потік  $\left[ \frac{\text{грош. од.}}{\text{од. часу}} \right]$   $(-1, 1, 0)$ .

Лінійність СП дозволяє розглядати перетворення семантики, які здійснюються в арифметичних виразах, як лінійні семантичні відображення (табл. 3). Операції, що виконуються над величинами в арифметичних виразах, фактично є операціями над СВ у семантичному лінійному просторі, а відображення семантики – лінійними відображеннями.

Таблиця 3

Приклади перетворень семантики в арифметичних виразах

Арифметичний вираз	Операції над елементами СП (семантичними векторами $X(S), Y(S)$ )
$U = X \cdot Y$	$U(S) = Y(S) + X(S)$
$U = X / Y$	$U(S) = Y(S) - X(S)$
$U = X^Y$	$U(S) = Y(S) \cdot X(S)$

Для виконання СК розмірності при дослідженні економіко-математичних моделей потрібно розмірності кожній величині – економічній або фізичній, поставити у відповідність СВ – масив з чисел, що визначають її координати в СП. Для коректно побудованої моделі семантика очікуваного результату розрахунків має збі-

гатися з семантикою фактичного результату, отже СВ даних також повинні збігатися.

## ВИСНОВКИ

Подання розмірності фізичних або економічних величин, що присутні в співвідношеннях економіко-математичних моделей у вигляді координат семантичного простору, дозволить здійснювати верифікацію побудованої моделі за допомогою семантичного контролю розмірності. Подальші дослідження необхідно проводити в напрямку розробки алгебраїчних основ семантичного контролю розмірності. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : навч. посібник / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.

2. Поспелов И. Г. Метод проверки размерности для исследования моделей экономической динамики / И. Г. Поспелов, М. А. Хохлов // Математическое моделирование. – 2006, т. 18. – № 10. – С. 113 – 122.

3. Манжос Ю. С. Оценка полноты семантического контроля программного обеспечения информационно-управляющих систем / Ю. С. Манжос, В. Л. Петрик // Авиационно-космическая техника и технология. – 2007. – № 5(41). – С. 86 – 93.

4. Колотило Д. М. Міжнародні системи вимірювання в економіці : навч. посібник-довідник / Д. М. Колотило, А. Т. Соколовський, В. В. Афандіянц. – К. : КНЕУ, 2000. – 176 с.

5. Класифікатор системи позначень одиниць вимірювання та обліку (КСПОВО) [Електронний ресурс] / Державний класифікатор України ДК 011-96. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.18011.0>

6. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь : Словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников. – М. : Дело, 2003. – 520 с.

7. Седов Л. И. Методы подобия и размерности в механике / Л. И. Седов. – М. : Наука. Физматлит, 1987. – 430 с.

8. Петрик В. Л. Экспертиза программного обеспечения информационно-управляющих систем с использованием дескрипторного семантического пространства / В. Л. Петрик // Радиоэлектронні і комп'ютерні системи. – 2007. – № 2(21). – С. 29 – 35.

УДК 519.86+33.658:338.486

# МОДЕЛЬ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ІВАНЮК У. В.

УДК 519.86+33.658:338.486

## Іванюк У. В. Модель планування розвитку туристичного підприємства

У статті запропоновано модель планування розвитку туристичного підприємства. Модель дозволяє: 1) обґрунтувати процес розподілу прибутку підприємства; 2) вибрати оптимальний режим його роботи і найкращі умови функціонування; 3) здійснити підбір параметрів, при яких туристичному підприємству створюються сприятливі умови розвитку; 4) визначити оптимальні ставки оподаткування на користь підприємства.

**Ключові слова:** туристичний ринок, туристичне підприємство, розвиток, планування, моделювання.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Формул:** 14. **Бібл.:** 10.

Іванюк Ульяна Василівна – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

УДК 519.86+33.658:338.486

## Іванюк У. В. Модель планирования развития туристического предприятия

В статье предложена модель планирования развития туристического предприятия. Модель позволяет: 1) обосновать процесс распределения прибыли предприятия, 2) выбрать оптимальный режим его работы и лучшие условия функционирования, 3) осуществить подбор параметров, при которых туристическому предприятию создаются благоприятные условия развития, 4) определить оптимальные ставки налогообложения в пользу предприятия.

**Ключевые слова:** туристический рынок, туристическое предприятие, развитие, планирование, моделирование.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Формул:** 14. **Библ.:** 10.

Іванюк Ульяна Васильевна – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченко, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

UDC 519.86+33.658:338.486

## Ivanyuk U. V. Model of Development Planning of Tourist Enterprise

The paper proposes a model of planning and development of tourist business. The model allows: 1) to justify the process of distribution of company profits, and 2) to select the optimal mode of its operation and the best operating conditions, and 3) make the selection of parameters for which the tour company created favorable conditions for the development and 4) to determine the optimal tax rate in favor of the company.

**Key words:** tourism market, tourist enterprise, development, planning, modeling.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 14. **Bibl.:** 10.

Ivanyuk Ulyana V. – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

Сучасні умови функціонування туристичного ринку ініціюють необхідність розробки принципово нових підходів до формування організаційно-економічного механізму розвитку туристичних підприємств. На жаль, у практиці вітчизняних туристичних підприємств зберігаються малоефективні методи управ-

ління і використання ресурсів, відсутній реальний механізм залучення інвестицій.

Моделі розвитку туристичного ринку дозволяють формувати його структуру в залежності від еластичності реакції туристів та ієрархії їхніх потреб. Практична реалізація таких моделей здатна забезпечити розвиток

гатися з семантикою фактичного результату, отже СВ даних також повинні збігатися.

## ВИСНОВКИ

Подання розмірності фізичних або економічних величин, що присутні в співвідношеннях економіко-математичних моделей у вигляді координат семантичного простору, дозволить здійснювати верифікацію побудованої моделі за допомогою семантичного контролю розмірності. Подальші дослідження необхідно проводити в напрямку розробки алгебраїчних основ семантичного контролю розмірності. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : навч. посібник / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.

2. Поспелов И. Г. Метод проверки размерности для исследования моделей экономической динамики / И. Г. Поспелов, М. А. Хохлов // Математическое моделирование. – 2006, т. 18. – № 10. – С. 113 – 122.

3. Манжос Ю. С. Оценка полноты семантического контроля программного обеспечения информационно-управляющих систем / Ю. С. Манжос, В. Л. Петрик // Авиационно-космическая техника и технология. – 2007. – № 5(41). – С. 86 – 93.

4. Колотило Д. М. Міжнародні системи вимірювання в економіці : навч. посібник-довідник / Д. М. Колотило, А. Т. Соколовський, В. В. Афандіянц. – К. : КНЕУ, 2000. – 176 с.

5. Класифікатор системи позначень одиниць вимірювання та обліку (КСПОВО) [Електронний ресурс] / Державний класифікатор України ДК 011-96. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.18011.0>

6. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь : Словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников. – М. : Дело, 2003. – 520 с.

7. Седов Л. И. Методы подобия и размерности в механике / Л. И. Седов. – М. : Наука. Физматлит, 1987. – 430 с.

8. Петрик В. Л. Экспертиза программного обеспечения информационно-управляющих систем с использованием дескрипторного семантического пространства / В. Л. Петрик // Радиоэлектронні і комп'ютерні системи. – 2007. – № 2(21). – С. 29 – 35.

УДК 519.86+33.658:338.486

# МОДЕЛЬ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ІВАНЮК У. В.

УДК 519.86+33.658:338.486

## Іванюк У. В. Модель планування розвитку туристичного підприємства

У статті запропоновано модель планування розвитку туристичного підприємства. Модель дозволяє: 1) обґрунтувати процес розподілу прибутку підприємства; 2) вибрати оптимальний режим його роботи і найкращі умови функціонування; 3) здійснити підбір параметрів, при яких туристичному підприємству створюються сприятливі умови розвитку; 4) визначити оптимальні ставки оподаткування на користь підприємства.

**Ключові слова:** туристичний ринок, туристичне підприємство, розвиток, планування, моделювання.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Формул:** 14. **Бібл.:** 10.

Іванюк Ульяна Василівна – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

УДК 519.86+33.658:338.486

## Іванюк У. В. Модель планирования развития туристического предприятия

В статье предложена модель планирования развития туристического предприятия. Модель позволяет: 1) обосновать процесс распределения прибыли предприятия, 2) выбрать оптимальный режим его работы и лучшие условия функционирования, 3) осуществить подбор параметров, при которых туристическому предприятию создаются благоприятные условия развития, 4) определить оптимальные ставки налогообложения в пользу предприятия.

**Ключевые слова:** туристический рынок, туристическое предприятие, развитие, планирование, моделирование.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Формул:** 14. **Библ.:** 10.

Іванюк Ульяна Васильевна – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченко, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

UDC 519.86+33.658:338.486

## Ivanyuk U. V. Model of Development Planning of Tourist Enterprise

The paper proposes a model of planning and development of tourist business. The model allows: 1) to justify the process of distribution of company profits, and 2) to select the optimal mode of its operation and the best operating conditions, and 3) make the selection of parameters for which the tour company created favorable conditions for the development and 4) to determine the optimal tax rate in favor of the company.

**Key words:** tourism market, tourist enterprise, development, planning, modeling.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 14. **Bibl.:** 10.

Ivanyuk Ulyana V. – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

Сучасні умови функціонування туристичного ринку ініціюють необхідність розробки принципово нових підходів до формування організаційно-економічного механізму розвитку туристичних підприємств. На жаль, у практиці вітчизняних туристичних підприємств зберігаються малоефективні методи управ-

ління і використання ресурсів, відсутній реальний механізм залучення інвестицій.

Моделі розвитку туристичного ринку дозволяють формувати його структуру в залежності від еластичності реакції туристів та ієрархії їхніх потреб. Практична реалізація таких моделей здатна забезпечити розвиток

туристичного ринку, створення сприятливих умов для формування якісного туристичного продукту.

Різні аспекти функціонування та розвитку підприємств туристичної індустрії розглянуто у працях Г. О. Ворошилової [1], Л. П. Дядечко [2], О. М. Кальченко [3], О. О. Любіцевої, Є. В. Панкової, В. І. Стафійчука [4], М. П. Мальської, Н. В. Антонюк, Н. М. Ганич [5], І. В. Свида [6], Ю. А. Семенової, А. А. Деміна [7], Т. І. Ткаченко [8], А. М. Трамвої [9], Б. В. Шупіка [10].

Метою даної статті є розробка моделі планування розвитку туристичного підприємства, здатної забезпечити формування оптимального режиму його функціонування, нарощення конкурентних переваг на ринку туристичних послуг.

Потенціал туристичного підприємства характеризується виробничою функцією:

$$P = AK^\alpha L^\beta, \quad (1)$$

де  $K, L$  – виробничі фактори (капітал і праця);  $\alpha, \beta$  – еластичності.

**Ф**ункцію виробничого потенціалу можна побудувати методом найменших квадратів або у вигляді стохастичної граничної функції виробництва.

Прибуток туристичного підприємства визначається за формулою:

$$\Pi = \min\{c \cdot P, G\} - U - W, \quad (2)$$

де  $c$  – ціна одиниці випуску;  $G$  – попит;  $U$  – загальні витрати;  $W$  – податки.

Розподіл прибутку:

$$\Delta K = \lambda_1 \Pi, \Delta L = \lambda_2 \Pi, \lambda_1 + \lambda_2 \leq 1, \quad (3)$$

де  $\lambda_1 + \lambda_2 \geq 0$  – відповідні частини прибутку, спрямованого на приріст виробничих фондів; у випадку  $\lambda_1 + \lambda_2 < 1$  передбачаються відрахування у резервний фонд. Величина параметру розподілу розрахункового прибутку повинна бути тим більшою, чим більший дефіцит відповідного виробничого чинника.

Динаміка чинників:

$$K_{t+1} = K_t + \Delta K = K_t + \lambda_1 \Pi_t, L_{t+1} = L_t + \Delta L = L_t + \lambda_2 \Pi_t, \quad (4)$$

де  $K_{t+1}, L_{t+1}$  – значення виробничих чинників наступного часового періоду.

Вихідними даними є дані щодо стану підприємства ( $A, K, L, \alpha, \beta$ ), стану середовища ( $c, W, G$ ) і управлінські змінні ( $\lambda_1, \lambda_2$ ).

Сформулюємо задачу знаходження оптимальних значень  $\lambda_1, \lambda_2$ .

Задачу максимізації випуску можна записати у вигляді:

$$P_{t+1} = AK_{t+1}^\alpha L_{t+1}^\beta \rightarrow \max, \\ K_{t+1} = K_t + \lambda_1 \Pi_t, L_{t+1} = L_t + \lambda_2 \Pi_t, \lambda_1 + \lambda_2 \leq 1, \lambda_1, \lambda_2 \geq 0. \quad (5)$$

Дана задача еквівалентна такій:

$$P_{t+1} = A(K_t + \lambda_1 \Pi_t)^\alpha (L_t + \lambda_2 \Pi_t)^\beta \rightarrow \max, \\ \lambda_1 + \lambda_2 \leq 1, \lambda_1, \lambda_2 \geq 0, \quad (6)$$

де  $K_t, L_t, \Pi_t$  – відомі змінні із циклу розрахунків попереднього періоду ( $t-1$ );  $K_0, L_0$  – об'єми виробничих чинників туристичного підприємства у початковий період.

Представлена вище модель планування розвитку туристичного підприємства дозволяє розв'язувати такі задачі:

1) вибір оптимальних режимів роботи туристичного підприємства і найкращих умов його функціонування; підбір параметрів, при яких у туристичного підприємства складаються сприятливі умови розвитку;

2) вибір нових проектів розвитку туристичного підприємства або можливих варіантів вдосконалення податкової системи.

Крім цього, розраховується динаміка розглядуваних чинників виробництва. Вважається, що невикористаний на цілі виробництва прибуток іде на особисте споживання, а невикористані виробничі ресурси утворюють резерви, необхідні в будь-якій виробничій діяльності. Розрахунок оптимального виробництва в поточному періоді суміщається з пошуком оптимального розв'язку про розподіл прибутку туристичного підприємства, отриманого в минулому періоді.

Виробнича функція може відображати можливість поєднання різних видів виробництв з урахуванням диференційованого попиту на них і взаємозамінності трудового чинника, вище якого виробництво недоцільне.

При цьому модель можна модифікувати для альтернативних виробництв туристичних продуктів, які конкурують в рамках наявних у туристичного підприємства ресурсів. Мобільність і відносно висока ліквідність наявних ресурсів для туристичного бізнесу дозволяє здійснити необхідний перерозподіл ресурсів на користь більш ефективних виробництв.

Модель (6) дозволяє обґрунтувати процес розподілу прибутку туристичного підприємства і визначити значення відповідних параметрів. На основі розрахунків моделі можна зробити ефективний вибір системи оподаткування на користь туристичного підприємства.

Значний вплив на діяльність туристичного підприємства має зовнішнє середовище, представлене на схемі через ринок товарів і послуг, кон'юнктура яких визначає умови функціонування підприємства.

**П**ідприємство значною мірою залежить від стану зовнішнього середовища, оскільки є відкритою і адаптивною системою. Темпи розвитку підприємства безпосередньо залежать від його внутрішніх ресурсів, тобто від капіталу, що формується в результаті здійснюваної ним виробничо-господарської діяльності. Чим більший розмір капіталу, тим більше можливостей у підприємства для збільшення свого ресурсного потенціалу, для придбання необхідних інгредієнтів виробництва.

Прибуток підприємства є внутрішнім джерелом, яке формує фонди його розвитку і визначає силу дії позитивного зворотного зв'язку. У цьому контексті фонди розвитку можуть розглядатися як внутрішній інвестиційний фактор розвитку підприємства.

Розвиток підприємства тільки за рахунок власних засобів не забезпечує необхідні темпи зростання. Важлива роль у формуванні ресурсного потенціалу підприємства належить зовнішньому кредитно-інвестиційному фактору. Його дія проявляється через встановлені потоки фінансових засобів із різних джерел:

- ✦ державні інвестиції і субсидії;
- ✦ інвестиції різних фондів підтримки підприємства;

- ✦ кредитних ресурсів, що надаються іншими юридичними і фізичними особами (кредитні організації, інвестиційні фонди, іноземні інвестори тощо).

Таким чином, зовнішній кредитно-інвестиційний чинник має підсилюючий вплив на розвиток системи, доповнюючи дії розглядуваного позитивного зворотного зв'язку економічного об'єкта і визначає темпи динаміки його розвитку. Важливими виявляються як величина здійснюваної кредитно-інвестиційної підтримки та її регулярність (динаміка інвестицій у часі), так і інші умови її надання (плата за інвестиційний ресурс у вигляді ставки відсотка за кредит, терміни повернення кредиту тощо). У зв'язку з цим виникає завдання дослідження впливу кредитно-інвестиційного чинника на динаміку розвитку підприємства.

На даний час основні складові інвестиційного клімату у сфері підприємництва можна охарактеризувати таким чином.

*Зовнішнє середовище:* інфляція, несприятлива ринкова кон'юнктура, конкуренція на ринку, високі бар'єри входження на ринок, високий податковий тягар, недовіра кредитно-інвестиційних інститутів.

*Зовнішні інвестиційні ресурси:* недостатній обсяг і доступність окремих видів ресурсів, високі інвестиційні ризики, високі відсоткові ставки по кредитах, ціна і привабливість інвестиційного джерела.

*Внутрішні інвестиційні ресурси:* малий стартовий капітал, недостатність власних фондів розвитку.

Не менш важливим є недоступність для підприємств кредитно-фінансових ресурсів, їх дорожнеча і короткотерміновість, складність обґрунтування інвестиційних проєктів.

Особливості функціонування підприємств обумовляють значні кредитно-інвестиційні ризики у сфері туристичного бізнесу. Для їх подолання і виживання в складних умовах невизначеності підприємствам необхідні інвестиції.

Існуюча ситуація ускладнюється несприятливою динамікою розвитку туристичного бізнесу. Необхідно усунути чинники, які стримують його розвиток, а саме: реалізувати стратегічні рішення, які забезпечують не тільки функціонування підприємств і вдосконалення системи оподаткування, але й значну активізацію кредитно-інвестиційних процесів. Відсутність динаміки в розвитку підприємств пов'язане з обмеженими можливостями самостійного розвитку бізнесу і свідчить про необхідність створення в кредитно-інвестиційній сфері нових сприятливих умов для їх майбутнього розвитку.

Розглянемо таку узагальнену модель підприємства.

Залежності між основними змінними моделі представлено системою рівнянь:

– виробнича функція підприємства:

$$P(t) = AK(t)^\alpha L^\beta, \quad (7)$$

де  $P(t)$  – випуск продукції в момент  $t$  у вартісному вираженні;  $K(t)$  – вартість основних виробничих фондів;  $L$  – трудові ресурси;  $\alpha, \beta$  – коефіцієнти еластичності заміни основних фондів і праці відповідно ( $\alpha + \beta = 1$ );  $t$  – час,  $T$  – горизонт моделювання;

– загальний прибуток за вирахуванням витрат виробництва:

$$\Pi_0(t) = (1 - c)P(t) - h(t), \quad (8)$$

де  $c$  – питома собівартість випуску продукції у вартісному вираженні;

– чистий прибуток за вирахуванням загальної суми податкових відрахувань:

$$\Pi(t) = \Pi_0(t) - W(t); \quad (9)$$

– сума податкових відрахувань:

$$W(t) = \tau_1 P(t) + \tau_2 k(1 - \xi)\Pi(t), \quad (10)$$

де  $\tau_1, \tau_2$  – ставки оподаткування на обсяг випуску і прибуток відповідно;  $\Pi(t)$  – чистий прибуток підприємства за вирахуванням податкових відрахувань;  $\xi$  – частка чистого прибутку, відрахованого на реінвестування;  $k$  – коефіцієнт, який відображає частку реінвестованих засобів прибутку, які не мають пільг на оподаткування;

– зовнішні інвестиції:

$$I(t) = \lambda D(t), \quad (11)$$

де  $\lambda$  – коефіцієнт співвідношення фінансування  $I(t)$  і обсягів кредитування  $D(t)$ ;

– динаміка приросту основних виробничих фондів за рахунок власних засобів і зовнішніх інвестицій:

$$\frac{dK(t)}{dt} = \xi[\Pi(t) - H(t)] + (1 + \lambda)D(t) - \mu K(t), \quad (12)$$

де  $h(t), H(t)$  – відсоткові платежі і розмір погашення основного боргу відповідно;  $\mu$  – коефіцієнт вибуття основних фондів.

При розробці моделі використовуються такі гіпотези. Вважається, що підприємство може розвиватися за рахунок як внутрішніх джерел (прибутку), так і зовнішньої фінансової підтримки.

Підставляючи (8) і (10) у рівняння (9), отримуємо:

$$\Pi(t) = \frac{(1 - c - \tau_1)P(t) - h(t)}{1 + \tau_2 k(1 - \xi)}. \quad (13)$$

Підставляючи (13) в (12), отримуємо диференціальне рівняння, яке має вигляд:

$$\frac{dK(t)}{dt} = \xi \left[ \frac{(1 - c - \tau_1)AK(t)^\alpha L^\beta - h(t)}{1 + \tau_2 k(1 - \xi)} - H(t) \right] + (1 + \lambda)D(t) - \mu K(t). \quad (14)$$

Розв'язок диференціального рівняння (14) залежить від вигляду функцій  $D(t), h(t), H(t)$ , які визначаються умовами кредитування.

Сприятливі умови розвитку забезпечуються, якщо

$\frac{dK(t)}{dt} > 0$  і розмір відсотків не перевищує загального прибутку, тобто  $\Pi_0(t) > 0$ .

Практичну реалізацію запропонованої моделі проведено на прикладі баз відпочинку «Карпати», «Гуцульщина», «Горгани», «ВІП», «Скеля». Результати розрахунків оптимальних значень параметрів моделі наведено в *табл. 1*.

Частка прибутку, спрямована на накопичення капіталу, становить 0,6; частка податку на додану вартість – 0,2; частка податку на прибуток – 0,24; ціна залучених річних засобів – 0,15% річних.

## Оптимальні значення показників фінансового стану туристичних підприємств (тис. грн)

Показник	База відпочинку	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
1	2	3	4	5	6
Основні фонди	«Карпати»	2095,10	2095,10	2095,10	2095,10
	«Гуцульщина»	1104,84	1104,84	1104,84	1104,84
	«Горгани»	1430,75	1430,75	1430,75	1430,75
	«ВІП»	1212,73	1212,73	1212,73	1212,73
	«Скеля»	1029,35	1029,35	1029,35	1029,35
Необоротний капітал	«Карпати»	2214,84	2261,84	2309,55	2346,74
	«Гуцульщина»	1165,39	1190,12	1215,23	1234,80
	«Горгани»	1511,08	1543,14	1575,70	1601,07
	«ВІП»	1279,20	1306,35	1333,90	1355,38
	«Скеля»	1085,64	1108,68	1132,07	1150,30
Оборотний капітал	«Карпати»	367,84	422,97	478,36	525,99
	«Гуцульщина»	193,48	190,28	225,82	237,00
	«Горгани»	250,88	270,93	288,38	322,72
	«ВІП»	208,94	205,72	249,66	264,12
	«Скеля»	174,96	166,69	217,50	222,85
Залучений капітал	«Карпати»	391,78	391,78	391,77	391,76
	«Гуцульщина»	203,54	186,43	194,00	193,00
	«Горгани»	265,73	256,41	251,72	256,16
	«ВІП»	220,88	202,97	213,61	212,91
	«Скеля»	185,59	167,94	183,25	180,23
Сумарний оборотний капітал	«Карпати»	639,89	648,01	655,68	666,11
	«Гуцульщина»	336,46	291,42	309,43	300,04
	«Горгани»	436,29	414,94	395,16	408,56
	«ВІП»	363,35	315,07	342,09	334,37
	«Скеля»	304,26	255,29	298,03	282,12
Приріст капіталу	«Карпати»	330,58	335,97	341,15	347,48
	«Гуцульщина»	174,02	152,76	162,12	157,88
	«Горгани»	225,51	216,05	207,07	214,30
	«ВІП»	188,14	165,34	179,17	175,81
	«Скеля»	157,68	134,41	155,87	148,39
Виручка від реалізації продукції	«Карпати»	799,86	810,01	819,60	832,64
	«Гуцульщина»	420,58	364,28	386,79	375,05
	«Горгани»	545,36	518,68	493,95	510,70
	«ВІП»	454,18	393,84	427,62	417,97
	«Скеля»	380,32	319,12	372,54	352,65
Зарплата і поточні витрати	«Карпати»	57,17	57,17	57,17	57,17
	«Гуцульщина»	30,07	30,07	30,07	30,07
	«Горгани»	39,01	39,01	39,01	39,01
	«ВІП»	32,98	32,98	32,98	32,98
	«Скеля»	28,01	28,01	28,01	28,01
Плата за залучений капітал	«Карпати»	58,77	58,77	58,77	58,76
	«Гуцульщина»	30,53	27,96	29,10	28,95
	«Горгани»	39,86	38,46	37,76	38,42
	«ВІП»	33,13	30,45	32,04	31,94
	«Скеля»	27,84	25,19	27,49	27,03

1	2	3	4	5	6
ПДВ	«Карпати»	119,98	121,50	122,94	124,90
	«Гуцульщина»	63,09	54,64	58,02	56,26
	«Горгани»	81,80	77,80	74,09	76,61
	«ВІП»	68,13	59,08	64,14	62,70
	«Скеля»	57,05	47,87	55,88	52,90
Собівартість продукції	«Карпати»	341,86	345,67	349,44	353,18
	«Гуцульщина»	179,43	169,99	175,63	174,76
	«Горгани»	232,95	229,32	226,68	231,03
	«ВІП»	195,47	185,46	193,29	192,87
	«Скеля»	164,90	154,59	165,75	163,34
Валовий прибуток	«Карпати»	458,00	464,33	470,16	479,47
	«Гуцульщина»	241,15	194,28	211,17	200,29
	«Горгани»	312,41	289,36	267,27	279,68
	«ВІП»	258,71	208,39	234,32	225,09
	«Скеля»	215,42	164,53	206,80	189,31

На рис. 1 відображено динаміку приросту капіталу досліджуваних туристичних підприємств. Для бази відпочинку «Карпати» приріст капіталу збільшується з 330,58 тис. грн у I кварталі до 347,48 тис. грн у IV кварталі. Для решти туристичних підприємств спостерігаються незначні сезонні коливання приросту капіталу: його значення є дещо вищими у I та III кварталах у порівнянні з II та IV кварталами.

На рис. 2 відображено динаміку чистого прибутку досліджуваних туристичних підприємств.

Максимальні значення чистого прибутку досягаються у IV кварталі для бази відпочинку «Карпати» (354,6 тис. грн) і у I кварталі – для решти підприємств. Річні значення чистого прибутку становлять: 1382,6 тис. грн («Кар-

пати»), 614,9 тис. грн («Гуцульщина»), 838,4 тис. грн («Горгани»), 672,5 тис. грн («ВІП»), 562,4 тис. грн («Скеля»).

На рис. 3 відображено динаміку приросту чистого прибутку досліджуваних туристичних підприємств за умови, що частка податку на додану вартість становить 0,17, а частка податку на прибуток – 0,22.

Річні прирости чистого прибутку становлять: 39,1 тис. грн («Карпати»), 18,6 тис. грн («Гуцульщина»), 24,8 тис. грн («Горгани»), 20,3 тис. грн («ВІП»), 17,1 тис. грн («Скеля»).

## ВИСНОВКИ

Таким чином, у даній статті запропоновано модель планування розвитку туристичного підприємства, що

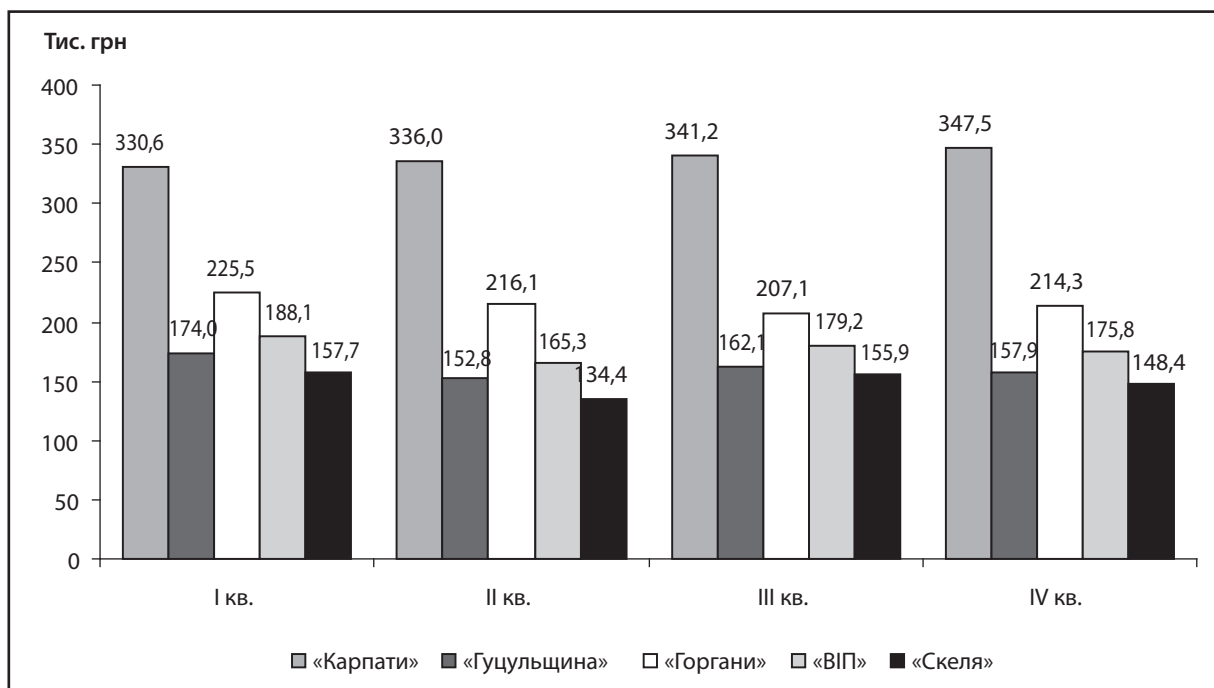


Рис. 1. Динаміка приросту капіталу туристичних підприємств



дозволяє обґрунтувати процес розподілу прибутку підприємства; вибрати оптимальний режим його роботи і найкращі умови функціонування; здійснити підбір пара-

метрів, при яких туристичному підприємству створюються сприятливі умови розвитку; визначити оптимальні ставки оподаткування на користь підприємства. ■

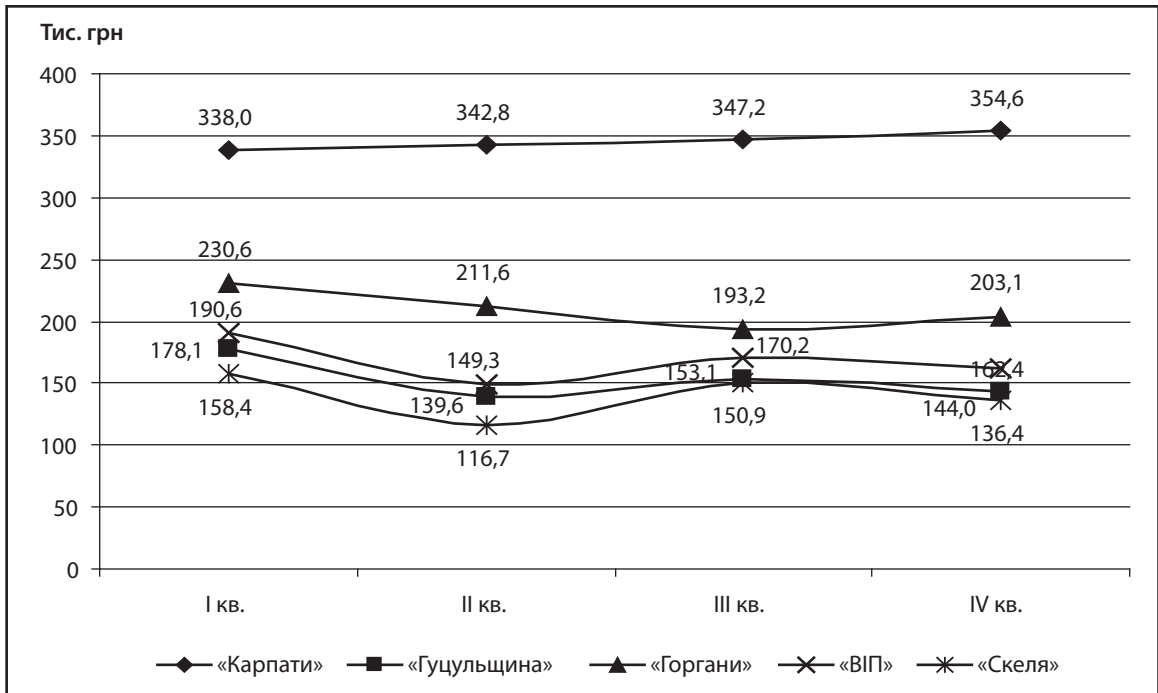


Рис. 2. Динаміка чистого прибутку туристичних підприємств

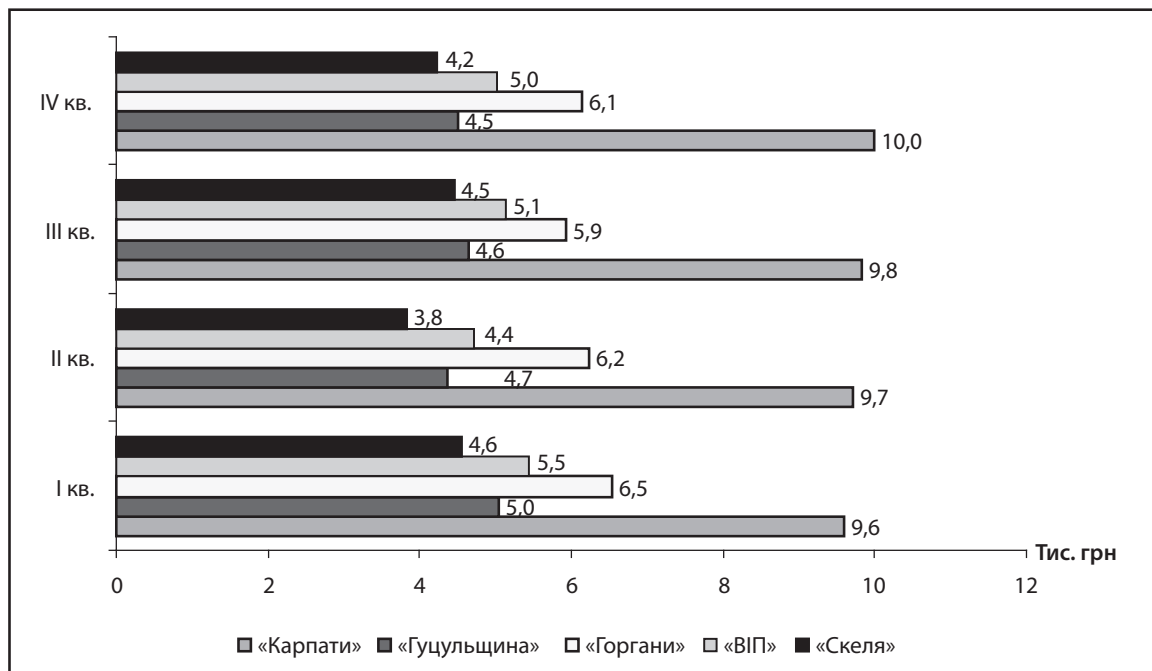


Рис. 3. Динаміка приросту чистого прибутку туристичних підприємств

**ЛІТЕРАТУРА**

- 1. Ворошилова Г. О.** Розвиток інвестиційних процесів у міжнародному туризмі / Г. О. Ворошилова // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. – Донецьк : ДонНУ, 2010. – 1050 с.
- 2. Дядечко Л. П.** Економіка туристичного бізнесу / Л. П. Дядечко. – К. : Центр навч. літ-ри, 2007. – 224 с.

- 3. Кальченко О. М.** Проблеми формування інвестиційної політики в туристичній галузі / О. М. Кальченко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – Чернігів : ЧНТУ, 2009. – № 38.
- 4. Любіцева О. О.** Туристичні ресурси України / О. О. Любіцева, Є. В. Панкова, В. І. Стафійчук. – К. : Альтерпрес, 2007. – 369 с.
- 5. Мальська М. П.** Міжнародний туризм і сфера послуг / М. П. Мальська, Н. В. Антонюк, Н. М. Ганич. – К. : Знання, 2008. – 661 с.

6. **Свида І. В.** Сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку вітчизняного ринку туристичних послуг / І. В. Свида // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2009. – № 28(3). – С. 64 – 69.

7. **Семенова Ю. А.** Практическое использование адаптивных моделей в туризме / Ю. А. Семенова, А. А. Демин // Культура народов Причерноморья. – Симферополь : Межвузовский центр «Крым», 2001. – № 16. – С. 34 – 39.

8. **Ткаченко Т. І.** Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. – К. : Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2006. – 537 с.

9. **Трамова А. М.** Математическое моделирование развития туризма в сфере услуг : [Электронный ресурс] / А. М. Трамова // Сетевой электронный научный журнал «Системотехника». – 2010. – № 8. – Режим доступа : <http://systech.miem.edu.ru/2010/tramova.htm>

10. **Шупік Б. В.** Зарубіжний досвід у регулюванні туризму / Б. В. Шупік // Держава та регіони. – 2009. – № 1. – С. 200 – 207.

**Науковий керівник** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника **Благул І. С.**

УДК 658

## ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕДУРИ «ДЬЮ ДІЛІДЖЕНС» В ПРОЦЕСІ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВА

БИРКА М. І.

УДК 658

### Бирка М. І. Застосування процедури «дью ділідженс» в процесі залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства

У статті проаналізовано сутність процедури «дью ділідженс» в контексті обов'язкового етапу процесу залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства, що дозволяє оцінити переваги та недоліки майбутньої угоди при ухваленні інвестиційного рішення. Розглянуто особливості її здійснення залежно від типу іноземного інвестора. Надано характеристику основних видів «дью ділідженс», що проводяться спеціалізованими консалтинговими компаніями.

**Ключові слова:** дью ділідженс, залучення прямих іноземних інвестицій, іноземний інвестор.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

**Бирка Марія Ігорівна** – аспірантка, кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** [maria\\_byrka@ukr.net](mailto:maria_byrka@ukr.net)

УДК 658

UDC 658

### Бирка М. И. Применение процедуры «дью диллидженс» в процессе привлечения прямых иностранных инвестиций на предприятия

В статье проанализирована сущность процедуры «дью диллидженс» в контексте обязательного этапа процесса привлечения прямых иностранных инвестиций на предприятия, что позволяет оценить преимущества и недостатки будущего соглашения при принятии инвестиционного решения. Рассмотрены особенности ее осуществления в зависимости от типа иностранного инвестора. Охарактеризованы основные виды «дью диллидженс», которые проводятся специализированными консалтинговыми компаниями.

**Ключевые слова:** дью диллидженс, привлечение прямых иностранных инвестиций, иностранный инвестор.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

**Бирка Мария Игоревна** – аспирантка, кафедра менеджмента и международного предпринимательства, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** [maria\\_byrka@ukr.net](mailto:maria_byrka@ukr.net)

### Byrka M. I. Due Diligence Procedure in the Process of Attracting Foreign Direct Investments to the Enterprises

This article analyzes the procedure of due diligence in the context of compulsory stage of the process of attracting foreign direct investments to the enterprises, that helps to estimate the advantages and disadvantages when making the investment decision. The main features of due diligence implementation have been considered, depending on the type of foreign investor. The basic types of due diligence, provided by specialized consulting firms, have been characterized.

**Key words:** due diligence, attracting foreign direct investments, foreign investor.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

**Byrka Mariya I.** – Postgraduate Student, Department of Management and International Business, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** [maria\\_byrka@ukr.net](mailto:maria_byrka@ukr.net)

Для учасників інвестиційного ринку і ринку прямих іноземних інвестицій у тому числі одним із завдань найбільшої важливості є управління ризиками своєї інвестиційної діяльності. Умови висококонкурентного середовища функціонування системи залучення прямих іноземних інвестицій, а також необхідність формування нових зв'язків підприємства з іноземними партнерами вимагають від об'єктів залучення незалежно від їх розміру (як великих підприємств, які претендують на лідерство на ринку, так і середніх підприємств, які тільки розвиваються) дотри-

мання принципу прозорості у веденні господарської діяльності.

Інвестор, який має намір здійснити пряму інвестицію на підприємство, хоче володіти повною, об'єктивною та достовірною інформацією стосовно стану справ на цільовому підприємстві. Ця інформація надає йому впевненості щодо правильності свого вибору, здійсненого в основному з позиції співвідношення прийняття ризику і очікуваної прибутковості проекту. Збір такої інформації та її подальше аналізування є основою процедури всезагальної перевірки підприємства «дью ділідженс».

6. **Свида І. В.** Сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку вітчизняного ринку туристичних послуг / І. В. Свида // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2009. – № 28(3). – С. 64 – 69.

7. **Семенова Ю. А.** Практическое использование адаптивных моделей в туризме / Ю. А. Семенова, А. А. Демин // Культура народов Причерноморья. – Симферополь : Межвузовский центр «Крым», 2001. – № 16. – С. 34 – 39.

8. **Ткаченко Т. І.** Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. – К. : Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2006. – 537 с.

9. **Трамова А. М.** Математическое моделирование развития туризма в сфере услуг : [Электронный ресурс] / А. М. Трамова // Сетевой электронный научный журнал «Системотехника». – 2010. – № 8. – Режим доступа : <http://systech.miem.edu.ru/2010/tramova.htm>

10. **Шупік Б. В.** Зарубіжний досвід у регулюванні туризму / Б. В. Шупік // Держава та регіони. – 2009. – № 1. – С. 200 – 207.

**Науковий керівник** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника **Благул І. С.**

УДК 658

## ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕДУРИ «ДЬЮ ДІЛІДЖЕНС» В ПРОЦЕСІ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВА

БИРКА М. І.

УДК 658

### Бирка М. І. Застосування процедури «дью ділідженс» в процесі залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства

У статті проаналізовано сутність процедури «дью ділідженс» в контексті обов'язкового етапу процесу залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства, що дозволяє оцінити переваги та недоліки майбутньої угоди при ухваленні інвестиційного рішення. Розглянуто особливості її здійснення залежно від типу іноземного інвестора. Надано характеристику основних видів «дью ділідженс», що проводяться спеціалізованими консалтинговими компаніями.

**Ключові слова:** дью ділідженс, залучення прямих іноземних інвестицій, іноземний інвестор.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

**Бирка Марія Ігорівна** – аспірантка, кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** [maria\\_byrka@ukr.net](mailto:maria_byrka@ukr.net)

УДК 658

UDC 658

### Бирка М. И. Применение процедуры «дью диллидженс» в процессе привлечения прямых иностранных инвестиций на предприятия

В статье проанализирована сущность процедуры «дью диллидженс» в контексте обязательного этапа процесса привлечения прямых иностранных инвестиций на предприятия, что позволяет оценить преимущества и недостатки будущего соглашения при принятии инвестиционного решения. Рассмотрены особенности ее осуществления в зависимости от типа иностранного инвестора. Охарактеризованы основные виды «дью диллидженс», которые проводятся специализированными консалтинговыми компаниями.

**Ключевые слова:** дью диллидженс, привлечение прямых иностранных инвестиций, иностранный инвестор.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

**Бирка Мария Игоревна** – аспирантка, кафедра менеджмента и международного предпринимательства, Национальный университет «Львовская политехника» (вул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** [maria\\_byrka@ukr.net](mailto:maria_byrka@ukr.net)

### Byrka M. I. Due Diligence Procedure in the Process of Attracting Foreign Direct Investments to the Enterprises

This article analyzes the procedure of due diligence in the context of compulsory stage of the process of attracting foreign direct investments to the enterprises, that helps to estimate the advantages and disadvantages when making the investment decision. The main features of due diligence implementation have been considered, depending on the type of foreign investor. The basic types of due diligence, provided by specialized consulting firms, have been characterized.

**Key words:** due diligence, attracting foreign direct investments, foreign investor.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

**Byrka Mariya I.** – Postgraduate Student, Department of Management and International Business, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** [maria\\_byrka@ukr.net](mailto:maria_byrka@ukr.net)

Для учасників інвестиційного ринку і ринку прямих іноземних інвестицій у тому числі одним із завдань найбільшої важливості є управління ризиками своєї інвестиційної діяльності. Умови висококонкурентного середовища функціонування системи залучення прямих іноземних інвестицій, а також необхідність формування нових зв'язків підприємства з іноземними партнерами вимагають від об'єктів залучення незалежно від їх розміру (як великих підприємств, які претендують на лідерство на ринку, так і середніх підприємств, які тільки розвиваються) дотри-

мання принципу прозорості у веденні господарської діяльності.

Інвестор, який має намір здійснити пряму інвестицію на підприємство, хоче володіти повною, об'єктивною та достовірною інформацією стосовно стану справ на цільовому підприємстві. Ця інформація надає йому впевненості щодо правильності свого вибору, здійсненого в основному з позиції співвідношення прийняття ризику і очікуваної прибутковості проекту. Збір такої інформації та її подальше аналізування є основою процедури всезагальної перевірки підприємства «дью ділідженс».

Вперше поняття «дью ділідженс» (*due diligence* з англ. – належна ретельність, обачність, дбайливість) з'явилося в законодавстві США про цінні папери у 1933 р. і передбачало процедуру розкриття інформації брокером перед інвестором про компанії, акції якої реалізувалися на відкритому фондовому ринку [2]. Далі процедура комплексного збору та аналізування інформації про потенційних або існуючих клієнтів і партнерів задля захисту від можливих збитків перейшла у банківську сферу. Сьогодні процедура «дью ділідженс» перестала бути прерогативою банківської сфери і розширила своє застосування на ті сфери, де необхідне системне аналізування інформації про потенційних партнерів по бізнесу, у тому числі й на інвестиційну сферу. Незважаючи на довгу історію застосування процедури за кордоном, в Україні вона не прийняла системних форм застосування та вивчення як для практичної діяльності, так і вітчизняної науки. Проблемні питання у сфері «дью ділідженс» розглядають такі вчені, як А. Розенблюм, І. Томашевська, І. Ткачук, Ф. Котлер, В. Лиховчук та ін.

*Цілі статті* – розкрити сутність застосування процедури «дью ділідженс» під час залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства.

У колі українських аудиторських, консалтингових та юридичних компаній поняття «дью ділідженс» ввійшло в ужиток з приходом іноземних інвестицій. Ринок послуг з проведення «дью ділідженс» стрімко почав розвиватися з 2004 р., що можна пояснити притоком іноземного капіталу, а також формуванням українських фінансово-промислових груп. Лише у 2005 р. притік прямих іноземних інвестицій дорівнював кумулятивному притоку прямих іноземних інвестицій протягом 1995 – 2004 рр. і становив 7,5 млрд дол. США. Таке зростання відбулось за рахунок двох вагомих операцій: реприватизації Криворіжсталі групою «Міттал Стіл» (вартість операції становила 4,8 млрд дол. США) і купівлі другого по величині активів українського банку «Аваль» групою «Райффайзен Інтернаціональ» за 1 млрд дол. США [9]. В Україні попит на проведення процедури «дью ділідженс» формується з боку іноземних компаній, тому обсяг послуг «дью ділідженс» прямопорційний рівню залучення іноземних інвестицій до країни. Незначні обсяги притоку прямих іноземних інвестицій в економіку України спричиняють несистемне надання цієї послуги консалтинговими та аудиторськими компаніями.

У високо розвинутих країнах «дью ділідженс» став невід'ємною частиною інвестиційного процесу. Як правило, «дью ділідженс» проводиться перед придбанням або продажем бізнесу; укладенням партнерами договору про співробітництво; наданням великого банківського кредиту; проведенням злиття або поглинання компанії; в інших випадках, пов'язаних зі значними ризиками вкладення коштів.

Перш, ніж сторони переходять до етапу переговорів стосовно умов фінансування інвестиційного проекту, іноземний інвестор в обов'язковому порядку наполягає на проведенні процедури «дью ділідженс», яка передбачає ретельне вивчення всіх фактів, наданих підприємством у інвестиційній пропозиції, скрупульоз-

не аналізування стану справ у галузі та оцінку команди керівників. Під час проведення «дью ділідженс» увага фокусується на оцінці сильних і слабких сторін менеджменту підприємства. Менеджмент оцінюється на ефективність, зрілість, креативність, лідерські та комунікативні якості. Особлива увага приділяється персоналу, а також управлінню людськими ресурсами, зокрема здатності топ-менеджменту залучати, розвивати і за умов плінності кадрів втримувати нові таланти [11].

Метою процедури «дью ділідженс» є елімінація та максимальне зниження існуючих підприємницьких ризиків і деструктивних факторів зовнішнього середовища.

Основними завданнями «дью ділідженс» є визначення підходів керівництва підприємства до вирішення проблем, ключових питань бізнесу та прийняття рішень; підтвердження співпадіння образу підприємства, що презентується, зі сприйняттям інвесторів щодо технологічного процесу та можливостей ринку; визначення ключових ризиків та їх оцінка; досягнення глибокого розуміння особливостей діяльності підприємства та функціонування ринку з метою надання інвестору можливості подальших консультацій керівництва задля передбачення та управління змінами [5; 11].

Результати вивчення літературних джерел [3; 4; 5; 8; 11] і практичних матеріалів дають змогу стверджувати: процедура «дью ділідженс» є високозатратною, тому залежно від розмірів інвестора та підприємства та їх фінансових ресурсів на проведення цієї процедури «дью ділідженс» може здійснюватись шляхом самостійного аналізування з боку інвестора або ж через залучення спеціалізованих консалтингових чи аудиторських компаній.

Розглянемо більш детально особливості здійснення процедури «дью ділідженс» залежно від типу інвестора. Якщо залучення прямих іноземних інвестицій відбувається на початковій стадії життєвого циклу підприємства або ж старт-апером, і цільовим інвестором є приватні інвестори, зокрема венчурні капіталісти, то процедура «дью ділідженс» може проводитись ним особисто. У такому випадку велика увага приділяється оцінці такого суб'єктивного і водночас надзвичайно важливого фактора, як особистість самого підприємця. Кожний венчурний капіталіст шукає у підприємці та його команді певний набір якостей залежно від галузі спеціалізації та виду діяльності, який забезпечив би результативність здійснених інвестицій. Ф. Котлер наводить перелік якостей, за відсутності яких венчурний капіталіст не інвестує. Сюди відносяться такі характеристики, як цілісність, відданість справі, ентузіазм, творче мислення, лідерські якості, інтелект, енергійність, цілеспрямованість [3, с. 74].

Процедура «дью ділідженс» передбачає зустрічі та співбесіди між топ-менеджментом як з боку інвестора, так і підприємства, яке залучає додаткові кошти. Вона проходить такі етапи [3, с. 75]:

- 1) перший візит інвестора на підприємство (так звана «подорож Кука»):
  - ✦ інвестору проводять оглядову екскурсію на підприємстві, у ході якої він намагається отримати якнайбільше інформації стосовно специфіки

бізнесу і людей, які його творять, а також стилю їх взаємодії між собою;

- ✦ інвестор знайомиться з ключовими працівниками підприємства, узнає коло їх відповідальності;
- ✦ підприємець надає інвестору пояснення щодо фінансових результатів підприємства, а також внеску кожного підрозділу (виробництво, збут, постачання, фінансовий відділ, ін.) у створення кінцевого продукту чи послуги.

2) Збір та аналізування інформації інвестором щодо галузі інвестування, її продуктів і т. п.

3) Консультації з галузевими експертами.

Протягом усіх етапів можливі додаткові зустрічі з працівниками підприємства з метою всеосяжного ознайомлення з галуззю, конкурентною ситуацією на ринку, виробничим процесом, управлінням запасом, організацією праці, грошовими потоками; зустрічі з постачальниками та клієнтами підприємства; додаткове надсилання інформаційних запитів від інвестора підприємству стосовно будь-яких питань, які можуть вплинути на прийняття інвестиційного рішення.

Стандартна процедура «дью ділідженс» акцентує увагу на чотирьох аспектах: оцінці керівництва, аналізі ринку, оцінці товару/послуги, фінансовому аналізі. Найбільше часу приділяється оцінці управлінської команди [10, с.19].

Одночасно з процедурою «дью ділідженс» відбуваються переговори топ-менеджменту з потенційним інвестором стосовно умов угоди, де обговорюються очікування сторін стосовно оцінки бізнесу на перших етапах процесу і визначення її меж. Однак остаточне рішення не буде прийнято, допоки інвестор не визначить можливі ризики через «дью ділідженс» [11].

Якщо сторонами процесу залучення прямих іноземних інвестицій виступає великий стратегічний інвестор та велике підприємство, у розпорядженні яких є достатні ресурси, послуга «дью ділідженс» зазвичай виконується фахівцями консалтингових чи аудиторських компаній (фінансових аналітиків, аудиторів, юристів, бізнес-технологів). Як і у випадку з невеликими підприємствами та приватними інвесторами, ця процедура передбачає всебічний аналіз й перевірку правових, податкових, фінансових та інших аспектів діяльності об'єкта інвестування.

Тривалість виконання процедури може займати від декількох тижнів до року часу залежно від структури та розміру бізнесу, а також складності об'єкта перевірки. Консалтингові та аудиторські компанії пропонують надання послуги «дью ділідженс» проводити в такі етапи [1]:

**1. Підготовчий етап.** На даному етапі визначаються цілі проведення «дью ділідженс», складається технічне завдання від замовника, затверджується програма перевірки, перелік необхідної інформації, підписується договір про конфіденційність та обговорюється відповідальність замовника за надану інформацію.

**2. Проведення перевірки об'єкта інвестування.**

Команда залучених фахівців проводить збір і перевірку інформації безпосередньо на підприємстві за затвердженою програмою. Аналізується надана документація та звітність; проводяться інтерв'ю з ключовими керівниками; збирається інформація із зовнішніх джерел.

**3. Підготовка звіту.** На даному етапі фахівці аналізують отриману інформацію, можливий також запит додаткової інформації. Структура звіту є гнучкою і орієнтується на цілі замовника. Слід зазначити, що використання результатів звіту чітко обумовлюються в договорі між замовником і консалтинговою компанією.

**4. Презентація звіту.** Результати проведеної перевірки презентуються замовнику із зазначенням ключових ризиків при здійсненні даної транзакції.

Щодо організації проведення процедури «дью ділідженс» фахівці рекомендують інвестору та підприємству, що залучає інвестиції, визначити попередньо її основні правила в листі або ж угоді про наміри з метою уникнення непорозумінь під час процедури. У листі рекомендують вказувати час, необхідний для проведення «дью ділідженс», перелік документів, до яких надається доступ і можливість їх копіювання [5]. Окрім цього, важливо наголосити на необхідності підписання сторонами процесу угоди про конфіденційність задля зменшення ризику розповсюдження інформації.

Традиційно до складу «дью ділідженс» входять такі його види: стратегічний, фінансовий, юридичний, податковий. Характеристики кожного з них наведені в табл. 1. Виділяють також і операційний «дью ділідженс», який полягає у перевірці виробничої діяльності підприємства, включаючи наявність можливостей для збільшення випуску продукції, враховуючи ємність ринку, оцінку якості продукції, огляд нових розроблень [6].

Як зазначено у [8, с. 139], фінансовий «дью ділідженс» є єдиною можливістю для інвестора оцінити поточну економічну життєздатність цільового підприємства, зробити майбутні прогнози, а також визначити необхідний капітал для здійснення завдань інвестиційної угоди.

## ВИСНОВКИ

Підсумовуючи, доходимо висновку, що в умовах недостатності доступної інформації та прозорості ведення бізнесу всебічна оцінка діяльності підприємства та визначення факторів ризику є визначальними при ухваленні інвестиційного рішення в процесі залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства. Процедура «дью ділідженс» є обов'язковим етапом в процесі залучення прямих іноземних інвестицій і допомагає сформулювати об'єктивне незаангажоване уявлення про об'єкт інвестування, базуючись на основних напрямках оцінки: стратегічному, фінансовому, юридичному, податковому та операційному. Зважаючи на довготривалий характер прямих іноземних інвестицій, а також контроль і постійний інтерес у процесі менеджменту, застосування процедури «дью ділідженс» дає можливість іноземному інвестору ґрунтовно оцінити всі переваги та недоліки можливого партнерства, перспективи розвитку підприємства та його здатність приносити прибутки. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Консалтингова компанія «Desonn Partners» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.desonn.com.ua/services/more/duediligence>

## Види «дью-дилідженсу» та їх характеристика

№ з/п	Види	Мета	Завдання
1	Стратегічний	Вивчення ефективності стратегії підприємства, а також її системи управління	<ul style="list-style-type: none"> <li>– короткий аналіз галузі та ринку;</li> <li>– конкурентна позиція підприємства на ринку;</li> <li>– маркетингова стратегія підприємства та потенціал розвитку;</li> <li>– система управління маркетингом і збутом;</li> <li>– процеси прийняття та реалізації стратегічних рішень;</li> <li>– склад топ-менеджменту підприємства</li> </ul>
2	Фінансовий	Перевірка системи фінансового управління на підприємстві шляхом аналізування внутрішнього контролю, документообігу, фінансової звітності підприємства та даних управлінського обліку з наданням інформації про ключові активи та зобов'язання підприємства, рентабельності основних видів діяльності, структури витрат та ін.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– експрес-інвентаризація ключових активів;</li> <li>– оцінка системи внутрішнього контролю;</li> <li>– аналіз існуючої системи документообігу;</li> <li>– аналіз доходів у розрізі сегментів діяльності та ключових контрагентів;</li> <li>– діагностика витрат за елементами і в розрізі сегментів діяльності;</li> <li>– аналіз ключових статей активів і зобов'язань;</li> <li>– аналіз кредитного портфелю й застав;</li> <li>– аналіз руху грошових коштів;</li> <li>– аналіз ступеня завершеності розпочатих інвестиційних проектів;</li> <li>– події після дати балансу</li> </ul>
3	Юридичний	Правова експертиза документів підприємства, правовий аналіз правильності ведення господарської діяльності підприємства та його органів управління	<ul style="list-style-type: none"> <li>– цивільно-правовий статус бізнесу;</li> <li>– дотримання корпоративного законодавства при продажі акцій/часток, а також при здійсненні масштабних транзакцій з майном юридичних осіб, що входять до складу бізнесу, що продається;</li> <li>– права на об'єкти рухомого і нерухомого майна, наявність обтяжень та обмежень;</li> <li>– права на об'єкти інтелектуальної власності;</li> <li>– дотримання законодавства у сфері трудових відносин;</li> <li>– дотримання законодавства в галузі промисловості й охорони навколишнього середовища;</li> <li>– законність здійснення діяльності, яка вимагає ліцензування та/або сертифікації</li> </ul>
4	Податковий	Виявлення, узагальнення й, по можливості, грошовий вираз всіх існуючих податкових ризиків, неврахованих і (або) потенційних податкових зобов'язань, наявних на підприємстві	<ul style="list-style-type: none"> <li>– діагностика системи податкового обліку на підприємстві;</li> <li>– оцінка ключових договорів компанії на відповідність їх вимогам податкового законодавства;</li> <li>– аналіз податкових аспектів у діяльності компанії з резидентами й нерезидентами;</li> <li>– перевірка операцій з пов'язаними особами й трансфертного ціноутворення;</li> <li>– аналіз відбиття в податковому обліку нетипових операцій;</li> <li>– аналіз потенційного донарахування податкових зобов'язань;</li> <li>– аналіз правильності нарахування податків і зборів з оплати праці;</li> <li>– аналіз правильності розрахунків інших податкових зобов'язань;</li> <li>– збір інформації за запитом</li> </ul>

**Джерело:** опрацьовано автором на основі [1; 2].

**2.** Консультационная группа «Департамент оценки» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dpo-group.ru>

**3. Котлер Ф.** Привлечение инвесторов: Маркетинговый подход к поиску источников финансирования / Филип Котлер, Хермаван Картаджая, Дэвид Янг ; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 194 с.

**4. Мельник Т. М.** Поняття, необхідність та методичні підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємства / Т. М. Мельник, А. М. Шатарміна // Вісник Української академії банківської справи. – 2003. – № 1(14). С. 72 – 77.

**5. Лиховчук В. М.** «Due Diligence» (Дью Дилидженс) в Україні: поняття, основні проблеми и возможные перспективы развития / В. М. Лиховчук [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.rusnauka.com/8\\_NND\\_2010/Economics/60324.doc.html](http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/60324.doc.html)

**6. Ткачук І. М.** Чи є дью ділідженс юридичним аудитом? / І. М. Ткачук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_oif/2012\\_9\\_3/55.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2012_9_3/55.pdf)

**7. Томашевська І. Л.** DUE DILIGENCE: порядок проведення та документування / І. Л. Томашевська [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2010\\_4/41.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_4/41.pdf)

**8.** Due diligence for global deal making: the definitive guide to cross-border mergers and acquisitions, joint ventures, financings and strategic alliances / Arthur H. Rosenbloom. – Bloomberg Press, 2002. – 343 p.

**9. Mayhew A.** Foreign Direct Investment and the Modernisation of Ukraine, SEI Seminar Series 1/2006 / A. Mayhew [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.wider-europe.org/files/Mayhew2007.pdf>

10. Smart G. H. and Company, Inc., and The Ignite Group. What Makes a Successful Venture Capitalist : Joint Report, Chicago: Redwood City, 1999.

11. Smith T. Why should I raise Venture Capital?, Venture Capital 101: Raising Venture Capital Guide / T. Smith [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.more-business.com/running\\_your\\_business/financing/vent-cap.brc](http://www.more-business.com/running_your_business/financing/vent-cap.brc)

**Науковий керівник** – директор Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту, завідувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка», д-р. екон. наук, професор  
**О. Є. Кузьмін**

УДК 336.01

## АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ХАОТИЧНО СТРУКТУРОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

ВАКУЛИЧ М. М.

УДК 336.01

### Вакулич М. М. Аналіз методів оцінювання інвестиційного клімату в Україні в умовах сучасної хаотично структурованої економіки

У статті визначено інвестиційний клімат країни та методичні підходи до його оцінювання. Проведений критичний аналіз інвестиційного клімату в Україні в умовах сучасної хаотично структурованої економіки, обґрунтовано пріоритети інвестиційної політики України щодо активізації іноземних інвестицій та підвищення їх ефективності. Досліджено стан інвестиційного клімату України та його особливості на сучасному етапі розвитку. Автором виявлено основні причини погіршення інвестиційного середовища та запропоновано шляхи його поліпшення. Проаналізовано позиції України на міжнародному інвестуванні та її міжнародний рейтинг.

**Ключові слова:** інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, іноземні інвестиції, інвестиційний ризик, оцінка інвестиційного клімату.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Вакулич Марія Михайлівна** – аспірантка, кафедра фінансів та банківської справи, Дніпропетровський університет ім. А. Нобеля (вул. Набережна Леніна, 18, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

**E-mail:** [mariavakulich@mail.ru](mailto:mariavakulich@mail.ru)

УДК 336.01

### Вакулич М. М. Анализ методов оценивания инвестиционного климата в Украине в условиях современной хаотично структурированной экономики

В статье определен инвестиционный климат государства и методические подходы к его оценке. Проведен критический анализ инвестиционного климата в Украине в условиях современной хаотично структурированной экономики, обоснованы приоритеты инвестиционной политики Украины относительно активизации иностранных инвестиций и повышения их эффективности. Исследовано состояние инвестиционного климата Украины и его особенности на современном этапе развития. Автором выявлены основные причины ухудшения состояния инвестиционной среды и предложены пути ее улучшения. Проанализированы позиции Украины в международном инвестировании и ее международный рейтинг.

**Ключевые слова:** инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, иностранные инвестиции, инвестиционный риск, оценка инвестиционного климата.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Вакулич Марія Михайлівна** – аспірантка, кафедра фінансов и банковского дела, Днепропетровский университет им. А. Нобеля (ул. Набережная Ленина, 18, Днепропетровск, 49000, Украина)

**E-mail:** [mariavakulich@mail.ru](mailto:mariavakulich@mail.ru)

UDC 336.01

### Vakulich M. M. An Analysis of Methods of Evaluation of Investment Climate in Ukraine in the Conditions of the Current Chaotically Structured Economy

The investment climate of country and methodical approaches is certain th is evaluation. The analysis of investment climate in Ukraine in the conditions of the current chaotically structured economy have been made. It was grounded priorities of investment policy of Ukraine in relation to activation of foreign investments and increase of their efficiency. The situation of Ukrainian investment climate and its peculiarities at the present stage of development are investigated in the article. The main reasons of investment environment deterioration are revealed, as well as the ways of is improvement are suggested. The place of Ukraine in international investment and its international rating are analyzed.

**Key words:** investment climate, investment attractiveness, foreign investments, investment risk, estimation of investment climate.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Vakulich Mariya M.** – Postgraduate Student, Department of Finance and Banking, Alfred Nobel Dnipropetrovsk University (vul. Naberezhna Lenina, 18, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

**E-mail:** [mariavakulich@mail.ru](mailto:mariavakulich@mail.ru)

Однією з основоположних проблем світової економіки є проблема недостатності інвестиційних ресурсів та боротьби за їхнє ефективне використання. Оскільки інвестиції є завжди орієнтованими на майбутнє і тому пов'язані зі значною невизначеністю економічної ситуації та поведінки людей, це призводить до виникнення високого рівня ймовірності невиконання інвестиційних планів з об'єктивних чи суб'єктивних причин. Вкладання коштів у будь-який інвестиційний проект завжди пов'язано з ризиком, оскільки доходи чи

збитки від проекту є величинами випадковими, тобто невідомими на момент прийняття рішення про інвестування. Тому однією з вагомих причин, яка стримує збільшення зовнішніх джерел фінансування для здійснення інвестиційних проектів в умовах перехідної економіки, є високі ризики вкладання інвестиційних ресурсів, що можуть призвести до недоотримання запланованого прибутку чи втрати вкладених коштів

В Україні іноземне інвестування досліджують такі науковці, як С. Кузнецова, І. Бланк, А. Гайдуцький, Б. Губ-

10. Smart G. H. and Company, Inc., and The Ignite Group. What Makes a Successful Venture Capitalist : Joint Report, Chicago: Redwood City, 1999.

11. Smith T. Why should I raise Venture Capital?, Venture Capital 101: Raising Venture Capital Guide / T. Smith [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.more-business.com/running\\_your\\_business/financing/vent-cap.brc](http://www.more-business.com/running_your_business/financing/vent-cap.brc)

**Науковий керівник** – директор Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту, завідувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка», д-р. екон. наук, професор  
**О. Є. Кузьмін**

УДК 336.01

## АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ХАОТИЧНО СТРУКТУРОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

ВАКУЛИЧ М. М.

УДК 336.01

### Вакулич М. М. Аналіз методів оцінювання інвестиційного клімату в Україні в умовах сучасної хаотично структурованої економіки

У статті визначено інвестиційний клімат країни та методичні підходи до його оцінювання. Проведений критичний аналіз інвестиційного клімату в Україні в умовах сучасної хаотично структурованої економіки, обґрунтовано пріоритети інвестиційної політики України щодо активізації іноземних інвестицій та підвищення їх ефективності. Досліджено стан інвестиційного клімату України та його особливості на сучасному етапі розвитку. Автором виявлено основні причини погіршення інвестиційного середовища та запропоновано шляхи його поліпшення. Проаналізовано позиції України на міжнародному інвестуванні та її міжнародний рейтинг.

**Ключові слова:** інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, іноземні інвестиції, інвестиційний ризик, оцінка інвестиційного клімату.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Вакулич Марія Михайлівна** – аспірантка, кафедра фінансів та банківської справи, Дніпропетровський університет ім. А. Нобеля (вул. Набережна Леніна, 18, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

**E-mail:** [mariavakulich@mail.ru](mailto:mariavakulich@mail.ru)

УДК 336.01

### Вакулич М. М. Анализ методов оценивания инвестиционного климата в Украине в условиях современной хаотично структурированной экономики

В статье определен инвестиционный климат государства и методические подходы к его оценке. Проведен критический анализ инвестиционного климата в Украине в условиях современной хаотично структурированной экономики, обоснованы приоритеты инвестиционной политики Украины относительно активизации иностранных инвестиций и повышения их эффективности. Исследовано состояние инвестиционного климата Украины и его особенности на современном этапе развития. Автором выявлены основные причины ухудшения состояния инвестиционной среды и предложены пути ее улучшения. Проанализированы позиции Украины в международном инвестировании и ее международный рейтинг.

**Ключевые слова:** инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, иностранные инвестиции, инвестиционный риск, оценка инвестиционного климата.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Вакулич Марія Михайлівна** – аспірантка, кафедра фінансов и банковского дела, Днепропетровский университет им. А. Нобеля (ул. Набережная Ленина, 18, Днепропетровск, 49000, Украина)

**E-mail:** [mariavakulich@mail.ru](mailto:mariavakulich@mail.ru)

UDC 336.01

### Vakulich M. M. An Analysis of Methods of Evaluation of Investment Climate in Ukraine in the Conditions of the Current Chaotically Structured Economy

The investment climate of country and methodical approaches is certain th is evaluation. The analysis of investment climate in Ukraine in the conditions of the current chaotically structured economy have been made. It was grounded priorities of investment policy of Ukraine in relation to activation of foreign investments and increase of their efficiency. The situation of Ukrainian investment climate and its peculiarities at the present stage of development are investigated in the article. The main reasons of investment environment deterioration are revealed, as well as the ways of is improvement are suggested. The place of Ukraine in international investment and its international rating are analyzed.

**Key words:** investment climate, investment attractiveness, foreign investments, investment risk, estimation of investment climate.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Vakulich Mariya M.** – Postgraduate Student, Department of Finance and Banking, Alfred Nobel Dnipropetrovsk University (vul. Naberezhna Lenina, 18, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

**E-mail:** [mariavakulich@mail.ru](mailto:mariavakulich@mail.ru)

Однією з основоположних проблем світової економіки є проблема недостатності інвестиційних ресурсів та боротьби за їхнє ефективне використання. Оскільки інвестиції є завжди орієнтованими на майбутнє і тому пов'язані зі значною невизначеністю економічної ситуації та поведінки людей, це призводить до виникнення високого рівня ймовірності невиконання інвестиційних планів з об'єктивних чи суб'єктивних причин. Вкладання коштів у будь-який інвестиційний проект завжди пов'язано з ризиком, оскільки доходи чи

збитки від проекту є величинами випадковими, тобто невідомими на момент прийняття рішення про інвестування. Тому однією з вагомих причин, яка стримує збільшення зовнішніх джерел фінансування для здійснення інвестиційних проектів в умовах перехідної економіки, є високі ризики вкладання інвестиційних ресурсів, що можуть призвести до недоотримання запланованого прибутку чи втрати вкладених коштів

В Україні іноземне інвестування досліджують такі науковці, як С. Кузнецова, І. Бланк, А. Гайдуцький, Б. Губ-

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

ЕКОНОМІКА



ський, О. Данілов, О. Джусов, С. Захарін, М. Кісіль, І. Крейдич, М. Лесечко, Ю. Лупенко, М. Недашківський, М. Панкова, А. Пересада, С. Реверчук, І. Сазонець, Н. Свірідова, В. Федоренко, В. Хобта, К. Шпильовий та ін. [1 – 4].

Складовою оцінки ризику є оцінка інвестиційного клімату в Україні в умовах сучасної хаотично структурованої економіки. Інвестиційні ризики впливають не лише на інвестора, а й на реципієнта. Адаже, по-перше, підвищені ризики призводять до скорочення притоку інвестиційних ресурсів в економіку реципієнта. По-друге, вони зумовляють додаткові втрати і витрати реципієнта на залучення інвестицій. Існує ще одна величина, яка формується частково під впливом інвестиційної політики і економічної діяльності реципієнта та на яку іноземний інвестор майже не справляє суттєвого впливу. Таким показником є характеристика бізнес-середовища, який в економічній літературі висвітлюється під назвою «інвестиційний клімат країни». Інвестиційний клімат утворює умови інвестиційної діяльності і в такий спосіб набуває виняткового значення та безпосередньо впливає на ступінь успіху залучення прямих іноземних інвестицій.

Метою статті є критичний аналіз показників інвестиційного клімату в Україні за міжнародними рейтингами, обґрунтування пріоритетів інвестиційної політики України щодо активізації іноземних інвестицій та підвищення їх ефективності.

Інвестиційний клімат, як економічна категорія, більш вивчений та обґрунтований у дослідженнях українських і російських економістів порівняно з інвестиційними ризиками. Можна виділити два основні концептуальні підходи у визначенні інвестиційного клімату. Перший ґрунтується на ресурсній характеристиці, тобто за ним інвестиційний клімат визначається як сукупність інвестиційних ресурсів (матеріальних, фінансових та інтелектуальних). Другий підхід результативний і передбачає оцінювання клімату з урахуванням фактичних параметрів інвестиційних процесів [5, с. 12].

Узагальнюючи викладення сутності інвестиційного клімату в науковій літературі, В. В. Россоха [4, с. 30] визначає три його найважливіші особливості:

- ✦ сукупність кількісних і якісних характеристик елементів (ресурсів), а також функціональних властивостей, які залучаються у виробництво, формують його потенційні можливості, а також використовуються і проявляються у виробничих процесах;
- ✦ склад, кількісні та якісні характеристики можливостей елементів потенціалу, які визначаються їх інтегральною спроможністю відповідати вимогам виробництва і продукції, яку виробляють;
- ✦ рівень інтегральної спроможності потенціалу, що визначається його здатністю забезпечувати досягнення відповідних результатів, створення споживчих вартостей.

У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі [2, с. 99; 7, с. 41] висвітлюються різноманітні підходи щодо методик оцінки інвестиційного клімату країн, які різняться залежно від цілей дослідження, кількості показ-

ників, які аналізуються, та їх характеристиками, за вибором самих показників. Основними із них у світі є:

- ✦ індекс економічної свободи;
- ✦ методика оцінки інвестиційного клімату журналу «Euromoney»;
- ✦ методика оцінки Інституту у Лозані;
- ✦ BERI (Business Environmental Risk Index);
- ✦ Economist Intelligence Unit;
- ✦ Political Risk Services;
- ✦ Standard & Poor's Rating Group;
- ✦ Pricewaterhouse Coopers та інші.

Як правило, у зарубіжних країнах оцінку інвестиційного клімату проводять по відношенню до макроекономічної сфери. Спеціальні консалтингові фірми, експерти банків, журналів і газет проводять аналіз по різній кількості країн (від 15 до 178) залежно від інтересів замовників. При цьому число показників, що враховуються, коливається від 9 у журналі «Euromoney» до 381 у роботах Швейцарського інституту розвитку менеджменту. Лондонський фінансовий журнал «Euromoney» розраховує так званий інтегральний показник надійності, що вимірюється за стобальною шкалою. Враховується дев'ять показників: економічна ефективність, політичний ризик, заборгованість, обслуговування боргу, кредитоспроможність, доступність банківського кредиту, доступність короткострокового фінансування, доступність довгострокового капіталу, імовірність настання форс-мажорних обставин.

Загалом, методи, які використовуються для оцінювання тією чи іншою мірою інвестиційного клімату в країні, можна поділити на:

- 1) кредитні й фондові рейтинги (індекси);
- 2) економічні індекси.

Кредитні рейтинги служать для фінансових інвесторів орієнтиром щодо надійності вкладень в боргові зобов'язання компаній чи урядів, фондові – щодо вкладень у корпоративні права компаній. Це дозволяє інвесторам сформувати якісний інвестиційний портфель і оперативного маніпулювати активами в разі зміни рейтингових оцінок.

З точки зору залучення прямих іноземних інвестицій найбільш важливими є економічні індекси. Вони відрізняються від кредитних рейтингів об'єктами досліджень і споживачами. На відміну від рейтингів кредитоспроможності економічні індекси складаються, як правило, лише для окремих країн. Вони характеризують визначені сторони національної економіки, такі як: рівень конкурентоздатності, економічної свободи та корупції. Ці індекси використовуються більшою мірою стратегічними інвесторами при реалізації їх стратегії інвестування за кордоном, зокрема й у сфері прямого іноземного інвестування. До найбільш поширених індексів у різних країнах світу належать:

1) США: сімейство індексів Доу-Джонса (Dow Jones Industrial Average, Dow Jones Transportation Average, Dow Jones Utilities Average), AMEX Composite, індекси Рассела (Russell 3000 Index, Russell 1000 Index й інші), індекси Standard & Poor's (Standard & Poor's Composite 500 Index, Standard & Poor's 400 Index (S&P Midcap);

- 2) Франція: CAC-40 та CAC General;
- 3) Німеччина: DAX 30, Xetra DAX, DAX 100, CDAX;
- 4) Великобританія: FT-SE 30 Share Index (Financial Times Industrial Ordinary Share Index), FT-SE 100 (footsie 100), FT-SE Mid 250%;
- 5) Японія: Nikkei (nihon keizai), Topix, JPN;
- 6) Канада: TSE 300;
- 7) Гонконг: Hang Seng Index [8].

Економічні індекси і рейтинги інвестиційного клімату країн, на відміну від фондових і кредитних індексів, визначаються як різноманітними рейтинговими й аналітичними агентствами, так і міжнародними організаціями – ООН, Світовим Банком, Європейським банком реконструкції та розвитку тощо. До основних показників, за якими здійснюється оцінювання при визначенні економічних індексів, зазвичай відносяться такі:

- ✦ стан і тенденції економічного розвитку;
- ✦ політична стабільність у країні;
- ✦ соціально-демографічна ситуація;
- ✦ монетарна політика та інфляція;

- ✦ законодавче забезпечення підприємницької діяльності;
- ✦ розвиток інфраструктури;
- ✦ корупція і правопорушення;
- ✦ рівень державного регулювання економіки тощо.

Як можна побачити з *табл. 1*, Україна займає останні позиції у рейтингах, що є ознакою несприятливого інвестиційного клімату. Крім того, слід відмітити негативну тенденцію за всіма рейтингами (покращення ситуації на 2 позиції у рейтингу «The Doing Business» не є значним), що свідчить про те, що національна економіка з кожним роком стає все менш привабливою для іноземних інвесторів. На думку міжнародних аналітиків, однією з найбільших проблем економіки України є необхідність поліпшення діяльності суспільних інститутів. Рівень бюрократизму та урядового регулювання бізнесу в Україні бізнесмени вважають одним із найвищих у світі. Це зумовлює необхідність захисту прав власності та мінімізації ризиків у залученні коштів і стимулюванні інвестиційної діяльності в країні.

**Таблиця 1**

**Оцінка показників інвестиційного клімату в Україні за міжнародними рейтингами**

Міжнародний рейтинг	Рік					Пояснення
	2007	2008	2009	2010	2011	
Корупційний індекс організації (Transparency International)	99 позиція зі 163	118 позиція зі 180	134 позиція з 180	146 позиція зі 180	152 позиція з 182	Індекс корупційності
Рейтинг ведення бізнесу (The Doing Business)	124 позиція зі 155	118 позиція зі 179	139 позиція зі 178	147 позиція зі 181	145 позиція зі 183	Рейтинг ведення бізнесу (легкість відкриття компанії, ліцензування, найму працівників, реєстрація власності, отримання кредиту, захист інтересів інвесторів)
Рейтинг конкурентоспроможності (World Competitiveness Yearbook)	46 позиція з 55	46 позиція з 55	54 позиція з 55	54 позиція з 56	57 позиція з 59	Дослідження конкурентоспроможності (стан економіки, ефективність уряду, ефективність бізнесу та стан інфраструктури)
Індекс економічної свободи (Heritage Foundation)	99 позиція зі 157	125 позиція з 161	133 позиція зі 157	162 позиція зі 179	163 позиція зі 179	Визначення рівня свободи економіки (ділова, торгова, фінансова, грошова - кредитна, інвестиційна, фінансова, трудова свобода, свобода від уряду, від корупції, захищеність права власності)
Індекс глобальної конкурентоспроможності економіки (World Economic Forum)	69 позиція зі 125	73 позиція зі 131	73 позиція зі 131	82 позиція зі 133	89 позиція зі 139	Оцінка конкурентоспроможності (якість інституцій, інфраструктура, макроекономічна стабільність, розвинутість фінансового ринку)

За оцінкою експертів, можна виділити дві основні причини гальмування процесу реформ в Україні щодо покращення інвестиційного клімату: повільні темпи прийняття змін на законодавчому рівні й незадовільне виконання прийнятих законів [5, с. 20].

Головним завданням для покращення інвестиційного клімату в Україні, на короткострокову перспективу, можна виділити: підготовку необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення інвестиційного клімату й формування основи збереження та нарощування конкурентоспроможності вітчизняної економіки, а також створення умов для зацікавлення національних інвесторів вкладати кошти та використовувати прибутки всередині країни, не вивозячи їх за кордон.

## ВИСНОВКИ

Інвестиційний клімат будь-якої країни, особливо така його складова, як ризик, є динамічним явищем, яке постійно змінюється під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Зміна клімату призводить до перерозподілу інвестиційних потоків у глобальному середовищі й визначає активність інвесторів у різних країнах. Тому положення країни у світових рейтингах оцінювання інвестиційного клімату виступає предиктором інвестиційних процесів і визначає рівень залучення прямих іноземних інвестицій в її економіку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- Кузнецова С. А.** Инвестиционная позиция и учетная информация: глобальные изменения и локальные решения / С. А. Кузнецова // Основы экономики, управления и права. – Самара. – 2012. – № 1 (1). – С. 49 – 53.
- Кузьменко В. П.** Инвестиционная политика в регионе / В. П. Кузьменко // НАН Украины. Совет по изучению производственных сил Украины. – К.: Наукова думка, 1992. – 250 с.
- Гаврилюк О. В.** Инвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О. В. Гаврилюк. – Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 68 – 81.
- Гончаренко Л. П.** Инвестиционный менеджмент: учебное пособие / Л. П. Гончаренко. – М.: КНОРУС, 2005. – 296 с.
- Groht V.** Warten auf den Boom: Direktinvestitionen in die osteuropäischen Beitrittsländer; Wunschdenken und Fiktion / V. Groht. – Berlin: Ed. Sigma, 2005. – 240 S.
- Zschiechrich H.** Ausländische Direktinvestitionen: Segen oder Fluch / H. Zschiechrich // Wirtschaft und Gesellschaft: wirtschaftspolitische Zeitschrift der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien. – Wien: LexisNexis, Bd. 3. – 2005. – S. 45 – 172.
- Williams D.** The Impact of Foreign Direct Investment on the Economic Development of Central and Eastern Europe / D. Williams. – 2003. – P. 54 – 155.
- Рейтинги агентства Moodys [Електронний ресурс]: Moodys. – Режим доступу: [www.moodys.com](http://www.moodys.com)

**Науковий керівник** – доктор економічних наук, академік АЕНУ, завідувач кафедри фінансів та банківської справи Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля  
**С. А. Кузнецова**

УДК 004.65:005.3

## ПЕРСПЕКТИВИ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ В BUSINESS INTELLIGENCE

ТРИНЬКА Л. Я.

УДК 004.65:005.3

### Тринька Л. Я. Перспективи методичного інструментарію системного аналізу в Business Intelligence

*Технологія BI найбільш корисна у той час, коли зміни економічних ситуацій відбуваються швидко та руйнуються старі стереотипи управлінських механізмів. Якщо бізнес працює не так, як зазвичай, то єдиним ресурсом є дані. Об'єктивна проблема з BI полягає в тому, що компанії необхідно нарощувати аналітичну систему до тих пір, поки вона не забезпечить певну стратегічну корисність для неї, для останньої це вимірюється фінансовими ресурсами та часом.*

**Ключові слова:** Business Intelligence, BI-система, системний аналіз, методичний інструментарій.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

*Тринька Людмила Ярославівна* – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри інноваційної діяльності, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

**E-mail:** [lyudyka@ukr.net](mailto:lyudyka@ukr.net)

УДК 004.65:005.3

### Тринька Л. Я. Перспективы методического инструментария системного анализа в Business Intelligence

*Технология BI наиболее полезна в то время, когда изменения экономической ситуации происходят быстро и рушатся старые стереотипы управленческих механизмов. Если бизнес работает не так, как обычно, то единственным ресурсом являются данные. Объективная проблема с BI заключается в том, что компании необходимо наращивать аналитическую систему до тех пор, пока она не обеспечит определенную стратегическую полезность. Для компании это измеряется финансовыми ресурсами и временем.*

**Ключевые слова:** Business Intelligence, BI-система, системный анализ, методический инструментарий.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

*Тринька Людмила Ярославовна* – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры инновационной деятельности, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

**E-mail:** [lyudyka@ukr.net](mailto:lyudyka@ukr.net)

UDC 004.65:005.3

### Trynka L. Y. Prospects of Methodological Tools of Systems Analysis in Business Intelligence

*The BI technology is most useful in a time when the changes of economic situation are fast and break down old patterns of management tools. If the business is not working as usual, the only resource is the data. Objective problem with BI is that companies need to develop analytical system for as long as it does not provide a certain strategic utility. For a company it is measured by the financial resources and time.*

**Key words:** Business Intelligence, BI-system, analysis of the systems, methodical tool.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

*Trynka Lyudmila Ya.* – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Innovation Activity, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

**E-mail:** [lyudyka@ukr.net](mailto:lyudyka@ukr.net)

За оцінкою експертів, можна виділити дві основні причини гальмування процесу реформ в Україні щодо покращення інвестиційного клімату: повільні темпи прийняття змін на законодавчому рівні й незадовільне виконання прийнятих законів [5, с. 20].

Головним завданням для покращення інвестиційного клімату в Україні, на короткострокову перспективу, можна виділити: підготовку необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення інвестиційного клімату й формування основи збереження та нарощування конкурентоспроможності вітчизняної економіки, а також створення умов для зацікавлення національних інвесторів вкладати кошти та використовувати прибутки всередині країни, не вивозячи їх за кордон.

## ВИСНОВКИ

Інвестиційний клімат будь-якої країни, особливо така його складова, як ризик, є динамічним явищем, яке постійно змінюється під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Зміна клімату призводить до перерозподілу інвестиційних потоків у глобальному середовищі й визначає активність інвесторів у різних країнах. Тому положення країни у світових рейтингах оцінювання інвестиційного клімату виступає предиктором інвестиційних процесів і визначає рівень залучення прямих іноземних інвестицій в її економіку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Кузнецова С. А.** Инвестиционная позиция и учетная информация: глобальные изменения и локальные решения / С. А. Кузнецова // Основы экономики, управления и права. – Самара. – 2012. – № 1 (1). – С. 49 – 53.
- 2. Кузьменко В. П.** Инвестиционная политика в регионе / В. П. Кузьменко // НАН Украины. Совет по изучению производственных сил Украины. – К.: Наукова думка, 1992. – 250 с.
- 3. Гаврилюк О. В.** Инвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О. В. Гаврилюк. – Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 68 – 81.
- 4. Гончаренко Л. П.** Инвестиционный менеджмент: учебное пособие / Л. П. Гончаренко. – М.: КНОРУС, 2005. – 296 с.
- 5. Groht V.** Warten auf den Boom: Direktinvestitionen in die osteuropäischen Beitrittsländer; Wunschdenken und Fiktion / V. Groht. – Berlin: Ed. Sigma, 2005. – 240 S.
- 6. Zschiedrich H.** Ausländische Direktinvestitionen: Segen oder Fluch / H. Zschiedrich // Wirtschaft und Gesellschaft: wirtschaftspolitische Zeitschrift der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien. – Wien: LexisNexis, Bd. 3. – 2005. – S. 45 – 172.
- 7. Williams D.** The Impact of Foreign Direct Investment on the Economic Development of Central and Eastern Europe / D. Williams. – 2003. – P. 54 – 155.
- 8.** Рейтинги агентства Moodys [Електронний ресурс]: Moodys. – Режим доступу: [www.moodys.com](http://www.moodys.com)

**Науковий керівник** – доктор економічних наук, академік АЕНУ, завідувач кафедри фінансів та банківської справи Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля  
**С. А. Кузнецова**

УДК 004.65:005.3

# ПЕРСПЕКТИВИ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ В BUSINESS INTELLIGENCE

ТРИНЬКА Л. Я.

УДК 004.65:005.3

## Тринька Л. Я. Перспективи методичного інструментарію системного аналізу в Business Intelligence

*Технологія BI найбільш корисна у той час, коли зміни економічних ситуацій відбуваються швидко та руйнуються старі стереотипи управлінських механізмів. Якщо бізнес працює не так, як зазвичай, то єдиним ресурсом є дані. Об'єктивна проблема з BI полягає в тому, що компанії необхідно нарощувати аналітичну систему до тих пір, поки вона не забезпечить певну стратегічну корисність для неї, для останньої це вимірюється фінансовими ресурсами та часом.*

**Ключові слова:** Business Intelligence, BI-система, системний аналіз, методичний інструментарій.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

*Тринька Людмила Ярославівна* – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри інноваційної діяльності, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

**E-mail:** [lyudyka@ukr.net](mailto:lyudyka@ukr.net)

УДК 004.65:005.3

## Тринька Л. Я. Перспективы методического инструментария системного анализа в Business Intelligence

*Технология BI наиболее полезна в то время, когда изменения экономической ситуации происходят быстро и рушатся старые стереотипы управленческих механизмов. Если бизнес работает не так, как обычно, то единственным ресурсом являются данные. Объективная проблема с BI заключается в том, что компании необходимо наращивать аналитическую систему до тех пор, пока она не обеспечит определенную стратегическую полезность. Для компании это измеряется финансовыми ресурсами и временем.*

**Ключевые слова:** Business Intelligence, BI-система, системный анализ, методический инструментарий.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

*Тринька Людмила Ярославовна* – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры инновационной деятельности, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

**E-mail:** [lyudyka@ukr.net](mailto:lyudyka@ukr.net)

UDC 004.65:005.3

## Trynka L. Y. Prospects of Methodological Tools of Systems Analysis in Business Intelligence

*The BI technology is most useful in a time when the changes of economic situation are fast and break down old patterns of management tools. If the business is not working as usual, the only resource is the data. Objective problem with BI is that companies need to develop analytical system for as long as it does not provide a certain strategic utility. For a company it is measured by the financial resources and time.*

**Key words:** Business Intelligence, BI-system, analysis of the systems, methodical tool.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

*Trynka Lyudmila Ya.* – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Innovation Activity, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

**E-mail:** [lyudyka@ukr.net](mailto:lyudyka@ukr.net)

Ситуацію в бізнесі сьогодні можна наділити ознаками критичної конкурентоспроможності на ринку, яка сформувалась під впливом економічного середовища із кризовим забарвленням. Як наслідок – нестабільність становища на ринку суб'єктів господарювання практично усіх галузей економіки. Окреслена ситуація вимагає оперативної реакції менеджерів, високоякісних рішень з їх боку, спрямованих на утримання поточних позицій, або не гірших, ніж поточні. Основою для ухвалення рішень є повна інформація про стан бізнесу і тенденції розвитку ринку, управління якою є складним процесом і вимагає комплексного і системного підходу. У світлі цього підтримка ухвалення рішень є ключовим процесом розвитку бізнесу. У забезпечення процесу підтримки ухвалення рішень необхідна актуальна і збалансована інформація, яка може бути отримана за допомогою продуктів *Business Intelligence* (BI).

Як влучно підмітив професор В. Савчук, у переважній більшості випадків управління бізнесом будується на основі так званої моделі «чорного ящика». [1]. На «вхід» моделі поступають наявні в розпорядженні ресурси (люди, гроші, матеріали, обладнання тощо), а на «виході» модель дає результат у вигляді грошового потоку, у найпривабливішому варіанті – прибутку. Проте, яким чином ці «вхідні» ресурси перетворюються в кінцевий результат, модель не дає чіткого пояснення до кінця. Саме у цьому криється основна «пастка» для бізнесу.

Модель управління бізнесом не повинна бути моделлю «чорного ящика», вона повинна забезпечити зрозумілість і прозорість тих бізнес-процесів, що відбуваються у ній. Досягти цього результату видається можливим через використання *Business Intelligence*.

Поняття «*Business Intelligence*» уживлено в економічну термінологію відносно недавно, і відсутній адекватний переклад унеможливує чітке розуміння його суті і місця використання. На невизначеність даного терміна у вітчизняному економічному середовищі вплинула багатозначність англійського слова «*intelligence*», зокрема: відомості; здатність пізнавати і розуміти; готовність до розуміння; знання, передані або придбані шляхом вчення, дослідження або досвіду; дія або стан в процесі пізнання; розвідувальні дані тощо.

В українській мові під «інтелектом» розуміють розумову здатність людини, тоді за логікою – термін «*Business Intelligence*» може бути перекладений як «інтелектуальний аналіз даних», проте, така точність перекладу є сумнівною щодо аналізу взагалі, спотворюючи саму його суть.

Вперше термін «*Business Intelligence*» був використаний аналітиками дослідницької і консалтингової компанії, яка спеціалізується на ринках інформаційних технологій «Gartner» наприкінці 1980-х років як «користувацько-центричний процес, який включає доступ і дослідження інформації, її аналіз, вироблення інтуїції і розуміння, які ведуть до покращеного і неформального ухвалення рішень». Пізніше з'явилося уточнення даного поняття: «...інфраструктури, платформи, інструменти та кращі практики, що забезпечують доступ до інформації та її аналіз з метою оптимізації рішень і управління ефективністю», – сьогодні ці інстру-

менти в сукупності потрапляють в категорію *Business Intelligence* [2]. На їх базі створюються BI-системи, мета яких – підвищити якість інформації для прийняття управлінських рішень.

З інших визначень *Business Intelligence* «є процесом збору багатоаспектної інформації про досліджуваний предмет. Розроблені програмні застосування, які забезпечують користувачів можливістю проводити такий процес для відповіді на питання бізнесу і для виявлення значимих тенденцій або шаблонів в досліджуваній інформації» [3]. Треба відзначити, що більшість визначень трактують «*Business Intelligence*» як процес, технології, методи і засоби набуття і представлення знань. Разом з цим, інша частина визначень розглядає *Business Intelligence*, власне, не «як процес», а «як результат процесу набуття знань» – «як самі знання про бізнес для ухвалення рішень». [4, 5, 6, 8].

Таким чином, підсумовуючи вищезазначене, *Business Intelligence* – це: процес перетворення даних в інформацію і знання про бізнес для підтримки ухвалення неформальних рішень; інформаційні технології (методи і засоби) збору даних, консолідації інформації і забезпечення доступу бізнес-користувачів до знань; знання про бізнес, здобуті в результаті поглибленого аналізу детальних даних і консолідованої інформації.

Ми розділяємо думку професора В. Савчука, який визначає *Business Intelligence* як «взаємозв'язаний комплекс сучасних методів управління бізнесом, побудований на сучасних інформаційних технологіях, що дозволяє забезпечити максимальну ефективність бізнесу» [1]. Відтак, можна визначити площину (осі), в якій оперує *Business Intelligence*. (рис. 1).

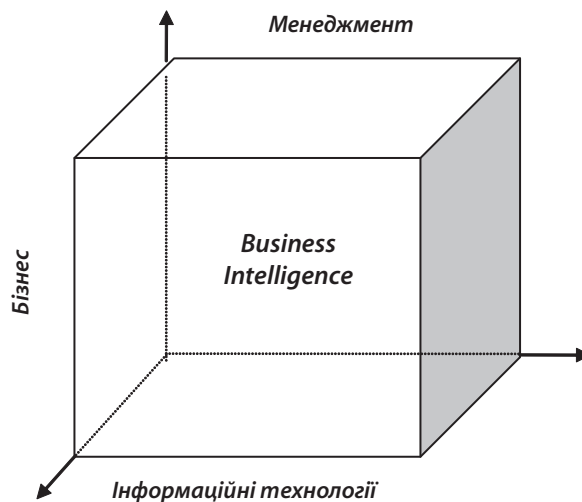


Рис. 1. Середовище *Business Intelligence*

Ефективне функціонування *Business Intelligence* забезпечується основними принципами, яким він повинен відповідати:

- ✦ управління бізнесом повинне будуватися на основі прозорої моделі, зрозумілій команді менеджерів, що дозволить пов'язати вхідні ресурси бізнесу з його кінцевим результатом за період часу, який досліджується;

- ✦ управління бізнесом здійснюється на підставі поставлених цілей, які мають бути визначені у цифрах;
- ✦ для практичної реалізації Business Intelligence необхідно використовувати адекватну інформаційну комп'ютерну систему [1].

Адекватність систем Business Intelligence визначається функціями останніх, зокрема [6]:

- ✦ можливість інтеграції;
- ✦ представлення інформації;
- ✦ аналіз даних (табл. 1).

Таблиця 1

Параметри функцій BI-систем

Функції BI- систем	Параметри функцій
1. Можливість інтеграції	BI-інфраструктура
	Управління метаданими
	Розробка
	Взаємодія
2. Представлення інформації	Звітність
	Контрольні (інформаційні) панелі
	Оперативні запити
	Інтеграція з застосуваннями Microsoft Office
3. Аналіз даних	Оперативна аналітична обробка даних
	Розвинена візуалізація
	Моделювання, прогнозування та дослідження даних
	Карті показників

Вищеперелічені функції BI-систем в основному описують поточний стан їх можливостей для здійснення бізнес-аналізу. Об'єктивність результату бізнес-аналізу визначається методами їх досягнення, що залежить від класу програмних продуктів BI-системи. Так, компанія Gartner пропонує класифікацію програмних засобів типу BI, що базується на методі функціональних завдань. За якою програмні продукти кожного виокремленого класу виконують певний набір функцій або операцій з використанням спеціальних технологій. Окремими класами виділяють [2]:

- ✦ інформаційно-аналітичні системи (*Enterprise Information Systems, EIS*);
- ✦ засоби інтелектуального аналізу даних (*data mining*) та ін.

Уточнюючи основні задачі, які вирішуються у контексті інформаційно-аналітичних систем, необхідно виділити маркетинговий аналіз, підготовку бізнес-планів, управління проектами, інвестиційний аналіз, бюджетування, фінансове управління, аналіз фінансового стану, фінансову діагностику та інші. Оцінюючи нестандартне середовище реалізації BI, яке направлене на вирішення, значною мірою неструктурованих і/або слабо структурованих проблем, більшу увагу приділимо засобам інтелектуального аналізу даних. У рамках висвітлення даної

проблеми звернемо до системного аналізу. Оскільки предметною галуззю системного аналізу є предметні аспекти системних процесів і системні аспекти предметних процесів і явищ, вбачаємо за доцільне вести мову про використання методичного інструментарію системного аналізу для обробки даних, а надалі, на їх основі, прийняття управлінських рішень.

Таким чином, методичний інструментарій системного аналізу, що включає: абстрагування і конкретизацію; аналіз і синтез, індукцію і дедукцію; формалізацію і конкретизацію; композицію і декомпозицію; лінеаризацію і виділення нелінійних складових; структуризацію і реструктурування; макетування; реінжиніринг; алгоритмізацію; моделювання і експеримент; програмне управління і регулювання; розпізнавання і ідентифікацію; кластеризацію і класифікацію; експертне оцінювання і тестування; верифікацію, дерево рішень й інші методи і процедури, може служити засобами інтелектуального аналізу даних у рамках досліджуваних проблем. Основні засоби інтелектуального аналізу даних можуть бути доповнені пакетами статистичного аналізу і аналізу часових рядів, оцінкою ризику, пакетами нейронних мереж, засобами нечіткої логіки і експертними системами тощо. Використання засобів інтелектуального аналізу даних має на меті допомогти в обґрунтуванні повноти аналізу і формуванні моделі ухвалення рішень.

За час використання BI-систем, хоча й незначного за тривалістю, відносно економічного простору виділяють три етапи його життєвого циклу (рис. 2).

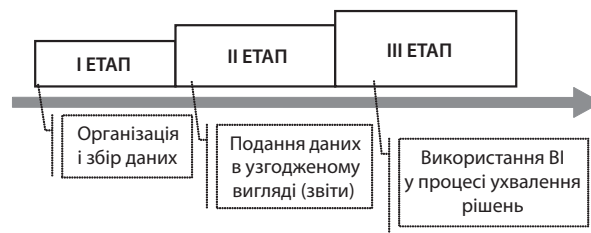


Рис. 2. Життєвий цикл Business Intelligence

За результатами проведених досліджень багато підприємств успішно проходять через перший і другий етапи, але «застрягають» на третьому. Окрема група підприємств готова виконати стрибок на останній рівень, перестрибнувши другий етап. Щоб досягти якісної зміни управлінської складової, необхідно розробити системи підтримки ухвалення рішень, які дозволять використовувати BI-аналітику і звіти в сценаріях «що-якщо» і, таким чином, досліджувати вихідні дані, рішення, що приймаються, і ефективність управлінського персоналу [2, 5].

Програмне забезпечення для взаємодії забезпечує зберігання історії прийнятих рішень. Ця інформація дуже важлива. Саме об'єднання аналітичної інформації з рішеннями, що приймаються, і їх результатами дозволить підприємству досягти високої прозорості, що абсолютно необхідне в умовах жорстких регулятивних вимог. Крім того, таким чином можна накопичити важливі дані і знання, які надалі дозволять повторно використовувати шаблони ухвалення рішень, які по суті являють собою оптимальні методи ведення бізнесу.

## ВИСНОВКИ

Технологія ВІ найбільш корисна у той час, коли зміни економічних ситуацій відбуваються швидко та руйнуються старі стереотипи управлінських механізмів. Якщо бізнес працює не так, як зазвичай, то єдиним ресурсом є дані. Об'єктивна проблема з ВІ полягає в тому, що компанії необхідно нарощувати аналітичну систему до тих пір, поки вона не забезпечить певну стратегічну корисність для неї, для останньої це вимірюється фінансовими ресурсами та часом. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Савчук В. П.** Business Intelligence: принципи, технології, обучение / В. П. Савчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://innovations.com.ua/ua/articles/finance/17889/business-intelligence-principi-tehnologiji-navchannya>
2. **Jeff Kelly.** Business intelligence not all it can be at most organizations, according to Gartner [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://searchbusinessanalytics.techtarget.com/news/1507079/Business-intelligence-not-all-it-can-be-at-most-organizations-according-to-Gartner>
3. **Jonathan Wu.** Business Intelligence: What is Business Intelligence? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ap-institute.com/Business%20Intelligence.html>

4. **Колесов А.** На смену Business Intelligence приходит Business Analytics? / А. Колесов // PC Week/RE № 41 (599) 6 ноября – 12 ноября 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pcweek.ru/idea/article/detail.php?ID=103694>

5. **Артемьев В.** Что такое Business Intelligence? / В. Артемьев // Открытые системы. – 2003. – № 04 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.osp.ru/os/2003/04/182900/>

6. **Коковський А.** Возможности Business Intelligence для планирования, анализа и мониторингу финансово-государской деятельности предприятий / А. Коковський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/ims/ims179.html>

7. **Ручкин К.** Применение бизнес-интеллекта в страховых компаниях / К. А. Ручкин, С. Ю. Палиенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.iai.dn.ua/public/JournalAI\\_2005\\_4/Razdel5/12\\_Ruchkin%20Palienko.pdf](http://www.iai.dn.ua/public/JournalAI_2005_4/Razdel5/12_Ruchkin%20Palienko.pdf)

8. Статистика Google пошуку за ключовими словами Business Intelligence, Data Mining, OLAP, Knowledge Management System з 2004 р. по кінець 2011 р. у всьому світі та на Україні (статичні графіки-рисунок) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dss-bi.com.ua/index.files/DSS\\_BI\\_com\\_ua.htm](http://dss-bi.com.ua/index.files/DSS_BI_com_ua.htm)

УДК 332.012.324.001.86:338.3(100+477)

# РОЛЬ КОРПОРАТИВНИХ ІНТЕГРОВАННИХ СТРУКТУР У РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ВИРОБНИЦТВА: СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

РОМАНЕНКО О. В.

УДК 332.012.324.001.86:338.3(100+477)

## Романенко О. В. Роль корпоративних інтегрованих структур у розвитку сучасного виробництва: світовий та вітчизняний досвід

У статті проаналізовано особливості функціонування та впливу інтегрованих структур на розвиток економіки в Україні та в інших країнах світу. На прикладі автомобілебудування досліджено масштаби діяльності провідних транснаціональних корпорацій та узагальнено існуючі моделі корпоративного розвитку економіки. На основі вивчення передового досвіду провідних корпорацій світу аргументовано необхідність підключення вітчизняних підприємств до транснаціональних мереж світових лідерів виробництва.

**Ключові слова:** інтегрована структура, транснаціональна корпорація, інституційна основа.

**Табл.:** 3. **Бібл.:** 26.

**Романенко Олеся Валеріївна** – аспірантка, кафедра міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** [kasich.alla@gmail.com](mailto:kasich.alla@gmail.com)

УДК 332.012.324.001.86:338.3(100+477)

## Романенко О. В. Роль корпоративних інтегрованих структур у розвитку сучасного виробництва: світовий та вітчизняний досвід

В статті проаналізовані особливості функціонування та впливу інтегрованих структур на розвиток економіки в Україні та в інших країнах світу. На прикладі автомобілебудування досліджено масштаби діяльності провідних транснаціональних корпорацій та узагальнено існуючі моделі корпоративного розвитку економіки. На основі вивчення передового досвіду провідних корпорацій світу аргументовано необхідність підключення вітчизняних підприємств до транснаціональних мереж світових лідерів виробництва.

**Ключевые слова:** интегрированная структура, транснациональная корпорация, институциональная основа.

**Табл.:** 3. **Библ.:** 26.

**Романенко Олеся Валерьевна** – аспірантка, кафедра міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** [kasich.alla@gmail.com](mailto:kasich.alla@gmail.com)

UDC 332.012.324.001.86:338.3(100+477)

## Romanenko O. V. The Role of Corporate Integrated Structures in the Development of Modern Manufacturing: Global and Domestic Experiences

This article deals with peculiarities of the integrated structures functioning and their influence on the economic development in Ukraine and other countries. The scales of leading multinational corporations' activity are investigated by example of automobile industry. The existing models of corporate economic development are summarized. On the basis of studying advanced achievements of the leading global corporations the author argues the necessity of involving domestic enterprises into multinational system of the world leading industries.

**Key words:** integrated structure, multinational corporations, institutional basis.

**Tabl.:** 3. **Bibl.:** 26.

**Romanenko Olesya V.** – Postgraduate Student, Department of International Accounting and Auditing, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** [kasich.alla@gmail.com](mailto:kasich.alla@gmail.com)

## ВИСНОВКИ

Технологія ВІ найбільш корисна у той час, коли зміни економічних ситуацій відбуваються швидко та руйнуються старі стереотипи управлінських механізмів. Якщо бізнес працює не так, як зазвичай, то єдиним ресурсом є дані. Об'єктивна проблема з ВІ полягає в тому, що компанії необхідно нарощувати аналітичну систему до тих пір, поки вона не забезпечить певну стратегічну корисність для неї, для останньої це вимірюється фінансовими ресурсами та часом. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Савчук В. П.** Business Intelligence: принципи, технології, обучение / В. П. Савчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://innovations.com.ua/ua/articles/finance/17889/business-intelligence-principi-tehnologiji-navchannya>
2. **Jeff Kelly.** Business intelligence not all it can be at most organizations, according to Gartner [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://searchbusinessanalytics.techtarget.com/news/1507079/Business-intelligence-not-all-it-can-be-at-most-organizations-according-to-Gartner>
3. **Jonathan Wu.** Business Intelligence: What is Business Intelligence? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ap-institute.com/Business%20Intelligence.html>

4. **Колесов А.** На смену Business Intelligence приходит Business Analytics? / А. Колесов // PC Week/RE № 41 (599) 6 ноября – 12 ноября 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pcweek.ru/idea/article/detail.php?ID=103694>

5. **Артемьев В.** Что такое Business Intelligence? / В. Артемьев // Открытые системы. – 2003. – № 04 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.osp.ru/os/2003/04/182900/>

6. **Коковський А.** Возможности Business Intelligence для планирования, анализа и мониторингу финансово-государской деятельности предприятий / А. Коковський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/ims/ims179.html>

7. **Ручкин К.** Применение бизнес-интеллекта в страховых компаниях / К. А. Ручкин, С. Ю. Палиенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.iai.dn.ua/public/JournalAI\\_2005\\_4/Razdel5/12\\_Ruchkin%20Palienko.pdf](http://www.iai.dn.ua/public/JournalAI_2005_4/Razdel5/12_Ruchkin%20Palienko.pdf)

8. Статистика Google пошуку за ключовими словами Business Intelligence, Data Mining, OLAP, Knowledge Management System з 2004 р. по кінець 2011 р. у всьому світі та на Україні (статичні графіки-рисунок) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dss-bi.com.ua/index.files/DSS\\_BI\\_com\\_ua.htm](http://dss-bi.com.ua/index.files/DSS_BI_com_ua.htm)

УДК 332.012.324.001.86:338.3(100+477)

# РОЛЬ КОРПОРАТИВНИХ ІНТЕГРОВАННИХ СТРУКТУР У РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ВИРОБНИЦТВА: СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

РОМАНЕНКО О. В.

УДК 332.012.324.001.86:338.3(100+477)

## Романенко О. В. Роль корпоративних інтегрованих структур у розвитку сучасного виробництва: світовий та вітчизняний досвід

У статті проаналізовано особливості функціонування та впливу інтегрованих структур на розвиток економіки в Україні та в інших країнах світу. На прикладі автомобілебудування досліджено масштаби діяльності провідних транснаціональних корпорацій та узагальнено існуючі моделі корпоративного розвитку економіки. На основі вивчення передового досвіду провідних корпорацій світу аргументовано необхідність підключення вітчизняних підприємств до транснаціональних мереж світових лідерів виробництва.

**Ключові слова:** інтегрована структура, транснаціональна корпорація, інституційна основа.

**Табл.:** 3. **Бібл.:** 26.

**Романенко Олеся Валеріївна** – аспірантка, кафедра міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** [kasich.alla@gmail.com](mailto:kasich.alla@gmail.com)

УДК 332.012.324.001.86:338.3(100+477)

## Романенко О. В. Роль корпоративних інтегрованих структур в розвитку сучасного виробництва: світовий та вітчизняний досвід

В статті проаналізовані особливості функціонування та впливу інтегрованих структур на розвиток економіки в Україні та в інших країнах світу. На прикладі автомобілебудування досліджено масштаби діяльності провідних транснаціональних корпорацій та узагальнено існуючі моделі корпоративного розвитку економіки. На основі вивчення передового досвіду провідних корпорацій світу аргументовано необхідність підключення вітчизняних підприємств до транснаціональних мереж світових лідерів виробництва.

**Ключевые слова:** интегрированная структура, транснациональная корпорация, институциональная основа.

**Табл.:** 3. **Библ.:** 26.

**Романенко Олеся Валерьевна** – аспірантка, кафедра міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** [kasich.alla@gmail.com](mailto:kasich.alla@gmail.com)

UDC 332.012.324.001.86:338.3(100+477)

## Romanenko O. V. The Role of Corporate Integrated Structures in the Development of Modern Manufacturing: Global and Domestic Experiences

This article deals with peculiarities of the integrated structures functioning and their influence on the economic development in Ukraine and other countries. The scales of leading multinational corporations' activity are investigated by example of automobile industry. The existing models of corporate economic development are summarized. On the basis of studying advanced achievements of the leading global corporations the author argues the necessity of involving domestic enterprises into multinational system of the world leading industries.

**Key words:** integrated structure, multinational corporations, institutional basis.

**Tabl.:** 3. **Bibl.:** 26.

**Romanenko Olesya V.** – Postgraduate Student, Department of International Accounting and Auditing, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** [kasich.alla@gmail.com](mailto:kasich.alla@gmail.com)



Сучасна конкурентна боротьба на світових ринках – це боротьба між великими підприємствами, яка здійснюється не лише шляхом активізації безпосередньо виробничої діяльності, а й за рахунок здійснення організаційних перетворень. Об'єктивною реальністю сучасного етапу розвитку підприємств є активізація інтеграційних процесів за рахунок злиття та поглинання, які приводять до значного зростання активів створених об'єднань, збільшення їх частки на ринку, розширення доступу до передових технологій. Активізація процесів інтеграції супроводжується формуванням різноманітних об'єднань підприємств. Найчастіше відбувається створення інтегрованих структур.

Проблематика розвитку корпоративних інтегрованих все частіше стає об'єктом наукових досліджень в Україні. Так, питання систематизації форм економічної інтеграції невеликих підприємств розкриваються в роботі Дибач І. Л. [3]. Пильнова В. П. [9] виокремлює два основні спонукальні фактори до здійснення злиттів та поглинань: *зовнішній фактор* – полягає в тому, що глобалізація та макроекономічні зсуви, зміни зовнішнього, у тому числі конкурентного середовища, знижують ефективність поточної діяльності компанії та змушують її до пошуку нових шляхів розвитку; *внутрішній фактор* – полягає в прагненні до корпоративної синергії. Так, Матвеев В. В. зазначає, що «розвиток інтегрованих корпоративних структур є необхідною умовою виживання вітчизняних підприємств як складової частини світової економічної системи» [7, с. 133]. Переваги та недоліки окремих інтегрованих підприємств досліджуються в роботі Ковалевської К. А. [5] та інших.

Вітчизняні підприємства залишаються фактично поза сучасними інтеграційними та транснаціональними процесами, а це означає, що вони генерують значно менші масштаби виробництва та фінансові можливості порівняно з іноземними підприємствами. Відповідно їх роль у розвитку національного господарства залишається порівняно низькою.

*Мета статті:* дослідити особливості функціонування та значення інтегрованих структур у національній економіці та в глобальному середовищі.

Інтегрована корпоративна структура – це група юридичних або господарсько самостійних підприємств, які ведуть сумісну діяльність на основі консолідації активів або договірних відносин для досягнення загальних цілей [2]. Інтегровані структури традиційно [12] поділяють на дві групи: договірні та статутні.

Причин виникнення інтеграційних формувань у сучасних умовах досить багато, основними серед яких, на думку Доларової Н. К. та Паневник Т. М. [1], є: *організаційні* (поява великих об'єднань дає більше можливостей для контролю на ринку), *економічні* (відбувається вирішення проблеми зростання витрат виробництва), *технічні* (активізується розвиток науково-технічного прогресу), *соціальні* (покращуються умови праці та її оплати) та *інформаційні* (з'явилися нові способи передачі інформації).

Основними формами інтеграції вітчизняних підприємств є: асоціації, корпорації, консорціуми, холдинги, концерни, фінансово-промислові групи, синдикати, картелі, трести, інші. Саме така класифікація визначається Господарським кодексом України та використовується Державним комітетом статистики. Найбільші вітчизняні бізнес-групи, такі як корпорація «Індустріальний Союз Донбасу», «Інтерпайп», ЗАТ «СКМ», група «Приват», інші були створені до 2000 року та являють собою фінансово-промислові групи. Кількісні характеристики об'єднань, організаційно-сформованих у економіці України, представлено в *табл. 1*.

Як свідчать наведені дані, кількість об'єднань в українській економіці є нестійкою, а частка в загальній кількості суб'єктів ЄДРОУП навіть знизилась. Нестабільними є також і фінансові результати діяльності великих підприємств.

Загалом значення великих інтегрованих підприємств для розвитку національного господарства є багатограним: створення сучасних високопродуктивних

Таблиця 1

Кількість та частка інтегрованих структур в економіці України

Категорії підприємства	2000 р.		2005 р.		2010 р.		2011 р.	
	Кількість	Частка, %	Кількість	Частка, %	Кількість	Частка, %	Кількість	Частка, %
Всього суб'єктів	834886	100	1070705	100	1294641	100	1323807	100
з них								
об'єднань підприємств	5675	0,7	6032	0,6	6129	0,5	6083	0,5
у тому числі:								
асоціація	2516	0,3	2751	0,26	3180	0,25	3222	0,24
корпорація	609	0,07	824	0,08	872	0,07	862	0,07
консорціум	47	0,006	80	0,007	92	0,007	94	0,007
концерн	380	0,05	406	0,04	387	0,029	373	0,028
інші об'єднання підприємств	2123	0,25	1971	0,18	1598	0,123	1532	0,12

Джерело: складено автором за даними [13].

робочих місць, забезпечення технологічного розвитку, наповнення бюджету країни тощо. Однак за результатами 2011 р. 29,9% великих підприємств одержали збиток [13]. Крім того, загальний фінансовий результат до оподаткування в цілому по великих підприємствах промисловості склав 57373,7 млн грн, що склало 97,4 загально-го фінансового результату промислових підприємств до оподаткування. При цьому значимість діяльності великих структур у наповненні Державного бюджету зростає. Так, за даними Державної податкової служби України [2], фінансово-промислові групи до Державного бюджету у 2010 р. сплатили 86,93 млрд грн, а у 2011 р. – 130,4 млрд грн, що складає, відповідно, 33,8% та 41,5% у загальному обсязі доходів Державного бюджету (на фоні 24,4% у 2008 р. [11, с. 40]).

Узагальнюючи діяльність найбільших вітчизняних інтегрованих структур слід відзначити:

- ✦ вони створені на базі раніше існуючих підприємств і мають недовгу історію існування;
- ✦ виробничі потужності та виробничі процеси є морально та фізично застарілими;
- ✦ зосередження активності переважно в сировинному секторі економіки;
- ✦ експортна орієнтація діяльності таких підприємств забезпечує основну частку обсягів експорту країни;
- ✦ будучи великими структурами в межах національної економіки, вони залишаються невеликими і не впливають суттєво на світові ринки відповідних товарів;
- ✦ процеси технологічного розвитку залишаються повільними, оскільки фінансові можливості є обмеженими.

Тобто фактично ті цілі, які ставляться перед підприємствами до проведення інтеграції на прикладі вітчизняних підприємств, не досягнуті.

Головною проблемою вітчизняних об'єднань, є те, що вони були і залишаються фінансово неспроможними брати участь у конкурентній боротьбі зі світовими лідерами.

Інтегровані структури є результатом процесів злиття та поглинання. У випадку, коли процеси інтеграції носять міждержавний, наднаціональний характер, відбувається формування транснаціональних корпорацій. Однак особливістю формування інтегрованих структур в Україні є те, що процеси інтеграції (злиття та поглинання) відбуваються виключно в межах України: з одного боку, вітчизняні підприємства мають досить обмежені ресурси для того, щоб здійснювати операції з придбання компаній за кордоном, а з іншого боку – дуже обмеженою є активність іноземних підприємств, враховуючи низький рівень інвестиційної привабливості вітчизняних активів. Фактично, як зазначається в роботі [4], злиття для українських підприємств є одним зі способів протистояння експансії на український ринок більш досвідчених і могутніх західних компаній.

Для того, щоб дослідити процеси розвитку інституційної основи глобального виробництва, використовуємо інформацію Global 500 (табл. 2).

**М**асштаби діяльності провідних ТНК світу вже давно за обсягами доходів співставні з обсягами ВВП окремих країн. ТНК є менш вразливими до процесів асинхронності світового розвитку та кризових явищ економік, оскільки в періоди зниження ділової активності в певній країні ТНК опирається на підтримку своїх філій у державах, які не охоплені кризою [11, с. 37].

У 2011 р. зарубіжні філії ТНК забезпечували робочі місця для приблизно 69 млн працівників, забезпечили обсяги продаж на 28 трлн дол. США, створили 7 трлн дол. США доданої вартості, що складає приблизно 10% глобального ВВП [16]. На підтвердження значущості та масштабів діяльності ТНК у табл. 2 наведено співвідношення обсягів доходів ТНК з окремих країн світу, які входять до Global 500, з обсягами ВВП цих країн. Отримане значення певною мірою можна вважати показником рівня транснаціоналізованості господарства країни.

Загалом, слід наголосити на таких особливостях:

- ✦ найбільші підприємства світового виробництва мають досить чітко виражену концентрацію в

Таблиця 2

Кількість ТНК (Global 500) у розрізі країн світу

Країна	2006 р.	2008 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Сукупний обсяг доходів ТНК, які входять до Global 500, млн дол. США	Співвідношення сукупного обсягу доходів ТНК та ВВП країни, %
США	170	153	139	133	132	7685225	52,7
Японія	70	64	71	86	68	3287209	76,4
Китай	20	29	46	61	73	2890604	28,7
Південна Корея	12	15	10	14	13	660149	46,6
ЄС	150	184	167	171	155	-	-
у т. ч. Німеччина	35	37	37	34	34	1929105	62,8
Індія	6	7	8	8	8	270488	6,7
Російська Федерація	5	5	6	7	7	367741	13,1
Усього країн	32	33	33	36	36		

Джерело: складено автором за даними [15].

обмеженій кількості країн, більшість з яких – це високорозвинені країни (до 500 в 2012 р. увійшли лише по 1 підприємству з Польщі, Угорщини та Колумбії);

- ✦ переважній більшості країн, окрім Китаю, не вдається суттєво і за короткий час збільшити кількість підприємств з Global 500. І якщо Росія має представництво в Global 500, то жодне підприємство України не входить до цього переліку;
- ✦ після економічної кризи спостерігається тенденція зменшення кількості підприємств США в складі Global 500.

**В**плив інституційної основи на розвиток господарства окремих національних господарств можна дослідити, використавши основні моделі корпоративного розвитку, які запропоновані в роботах [6, 8], зокрема: японську, англо-американську, германську модель, інші. Особливістю англо-американської моделі є внутрішньогалузева горизонтальна інтеграція та чіткий розподіл банків і промисловості, орієнтація на розміщення виробництва за кордоном з метою затвердитися за кордоном раніше за своїх конкурентів. Обсяг сукупних закордонних активів ТНК США більш, ніж у два рази перевищує аналогічний показник японських ТНК та більш, ніж у 2,5 рази – показник німецьких компаній [6]. Японські інтегровані структури характеризуються тісними зв'язками між промисловим і фінансовим секторами. Існуюча в японській економіці ще до війни тенденція створення інтегрованих корпоративних структур збереглася і після війни, що привело до формування японських фінансово-промислових груп (кейрецу). Вертикальні кейрецу, на думку експертів [8], виявились більш ефективною формою організації, навіть порівняно з вертикально інтегрованими корпораціями США. У горизонтальних кейрецу відбувається перегрупування сил в напрямку пошуку оптимального поєднання різноманітних комбінацій малого, середнього та великого бізнесу. Загалом більшість економістів схиляються до думки, що

економіка Японії потребує пошуку нової моделі розвитку інституційної основи, яка б забезпечила гнучкість виробництва, адаптацію до динаміки зовнішнього середовища.

Вітчизняні підприємства, визначаючи орієнтири, розробляючи стратегії подальшого організаційного розвитку, повинні зважати на особливості інституційної основи галузі, у межах якої вони здійснюють свою діяльність. Розглянемо склад основних учасників світового ринку, зокрема, автомобільної продукції (табл. 3), і розглянемо співвідношення сил.

За результатами наведених в табл. 3 показників можна виокремити такі тенденції у розвитку провідних автомобільних підприємств:

- ✦ *по-перше*, склад основних учасників глобальної конкуренції протягом останніх років залишається без змін і представлений обмеженою кількістю підприємств США, Японії, ЄС і Південної Кореї;
- ✦ *по-друге*, що протягом останніх років між окремими підприємствами відбувалися певні зміни у перерозподілі сил за рахунок досить активних процесів інтеграції та дезінтеграції, однак решті підприємствам досить складно втрутитись в жорстку конкурентну боротьбу;
- ✦ *по-третє*, американські підприємства, які під час світової кризи відчували найбільших втрат і поступилися довготривалим лідерством у світі компаніям Toyota Motor та Volkswagen за обсягами доходів, мали суттєві втрати і в обсязі активів.

Дослідження фінансової звітності та річних звітів провідних підприємств автомобільної галузі свідчать про таке.

1. Усі ці підприємства мають складну структуру, сформовану за принципом забезпечення глобальних масштабів діяльності, а, отже, мають підрозділи майже на всіх континентах.

2. Більшість світових лідерів автопрому являють собою складні інтегровані підприємства різних форм. Так, Volkswagen Group об'єднує 10 брендів із семи країн

Таблиця 3

Обсяг доходів та величина активів підприємств, \$ millions

Підприємства (місце в TOP 500 в 2012 р.)	2006 (2007*) р.		2008 р.		2010 р.		2011 р.	
	Вартість активів	Доходи	Вартість активів	Доходи	Вартість активів	Доходи	Вартість активів	Доходи
Toyota Motor (8)	244587	179083	323968	262394	326196	203687	358607	228247
Volkswagen* (13)	203180	143656	234717	159080	261923	166663	326899	205369
General Motors (20)	185995	204467	91039	148979	138898	135592	144603	150276
Ford Motor* (25)	282722	168884	220688	143584	165793	128954	179248	136264
Nissan (48)	104054	87831	113351	93397	130558	106680	142386	120999
Hyundai Motor (55)	28420	29393	20880	20895	82382	58263	95236	67676
Група «КАМАЗ»*	3083	3901	3683	3999	2190	2305	2420	3338
Група «ГАЗ»	2162	4511	2175	4869	1402	3004	1795	4113
Група «ВАЗ»	6645	6771	6309	6623	3876	4301	4018	5471
ХК «АвтоКрАЗ»	560	1103	701	1670	751	78	709	89

Джерело: складено автором за даними [17 – 26].

Європи: Volkswagen, Audi, SEAT, Skoda, Bentley, Bugatti, Lamborghini, Volkswagen Commercial Vehicles, Scania and MAN. Як результат, підприємство забезпечує 23% обсягів виробництва нових автомобілів у Західній Європі. Американські об'єднання являють собою результат інтеграції, перш за все, підприємств США. Так, General Motors забезпечує випуск продукції таких брендів, як Chevrolet, Buick, Cadillac, Pontiac, Opel, GMC, Hummer, Saturn, Vauxhall. Не зовсім вдалою виявилась спроба підприємства Ford, яке після активної інтеграції та консолідації змушене було під час кризи продати ряд підрозділів. Так, у 2007 р. було продано Aston Martin, у 2008 р. – Jaguar Land Rover, у 2009 р. – Volvo, у 2010 р. припинено виробництво під брендом Mercury. Протягом 2008 р. підприємство зменшило свою присутність у капіталі Mazda Motor Corporation з 33,4% до 11% та планує зменшити в подальшому до 3,5%.

Російські підприємства також намагаються або самостійно формувати інтегровані структури, або вливаються в існуючі альянси. Так, «Група «ГАЗ» має 6 напрямів діяльності, за розвиток яких відповідають дивізіони компанії, а до складу кожного дивізіону входить по декілька підприємств. Група організацій «КАМАЗ» об'єднує 168 організацій, які розміщені в Росії, СНД і далекому зарубіжжі. Вона має спільні підприємства з «Даймлер АГ» з виробництва вантажних автомобілів марок «Mercedes Benz», «Mitsubishi Fuso», а в сегменті сільськогосподарської техніки – з компанією «Case-NewHolland», який входить в групу «Fiat». Найбільш масштабними очікуються зміни на підприємстві «Група «АвтоВАЗ». Альянс автоконцернів «Renault-Nissan» і російська державна корпорація «Ростехнологии» мають на меті створення спільного підприємства, яке отримає 67% та буде контролювати «АвтоВАЗ». Французько-японське підприємство вкладе в проект 750 млн дол. США та отримає контроль над найбільшим російським автомобілевиробником.

Вітчизняні підприємства, окрім ЗАЗу, використали механізми інтеграції виключно в межах національного господарства та володіють акціями підприємств-постачальників. Як наслідок, вони залишаються на периферії світового технологічного розвитку, світового ринку та глобальної конкурентної боротьби.

## ВИСНОВКИ

Загальносвітова тенденція до укрупнення суб'єктів господарювання та формування інтегрованих підприємств протягом останніх років зберігається. Вітчизняні підприємства з метою укрупнення масштабів діяльності також поступово починають застосовувати механізм інтеграції шляхом формування об'єднань різних видів, однак переважно в межах національного господарства, а тому до створення хоча б якихось значимих структур чи входження в мережі глобальних гравців справа не доходить.

Розуміння закономірностей розвитку інтеграційних і транснаціональних процесів, вивчення світового досвіду взаємодії найбільших підприємств світу дає можливість стверджувати, що формування інституційної основи національного господарства в такому вигляді, як це відбувалось протягом останніх десятиліть, не сприятиме

підключенню України до глобалізованої економічної системи. Україна потребує створення сучасної інституційної основи економіки, оскільки конкурентоспроможність на макрорівні визначається конкурентоспроможністю господарюючих суб'єктів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Боларова Н. К.** Интегрированные предпринимательские структуры как фактор углубления межхозяйственных экономических связей / Н. К. Боларова, Т. М. Паневник // БизнесИнформ. – 2010. – № 10. – С. 47 – 52.
- 2.** Великі платники збільшили податкові платежі у півтора рази / Офіційний сайт Державної податкової служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sts.gov.ua/media-tsent/novibi/57088.html>
- 3. Дибач І. Л.** Систематизація форм економічної інтеграції невеликих підприємств / І. Л. Дибач // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2(92). – С. 70 – 78.
- 4. Кириченко О. А.** Деякі аспекти злиття та поглинання компаній у світлі побудови нової інтеграційної системи економіки / О. А. Кириченко, Е. В. Ваганова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2(92). – С. 45 – 56.
- 5. Ковалевська К. А.** Сучасні форми інтегрованих підприємств в умовах глобалізації / К. А. Ковалевська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5 (52). – С. 145 – 148.
- 6. Кузнецова Н. В.** Финансово-промышленные группы японского типа / Н. В. Кузнецова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dis.ru/manage/arhiv/2004/1/5.html>
- 7. Матвеев В. В.** Управління власністю в інтегрованих корпоративних структурах / В. В. Матвеев, М. В. Новикова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6(108). – С. 132 – 143.
- 8. Мединська Т. І.** Вплив інвестицій американських транснаціональних компаній на економіку іноземних держав / Т. І. Мединська // Економічний форум. – 2012. – № 1. – С. 23 – 34.
- 9. Пильнова В. П.** Централізація капіталу в транснаціональних злиттях і поглинаннях / В. П. Пильнова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2011\\_3/Pilnova\\_311.htm](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_3/Pilnova_311.htm)
- 10.** Пояснювальна записка до звіту про виконання Державного бюджету України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
- 11. Сорока І. Б.** Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції / І. Б. Сорока // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9(99). – С. 35 – 41.
- 12. Чорна О. Ю.** Інтегровані структури промисловості: сутність, поняття класифікація / О. Ю. Чорна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Emp/2010/22\\_1/13Chorn.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2010/22_1/13Chorn.htm)
- 13.** Україна у цифрах, 2011. – [за редакцією О. Г. Осауленка]. – Державна служба статистики, 2012. – С. 64.
- 14.** Jon Scott Networks of Corporate Power: A Comparative Assessment Annual Review of Sociology/ Vol. 17: 181-203 (Volume publication date August 1991).
- 15.** Global 500 2011: Fortune on CNNMoney.com. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011/full\\_list](http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011/full_list)
- 16.** World investment report 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>

17. Офіційний сайт компанії ВАЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lada-auto.ru/>
18. Офіційний сайт компанії ГАЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gaz.ru/>
19. Офіційний сайт компанії Дженерал моторз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gm.com/>
20. Офіційний сайт компанії КАМАЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kamaz.ru/>
21. Офіційний сайт компанії Ниссан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nissan-global.com/>
22. Офіційний сайт компанії Тойота [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.toyota.com/>

23. Офіційний сайт компанії Фольксваген [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.volkswagenag.com/vwag/vwcorp/content/en/homepage.html>
24. Офіційний сайт компанії Форд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ford.com/>
25. Офіційний сайт компанії Хюндай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://worldwide.hyundai.com/>
26. Система розкриття інформації на фондовому ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>

**Рецензент** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського  
**Касич А. О.**

УДК 658.012

## ФОРМАЛИЗАЦИЯ ОЦЕНОК ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ С УЧЕТОМ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

МОМОТ В. М., МАМУТОВА Т. В.

УДК 658.012

### Момот В. М., Мамутова Т. В. Формализация оценок инновационных проектов развития предприятий химической промышленности с учетом эколого-экономических показателей

*В статье проанализировано влияние химических предприятий на экологическое состояние окружающей среды. Актуальность работы объясняется необходимостью перехода от решения задачи охраны окружающей среды (вместо либо за счет экономического роста) к той же задаче, но параллельно с экономическим ростом предприятия. Предложена формула расчета экономического эффекта инновационного проекта с учетом экологического эффекта.*

**Ключевые слова:** химическое предприятие, инновационный проект, экологизация, экономический эффект, экологический эффект.

**Формул:** 5. **Библ.:** 8.

**Момот Валерий Михайлович** – кандидат технических наук, доцент, кафедра менеджмента, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)  
**E-mail:** momot.valerij@yandex.ua

**Мамутова Татьяна Викторовна** – магистрант, кафедра менеджмента, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)  
**E-mail:** tatty\_v@mail.ru

УДК 658.012

### Момот В. М., Мамутова Т. В. Формалізація оцінок інноваційного розвитку підприємств хімічної промисловості з урахуванням еколого-економічних показників

*У статті проаналізовано вплив хімічних підприємств на екологічний стан навколишнього середовища. Актуальність роботи пояснюється необхідністю переходу від рішення завдання охорони навколишнього середовища (замість або за рахунок економічного зростання) до того ж завдання, але паралельно з економічним зростанням підприємства. Запропоновано формулу розрахунку економічного ефекту інноваційного проекту з урахуванням екологічного ефекту.*

**Ключові слова:** хімічне підприємство, інноваційний проект, екологізація, економічний ефект, екологічний ефект.

**Формул:** 5. **Бібл.:** 8.

**Момот Валерій Михайлович** – кандидат технічних наук, доцент, кафедра менеджменту, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)  
**E-mail:** momot.valerij@yandex.ua

**Мамутова Тетяна Вікторівна** – магістрант, кафедра менеджменту, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)  
**E-mail:** tatty\_v@mail.ru

UDC 658.012

### Momot V. M., Mamutova T. V. Estimates' Formalizing of Innovative Development of the Chemical Enterprises with the Environmental and Economic Performance

*The article analyzes the influence of chemical plants on the ecological environment. The actuality of the article is explained due to the need to move from the challenge of the environment (instead of or due to economic growth) to the same problem, but in parallel with the growth of the enterprise. The formula calculating the economic impact of the innovative project with the environmental effect is proposed.*

**Key words:** chemical enterprise, innovative project, greening, economic benefits, environmental benefits.

**Formulae:** 5. **Bibl.:** 8.

**Momot Valeriy M.** – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Department of Management, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)  
**E-mail:** momot.valerij@yandex.ua

**Mamutova Tatyana V.** – Graduate Student, Department of Management, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)  
**E-mail:** tatty\_v@mail.ru

17. Офіційний сайт компанії ВАЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lada-auto.ru/>
18. Офіційний сайт компанії ГАЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gaz.ru/>
19. Офіційний сайт компанії Дженерал моторз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gm.com/>
20. Офіційний сайт компанії КАМАЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kamaz.ru/>
21. Офіційний сайт компанії Ниссан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nissan-global.com/>
22. Офіційний сайт компанії Тойота [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.toyota.com/>

23. Офіційний сайт компанії Фольксваген [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.volkswagenag.com/vwag/vwcorp/content/en/homepage.html>
24. Офіційний сайт компанії Форд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ford.com/>
25. Офіційний сайт компанії Хюндай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://worldwide.hyundai.com/>
26. Система розкриття інформації на фондовому ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>

**Рецензент** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського  
**Касич А. О.**

УДК 658.012

## ФОРМАЛИЗАЦИЯ ОЦЕНОК ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ С УЧЕТОМ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

МОМОТ В. М., МАМУТОВА Т. В.

УДК 658.012

### Момот В. М., Мамутова Т. В. Формализация оценок инновационных проектов развития предприятий химической промышленности с учетом эколого-экономических показателей

*В статье проанализировано влияние химических предприятий на экологическое состояние окружающей среды. Актуальность работы объясняется необходимостью перехода от решения задачи охраны окружающей среды (вместо либо за счет экономического роста) к той же задаче, но параллельно с экономическим ростом предприятия. Предложена формула расчета экономического эффекта инновационного проекта с учетом экологического эффекта.*

**Ключевые слова:** химическое предприятие, инновационный проект, экологизация, экономический эффект, экологический эффект.

**Формул:** 5. **Библ.:** 8.

**Момот Валерий Михайлович** – кандидат технических наук, доцент, кафедра менеджмента, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)  
**E-mail:** momot.valerij@yandex.ua

**Мамутова Татьяна Викторовна** – магистрант, кафедра менеджмента, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)  
**E-mail:** tatty\_v@mail.ru

УДК 658.012

### Момот В. М., Мамутова Т. В. Формалізація оцінок інноваційного розвитку підприємств хімічної промисловості з урахуванням еколого-економічних показників

*У статті проаналізовано вплив хімічних підприємств на екологічний стан навколишнього середовища. Актуальність роботи пояснюється необхідністю переходу від рішення завдання охорони навколишнього середовища (замість або за рахунок економічного зростання) до того ж завдання, але паралельно з економічним зростанням підприємства. Запропоновано формулу розрахунку економічного ефекту інноваційного проекту з урахуванням екологічного ефекту.*

**Ключові слова:** хімічне підприємство, інноваційний проект, екологізація, економічний ефект, екологічний ефект.

**Формул:** 5. **Бібл.:** 8.

**Момот Валерій Михайлович** – кандидат технічних наук, доцент, кафедра менеджменту, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)  
**E-mail:** momot.valerij@yandex.ua

**Мамутова Тетяна Вікторівна** – магістрант, кафедра менеджменту, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)  
**E-mail:** tatty\_v@mail.ru

UDC 658.012

### Momot V. M., Mamutova T. V. Estimates' Formalizing of Innovative Development of the Chemical Enterprises with the Environmental and Economic Performance

*The article analyzes the influence of chemical plants on the ecological environment. The actuality of the article is explained due to the need to move from the challenge of the environment (instead of or due to economic growth) to the same problem, but in parallel with the growth of the enterprise. The formula calculating the economic impact of the innovative project with the environmental effect is proposed.*

**Key words:** chemical enterprise, innovative project, greening, economic benefits, environmental benefits.

**Formulae:** 5. **Bibl.:** 8.

**Momot Valeriy M.** – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Department of Management, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)  
**E-mail:** momot.valerij@yandex.ua

**Mamutova Tatyana V.** – Graduate Student, Department of Management, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)  
**E-mail:** tatty\_v@mail.ru

Стремление к устойчивому и стабильному развитию является необходимым требованием к менеджменту современного предприятия, где такое развитие предполагает достижение и поддержание баланса как экономической, так и экологической деятельности организации. Однако многие компании по-прежнему отдают приоритет экономической, а не экологической стороне своей деятельности.

Химические предприятия Украины, являясь крупными потребителями различных химикатов, сырья и энергии, оказывают значительное негативное воздействие на окружающую природную среду. Поэтому появилась необходимость перехода от решения задачи охраны окружающей среды (вместо либо за счет экономического роста) к той же задаче, но параллельно с экономическим ростом предприятия.

Целью данной работы является формализация оценок инновационных проектов развития предприятий химической промышленности с учетом эколого-экономических показателей.

В настоящий момент распространены методы оценки ущерба окружающей среде от внедрения некоторых организационных мероприятий [2 – 5]. Наиболее распространены методы прямой оценки. Они основываются на учете непосредственных изменений окружающей среды в результате реализации проекта. Использование методов косвенной оценки сводится к расчету так называемых «теневых» цен (*shadow prices*), «граничных» цен (*boarder prices*), которые включают в себя стоимостную оценку влияния проекта на окружающую среду. То есть рыночные цены корректируются с учетом косвенного влияния экологических факторов на показатели эффективности проекта. Методы, основанные на определении полезности, сводятся к оценке стоимости замены благ, доставляемых окружающей средой, которые уничтожаются проектом. Для этого часто применяется условное оценивание: проводятся опросы среди людей, чтобы определить, какую цену они готовы уплатить за выгоду или согласны ли принять компенсацию за понесенные издержки. При использовании этого метода присутствует субъективность оценки и может иметь место большой разброс мнений в зависимости от структуры анкеты и дохода респондентов. Когда объектом выяснения является готовность принять плату за нанесенный ущерб окружающей среде, то доход, как правило, оказывает меньшее влияние на полученные значения.

В указанных работах нет разработки формализованных оценок эффективности инвестиционных проектов с учетом их реализуемости и с учетом влияния на окружающую среду, которые могут быть использованы для оценки предлагаемых проектов.

С целью сохранения своих позиций на рынке и обеспечения высокой конкурентоспособности товаров компании создают высокотехнологичную, наукоёмкую продукцию, формируя новые рынки сбыта. Высокий рыночный спрос на новинки определяет характер современного производства в промышленно развитых странах. В результате ускорения инновационных процессов продукция может устареть, едва поступив на рынок. При этом возникает двойной негативный эффект: экономический – затраты по созданию инновации, не компенсированные

доходами, и экологический – использование природных ресурсов и дополнительные отходы производства.

Нововведения могут негативно влиять на человека и среду его обитания. Это в первую очередь касается предприятий химической промышленности. Ускорение цикла «наука – техника – производство» приводит к увеличению количества вовлекаемых в производство природных ресурсов, усилению техногенного воздействия на природу и загрязнению окружающей среды, поэтому активизация инновационной деятельности фирм явилась главной причиной обострения противоречий между обществом и природной средой.

Инвестиционный проект (ИП) предприятия химической промышленности считается приемлемым для реализации, если:

- ✦ в результате реализации ИП планируется достичь сокращения (ликвидации) содержания загрязняющих веществ в различных компонентах природной среды (воде, воздухе, почвах), улучшения состояния почв и сельскохозяйственных угодий, восстановления нарушенных земель и т. д.;
- ✦ воздействие, оказываемое объектом инвестиционной деятельности, не приведет к возникновению дополнительных неблагоприятных эффектов: увеличению или появлению новых видов неблагоприятного воздействия, суммации или синергизму загрязняющих веществ, дополнительному изъятию земельных ресурсов, использованию новых видов природных ресурсов и т. д.;
- ✦ в ИП будут применяться новые, современные технологии, апробированные в промышленных масштабах.

Для определения эффективности инновационного проекта используются экспертные оценки. Критериями экспертной оценки являются научно-технические, экономические, экологические и социальные показатели проекта.

Экологический эффект определяется способностью инновации при производстве, эксплуатации и утилизации не оказывать негативного воздействия на окружающую среду. Экологический эффект может быть выражен следующими показателями:

1. Ресурсоемкостью. Ресурсоемкость продукции (материалоемкость, зарплатоемкость и др.) рассчитывается по формуле:

$$Z / C_{np}, \quad (1)$$

где  $Z$  – затраты;  $C_{np}$  – стоимость произведенной продукции.

Характеризует уровень влияния ресурсоемкости производства на себестоимость продукции.

2. Энергоемкостью. Энергоемкость продукции (национального дохода) – показатель, характеризующий расход энергии на единицу продукции или национального дохода. При определении энергоемкости учитывается потребление всех видов топлива и энергии по всем направлениям расхода, включая отопление, вентиляцию, водоснабжение, потери в сетях, независимо от источников энергоснабжения. При расчете энергоемкости продукции в стоимостном выражении топливо и энергия оцениваются по действующим ценам и тарифам.

3. Выбросами и сбросами в окружающую среду.
4. Сроками полезного использования, возможностью повторного использования после истечения срока годности.

Деятельность любого производственного предприятия направлена на рост объема производства в целях увеличения размера прибыли. При выборе направления осуществления инновационного процесса и принятии решения о его инвестировании, прежде всего, оценивается потенциальная значимость каждого из возможных вариантов реализации проекта для выявления оптимального варианта.

Экономический эффект инновационного проекта рассчитывается путем расчета обычных показателей: NPV, IRR, PI, которые не учитывают особенностей проекта и экологического эффекта.

Исходя из данных проектного предложения, экономический эффект инновационного проекта химического предприятия должен быть рассчитан по формуле:

$$\Delta \Delta = Q \cdot (P - Cб), \quad (2)$$

где  $Q$  – дополнительный объем продукта, произведенный при реализации проекта;  $P$  – цена 1 т продукта без НДС;  $Cб$  – себестоимость производства 1 т продукта с НДС.

Но данный показатель не учитывает экологической стороны проекта. А ведь от экологизации производства можно получить немалую выгоду, а именно: улучшение условий труда, экологичность и безопасность производства, сокращение суммы налога за выбросы в атмосферу и сточные воды и пр.

**В** настоящее время применяются три вида платежей: за загрязнение атмосферы, за сброс в водные объекты (или на рельеф) загрязняющих веществ, за размещение отходов. Ставки платежей рассчитываются на условную тонну выбросов (сбросов) или складирования отходов. При этом принята идея двухставочных платежей. Первая ставка (базовая) отражает платежи за выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в пределах утвержденных нормативов (ПДВ). Вторая устанавливается для сверхлимитных загрязнений в размерах, равных пятикратному значению базовой ставки.

Суммарный платеж за выбросы (сбросы) от стационарных источников подсчитывается по формуле:

$$P = \lambda \sum_{i=1}^n P_i W_i^m + 5P_i (W_i - W_i^m), \quad (3)$$

где  $\lambda$  – коэффициент экологической ситуации (табличные данные);  $P_i$  – ставка платежа за выбросы  $i$ -го вещества в пределах установленного норматива (грн/т, табличные данные);  $W_i^m$  – нормативные (в пределах ПДВ, ПДС) выбросы  $i$ -го вещества (т, утверждены предприятиям);  $W_i$  – фактические выбросы  $i$ -го вещества (т, рассчитываются предприятиями);  $n$  – количество выбрасываемых ингредиентов.

Экономический эффект инновационного проекта с учетом экологического эффекта может быть рассчитан по предлагаемой формуле:

$$\Delta \Delta = Q \cdot (P - Cб) + \sum_{t_i} (\Delta V_{bi} \cdot P_{tax} + \Delta a) - C, \quad (4)$$

где  $\Delta V_{bi}$  – изменение объема выбросов в атмосферу за  $i$ -тый период;  $P_{tax}$  – налоговая ставка по экологии согласно закону Украины «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины по причине пересмотра ставок некоторых налогов и сборов» от 22.12.2011 г.;  $\Delta a$  – изменение суммы льготных выплат рабочим организации за труд на вредном производстве;  $C$  – затраты на осуществление проекта, которые рассчитываются следующим образом:

$$C = Z + \mathcal{E}_n \cdot K, \quad (5)$$

где  $Z$  – величина годовых эксплуатационных затрат на проведение, грн;  $K$  – величина капитальных затрат на проведение мероприятий, грн;  $\mathcal{E}_n$  – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений (принимается равным 0,12 – 0,15).

## ВЫВОДЫ

Таким образом, в работе предложена формула расчета экономического эффекта инновационного проекта с учетом экологического эффекта, которая учитывает все аспекты инновационного проекта, связанные с его внедрением, и экологический эффект. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Украины «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины по причине пересмотра ставок некоторых налогов и сборов» от 22.12.2011 года.
2. Колесников С. И. Экологическая экспертиза и оценка воздействия на окружающую среду : Учебно-методическое пособие / С. И. Колесников. – Ростов-на-Дону : Изд-во РГУ, 2001. – 52 с.
3. Калыгин В. Г. Промышленная экология : Курс лекций / В. Г. Калыгин. – М. : Изд-во МНЭПУ, 2000. – 240 с.
4. Пахомова Н. Экологический менеджмент / Н. Пахомова, А. Эндрес, К. Рихтер. – СПб. : Изд-во «Питер», 2003.
5. Ферару Г. С. Экологический менеджмент : учеб. пособие с грифом МОиН по специальности «Экономика и управление на предприятии» / Г. С. Ферару. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Юпитер, 2006. – 336 с.
6. Ферару Г. С. Экоинновационная деятельность как фактор повышения качества и конкурентоспособности продукции / Г. С. Ферару // Стандарты и качество. – 2007. – № 3. – С. 80 – 83.
7. Ферару Г. С. Модельные варианты эколого-экономического развития предприятий / Г. С. Ферару // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 4. – С. 160 – 165.
8. Hall J. Sustainable development innovation: a research agenda for the next 10 years / J. Hall // Journal of Cleaner Production. – 2002. – № 10. – P. 195 – 196.



# МЕТОДИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

ДЕМЧУК О. В.

УДК 658.155:639.2/3

## Демчук О. В. Методико-правовые основы управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятий рыбного хозяйства Украины

Финансово-хозяйственная деятельность предприятий представляет собой сложный экономический механизм. Управление современным этапом развития экономики Украины обеспечивается путем объединения рыночного регулирования и системы государственного регламентирования рыночных отношений. Главная цель финансового механизма заключается в обеспечении согласованности интересов государства с интересами субъектов хозяйствования. Функционирование финансово-кредитного механизма осуществляется в области правового обеспечения финансовой деятельности. Финансовый механизм предусматривает комплексное взаимодействие финансовых методов, финансовых инструментов и финансовых индикаторов.

**Ключевые слова:** методико-правовые основы, финансово-хозяйственная деятельность, финансовый механизм, рыбное хозяйство, управление  
**Рис.:** 1. **Библ.:** 8.

**Демчук Олег Владимирович** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики предприятия, Керченский государственный морской технологический университет (ул. Орджоникидзе, 82, Керчь, АР Крым, 98300, Украина)

**E-mail:** ep.kgnty@mail.ru

УДК 658.155:639.2/3

**Демчук О. В. Методико-правові засади управління фінансово-господарською діяльністю підприємств рибного господарства України**  
Фінансово-господарська діяльність підприємств являє собою складний економічний механізм. Управління сучасним етапом розвитку економіки України забезпечується шляхом поєднання ринкового регулювання і системи державного регламентування ринкових відносин. Головна мета фінансового механізму полягає у забезпеченні узгодженості інтересів держави з інтересами суб'єктів господарювання. Функціонування фінансово-кредитного механізму здійснюється у сфері правового забезпечення фінансової діяльності. Фінансовий механізм передбачає комплексну взаємодію фінансових методів, фінансових інструментів і фінансових індикаторів.

**Ключові слова:** методико-правові основи, фінансово-господарська діяльність, фінансовий механізм, рибне господарство, управління.  
**Рис.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Демчук Олег Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки підприємства, Керченський державний морський технологічний університет (вул. Орджонікідзе, 82, Керчь, АР Крим, 98300, Україна)

**E-mail:** ep.kgnty@mail.ru

UDC 658.155:639.2/3

## Demchuk O. V. Methodical Framework for the Management of Financial and Economic Activity of the Enterprises of Fisheries of Ukraine

The financial and business activity of enterprises is a complex economic mechanism. Management of the current stage of development of the Ukrainian economy is achieved by combining market regulation and the system of state regulation of market relations. The main purpose of the financial mechanism is to ensure consistency of state interests with the interests of businesses. Functioning of the financial and credit mechanism is carried out in the field of legal support financial activities. The financial mechanism shall have a complex interaction of financial practices, financial instruments and financial indicators.

**Key words:** methods framework, financial and business activity, financial mechanism, fisheries, management.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Demchuk Oleg V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Economy of Enterprise, Kerch State Marine Technical University (vul. Ordzhonikidze, 82, Kerch, Crimea, 98300, Ukraine)

**E-mail:** ep.kgnty@mail.ru

Финансово-хозяйственная деятельность предприятий представляет собой сложный многоступенчатый механизм опосредованный движением финансовых потоков. Финансово-хозяйственная деятельность предприятий определяет взаимодействие субъектов хозяйствования с внешней и внутренней средой. Эффективность такого взаимодействия отражается в степени адаптивности предприятий к изменениям внешней и внутренней среды.

Управление современным этапом развития экономики Украины обеспечивается путем объединения рыночного саморегулирования и системы государственного регламентирования рыночных отношений. Рынок самостоятельно регулирует развитие субъектов хозяйствования, производство товаров и сферы услуг на основе взаимодействия элементов рыночного механизма: спроса, предложения и цены [1].

Целью статьи является определение и оценка методико-правовых основ управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятий рыбной отрасли Украины.

В экономической литературе достаточно широко используется понятие «финансовый механизм». Однако в настоящий момент отсутствует единый методический подход к определению финансового механизма. В современной монографической, учебной и учебно-методической литературе определение финансового механизма в значительной степени преподносится как совокупность его элементов, что нельзя считать как научно, так и методически обоснованным. Заслуживает внимание определение финансового механизма сделанное Кирейцевым Г. Г. «Финансовый механизм – это совокупность методов реализации экономических интересов путем финансового влияния на социально-экономическое развитие предприятия. Составляющими

финансового механизма является финансовое обеспечение, финансовое регулирование, система финансовых индикаторов и финансовых инструментов, которые дают возможность оценить это влияние» [2].

Опарин В. Н. определяет финансовый механизм как: «совокупность финансовых методов и форм, инструментов влияния на социально-экономическое развитие общества» [3].

В. Д. Базилевич, А. О. Баластрик предлагают такое определение финансового механизма, как: «совокупность экономико-организационных и правовых форм и методов управления финансово-хозяйственной деятельностью в процессе создания и использования фондов финансовых ресурсов с целью обеспечения разнообразных потребностей структуры, хозяйственных субъектов и населения» [4].

В приведенных трактовках финансовый механизм рассматривается как совокупность его элементов (финансовых методов, форм, инструментов, экономико-организационных и правовых форм и методов и т. п.).

**Н**а наш взгляд, авторы приведенных трактовок под термином «совокупность» имеют ввиду механическую совокупность его элементов, но не степень и качество взаимодействия и обусловленности.

В. К. Сенчагов предлагал три подсистемы (финансово-кредитное планирование, финансово-кредитные инструменты, организационная структура и правовой режим финансово-кредитной системы); семь блоков (планы, балансы, показатели, нормы, нормативы, нормативы воспроизводства и распределения финансовых ресурсов и заемного фонда, фонда финансового обеспечения воспроизводства и стимулирования экономического роста, органы управления, нормативные акты); более 80 элементов (сводный финансовый план государства, госбюджет, кредитный план, баланс денежных доходов населения и т. д.) [5].

Ковалюк О. Н. обозначает финансовые методы, их нормативное, правовое обеспечение, но за пределами научного рассмотрения остаются вопросы взаимоотношений между структурными элементами системы. Кроме того, не отражается цель функционирования финансов, как на макроэкономическом уровне, так и на микроэкономическом уровне, что направлено на обеспечение финансовыми ресурсами хозяйственной деятельности, предусмотренной финансовой политикой [6].

Главная цель финансового механизма заключается в обеспечении согласованности интересов государства с интересами субъектов хозяйствования, которые осуществляют производство валового внутреннего продукта. С помощью финансового механизма обеспечивается распределение созданного в объеме ВВП на части, одна из которых направляется в госбюджет, другая остается непосредственно у производителей.

Оценить количественно и качественно обусловленность и взаимодействие элементов финансового механизма возможно при использовании архитектуры финансового пространства. Функционирование финансово-кредитного механизма осуществляется в заданной сфере, плоскости, которую можно очертить временем, пространством и движением финансовых потоков.

Содержание переходных трансформационных процессов рыночной экономики оказывает глубокое воздействие на финансовое равновесие и на всю совокупность институциональных элементов, на структуру экономики. Поэтому целесообразно иметь представление о модели взаимодействия финансовых и инвестиционных процессов, в системе финансовой архитектуры. Финансовая система как система институтов, будучи подсистемой экономики, подчиняется общим тенденциям и закономерностям трансформационной экономики и обслуживающей ее сферы финансовых отношений. Этот подход включает изучение глубинных основ и предпосылок изменений в реальном производстве, практик трансформации – насколько она адекватна достигнутому уровню развития общества.

Архитектура финансового пространства берет свои источники научного обоснования теоретических аспектов пространственного мышления, впервые сделанного Р. Абдуллаевым, В. Вернадским, А. Рязанцевым, А. Соловьевым до методического обоснования пространственного размещения, сделанного Гранбергом А., Таторкиной А., Суслевой З., Михеевой Н. к использованию геометрических свойств моделирования, представленного Миловидовым В. [7].

**С**одержательная сторона понятия финансового пространства раскрывается в определенной, но недостаточной мере через систему других экономических категорий, таких как финансовая система, финансовая среда, финансовая деятельность.

В области анализа финансовой системы и финансовой среды в научных работах отечественных экономистов Амита В., Абалкина А., Илларионова А., Лившица В. [8] освещаются общие вопросы формирования финансовой политики с раскрытием конкретных механизмов, финансовые ориентиры для эффективной экономической политики последнего времени, обеспечивающей благоприятные условия для долгосрочного и устойчивого экономического роста.

Работы Глазьева С., Ясина Е. представляют анализ проводимых реформ в финансовой сфере, осознание результатов финансовой политики, апробации сформированных целей. Теория и практика формирования финансовых отношений, функций финансов, принципиальные подходы структурирования описаны в работах ученых Сабанти Б., Стояновой Е., Кандинской О. Вместе с тем, цели и задачи функционирования финансовых рынков в экономике требуют более детальной проработки и научного обоснования проблем финансовой системы, финансового посредничества, процессов с использованием описательной модели формирования финансового пространства.

Финансовое пространство является как системой, так и нишей функционирования финансово-кредитного механизма, слаженное действие которого обеспечивает системную организацию финансовых отношений.

Функционирование финансово-кредитного механизма осуществляется в области правового обеспечения финансовой деятельности, именно эта область и

позволяет его зафиксировать и спрогнозировать его поведение на перспективу.

Функционирование финансово-кредитного механизма неоднозначно, так как обеспечивается поведением финансовых потоков, которые могут задать пространство финансовой системы. Реально определить финансовое пространство возможно при исследовании его архитектуры. Тогда соответственно финансовая архитектура будет подсистемой экономических отношений и основным рычагом регулирования экономических явлений. При использовании взаимодействия свойств системы возможно его управление, количественное определение и прогнозирование. Основными принципами построения финансового пространства являются: способность адекватного реагирования на изменение финансово-кредитного механизма и его среды функционирования в условиях глобализации и интеграции; информативность, гибкость, коммутативность; приоритетность в экономической системе; комплексность и системность; стратегическая направленность.

Заданные принципы финансового пространства формируют действенный рычаг управления финансовым пространством и позволяют определить его как мощный инструмент регулирования финансово-хозяйственной деятельности. Предложенные принципы финансового пространства и определяют основные функции при целевой установке эффективного управления финансовой системой.

**В**настоящий момент уже сложились реальные предпосылки пересмотра сложившейся идеологии экономического мышления при оценке роли и места финансовой системы и финансового пространства в экономике предприятий.

Современное состояние экономики актуализирует задачу разработки стратегии устойчивого развития предприятий на средне- и долгосрочную перспективу. Важную роль при этом играет курс на консолидацию финансового пространства.

Эффективное управление с применением финансового механизма может быть достигнуто при объединении взаимозависимости всех его элементов в системе финансового пространства в процессе воспроизводства. Для этого он должен отвечать таким требованиям, как: налаженность каждого элемента финансового механизма на выполнение присущих ему функций; направленное действие всех элементов финансовой системы на процесс воспроизводства с целью получения необходимого объема финансовых ресурсов; направленность действий элементов финансового механизма, который обеспечивает интересы всех субъектов финансовых отношений; обратная связь элементов финансового механизма разных вертикальных и горизонтальных уровней; своевременность реакции элементов финансового механизма высшего уровня на изменения, которые осуществляются под влиянием элементов нижнего уровня.

Таким образом, целевой направленностью функционирования финансового механизма в системе финансового пространства является достижение финансовой стабилизации. Особое внимание сферы финан-

совой стабилизации может уделяться в период кризисов, когда разрушается система хозяйственных связей, и такая система управления финансовой деятельностью становится стратегически важной. Предприятия, являясь основным звеном финансовых взаимоотношений, представляют собой источник формирования финансовых ресурсов, обеспечивающий жизнедеятельность всей финансовой системы. Так как материальную основу финансов составляют финансовые ресурсы, их объем является финансовым потенциалом и создает соответствующие условия для их развития.

**П**редприятия рыбной отрасли, имея свою специфическую направленность, функционируют в замкнутой финансово-экономической системе, которой присущи следующие законы развития:

- ✦ рационального размещения производства;
- ✦ сбалансированного развития (сбалансированное размещение) предприятий производственной и непроизводственной сферы, сбалансированность между основными, вспомогательными и обслуживающими отраслями специализации);
- ✦ экологического равновесия (охрана окружающей среды, рациональное и комплексное использование природных ресурсов);
- ✦ выравнивание уровней экономического развития (обеспечение сбалансированного развития в системе финансового пространства при взаимодействии и взаимообусловленности всех его элементов и звеньев).

Законы, присущие функционированию предприятий рыбной отрасли, позволяют нам представить организационное строение финансового механизма (рис. 1).

Организационное построение финансового механизма, на наш взгляд, имеет трехуровневую структуру.

На первом (основополагающем) уровне действуют финансовые методы, функционирование финансовой системы, на втором уровне обеспечивают финансовые инструменты, на третьем финансовые индикаторы.

Финансовые методы выступают как средства влияния экономических отношений на общее производство. Финансовые инструменты – это средства, которые используются для выполнения задач, предусмотренных финансовой политикой. Они определяют экономическое содержание отдельной совокупности, отдельного звена финансовых отношений. Финансовые инструменты тесно взаимосвязаны между собой. Каждый инструмент выполняет определенную экономическую нагрузку и имеет объективные границы применения. Поэтому расширение действий одних инструментов за счет ограничения действий других может негативно повлиять на функционирование финансового механизма в целом.

Финансовые индикаторы действуют в границах финансовых инструментов, с их помощью осуществляется стимулирование или ограничение определенной деятельности. Финансовые индикаторы оказывают влияние посредством действия финансового инструмента и конкретизируют его функции в финансовый механизм.

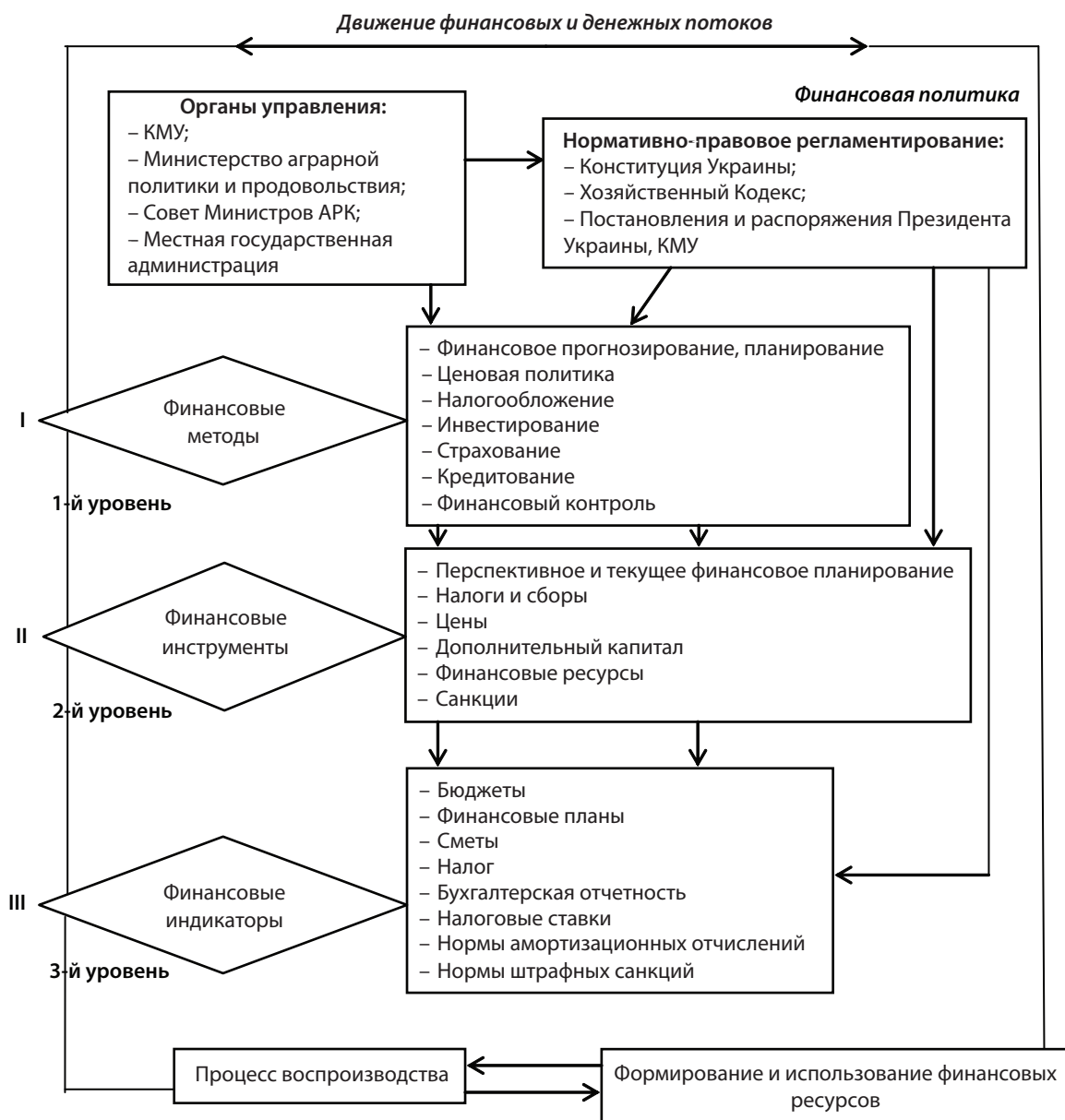


Рис. 1. Схема взаимодействия элементов финансового механизма предприятий рыбной отрасли

### ВЫВОДЫ

Современное состояние экономики актуализирует задачу разработки стратегии устойчивого развития предприятий на средне- и долгосрочную перспективы. Важную роль при этом играет курс на консолидацию финансового пространства.

Диапазон действия методов, инструментов и индикаторов финансового механизма ограничен нормативно-правовой регламентацией.

Целенаправленное влияние финансового механизма на процесс воспроизводства обеспечивается вертикальной и горизонтальной координацией его элементов. Вертикальная координация обеспечивается с помощью элементов высшего уровня, горизонтальная координация обеспечивается саморегулируемой функцией каждого элемента системы и согласовывает действия непосредственно связанных между собой элементов финансового механизма.

Финансовый механизм предусматривает комплексное взаимодействие финансовых методов, финансовых инструментов и финансовых индикаторов в системе финансового пространства. Это обеспечивает оптимальные параметры формирования финансовых ресурсов и максимальную их эффективность для обеспечения социально-экономического развития общества. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. **Опарін В. Н.** Фінанси : Навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2001. – С. 55.
2. **Финансы предприятий** : Учебное пособие / Под ред. Г. Г. Кириецева. – К. : ЦУЛ, 2002. – С. 9.
3. **Базилевич В. Д.** Державні фінанси : Навч. посібник / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик / За заг. ред. В. Д. Базилевича. – К. : Атіка, 2004. – С. 18.
4. **Аранчій В. І.** Фінанси підприємств : навч. посібник / В. І. Аранчій. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – С. 35.

5. Сенчагов В. К. Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства / В. К. Сенчагов. – М.: Финансы, 1979. – С. 5.

6. Ковалюк О. М. Методологічні основи фінансово-го механізму / О. М. Ковалюк // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 54.

7. Кочетов Э. Что такое глобализация? / Э. Кочетов, А. Дугин, М. Делягина, В. Миловидов, А. Кузнецов // МЭМО. – 1998. – № 3. – С. 14 – 20.

8. Амитан В. Н. Экономическая безопасность: концепция и основные модели / В. Н. Амитан // Экономическая кибернетика. – 2000. – № 3-4. – С. 13 – 20.

УДК 332.2.021.8:631.15

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО АГРОБІЗНЕСУ НА ОСНОВІ КВАНТОВОЇ ТЕОРІЇ

ДОЛГОШЕЯ Н. О., ШУРА Н. О.

УДК 332.2.021.8:631.15

### Долгошея Н. О., Шура Н. О. Теоретико-методичні підходи до трактування концепції розвитку сучасного агробізнесу на основі квантової теорії

У статті досліджується традиційний динамічно-статичний підхід до трактування розвитку агробізнесу. Обґрунтовано актуальність заміни традиційного підходу на квантово-статичний підхід, який запропоновано авторами дослідження. Така заміна обумовлена наявністю в економіці відповідних поштовхів у вигляді інновацій, які змушують сільське господарство розвиватись не поступово і динамічно, а періодично з різною силою. Доведено, що періодичні інновації чинять спрямовану дію на розвиток агробізнесу, яку можна порівняти зі сплесками квантової енергії.

**Ключові слова:** агробізнес, інновація, динамічно-статичний розвиток, квантово-статичний розвиток, ефективність, інноваційна діяльність, віддача.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 9.

**Долгошея Наталья Александрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри організації виробництва і агробізнесу, Миколаївський державний аграрний університет (вул. Паризької комуни, 9, Миколаїв, 54020, Україна)

**E-mail:** natalia.dolgosheia@yandex.ru

**Шура Наталья Александрівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та підприємництва, Криворізький національний університет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

**E-mail:** shuru2008@mail.ru

УДК 332.2.021.8:631.15

### Долгошея Н. А., Шура Н. А. Теоретико-методические подходы к трактовке концепции развития современного агробизнеса на основе квантовой теории

В статье исследуется традиционный динамически-статический подход к трактованию развития агробизнеса. Обоснована актуальность замены традиционного подхода на квантово-статический подход, который предложен авторами исследования. Такая замена обусловлена наличием в экономике соответствующих толчков в виде инноваций, которые вынуждают сельское хозяйство развиваться не постепенно и динамически, а периодически с разной силой. Доказано, что периодические инновации производят направленное действие на развитие агробизнеса, которое можно сравнить со всплесками квантовой энергии.

**Ключевые слова:** агробизнес, инновация, динамически-статическое развитие, квантово-статическое развитие, эффективность, инновационная деятельность, отдача.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 9.

**Долгошея Наталья Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры организации производства и агробизнеса, Николаевский государственный аграрный университет (ул. Парижской коммуны, 9, Николаев, 54020, Украина)

**E-mail:** natalia.dolgosheia@yandex.ru

**Шура Наталья Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и предпринимательства, Криворожский национальный университет (ул. XXII Партсъезда, 11, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50027, Украина)

**E-mail:** shuru2008@mail.ru

UDC 332.2.021.8:631.15

### Dolgosheya N. A., Shura N. A. Theoretical and Methodological Approaches to the Interpretation of the Concept of Modern Agribusiness Based on Quantum Theory

The theoretic-methodological approaches to the interpretation of conception of modern agribusiness development are based on the quantum theory. There is a traditional dynamic-statistical approach to the interpretation of agribusiness development researched in the article. The actuality of replacement of traditional approach to the quantum-statistical one offered by the authors is explained here. Such replacement is conditioned by a presence in the economy of such impetuses as innovations which force agriculture to develop not gradually and dynamically, but periodically with different force. It is proved that periodical innovations exert the directed influence on the development of agricultural business, which can be compared with the bursts of quantum energy.

**Key words:** agribusiness, innovation, dynamic-statistical development, quantum-statistical development, efficiency, innovative activity, return.

**Fig.:** 3. **Bibl.:** 9.

**Dolgosheya Natalya A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Organization of Production and Agribusiness, Mykolayiv State Agrarian University (vul. Paryzkoyi komuny, 9, Mykolayiv, 54020, Ukraine)

**E-mail:** natalia.dolgosheia@yandex.ru

**Shura Natalya A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Business, Kryvyi Rig National University (vul. XXII Partz'yizdu, 11, Kryvyi Rig, Dnipropetrovska obl., 50027, Ukraine)

**E-mail:** shuru2008@mail.ru

5. Сенчагов В. К. Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства / В. К. Сенчагов. – М.: Финансы, 1979. – С. 5.

6. Ковалюк О. М. Методологічні основи фінансово-го механізму / О. М. Ковалюк // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 54.

7. Кочетов Э. Что такое глобализация? / Э. Кочетов, А. Дугин, М. Делягина, В. Миловидов, А. Кузнецов // МЭМО. – 1998. – № 3. – С. 14 – 20.

8. Амитан В. Н. Экономическая безопасность: концепция и основные модели / В. Н. Амитан // Экономическая кибернетика. – 2000. – № 3-4. – С. 13 – 20.

УДК 332.2.021.8:631.15

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО АГРОБІЗНЕСУ НА ОСНОВІ КВАНТОВОЇ ТЕОРІЇ

ДОЛГОШЕЯ Н. О., ШУРА Н. О.

УДК 332.2.021.8:631.15

### Долгошея Н. О., Шура Н. О. Теоретико-методичні підходи до трактування концепції розвитку сучасного агробізнесу на основі квантової теорії

У статті досліджується традиційний динамічно-статичний підхід до трактування розвитку агробізнесу. Обґрунтовано актуальність заміни традиційного підходу на квантово-статичний підхід, який запропоновано авторами дослідження. Така заміна обумовлена наявністю в економіці відповідних поштовхів у вигляді інновацій, які змушують сільське господарство розвиватись не поступово і динамічно, а періодично з різною силою. Доведено, що періодичні інновації чинять спрямовану дію на розвиток агробізнесу, яку можна порівняти зі сплесками квантової енергії.

**Ключові слова:** агробізнес, інновація, динамічно-статичний розвиток, квантово-статичний розвиток, ефективність, інноваційна діяльність, віддача.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 9.

**Долгошея Наталья Александрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри організації виробництва і агробізнесу, Миколаївський державний аграрний університет (вул. Паризької комуни, 9, Миколаїв, 54020, Україна)

**E-mail:** natalia.dolgosheia@yandex.ru

**Шура Наталья Александрівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та підприємництва, Криворізький національний університет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

**E-mail:** shuru2008@mail.ru

УДК 332.2.021.8:631.15

### Долгошея Н. А., Шура Н. А. Теоретико-методические подходы к трактовке концепции развития современного агробизнеса на основе квантовой теории

В статье исследуется традиционный динамически-статический подход к трактованию развития агробизнеса. Обоснована актуальность замены традиционного подхода на квантово-статический подход, который предложен авторами исследования. Такая замена обусловлена наличием в экономике соответствующих толчков в виде инноваций, которые вынуждают сельское хозяйство развиваться не постепенно и динамически, а периодически с разной силой. Доказано, что периодические инновации производят направленное действие на развитие агробизнеса, которое можно сравнить со всплесками квантовой энергии.

**Ключевые слова:** агробизнес, инновация, динамически-статическое развитие, квантово-статическое развитие, эффективность, инновационная деятельность, отдача.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 9.

**Долгошея Наталья Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры организации производства и агробизнеса, Николаевский государственный аграрный университет (ул. Парижской коммуны, 9, Николаев, 54020, Украина)

**E-mail:** natalia.dolgosheia@yandex.ru

**Шура Наталья Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и предпринимательства, Криворожский национальный университет (ул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Украина)

**E-mail:** shuru2008@mail.ru

UDC 332.2.021.8:631.15

### Dolgosheya N. A., Shura N. A. Theoretical and Methodological Approaches to the Interpretation of the Concept of Modern Agribusiness Based on Quantum Theory

The theoretic-methodological approaches to the interpretation of conception of modern agribusiness development are based on the quantum theory. There is a traditional dynamic-statistical approach to the interpretation of agribusiness development researched in the article. The actuality of replacement of traditional approach to the quantum-statistical one offered by the authors is explained here. Such replacement is conditioned by a presence in the economy of such impetuses as innovations which force agriculture to develop not gradually and dynamically, but periodically with different force. It is proved that periodical innovations exert the directed influence on the development of agricultural business, which can be compared with the bursts of quantum energy.

**Key words:** agribusiness, innovation, dynamic-statistical development, quantum-statistical development, efficiency, innovative activity, return.

**Fig.:** 3. **Bibl.:** 9.

**Dolgosheya Natalya A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Organization of Production and Agribusiness, Mykolayiv State Agrarian University (vul. Paryzkoyi komuny, 9, Mykolayiv, 54020, Ukraine)

**E-mail:** natalia.dolgosheia@yandex.ru

**Shura Natalya A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Business, Kryvyi Rig National University (vul. XXII Partz'yizdu, 11, Kryvyi Rig, Dnipropetrovska obl., 50027, Ukraine)

**E-mail:** shuru2008@mail.ru

Визначальним моментом успішного функціонування агробізнесу сьогодні можна вважати його тісний зв'язок із промисловим виробництвом, що служить фактором прискорення кругообігу інвестованого капіталу в аграрній сфері економіки. За таких умов відбувається більш динамічний розвиток як сільського господарства, так і промислової переробки сільськогосподарської продукції, що характеризується зростанням виробничого потенціалу аграрного ринку. Крім того, тісний зв'язок сільського господарства і промисловості, що базується на подальшій переробці сільськогосподарської продукції, служить запорукою наявного попиту з боку переробних підприємств.

Отже, сучасний агробізнес можна вважати основним стимулом і координатором діяльності сільськогосподарських підприємств, а успішний розвиток агробізнесу – позитивним фактором розвитку аграрного ринку. У зв'язку з цим особливої уваги заслуговує вивчення сучасних теоретико-методичних підходів до трактування концепції розвитку агробізнесу.

Розгляд особливостей функціонування сучасного агробізнесу з теоретичної точки зору можна вважати неповним без дослідження методичних засад сталого та ефективного його розвитку. Термін «розвиток», за своєю суттю, носить динамічний характер, що обумовлює розгляд агробізнесу крізь призму часових змін у його функціонуванні під впливом відповідних факторів. Необхідність подальшого обґрунтування напрямків оптимізації функціонування агробізнесу на інноваційній основі та підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних аграрних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, зумовляють актуальність проведення вказаних досліджень.

Питання ефективного розвитку агробізнесу постійно перебувають в центрі уваги науковців. Великий внесок у вивчення зазначених питань зробили такі дослідники, як:

Аничин В. А., Боровик П. М., Гринь Є. А., Гриненко С. П., Слав'юк Р., Турьянский А. В., Харута С. В. та ін.

Проте на сьогоднішній день недостатньо дослідженим залишається питання конкретизації особливостей динамічно-статичного розвитку агробізнесу, що і обумовило значимість дослідження, проведеного в даній статті.

Метою статті є виявлення недоліків у теоретичних і методичних основах концепції розвитку агробізнесу в сучасних умовах та формування власного підходу до такого трактування з урахуванням вимог ринкової економіки на основі виділення квантової складової розвитку агробізнесу.

Наявність ринкових методів господарювання в економіці передбачає конкурентний розвиток різних форм власності та рівноцінних умов функціонування аграрних підприємств, як на законодавчому рівні, так і в практичній діяльності. Проте під впливом різних макроекономічних факторів (науково-технічний прогрес у сільському господарстві, фінансово-кредитні відносини, фіскальна політика тощо) поступо домінує приватна власність на засоби виробництва. Більш висока матеріальна зацікавленість приватних власників у результатах праці висуває їх на більш високий рівень розвитку продуктивних сил, ефективне використання та збереження земельних ресурсів.

Традиційний поділ характеру розвитку організації на динамічний і статичний дозволяє розглядати агробізнес як певну двоїсту систему [6]. З одного боку, йому притаманні елементи динаміки (розробка нових і вдосконалення існуючих стратегій розвитку), а з іншого – статички (підтримання стабільності досягнутих результатів). Саме тому, як зазначає Г. Л. Монастирський, динамічна організація, прагнучи до стабільності, продовжує вдосконалюватись і розвиватись [6].

Якщо адаптувати вказану особливість динамічно-статичного розвитку до умов сучасного агробізнесу, отримуємо таку картину (рис. 1).



Рис. 1. Традиційний динамічно-статичний характер розвитку агробізнесу

На нашу думку, за такого традиційного підходу відбувається невідповідність факторів динамічної складової розвитку безпосередньо природі такого розвитку. Зокрема, йдеться про динаміку як фізичний процес, що має забезпечувати плавність і рівномірність протікання процесів у часі під впливом різноманітних факторів. У той же час самі фактори, які традиційно відносять до динамічних (див. рис. 1), такими плавними і рівномірними назвати не можна. Навпаки, під їх впливом відбуваються досить різкі та помітні зміни в розвитку системи агробізнесу, особливо, якщо розвиток відбувається на інноваційній основі. Наприклад, удосконалення матеріально-технічної бази, зазвичай, може помітно впливати на продуктивність праці та якість сільськогосподарської продукції. Те ж саме можна сказати і про відновлення та реконструкцію земель. Отже, саме інноваційна основа розвитку агробізнесу унеможливає його плавний динамічний розвиток.

У зв'язку з цим вважаємо, що розвиткові агробізнесу з урахуванням інноваційної складової помилково приписують динамічний характер. У той же час статичні процеси, що відбуваються в агробізнесі, дійсно є такими та мають право на існування в складі системи його розвитку.

Повертаючись до основ розвитку фізичних процесів, відмічаємо, що, крім динамічно-статичного розвитку, є квантовий розвиток, який, на відміну від динамічного, носить не поступовий, а стрибкоподібний характер [1]. Адаптуючи елементи квантового розвитку до умов функціонування агробізнесу, отримуємо не стільки динамічно-статичний, скільки квантово-статичний його розвиток (рис. 2).

На рис. 2 відмічено, що мета функціонування агробізнесу з квантової позиції покликана забезпечувати не поступові, а саме помітні зміни в процесах, що відбуваються в агробізнесі. Поступові ж зміни носять еволюційний характер та, на нашу думку, не можуть бути пов'язані з інноваційним напрямком розвитку агробізнесу.

Квантова природа функціонування і розвитку агробізнесу потребує також уточнення механізмів, що його забезпечують. Зокрема, детальнішого розгляду вимагає поняття «квант», його природа та його роль у вказаному механізмі.

Згідно з [4] квантом прийнято вважати елементарну дискретну неподільну порцію певної фізичної величини. Крім того, квант – це загальна назва певних порцій променистої енергії, моменту кількості руху та інших величин, якими характеризують фізичні властивості мікросистем. На нашу думку, роль саме такої порції так званої «енергії», необхідної для постійного розвитку агробізнесу, виконує агроінновація. По-перше, інновації реалізуються не постійно, а періодично в певні проміжки (моменти) часу, спрямовуючись на покращення параметрів функціонування бізнесу, що може бути аналогом викидів енергії в систему. По-друге, реалізація інновацій має характер так званих доінвестувань у підприємство на інноваційній основі, що забезпечує характер порціонності в системі. По-третє, реалізація інновацій приносить економічний ефект, що служить фактором віддачі (моментом кількості руху).

Отже, квант у системі квантово-статичного розвитку агробізнесу можна представити таким чином (рис. 3). За такої інтерпретації простежується періодичність інноваційної діяльності в агробізнесі, а також факт впливу квантової енергії та віддачі від неї на діючу систему агробізнесу. Розвиток системи агробізнесу є невіддільним від станів проміжної рівноваги, що робить його залежним не тільки від періодичних квантових перетворень, а і від статичного (відносно постійного) функціонування (див. рис. 2).



Рис. 2. Авторський квантово-статичний характер розвитку агробізнесу



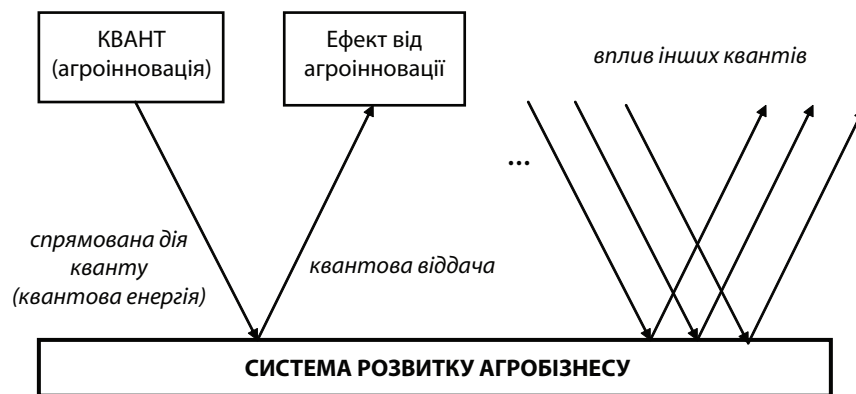


Рис. 3. Вплив кванту-агроінновації на систему розвитку агробізнесу

Елементи статичності притаманні будь-якій організації [6]. До них можна віднести, зокрема, фінансові показники діяльності за певний фіксований період, штатний розклад, посадові інструкції, організаційну структуру, постійних партнерів та ін. При цьому система взаємодії квантової та статичної складової розвитку агробізнесу, на нашу думку, може стикатися з певними проблемами. Зокрема, організація при досягненні нею позитивної короткострокової стійкості може зупинитись на цьому досягненні на більш довгу перспективу. Така ситуація розвитку почне носити вже консервативний характер. При цьому може втрачатись здатність адаптації до змін середовища та пошуку нових квантово-інноваційних поштовхів. А в ринкових умовах, що характеризуються частими змінами кон'юнктури та необхідністю швидко на них реагувати, домінація статичності може приводити до погіршення фінансово-економічного становища організації. Тому квантова складова розвитку агробізнесу має переважати над статичною та бути своєрідним його інерційним ядром.

### ВИСНОВКИ

Таким чином, на сучасному теоретико-методологічному рівні пропонується переглянути традиційну концепцію трактування розвитку агробізнесу в ринкових умовах, віддавши перевагу квантово-статичному підходу. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямку вважаємо перегляд концепції процесного підходу до кругообігу фінансових ресурсів у ході такого розвитку. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. Вакарчук І. О. Квантова механіка / І. О. Вакарчук. – Львів : ЛДУ ім. І. Франка, 1998. – 616 с.
2. Гриненко С. П. Логістичний напрям розвитку інтегрованих формувань в агробізнесі / С. П. Гриненко // Економіка АПК. – 2007. – № 9. – С. 132 – 136.
3. Гринь Є. Л. Політика розвитку агробізнесу в Україні в напрямі захисту внутрішнього продовольчого ринку / Є. Л. Гринь // Актуальні проблеми державного управління : Зб. наук. праць. – 2009. – Вип.1. – С. 171 – 178.
4. Квант. Вікіпедія. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D1%82>

5. Клокар О. О. Аналіз і вдосконалення інноваційного забезпечення агропромислового виробництва / О. О. Клокар // Бізнес інформ. – 2011. – №8 – С. 69 – 75.

6. Монастирський Г. Л. Теорія організації / Г. Л. Монастирський. – К. : Знання, 2008. – 319 с.

7. Слав'юк Р. А. Асоційовані форми аграрного бізнесу: особливості утворення, практика функціонування, перспективи регулювання : [монографія] / Р. А. Слав'юк. – Луцьк : Ред-вид. відд. «Вежа Вол. держ. ун-ту ім. Лесі Українки», 2000. – 321 с.

8. Турьянский А. В. Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция : Учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. / А. В. Турьянский, В. Л. Аничин. – Белгород : Изд-во БелГСХА, 2010. – 192 с.

9. Харута С. В. Недоліки спецрежиму прямого оподаткування сільськогосподарських товаровиробників / С. В. Харута, П. М. Боровик // Матеріали шостої Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Україна наукова» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/haruta-sv-borovik-pm-nedoliki-spetsrezhimu-pryamogo-opodatkovannya-silskogospodarskih-tovarovirobnykiv>

# РОЛЬ КАПІТАЛУ ТА ЙОГО КРУГООБІГУ В РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

КАМІНСЬКА Т. Г.

УДК 330.145:338.432(477)

## Камінська Т. Г. Роль капіталу та його кругообігу в розвитку аграрного сектора України

Розглянуто економічний аспект сучасного стану аграрного сектора України та його місце на світовому ринку. Проаналізовано погляди вітчизняних і зарубіжних вчених на питання щодо аграрного сектора. Визначено можливі шляхи його розвитку, а також основні проблеми, що потребують вирішення. Доведено, що розвиток аграрного сектора України можливий лише за умови прискорення та оптимізації кругообігу капіталу аграрних підприємств. Основними інструментами в цьому процесі є вдосконалення державної інноваційної політики та програм підтримки аграрних виробників, сприяння їх виходу на міжнародні ринки, підготовка висококваліфікованих спеціалістів, використання у виробничому процесі сучасних технологій, розвиток торгово-фінансових інститутів, зокрема бірж. Особливу увагу приділено капіталізації сільського господарства та важливості використання інноваційних технологій.

**Ключові слова:** аграрний сектор, економічний розвиток, кругообіг капіталу, інновації.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Камінська Тетяна Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

**E-mail:** ktg8@yandex.ru

УДК 330.145:338.432(477)

## Каминская Т. Г. Роль капитала и его кругооборота в развитии аграрного сектора Украины

Рассмотрен экономический аспект современного положения аграрного сектора Украины и его место на мировом рынке. Проанализированы взгляды отечественных и зарубежных ученых на вопросы относительно аграрного сектора. Определены возможные пути его развития в будущем, а также основные проблемы, которые нуждаются в решении. Доказано, что развитие аграрного сектора Украины возможно только при условии ускорения и оптимизации кругооборота капитала аграрных предприятий. Основными инструментами в этом процессе являются усовершенствование государственной инновационной политики и программ поддержки аграрных производителей, содействие их выходу на международные рынки, подготовка высококвалифицированных специалистов, использование в производственном процессе современных технологий, развитие торгово-финансовых институтов, в частности бирж. Особое внимание обращено на капитализацию сельского хозяйства и важность применения инновационных технологий.

**Ключевые слова:** аграрный сектор, экономическое развитие, кругооборот капитала, инновации.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Каминская Татьяна Григорьевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборони, 15., Киев, 03041, Украина)

**E-mail:** ktg8@yandex.ru

UDC 330.145:338.432(477)

## Kaminskaya T. G. The Role of Capital and its Turnover in Agricultural Development in Ukraine

The economic aspect of modern position of the agriculture in Ukraine and its place in the global market are examined in the article. The views of national and international scientists on issues of agrarian sector are analyzed. The possible ways of its development in the future and its basic problems are determined. This is proved that the development of the agricultural sector of Ukraine is possible only by the acceleration and optimization of the agricultural enterprises capital turnover. The main tools in this process are the improvement of the state innovation policy and programs to support agricultural producers, the facilitating them to emerge at international markets, the training specialists, the use modern technology in the production process, the development of trade and financial institutions, in particular exchanges. The special attention is paid for capitalization of agriculture and importance of innovative technologies application.

**Key words:** agriculture, economic development, capital turnover, innovations.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Kaminskaya Tatyana G.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

**E-mail:** ktg8@yandex.ru

Забезпечення населення світу продуктами харчування – одна з глобальних проблем людства. За оцінками Світового банку, Україна здатна виробляти 110 – 130 млн т зерна щорічно, що означає важливу роль нашої держави у вирішенні проблем голоду та перетворює аграрний сектор на стратегічну галузь. Фактично ж у країні виробляється близько 47 млн т зерна. Це означає недостатній розвиток галузі та великий потенціал, що необхідно реалізувати (рис. 1).

Проблемами економічного розвитку земельних відносин і аграрного сектора займалися такі вчені, як В. Д. Базилевич [1], В. М. Жук [3], П. Т. Саблук [7], В. Р. Сіденко [8], М. М. Федоров [9] і багато інших. Земля і сільське господарство стало предметом економічних досліджень з часів зародження економічної науки. «Батько економі-

ки» Ксенофонт говорив, що сільське господарство є найбагатодішче з усіх занять [4, с. 90]. Цікаві погляди на питання, що стосуються сільського господарства, були у видатного російського письменника Л. М. Толстого. Він заперечував право приватної власності на сільськогосподарські землі, вважаючи її загальним надбанням народу, а також вважаючи, що за право обробляти землю і отримувати від цього прибуток повинен платитися податок на землю. Такий податок сьогодні застосовується в системах оподаткування різних країн, у т. ч. і в Україні [4, с. 91].

Серед сучасних поглядів на розвиток аграрної сфери окремо варто відзначити наукову концепцію В. М. Жука, яка базується на теорії фізичної економії. Учений вважає, що проблеми аграрного сектора України багато в чому викликані ігноруванням «потреб» землі в отри-

манні на її відновлення і поліпшення частини доданої вартості, яка створюється при її участі [4, с. 416].

Не зважаючи на вивченість питань розвитку аграрного сектора у літературі не повною мірою розглядається капітал та його кругообіг у аграрному секторі.

*Мета* статті полягає у вивченні основних проблем аграрного сектора України в контексті впливу кругообігу капіталу на його розвиток.

Ринок сільськогосподарської продукції характеризується низькою еластичністю, що породжує одну з основних проблем сільського господарства: нарощування обсягів виробництва веде до зниження цін, а отже і доходів. Однак грамотне використання капіталу підприємства дозволяє отримувати прибуток за будь-яких обсягів виробництва і забезпечувати необхідне фінансування виробництва.

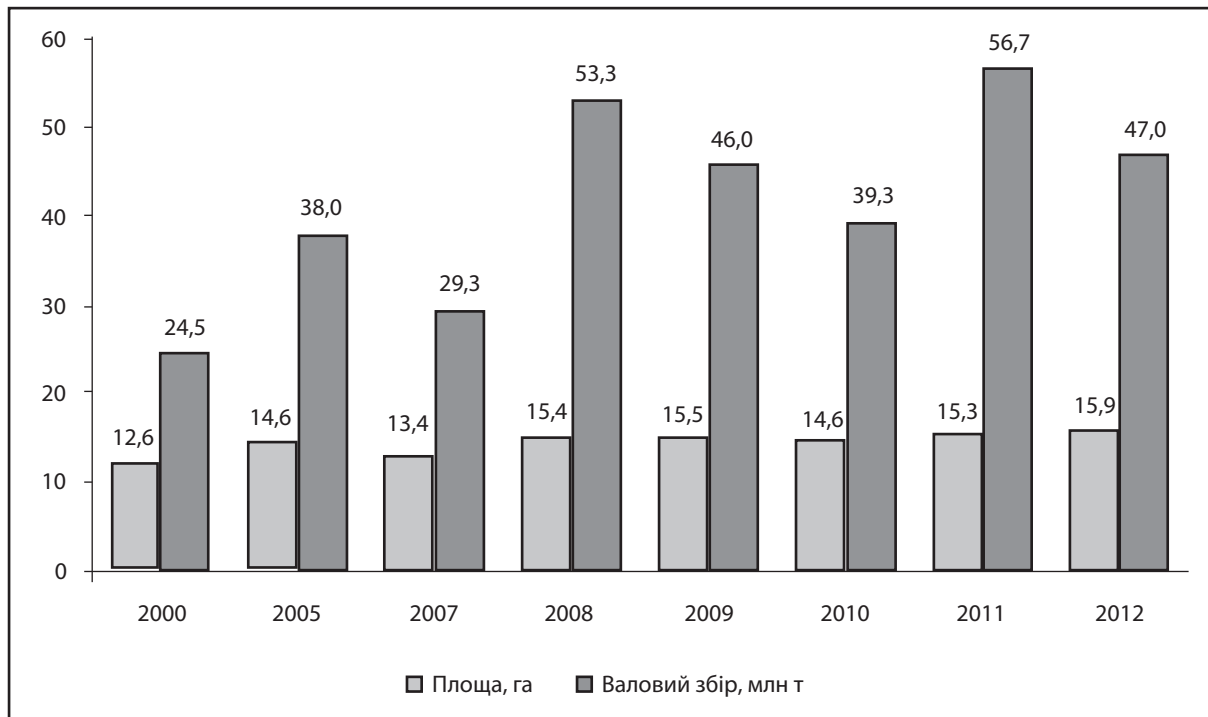


Рис. 1. Динаміка виробництва зерна в Україні

Джерело: [2].

Україна географічно розташовується на центральній лінії Північна Африка – Близький Схід, де гостро стоїть проблема, пов'язана з тим, що більшість населення 95% своїх доходів витрачає на придбання продуктів харчування для власного споживання. Політичний і економічний фокуси цієї проблеми зміщені в бік України. Потенційно наша країна здатна на 30 – 40% покрити дефіцит продуктів харчування в Північній Африці та на Близькому Сході. Але для досягнення такої мети необхідне відповідне фінансове, технологічне, кадрове забезпечення. За оцінками експертів, необхідне фінансування аграрного сектора коливається і сягає до 3 тис. дол. на 1 га оброблюваної площі.

Можливості подальшого розвитку аграрного сектора в Україні можуть бути реалізовані лише в тому випадку, коли власник розумно управляє капіталом, вкладеним в аграрне підприємство.

На практиці капітал аграрного підприємства розглядається як щось похідне, як показник, що відіграє другорядну роль, а на перше місце виноситься безпосередньо процес діяльності підприємства. У зв'язку з цим роль капіталу припиняється, хоча саме капітал і його кругообіг є об'єктивною основою виникнення та діяльності підприємства, адже дохід приносить саме використання капіталу, а не діяльність підприємства як така.

У першу чергу необхідно забезпечити рівень високих технологій, що здатні виробляти великі обсяги якісної продукції, яка користується попитом на світовому ринку. Нині такі масштаби фінансування та управління кругообігом капіталу можуть забезпечити крупні компанії, агрохолдинги, які залучають значні зовнішні інвестиції, пайові фонди, котрі були рушіями розвитку сільськогосподарства в Індії, Бразилії та Аргентині (табл. 1).

Політиками, вченими, представниками бізнесу неодноразово наголошувалося, що аграрна сфера є однією з провідних у народному господарстві країни. Створена серйозна законодавча база, діє велика кількість державних програм, однак поки що не досягнуто значного прогресу, і стан сільського господарства та соціальної сфери села залишаються незадовільними. Серйозну проблему складає розрізненість регулятивного поля, наявність значної кількості нормативних актів, які часто суперечать одне одному, а багато з них взагалі не діють. Це негативно позначається на ставленні до України у міжнародній спільноті. Однак сьогодні кон'юнктура світового ринку сприятлива для України, адже наша держава володіє високоякісними земельними ресурсами, придатними для ведення високотехнологічного сільського господарства. Але принести користь державі та суспільству ресурси можуть лише тоді, коли вони капіталізовані, тобто освоєні (рис. 2).

Таблиця 1

## Найбільші агрохолдинги України

№	Назва	Земельний банк, тис. га	Власник
1	Ukrlandfarming	508	Олег Бахматюк
2	«Кернел»	330	Андрій Веревський
3	«Мрія»	295	Ігор Гута
4	«Миронівський хлібопродукт»	280	Юрій Косюк
5	«Астарта»	245	Віктор Іванчик, Валерій Коротков
6	HarvEast	220	Ренат Ахметов, Вадим Новинський
7	Agroton	170	Юрій Журавльов
8	Sintal Agriculture	150	Микола Толмачов
9	«Дружба Нова»	100	Сергій Гайдай
10	«Агропрод-інвест»	96	Олексій Порошенко

Джерело: [6].



Рис. 2. Складові капіталізації земельних ресурсів

Джерело: власна розробка автора.

Поняття капіталізації виникло в результаті глибоких економічних трансформацій, викликаних розвитком продуктивних сил і виробничих відносин. В епоху становлення класичної політичної економії серед факторів виробництва – праця, земля, капітал – провідну роль відіграв фактор праці, що і стало підставою появи трудової теорії вартості. У нинішніх умовах розвитку економіки головну роль відіграє капітал, особливо фінансовий.

Капіталізація землі – це фактично перетворення її в товар, комерційне використання землі для отримання прибутку [5]. Для капіталізації земельних ресурсів необхідно відповідне забезпечення: розвиток машинобудування, впровадження передових технологій, розширення інфраструктури, наявність місць зберігання та підприємств переробки. Це сприятиме вирішенню політичних, економічних, соціальних проблем не лише по забезпеченню продуктами харчування, але й безробіття, зростання доходів бюджету, розвиток підприємництва, поліпшення соціальної ситуації села. Такої стратегії притримувалися Бразилія та Аргентина і сьогодні вони – лідери світового ринку сільськогосподарської продукції. Дотепер бразильський уряд підтримує свої

компанії інтервенційними вливаннями, чим стимулює їх вихід на міжнародний ринок. Стратегією Бразилії є не отримання якомога більших прибутків, а завоювання якомога більшої частки ринку, що забезпечує високу оборотність капіталу, оскільки це гарантує розвиток та благополуччя галузі у перспективі, у довгостроковому періоді. Бразилія за останні кілька років стала лідером ринку протеїну, експортне мито суттєво наповнює бюджет країни. Такий шлях є і в Україні. Виробляючи великі обсяги зернових, слід експортувати їх не безпосередньо, а перетворивши на протеїни: м'ясо птиці, свинину, ВРХ. І, таким чином, грошовий потік від експорту зросте у кілька разів, порівняно з нинішнім.

Необхідною складовою розвитку аграрного сектора в Україні є розвиток людського капіталу. Провідні аграрні компанії України використовують саме цей принцип, залучаючи спеціалістів високого класу. На базі такої команди можна використовувати потужну сільськогосподарську техніку, яка обробляє значні площі із використанням систем супутникової навігації, автоматизації виробничих процесів. А це повністю змінює технологію, сприяє впровадженню досягнень науки. Тому значну увагу необхідно приділяти підготовці таких кадрів для сільського господарства, які поєднали б у собі нові ідеї, бажання, розуміння та передовий досвід.

Як приклад, можна навести компанію «Райз», яка, будучи дистриб'ютором, працюючи з такими компаніями, як «Сингента», «Піонер», «Джон Дір», залучала велику кількість агрономів до передових технологій і в якийсь момент вийшла на критичну точку. Компанія має більше кваліфікованих працівників, ніж оброблюваної землі. Вона забезпечує зростання, яке неможливе без кваліфікованого персоналу.

Кон'юнктура світового ринку зараз сприятлива, у багатьох країнах відчувається дефіцит продовольства. Свої потужності розвивають Бразилія, Аргентина, Парагвай. І Україна може очолити цей список. Але для цього необхідно налаштувати три вихідні моменти:

- ✦ *по-перше*, необхідно правильно поставити регулятивну політику;
- ✦ *по-друге*, слід чітко визначити стратегію в інноваційній політиці;
- ✦ *по-третє*, і що вкрай важливо, необхідне точне вливання бюджетних коштів, не розпилене на десятки бюджетних програм.

Такі кроки дозволять вирішити і соціальні проблеми села, першопричиною яких є економічні труднощі. У селах в аграрній сфері зайняті приблизно 20% жителів, решта живе на засоби від оренди землі та соціальних виплат. Інфраструктура села знаходиться на утриманні сільських рад, які зазвичай не мають коштів для її достатнього забезпечення. За останнє десятиліття урбанізовано за мінімальними підрахунками п'ять мільйонів сільських жителів, що викликає появу нових соціальних проблем. Наприклад, в Європі сільське господарство не стільки економічний, скільки соціальний проект, спрямований на підтримку зайнятості населення. Урядам європейських країн вигідніше виділяти дотації на під-

тримку сільського господарства, ніж боротися з наслідками урбанізації сільського населення.

Щоб допомогти аграрному сектору України, необхідний комплексний підхід. По-перше, необхідно стимулювати розвиток переробної промисловості та інфраструктури. По-друге, слід запровадити компенсацію кредитних ставок сільськогосподарським товаровиробникам, що дасть ефект мультиплікації та задіє механізм банківської системи. Необхідними є елементи фінансово-кредитної та ринкової системи, у першу чергу бірж. Вони дозволяють оптимізувати кругообіг капіталу підприємства та збільшити ефективність управління ним.

Хоча в Україні і діють біржі, але у відношенні до сільського господарства вони не виконують усіх притаманних функцій, зокрема, практично відсутній механізм хеджування сільськогосподарських виробників. Діяльність бірж дозволяє стабілізувати ринок, уникати різких стрибків цін на сільськогосподарську продукцію при її дефіциті або надлишку. На світовому ринку є тенденція, що 40% сільськогосподарської продукції продається через форвардні та ф'ючерсні угоди. Цей механізм виступає потужним стабілізатором цін. Необхідний він і для України.

Сьогодні ринок сільськогосподарської продукції структурований лише на 5 – 7%, а решту складають малі землекористувачі. Структуризацію ринку, яка була б оптимальною в сучасних умовах в Україні, наведено на рис. 3.

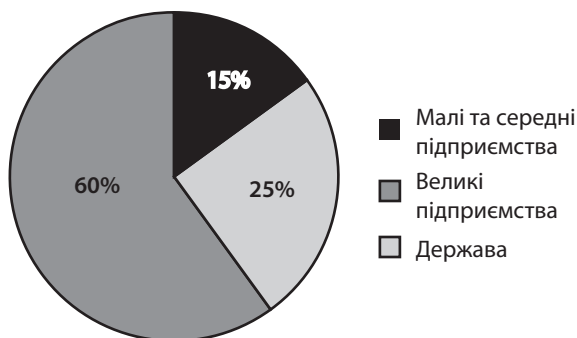


Рис. 3. Структуризація ринку сільськогосподарської продукції

Джерело: власна розробка автора.

Для розвитку великих підприємств є обмеження щодо обсягу виробництва, менеджменту, технологій. Тому оптимальним, на наш погляд, буде такий розподіл, коли близько 20 – 30% ринку будуть займати великі компанії, які будуть рушіями розвитку, адже впровадження інновацій в сільському господарстві зазвичай вимагають значного вкладання виробничого, фінансового, людського капіталу. Діяльність агрохолдингів проходить переважно на інноваційній основі, що і відповідає сучасним тенденціям, які характеризуються впровадженням новітніх технологій виробництва та його управління. На нашу думку, агрохолдинги мають двоє значення, тому що існує багато й недоліків функціонування цих господарств: результати від цієї виробничої діяльності, прибуток залишається у цих компаніях і не достатньо спрямовується на розвиток сільських територій. Підтримка і розвиток сільської інфраструктури на орендованих землях не є повною мірою функцією агрохолдингів. А отже, залишається важлива проблема безробіття й відсутність соціального розвитку сільської

місцевості. Зайнятість населення також різко знижується. Тому 45 – 60% аграрного ринку повинні займати середні підприємства та малі фермерські господарства, що створюватимуть робочі місця та забезпечуватимуть на ринку конкурентне середовище.

Обов'язковим гравцем на ринку сільськогосподарської продукції має бути і держава, яка займатиме не менше 10 – 15%. Адже для України від цього ринку сильно залежить і чимало соціальних питань. Саме захист соціальних інтересів, підтримка пропорційного розвитку сільського господарства, нейтралізація «зовнішніх» ефектів ринку повинні стати пріоритетними завданнями уряду.

## ВИСНОВКИ

Аграрний сектор України має значний потенціал економічного розвитку. Для його реалізації потрібно оптимізувати кругообіг капіталу підприємств. Для цього слід об'єднати зусилля держави, суспільства, підприємницьких структур і провести цілий ряд заходів, першочерговими з яких будуть врегулювання правового поля, достатнє фінансування сільськогосподарських підприємств, впровадження інноваційних методів ведення господарства, капіталізація земель, розвиток інфраструктури, широке впровадження біржових і фінансово-кредитних механізмів, структуризація ринку сільськогосподарської продукції. Виробництво високоякісної сільськогосподарської продукції та вихід з нею на світовий ринок дозволить Україні зайняти гідне місце в міжнародному поділі праці, сприятиме підвищенню нашого благополуччя. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Базилевич В. Д.** Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку : [монографія] / В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн. – К., 2008. – 687 с.
2. **Денков Д.** Врожай 2012 / Д. Денков [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://real-economy.com.ua/publication/22/9763.html>
3. **Жук В. М.** Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки : [монографія] / В. М. Жук. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 648 с.
4. **Капинос Р. В.** Экономическое учение Л. Н. Толстого / Р. В. Капинос // БизнесИнформ. – 2008. – № 9. – С. 89 – 92.
5. **Капіталізація землі** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.regioninvest.net/information/poleznoe/item211/>
6. **Найбільші землевласники України** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zagorodna.com/uk/statti/rejting-naybilshih-zemlevlasnikiv-ukraini.html>
7. **Саблук П. Т.** Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період : [доповідь] / П. Т. Саблук. – К. : ННЦ ІАЕ УААН, 2008. – 45 с.
8. **Сіденко В. Р.** Проблеми формування моделі національного економічного розвитку в контексті глобалізації / В. Р. Сіденко // Вісник Київського торговельно-економічного університету. – 2008. – № 1. – С. 5 – 14.
9. **Федоров М. М.** Трансформація земельних відносин до ринкових умов / М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 4.
10. **Экономическая теория** : [под ред. И. К. Ларионова]. – М. : Издательский Дом Дашков и Ко. 2001. – 732 с.

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИРОЩУВАННЯ ПЛЕМІННОГО МОЛОДНЯКУ КОНЕЙ РИСИСТОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

КУКЛА О. Л.

УДК 338.512:636.1.083

### Кукла О. Л. Особливості формування собівартості вирощування племінного молодняку коней рисистого призначення

У статті розкрито особливості формування собівартості вирощування племінного молодняку коней рисистого призначення. Визначено загальні річні витрати на одну голову, їх структуру. Собівартість утримання однієї голови рисистих жеребчиків віком 0,5 – 1,5 роки повинна складати 15,65 грн у день. Собівартість утримання однієї голови рисистих маток віком 0,5 – 1,5 роки повинна складати 14,82 грн у день. Річні витрати на вирощування рисистого молодняку 1,5 – 3,0 роки складають 12678,3 грн у рік, або 34,71 грн у день.

**Ключові слова:** рисисте племінне конярство, собівартість, структура витрат.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Кукла Олег Леонтьович** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, лабораторія економіки та організації виробництва продуктів тваринництва, Інститут тваринництва НААН України (вул. 7-ї Гвардійської армії, 3, смт. Кулиничі, Харківський р-н, Харківська обл., 62404, Україна)  
**E-mail:** olegkukla@ya.ru

УДК 338.512:636.1.083

UDC 338.512:636.1.083

### Кукла О. Л. Особенности формирования себестоимости выращивания племенного молодняка лошадей рисистого назначения

В статье раскрыты особенности формирования себестоимости выращивания племенного молодняка лошадей рисистого назначения. Определены общие годовые расходы на одну голову, их структура. Себестоимость содержания одной головы рисистых жеребчиков возрастом 0,5 – 1,5 года должна составлять 15,65 грн в день. Себестоимость содержания одной головы рисистых маток возрастом 0,5 – 1,5 года должна составлять 14,82 грн в день. Годовые расходы на выращивание рисистого молодняка 1,5 – 3,0 года составляют 12678,30 грн в год, или 34,71 грн в день.

**Ключевые слова:** рисистое племенное коневодство, себестоимость, структура затрат.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Кукла Олег Леонтьевич** – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, лаборатория экономики и организации производства продуктов животноводства, Институт животноводства НААН Украины (ул. 7-ой Гвардейской армии, 3, пгт. Кулиничі, Харьковський р-н, Харьковская обл., 62404, Украина)  
**E-mail:** olegkukla@ya.ru

### Kukla O. L. Cost Forming in Trotting Horse Breeding

The features of forming of prime price of growing of pedigree sapling of horse of the trotting setting are exposed in the article. General annual charges on one head, their structure were presented. The prime price of maintenance of one head of trotting stallions must make age of 0,5 – 1,5 year 15,65 UAH in a day. The prime price of maintenance of one head of trotting mare horse by age of 0,5 – 1,5 year owes is 14,82 UAH in a day. Annual charges on growing of trotting sapling of 1,5 – 3,0 year are made by 12678,3 UAH on a year, or 34,71 UAH in a day.

**Key words:** trotting horse breeding, cost, cost structure.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Kukla Oleg L.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow, Laboratory of Economics and Livestock Products, Institute of Animal Science NAAN of Ukraine (vul. 7-yi Gvardiyskoyi armiyi, 3, Kharkov area, Kharkov region, village Kulynychi, 62404, Ukraine)  
**E-mail:** olegkukla@ya.ru

Безсистемне реформування агропромислового комплексу України стало однією з основних причин різкого скорочення поголів'я всіх видів худоби. Знизилися показники відтворення поголів'я, продуктивність тварин. Усі ці негативні процеси не обійшли і галузь конярства. Реалізація коней всіх напрямів продуктивності різко знизилася, збитковість виробництва стала звичайним явищем.

У кризовому стані опинилось і племінне конярство. Спрямована на його відновлення державна підтримка в останні роки була занадто обмеженою і не дала очікуваного ефекту.

Кінні заводи, в яких зосереджено найбільш цінний генофонд племінних коней, несуть великі збитки від ведення галузі конярства. Поголів'я коней щорічно зменшується, а деякі породи зовсім зникають.

З рис. 1 видно, що поголів'я племінних коней рисистого призначення протягом останніх 5 років скоротилось майже на 28% (російська рисиста порода) і 21% (орловська рисиста порода). Якщо на початок 2007 р. орловських племінних коней було 1156 голови, то у 2011 р.

їх налічувалось всього 911 голови. Поголів'я племінних коней російської рисистої породи за цей період зменшилось на 365 голів [1 – 5].

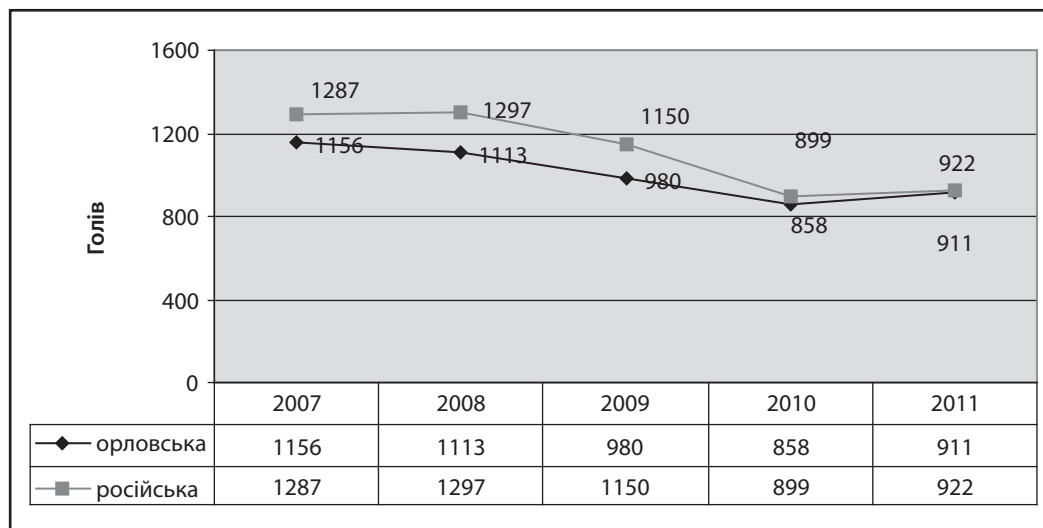
Головними причинами такої негативної тенденції є різке зниження попиту на племінну продукцію конярства, висока собівартість вирощування молодняку коней.

Результати попередніх досліджень свідчать про те, що інтенсивне і ефективне ведення галузі племінного конярства забезпечується за рахунок чіткого ведення обліку витрат. Вірне визначення собівартості вирощування коней передбачає ефективне і раціональне використання усіх матеріально-трудових ресурсів і здійснюється для визначення найбільш ефективних організаційно-технологічних і економічних заходів, спрямованих на розвиток і вдосконалення виробництва галузі конярства [6 – 7].

Практика калькуляції собівартості продукції конярства, що склалася, приводить до усереднювання не тільки собівартості молодняку одного віку, але і різних вікових груп, що є не вірним. Крім того, закріплений методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькуляції собівартості продукції (робіт, послуг) у сіль-

ському господарстві, порядок калькуляції собівартості продукції племінного конярства один раз наприкінці року методом повного поглинання витрат – жодним чином не дозволяє відстежувати коливання собівартості по різних вікових періодах і співставляти їх з коливаннями цін на молодняк різного віку в різні проміжки часу. У свою чергу, усе це призводить до визначення необ'єктивної реалізаційної ціни продукції конярства.

Загальні витрати на одну голову коней розподіляються на: «Оплату праці» з нарахуваннями; «Корми» – у цій статті відбиті витрати на корми власного виробництва і покупки; «Амортизація» – сюди включені витрати, пов'язані з амортизацією основних засобів. До «Загальновиробничих витрат» відносять витрати на оплату праці, відрахування на соціальні потреби працівників апарату управління в конярських підрозді-



**Рис. 1. Поголів'я племінних коней рисистого призначення в Україні**

Джерело: розраховано за даними [1 – 5].

Обґрунтування методичних основ щодо формування механізму собівартості при вирощуванні рисистих порід коней за різними віковими періодами дасть можливість удосконалити систему обліку витрат, обґрунтувати мінімальні підтримуючі ціни на племінну продукцію конярства.

Проведення досліджень і розробок виконувалось статистико-економічним методом, шляхом узагальнення нормативних, довідкових і літературних джерел і державних статистичних даних звітності, власних результатів досліджень лабораторії економіки Інституту тваринництва НААН України, прийомами порівняльного та статистичного аналізу, з використанням економіко-математичного методу з вирішенням задач на ПК.

Для виконання поставленої цілі нами встановлюються в натуральному і грошовому виразі виробничі витрати по діючих на даний час цінах, затрати праці. Розробляється і складається економіко-математична модель для рішення задачі на ПК. Проводиться вирішення задачі по визначенню собівартості та структури витрат вирощування, утримання, тренінгу та випробування молодняку коней рисистого призначення за різними віковими періодами.

Залежно від різних вікових періодів визначаються сукупні грошові виробничі витрати на 1 голову, їх розподіл на основну, супутню та побічну продукцію, собівартість вирощування однієї голови коней за такими елементами витрат: оплата праці, корми, амортизація, поточний ремонт, інші матеріальні витрати. Визначається собівартість утримання 1 кормо-дня.

ла; витрати на утримання і ремонт основних засобів загальногалузевого призначення; витрати на заходи щодо охорони праці й техніки безпеки; витрати на транспортне обслуговування робіт (доставка працівників до місця безпосередньої роботи); інші витрати, пов'язані з організацією і управлінням виробництвом у галузі конярства господарства. До статті «Поточний ремонт» віднесено витрати, пов'язані з ремонтом приміщень, де знаходяться коні, кінської збруї. У статтю «Роботи та послуги» входять послуги сторонніх організацій (автоперевезення і т. ін.) У статті «Пальне та мастила» показано собівартість використовуваних паливно-мастильних матеріалів. До статті «Засоби захисту тварин» віднесено витрати, пов'язані з ветеринарним обслуговуванням коней (щеплення від пневмонії) інші ветеринарні витрати. До «Інших матеріальних витрат» відносяться вода, підстилка та інші [8].

Витрати розподіляли від 0,5 до 1,5 років окремо на жеребчиків і маток і на молодняк 1,5 – 3,0 роки. Розрахунки показали, що собівартість вирощування однієї голови жеребчиків віком 0,5 – 1,5 роки складає 5716,3 грн у рік, або 15,65 грн у день, тоді як собівартість вирощування маток цього ж віку майже на 5,3% менше і складає 5413,5 грн у рік, або 14,82 грн у день (табл. 1).

Структура собівартості вирощування рисистих жеребчиків віком 0,5 – 1,5 роки має такий вигляд: корми – 41,4%, оплата праці з нарахуваннями – 37,9%, амортизація – 6,9%, загальновиробничі – 5,6%, поточний ремонт – 2,7%, частка інших матеріальних витрат у структурі не перевищує 2,1%. Структура собівартості

вищого вартості рисистих маток віком 0,5 – 1,5 роки має такий вид: оплата праці з нарахуваннями – 40,0%, корми – 38,2%, амортизація – 7,2%, загальновиробничі – 5,9%, поточний ремонт – 2,9%, частка інших матеріальних витрат в структурі не перевищує 2,2%. У структурі собівартості на вирощування, утримання, тренінг і випробування однієї голови рисистого молодняка 1,5 – 3 роки на оплату праці з нарахуваннями приходиться – 54,7%, на корми – 29,4%, на загальновиробничі – 8,0%, на амортизацію – 3,1%, на поточний ремонт – 1,2%, частка інших матеріальних витрат в структурі не перевищує 1,5%. Собівартість утримання молодняка 1,5 – 3,0 роки складає 12678,3 грн, або вартість одного кормо-дня повинна складати 34,71 грн.

ходиться 29,4 – 41,4%, на оплату праці з нарахуваннями 37,9 – 54,7%, загальновиробничі 5,6 – 8,0%, амортизація 3,1 – 7,2%. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Міністерство аграрної політики України. Державний науково-виробничий концерн «Селекція». Державний племінний реєстр. 2006 рік. – Київ, 2007.

2. Міністерство аграрної політики України. Державний науково-виробничий концерн «Селекція». Державний племінний реєстр. 2007 рік. – Київ, 2008.

3. Міністерство аграрної політики України. Державний науково-виробничий концерн «Селекція». Державний племінний реєстр. 2008 рік. – Київ, 2009.

Таблиця 1

Собівартість вирощування племінного молодняка рисистих порід коней (на голову в рік)

Показник	Молодняк					
	жеребчики, 0,5 – 1,5 роки	структура, %	матки 0,5 – 1,5 роки	структура, %	1,5 – 3 роки	структура, %
<b>Витрати всього, грн</b>	<b>5833</b>	<b>100</b>	<b>5524</b>	<b>100</b>	<b>12937</b>	<b>100</b>
у т. ч.:						
оплата праці	1620	27,8	1620	29,3	5184	40,1
нарахування на оплату праці	591	10,1	591	10,7	1892	14,6
корми	2417	41,4	2108	38,2	3804	29,4
засоби захисту тварин	40	0,7	40	0,7	40	0,3
пальне та мастила	120	2,1	120	2,2	144	1,1
амортизація	400	6,9	400	7,2	400	3,1
поточний ремонт	160	2,7	160	2,9	160	1,2
роботи та послуги	86	1,5	86	1,5	86	0,6
інші матеріальні	75	1,3	75	1,4	191	1,5
загальновиробничі	324	5,6	324	5,9	1036	8,0
Собівартість вирощування 1 голови, грн	5833	100	5524	100	12937	100
у т. ч.:						
на вирощування 1 голови	5716,3	98	5413,5	98	12678,3	98
на гній	116,7	2	110,5	2	258,7	2
Собівартість 1 кормо-дня, грн	15,65	x	14,82	x	34,71	x

Джерело: власні розрахунки.

#### ВИСНОВКИ

1. Поголів'я племінних коней рисистого призначення за останні 5 років скоротилось на 21 – 28%.

2. Собівартість утримання однієї голови рисистих жеребчиків віком 0,5 – 1,5 роки повинна складати 15,65 грн у день.

3. Собівартість утримання однієї голови рисистих маток віком 0,5 – 1,5 роки повинна складати 14,82 грн у день.

4. Річні витрати на вирощування, утримання, тренінг та випробування однієї голови рисистого молодняка, яка знаходиться у індивідуальному заводському тренінгу (1,5 – 3,0 роки), складають 12678,3 грн у рік, або 34,71 грн у день.

5. У структурі собівартості вирощування племінного молодняка рисистого призначення на корми при-

4. Міністерство аграрної політики України. Державний науково-виробничий концерн «Селекція». Державний племінний реєстр. 2009 рік. – Київ, 2010.

5. Міністерство аграрної політики України. Державний науково-виробничий концерн «Селекція». Державний племінний реєстр. 2010 рік. – Київ, 2011.

6. Кукла О. Л. Нормативна собівартість утримання коней / О. Л. Кукла / Харків : Інститут тваринництва УААН. – 2008. – Вип. 98. – С. 157 – 160.

7. Кукла О. Л. Ефективність галузі конярства в кінних заводах України : автореферат дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.04 / Кукла Олег Леонтійович. – Х., 2011. – 20 с.

8. Кукла О. Л. Ефективність галузі конярства в кінних заводах України : дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.04 / Кукла Олег Леонтійович. – Х., 2011. – 242 с.



# ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

УДК 005.342–664.7.013

**Седікова І. О. Інноваційні методи управління підприємствами зернопродуктового підкомплексу**

У статті розглянуто основні підходи до визначення сутності поняття аутсорсингу та аутстафінгу, визначено основні недоліки, які стримують їх розвиток, а також визначено можливості застосування означених методів на підприємствах зернопродуктового підкомплексу.

**Ключові слова:** аутсорсинг, аутстафінг, підприємства зернопродуктового підкомплексу, ключові компетенції.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Седікова Ірина Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра маркетингу та логістики, Одеська національна академія харчових технологій (вул. Канатна, 112, Одеса, 65039, Україна)

**E-mail:** irina-sedikova@rambler.ru

УДК 005.342–664.7.013

**Седикова И. А. Инновационные методы управления предприятиями зернопродуктового подкомплекса**

В статье рассмотрены основные подходы к определению сущности понятия аутсорсинга и аутстаффинга, определены недостатки, сдерживающие их развитие, а также проанализирована возможность применения указанных методов на предприятиях зернопродуктового подкомплекса.

**Ключевые слова:** аутсорсинг, аутстаффинг, предприятия зернопродуктового подкомплекса, ключевые компетенции.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Седикова Ирина Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра маркетинга и логистики, Одесская национальная академия пищевых технологий (ул. Канатная, 112, Одесса, 65039, Украина)

**E-mail:** irina-sedikova@rambler.ru

UDC 005.342–664.7.013

**Sedikova I. A. Innovative Methods of Business Management Grain Products Sub**

The article describes the main approaches to the definition of the concept of outsourcing and out staffing, identified key weaknesses that constrain their development and assess the possible application of these methods in enterprises grain complex.

**Key words:** outsourcing, outstaffing, businesses complex grain products, core competencies.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Sedikova Irina A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Marketing and Logistic, Odesa National Academy of Food Technology (vul. Kanatna, 112, Odessa, 65039, Ukraine)

**E-mail:** irina-sedikova@rambler.ru

Ринок зерна, визначаючи рівень і динаміку розвитку інших продовольчих ринків, є соціально значимим стратегічним державним ринком, розширене відтворення і прискорений розвиток якого формує необхідні передумови подолання наслідків системної кризи в аграрному секторі економіки. На сучасному етапі ведення підприємницької діяльності підприємства зернопродуктового підкомплексу стоять перед дилемою: яким чином організувати ефективну діяльність в технологічному ланцюгу: виробництво – зберігання – переробка зернової продукції.

Співпраця в технологічному ланцюгу набуває найбільшої ефективності за умов розбудови внутрішнього механізму на засадах аутсорсингу, ключових компетенцій і зовнішнього – на засадах партнерства, інституціональних засадах, синергізму [1, с. 120 – 121]. Постає необхідність радикального використання на зернопереробних підприємствах інноваційних методів управління, як продукту сучасних тенденцій розвитку світової економіки – аутсорсингу та аутстафінгу, що відкривають доступ до технологічних, інтелектуальних, інформаційних ресурсів.

Питання аутсорсингу досліджували вітчизняні та іноземні економісти, серед них А. Лігоненко, А. Загородній, Г. Партии, Б. Аникин, І. Грозний, Ю. Фролова, Ж. Л. Бравар, Р. Морган, О. Білоус, С. Лепихина, О. Єрмошина, Т. Лисенко, А. Домінгез та інші. Аналіз публікацій засвідчує, що сьогодні проблема аутсорсингу стає все більш актуальною. Слід зазначити, що між науков-

цями існують протиріччя щодо напрямків чи форм застосування аутсорсингових операцій у діяльності підприємств, однак всі вони стверджують, що аутсорсинг є одним із найефективніших інструментів ведення бізнесу. Незважаючи на активне використання аутсорсингу за кордоном, і поступове його впровадження в Україні, в економічній літературі не існує єдиного підходу до визначення його змісту, що в певній мірі перешкоджає його впровадженню і розвитку на вітчизняному ринку.

Метою і завданням дослідження є аналіз теоретико-методологічних засад аутсорсингу та аутстафінгу та його вплив на витрати підприємства й можливості застосування означених інноваційних методів управління на підприємствах зернопродуктового підкомплексу.

Концепція ключових компетенцій, запропонована Г. Хамелом і К. К. Прахаладом у 90-х роках ХХ ст. [2, с. 210], знаходить сьогодні все більше прихильників і є основною альтернативою концепції конкурентних переваг. На думку вчених, менеджерам слід сприймати своє підприємство як сукупність ключових базових компонентів – поєднання навичок, умінь і технологій, що дозволяють надавати товар споживачам.

Д. Кемпбел, Дж. Стоунхаус і Б. Хьюстон зазначають, що компетенція є властивістю, яка притаманна всім або більшості підприємств галузі, обумовлюється ресурсами та втілює у собі навички, технологію або ноу-хау. Ключова компетенція виявляється в тому випадку, якщо підприємство використовує свої ресурси та компетенції краще за конкурентів [3, с. 32].

І. Альтшулер вважає, що конкурентоспроможність будь-якого підприємства складається з його статичних (внутрішніх і зовнішніх) компетенцій та динамічних здатностей, а поняття «компетенції» включає як організаційну структуру, кваліфікований персонал, системи управління, так і здатності до взаємодії з контрагентами ринку, до навчання, обміну інформацією, прийняття рішень тощо [4, с. 139]. Компетенція підприємства (бізнес-компетенція) – це набір взаємопов'язаних навичок, здатностей і технологій, який забезпечує ефективне вирішення стратегічних завдань та є джерелом стійких конкурентних переваг сучасного підприємства [5, с. 105].

Логіко-структурна модель формування та використання стратегічних компетенцій підприємств зернопереробної галузі відображає найважливіші елементи, які охоплюють принципи, функціональні складові, напрями розвитку, сфери компетентного стратегічного управлін-

ня й відповідне методичне забезпечення формування та використання стратегічних компетенцій з метою досягнення стійких конкурентних переваг та довгострокової ефективності підприємства.

У результаті дослідження було виявлено такі наявні компетенції суб'єкта господарювання зернової підгалузі (табл. 1). Після того, як були виявлені всі необхідні компетенції, постає питання: як управляти існуючими і де взяти невістачаючі компетенції? Одним із найбільш ефективних інструментів політики керівництва підприємства з відношення до всіх компетенцій є аутсорсинг компетенцій.

Аутсорсинг – комплексне стратегічне рішення, яке спрямоване на реструктуризацію діяльності підприємств, з передачею окремих функцій і процесів зовнішнім виконавцям, які в володіють необхідними для цього ресурсами. Ефективність даного напрямку в зернопере-

Таблиця 1

**Перелік компетенцій підприємств зернопродуктового підкомплексу**

Вид компетенцій	Зміст компетенції	
	Зернопереробні підприємства	Зернозберігаючі підприємства
Унікальні	Співпраця на умовах партнерства в мережевих організаціях	
Ключові	Розробка та впровадження наукоємних інновацій у бізнес-процеси	
	Випуск борошна з зерна пророщеної пшениці (збагачене селеном), відволоженого у розчині оцту. Виробництво продуктів швидкого приготування (пластівці, мюслі, суміші тощо). Виробництво продуктів оздоровчого призначення. Випуск комбікормів та преміксів	Застосування інноваційних методів зберігання: КА-технологій, консервування зерна охолодженням, методу «Силобег»
Стратегічні	Впровадження екологічно чистих технологій у виробництво. Своєчасне та в повному обсязі виконання зобов'язань за укладеними договорами з контрагентами і клієнтами. Здатність забезпечувати самофінансування господарської діяльності в необхідному обсязі та у визначені терміни. Можливість отримання в разі необхідності кредитних ресурсів	
		Надання консультативних послуг з агротехнічних питань. Надання послуг з транспортування зерна на зберігання та після зберігання в місця подальшого використання. Зберігання зерна персоналізованими партіями. Надання кредитів у вигляді фінансових та матеріальних ресурсів. Гнучка система розрахунків за надані послуги, відстрочка платежів
Функціональні	Постійна модернізація та заміна фізично та морально застарілого обладнання. Забезпечення логістичних підходів у функціонуванні власних каналів збуту. Наявність ефективно логістичних зв'язків з постачальниками. Відповідність ОСУ стану життєвого циклу підприємства. Розробка та впровадження гнучкої цінової стратегії	
	Випуск борошна хлібопекарського та макаронного призначення. Забезпечення якісного помелу. Забезпечення якісного зберігання запасів зерна та готової продукції. Забезпечення оптимальних виходів при різних помелах	Якісне зберігання, очищення, сушіння, зважування, розвантаження та навантаження на автомобільний, залізничний та водний транспорт. Проведення якісних лабораторних досліджень зернового збіжжя

Джерело: [1, с. 165].

робній галузі підтверджує світова економічна практика, досвід багатьох закордонних і деяких вітчизняних підприємств. Є безліч прикладів створення ефективних реальних і віртуальних підприємств, коли основні, допоміжні, обслуговуючі процеси повністю виконуються «зовнішніми» організаціями – носіями брэнда [5].

Аутсорсинг компетенцій – передача підприємством певних компетенцій або господарських функцій на обслуговування іншої організації, яка спеціалізується у відповідній області [4, с. 34].

До фундаторів аутсорсингу в економічній літературі відносять Генрі Форда, котрий у результаті протистояння з іншим видатним менеджером - Альфредом Слоуном - дійшов висновку, що жодна фірма не може досягнути високої ефективності самостійно, тому їй необхідно передавати окремі функції тим підприємствам, які на них спеціалізуються [8, с. 86].

Піонерами розвитку аутсорсингу вважають автомобільні компанії, що першими почали делегувати свої виробничі функції, функції постачання і управління, стороннім спеціалізованим компаніям.

**М**енеджер General Motors, Альфред Слоун за допомогою стратегії спеціалізації й оптимізації виробництва як в межах компанії, так і за її межами (тобто за рахунок аутсорсингу) зумів за шість років вивести підприємство із кризи і стати лідером з випуску автомобілів у США, зайнявши 43,5% ринку та витіснивши компанію Форда. Слід зазначити, що Слоун зайняв посаду менеджера у 1921 році, коли General Motors була на межі банкрутства і володіла 13 % автомобільного ринку США. У 40-х роках ХХ ст. методологію Альфреда Слоуна почали використовувати компанії-Ford і Chrysler. Таким чином ці три компанії в 60-х роках охопили 95% автомобільного ринку США з виробництва легкових і 90% з виробництва вантажних автомобілів [9, с. 8 – 10]. Ефективність аутсорсингу підтверджує той факт, що сьогодні він розвивається швидкими темпами у всьому світі. Зокрема компанія Toyota займається лише проектуванням, складанням і реалізацією продукції, а виробництво значної кількості комплектуючих деталей здійснюють сторонні організації. Компанія передала на аутсорсинг велику кількість виробничих процесів, а в окремих випадках і весь виробничий цикл [10].

Зернопереробні підприємства, які раніше формувалися як складні комплекси виробничих і допоміжних цехів, сьогодні повинні розбудовуватися з обліком сучасних світових ринкових тенденцій. На сьогоднішній день конкурентоспроможність цих підприємств залежить не тільки від вміння досягати максимуму прибутку, управляючи масштабами, обсягами випуску продукції, але й від ефективності функціонування та взаємозв'язків елементів комплексного виробничого процесу на підприємстві, всіх ланок ланцюга створення вартості продукції на ринку (інтеграція бізнес-процесів). Доцільність застосування аутсорсингу пояснюється такими причинами:

- ✦ бажання зосередитися на основних компетенціях – відмова від розвитку на підприємстві певних компетенцій, які не є ключовими для реалізації стратегії диверсифікації [6, с. 68];

- ✦ необхідність підвищення якості та зниження витрат – пошук зовнішніх структур, які б виконували аналогічну роботу за меншу вартість або ту ж саму вартість, але з більш високим рівнем якості.

Питання важливості аутстафінгу в діяльності підприємств зернопереробної галузі досі активно не досліджувалось вітчизняним науковцями. Однією з причин є незначна поширеність даного поняття в цій сфері та недостатня кількість статистичної інформації про обсяги укладених контрактів такого типу. Тому наразі докладно вивчати дане питання можливо лише на основі монографічного дослідження окремих підприємств.

**А**утстафінг (англ. *out* – «поза» + англ. *staff* – «штат») – виведення працівника за штат компанії-замовника і оформлення його в штат компанії-провайдера, при цьому він продовжує працювати на колишньому місці і виконувати свої колишні обов'язки, але обов'язки роботодавця по відношенню до нього виконує вже компанія-провайдер [7, с. 110]. Компанія-аутстафер надає працівників необхідної кваліфікації та несе відповідальність за якість наданих персоналом послуг. У трудовому законодавстві немає поняття «аутстафінгу» і відсутні законодавчі норми, які регулюють пов'язані з ним питання. Однак, зважаючи на те, що законодавчої заборони щодо застосування роботодавцем механізму «аутстафінгу» немає, нині такий механізм найму працівників в Україні застосовується. Переваги аутстафінга очевидні. Саме підприємство-виконавець: укладає трудові договори з працівниками; веде кадрову документацію; здійснює розрахунок нарахування і виплати заробітної плати, податків і зборів; сплачує збори до фондів обов'язкового страхування; оформляє відпустки; здійснює адміністрування відряджень і оформлення авансових звітів; здійснює адміністрування страхових договорів з працівниками, робота яких пов'язана з шкідливими і небезпечними умовами праці; отримує дозвіл на працевлаштування іноземців в Україні. Крім того, підприємство-виконавець бере на себе обов'язки по забезпеченню працівників транспортними засобами і мобільним зв'язком, а при необхідності надає консультативну допомогу у разі виникнення суперечки між підприємством-замовником і співробітником.

## ВИСНОВКИ

У цей час більшості ефективно працюючих підприємств стає зрозуміло, що без інновацій (у тому числі аутсорсингу та аутстафінгу) неможливо залишатися конкурентоспроможним в умовах світового ринку, що динамічно розбудовується, і сучасної еволюції економіки по шляху глобалізації. Розвиток високотехнологічних виробництв та інші завдання в процесі переходу економіки на інноваційний шлях розвитку не можуть бути вирішені без аутсорсингу та аутстафінгу. Необхідно відзначити найважливішу для сучасного менеджменту інтеграційну функцію аутсорсингу та аутстафінгу: об'єднання на основі даної методології досягнень науки і практики бізнесу з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності виробничих систем. Аутсорсинг і аутстафінг фактично відкривають доступ до будь-яких ресурсів, пропонувані на сучасному ринку: технологічним, ін-

телектуальним та інформаційним. Українські підприємства поки не здатні інтегрувати власні розробки в готовий продукт, який користується попитом на світовому ринку. Аналіз сучасного стану вітчизняних зернопереробних підприємств показує, що, незважаючи на певні негативні явища, є необхідні й достатні умови для широкого впровадження сучасних інноваційних технологій, що дозволяють досягти високий рівень конкурентоспроможності та якості виробляємої продукції. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Савенко І. І. Організаційно-економічний механізм функціонування підприємств зернового підкомплексу : монографія / І. І. Савенко, І. О. Седікова. – Одеса : Поліграф, 2012. – 175 с.
2. Березін О. В. Стратегія підприємства: [навч. посіб.] / О. В. Березін, М. Г. Безпарточний. – К. : Ліра – К., 2010. – 224 с.
3. Камерон Є. Управління змінами / Є. Камерон, М. Грін. – М. : Добра книга, 2006. – 360 с.
4. Верба В. А. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства / В. А. Верба, О. М. Гребешкова. – К. : КНЕУ, 2004. – 157 с.

5. Агарков А. Новые направления производственного менеджмента / А. Агарков // Хлебопродукты. – 2010. – № 1. – С. 50 – 51.

6. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг : [учеб. пособ.] / Дж. Б. Хейвуд. – М. : ИД «Вильямс», 2002. – 680 с.

7. Управління персоналом : навч. посіб. / М. Д. Виноградський, С. В. Беляєва, А. М. Виноградська та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.

8. Лисенко Т. І. Передумови виникнення та перспективи застосування аутсорсингу як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємства // Економічний вісник університету. – 2010. – № 14. – С. 85 – 92.

9. Лепихина С. Н. Роль аутсорсинга в мировой экономике // Весник Томского Государственного университета. – 2007. – № 300 (11). – С. 49 – 53.

10. Гудзь Ю. Ф. Аутстафінг та аутсорсинг як інструменти підвищення ефективності господарської діяльності малих підприємств харчової промисловості [Електронний ресурс] Національний університет харчових технологій, м. Київ. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>. – Заголовок з екрану.

УДК 636.4: 349.42

# СВИНАРСЬКІ ОБСЛУГОВУЮЧІ КООПЕРАТИВИ: ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ

БАБАЄВ О. Ю.

УДК 636.4: 349.42

## Бабаєв О. Ю. Свинарські обслуговуючі кооперативи: інноваційний механізм функціонування

У статті розглянуто сутність та види сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у галузі свинарства, розроблено інноваційний механізм функціонування свинарського сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу у формі електронної (віртуальної) організації та на засадах аутсорсингу.

**Ключові слова:** електронний свинарський сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, аутсорсинг, свинарство.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 6.

**Бабаєв Олександр Юрійович** – здобувач, кафедра виробничого менеджменту та агробізнесу, Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва (Харківська обл., Харківський район, п/в «Комуніст-1», 62483, Україна)

**E-mail:** [AlexandrBabaev@ukr.net](mailto:AlexandrBabaev@ukr.net)

УДК 636.4: 349.42

UDC 636.4: 349.42

## Бабаєв А. Ю. Свиноводческие обслуживающие кооперативы: инновационный механизм функционирования

В статье рассмотрены сущность и виды сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов в свиноводстве, разработан инновационный механизм функционирования свиноводческого сельскохозяйственного обслуживающего кооператива в форме электронной (виртуальной) организации и на принципах аутсорсинга.

**Ключевые слова:** электронный свиноводческий сельскохозяйственный обслуживающий кооператив, аутсорсинг, свиноводство.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 6.

## Babaev A. Y. Pig Cooperatives: an Innovative Mechanism Functioning

The article reviews the essence and types of agricultural cooperatives in the pig industry, developed an innovative mechanism functioning pig breeding of agricultural cooperative in the form of electronic (virtual) organization and on the basis of outsourcing.

**Key words:** electronic pig agricultural cooperatives, outsourcing, pig.

**Рис.:** 1. **Bibl.:** 6.

**Babaev Aleksandr Yu.** – Applicant, Department of Production Management and Agribusiness, Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev (Kharkivska obl., Kharkivskiy rayon, p/v «Komunist-1», 62483, Ukraine)

**E-mail:** [AlexandrBabaev@ukr.net](mailto:AlexandrBabaev@ukr.net)

**Бабаєв Олександр Юрьевич** – соискатель, кафедра производственного менеджмента и агробизнеса, Харьковский национальный аграрный университет им. В. В. Докучаева (Харьковская обл., Харьковский район, п/о «Коммунист-1», 62483, Украина)

**E-mail:** [AlexandrBabaev@ukr.net](mailto:AlexandrBabaev@ukr.net)

Галузь свинарства на сьогодні має значний потенціал для забезпечення продовольчої безпеки країни, що пояснюється надзвичайно специфічними біологічними особливостями галузі. Одна свиноматка може забезпечити одержання більше ніж двох тонн м'яса у рік,

що у 5 разів перевищує м'ясну продуктивність ВРХ. Для одержання 1 ц приросту м'яса великої рогатої худоби потрібно 8-9 ц кормових одиниць, в той час для одержання 1 ц приросту м'яса свиней – лише 5 – 7. При цьому галузь свинарства останні роки є збитковою, що обумовлено,

телектуальним та інформаційним. Українські підприємства поки не здатні інтегрувати власні розробки в готовий продукт, який користується попитом на світовому ринку. Аналіз сучасного стану вітчизняних зернопереробних підприємств показує, що, незважаючи на певні негативні явища, є необхідні й достатні умови для широкого впровадження сучасних інноваційних технологій, що дозволяють досягти високий рівень конкурентоспроможності та якості виробляємої продукції. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Савенко І. І. Організаційно-економічний механізм функціонування підприємств зернового підкомплексу : монографія / І. І. Савенко, І. О. Седікова. – Одеса : Поліграф, 2012. – 175 с.
2. Березін О. В. Стратегія підприємства: [навч. посіб.] / О. В. Березін, М. Г. Безпарточний. – К. : Ліра – К., 2010. – 224 с.
3. Камерон Є. Управління змінами / Є. Камерон, М. Грін. – М. : Добра книга, 2006. – 360 с.
4. Верба В. А. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства / В. А. Верба, О. М. Гребешкова. – К. : КНЕУ, 2004. – 157 с.

5. Агарков А. Новые направления производственного менеджмента / А. Агарков // Хлебопродукты. – 2010. – № 1. – С. 50 – 51.

6. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг : [учеб. пособ.] / Дж. Б. Хейвуд. – М. : ИД «Вильямс», 2002. – 680 с.

7. Управління персоналом : навч. посіб. / М. Д. Виноградський, С. В. Беляєва, А. М. Виноградська та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.

8. Лисенко Т. І. Передумови виникнення та перспективи застосування аутсорсингу як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємства // Економічний вісник університету. – 2010. – № 14. – С. 85 – 92.

9. Лепихина С. Н. Роль аутсорсинга в мировой экономике // Весник Томского Государственного университета. – 2007. – № 300 (11). – С. 49 – 53.

10. Гудзь Ю. Ф. Аутстафінг та аутсорсинг як інструменти підвищення ефективності господарської діяльності малих підприємств харчової промисловості [Електронний ресурс] Національний університет харчових технологій, м. Київ. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>. – Заголовок з екрану.

УДК 636.4: 349.42

# СВИНАРСЬКІ ОБСЛУГОВУЮЧІ КООПЕРАТИВИ: ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ

БАБАЄВ О. Ю.

УДК 636.4: 349.42

## Бабаєв О. Ю. Свинарські обслуговуючі кооперативи: інноваційний механізм функціонування

У статті розглянуто сутність та види сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у галузі свинарства, розроблено інноваційний механізм функціонування свинарського сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу у формі електронної (віртуальної) організації та на засадах аутсорсингу.

**Ключові слова:** електронний свинарський сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, аутсорсинг, свинарство.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 6.

**Бабаєв Олександр Юрійович** – здобувач, кафедра виробничого менеджменту та агробізнесу, Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва (Харківська обл., Харківський район, п/в «Комуніст-1», 62483, Україна)

**E-mail:** [AlexandrBabaev@ukr.net](mailto:AlexandrBabaev@ukr.net)

УДК 636.4: 349.42

UDC 636.4: 349.42

## Бабаєв А. Ю. Свиноводческие обслуживающие кооперативы: инновационный механизм функционирования

В статье рассмотрены сущность и виды сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов в свиноводстве, разработан инновационный механизм функционирования свиноводческого сельскохозяйственного обслуживающего кооператива в форме электронной (виртуальной) организации и на принципах аутсорсинга.

**Ключевые слова:** электронный свиноводческий сельскохозяйственный обслуживающий кооператив, аутсорсинг, свиноводство.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 6.

## Babaev A. Y. Pig Cooperatives: an Innovative Mechanism Functioning

The article reviews the essence and types of agricultural cooperatives in the pig industry, developed an innovative mechanism functioning pig breeding of agricultural cooperative in the form of electronic (virtual) organization and on the basis of outsourcing.

**Key words:** electronic pig agricultural cooperatives, outsourcing, pig.

**Рис.:** 1. **Bibl.:** 6.

**Babaev Aleksandr Yu.** – Applicant, Department of Production Management and Agribusiness, Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev (Kharkivska obl., Kharkivskiy rayon, p/v «Komunist-1», 62483, Ukraine)

**E-mail:** [AlexandrBabaev@ukr.net](mailto:AlexandrBabaev@ukr.net)

Галузь свинарства на сьогодні має значний потенціал для забезпечення продовольчої безпеки країни, що пояснюється надзвичайно специфічними біологічними особливостями галузі. Одна свиноматка може забезпечити одержання більше ніж двох тонн м'яса у рік,

що у 5 разів перевищує м'ясну продуктивність ВРХ. Для одержання 1 ц приросту м'яса великої рогатої худоби потрібно 8-9 ц кормових одиниць, в той час для одержання 1 ц приросту м'яса свиней – лише 5 – 7. При цьому галузь свинарства останні роки є збитковою, що обумовлено,

у першу чергу, значною часткою імпорту свинини та низькими цінами на м'ясо свиней. Свинарські комплекси у малих та середніх сільськогосподарських підприємств створені ще за часів СРСР і вже вичерпали свій ресурс. Недовантаження виробничих потужностей свинарських комплексів призводить до їх реструктуризації та руйнування. У цих умовах дієвим механізмом відродження свинарства (у малих і середніх сільськогосподарських підприємств) є створення та розвиток свинарських сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Проте, практика показала, що розвиток обслуговуючої кооперації на селі є проблемним питанням через низку несприятливих чинників, що обумовлені, переважно, неформальними інституціями. Тому це питання потребує проведення науково-теоретичних досліджень та розробки інноваційно-практичних пропозицій щодо механізмів функціонування обслуговуючих кооперативів.

Питання розвитку свинарства, побудови економічних механізмів, розробки технологій та управління ефективністю у цій галузі розглядали Т. В. Алексійчук, О. В. Аніченкова, С. Гнатюк, Б. В. Данилів, М. М. Ільчук, М. В. Калінчик, Т. М. Одінцова, О. А. Коваль, І. В. Кравець, І. В. Лозинська та ін..

Питання формування та розвитку системи сільськогосподарської кооперації розглядали В. Бабаєв, В. Гончаренко, Ф. Горбонос, В. Зіновчук, О. Крисальний, М. Малік, Л. Молдаван, О. Нечипоренко, Т. Ожелевська, І. Онопрієнко, А. Пантелеймоненко, Г. Черевко та ін. Проте питання формування та розвитку на інноваційній основі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у галузі свинарства потребують подальшого вивчення.

Метою статті є розробка інноваційного механізму функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у галузі свинарства.

**С**ільськогосподарський обслуговуючий кооператив, за рахунок особливості організації діяльності, дозволяє своїм членам зменшити витрати на окремих ланках маркетингового ланцюга просування продукції свинарства до її споживачів.

Відповідно до законодавства, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив – це кооператив, створений для надання послуг переважно членам кооперативу та іншим особам з метою провадження їх сільськогосподарської діяльності [6].

Метою створення та діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу є організація обслуговування, спрямованого на зменшення витрат і збільшення доходів його членів за рахунок збуту через кооператив сировини, продукції її переробки, закупівлі засобів виробництва, користування технологічними послугами та ін.. Головна мета такого кооперативу – не отримання прибутку, а забезпечення економії коштів і ресурсів членів кооперативу під час провадження їх господарської діяльності.

Сьогодні існують такі види сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (далі – СОК):

- ✦ *переробні* – це кооперативи, які займаються переробкою сільськогосподарської сировини, зокрема, виробництвом хлібобулочних, макарон-

них виробів, овочевих, плодово-ягідних, м'ясних, молочних, рибних продуктів, виробів і напівфабрикатів з льону, коноплі, лісо- і пиломатеріалів тощо;

- ✦ *заготівельно-збутові* – здійснюють заготівлю, зберігання, передпродажну обробку, продаж продукції, надають маркетингові послуги тощо;
- ✦ *постачальницькі* – створюються з метою закупівлі та постачання засобів виробництва, матеріально-технічних ресурсів, виготовлення сировини і матеріалів та постачання їх сільськогосподарським товаровиробникам;
- ✦ *сервісні* – здійснюють технологічні, транспортні, меліоративні, ремонтні, будівельні, еколого-відновлювальні роботи, надають ветеринарне обслуговування тварин і проводять племінну роботу, займаються телефонізацією, газифікацією, електрифікацією в сільській місцевості, надають медичні, побутові, санаторно-курортні, науково-консультаційні послуги, послуги з уведення бухгалтерського обліку, аудиту та інше;
- ✦ *багатофункціональні* – кооперативи, що поєднують декілька видів діяльності [6].

СОК створюються і здійснюють свою діяльність за принципами, які вчені поділяють на такі групи: економічні (зокрема, кооператив функціонує для задоволення спільних потреб членів на неприбуткових засадах; члени кооперативу є одночасно його власниками і споживачами послуг; кооператив надає послуги з метою скорочення витрат та/або збільшення доходів членів від їх господарств; пропорційне фінансування членами кооперативу його діяльності та ін.), організаційні (зокрема, членство в кооперативі є добровільним, особистим та відкритим; демократичне управління та контроль в кооперативі за принципом «один член – один голос»; діяльність виборних органів управління та контролю на громадських засадах, оплачується робота лише найманих працівників та ін.) та соціальні (формування системи економічної самопомоги та самозабезпечення на основі взаємодопомоги; турбота про громаду, до якої відносяться чи з якою пов'язані члени кооперативу; освітня робота, поширення ідей кооперативного руху та ін.) [1; 3].

**А**наліз зареєстрованих видів діяльності існуючих СОК показав, що вони переважно не спрямовуються на надання послуг у свинарстві. Із усієї кількості зареєстрованих сільськогосподарських кооперативів лише 13 за КВЕД мають напрям діяльності 01.23.0 – розведення свиней. Такими кооперативами є: Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Добробут-Агро» (Київська обл.), СОК «Гуртоправ» (Кіровоградська обл.), Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Агродар» (Луганська обл.), СОК «Сільські послуги БМ» (Львівська обл.), М'ясний (Полтавська обл.), СОК «Масвицький» (Рівненська обл.), Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Панацея» (Сумська обл.), Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Надія-2005» (Сумська обл.), Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив багатофункціональний «Натмил-Ш» (Сумська обл.), Сільськогосподарський обслуговуючий

кооператив «МИР-2» (Сумська обл.), Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «ГОРНА-2» (Сумська обл.), Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Білицький» (Сумська обл.), Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Хотінський» (Сумська обл.). Слід відмітити, що ці обслуговуючі кооперативи є багатофункціональними і розведення свиней для них є не основним напрямком діяльності.

**У** галузі свинарства доцільно створювати не багатофункціональні, а спеціалізовані свинарські СОК, головним напрямком діяльності яких має бути надання послуг щодо забезпечення виробництва продукції свинарства, організації її переробки та реалізації кінцевим споживачам.

Незначна кількість СОК в Україні та невеликий обсяг їх діяльності обумовлюється низкою факторів, головними серед яких, є такі: нерозуміння керівниками малих і середніх сільськогосподарських підприємств сутності та механізму діяльності СОК; відсутність активних ініціаторів створення СОК; неспроможності управління кооперативом (членами кооперативу є сільськогосподарські товаровиробники в особі їх керівників або власників, відтак, зібрати загальні збори та ухвалити проблемне стратегічне чи тактичне рішення шляхом простого голосування – «один член – один голос» не завжди вдається можливим); територіальні обмеження розміру кооперативу; проблематичне своєчасне фінансування створення та діяльності кооперативу; необхідність узгодження інтересів членів кооперативу та ін.

Для подолання таких та інших неспроможностей СОК свинарський обслуговуючий кооператив доцільно створити у формі електронної (або віртуальної) організації – *електронного свинарського сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу* (ЕССОК). Основним принципом функціонування такого кооперативу має бути широке використання технологій аутсорсингу.

Поняття аутсорсингу є багатогранним і сьогодні сформовано цілу низку визначень, які по-різному характеризують його зміст, зокрема, акторсинг визначається як: надання послуг або постачання продукції зовнішніми постачальниками для зменшення витрат (The American Heritage, Dictionary of the English Language); переведення внутрішнього підрозділу (разом з його активами) до складу організації постачальника послуг, який зобов'язується надавати визначену послугу протягом певного часу по встановленій ціні (Д.В. Хейвуд); передання певних допоміжних функцій третій особі, яка спеціалізується в цій сфері (З. С. Айвазян); залучення ресурсів ззовні (М. Рибаків); делегування прав на надання непрофільних послуг стороннім організаціям (А. Лазарев); організаційне рішення щодо оптимізації конфігурації бізнес-системи на основі параметрів «якість – витрати – обладнання» (запозичення на стороні) [5].

С. Лепіхіна визначає аутсорсинг як спосіб кооперування, однак на відміну від інших способів (підряду, субпідряду та сервісного обслуговування) – аутсорсинг є стратегією управління компанією (така стратегія передбачає певну реструктуризацію виробництва та її зв'язків), а не видом партнерської взаємодії [4, с. 175 – 176].

Слушно зауважує О. Дідух, що аутсорсинг є поняттям набагато ширшим ніж субпідряд, бо субпідрядні відносини охоплюють лише виробничу і наукововиробничу сферу, в той час як на аутсорсинг можуть бути передані найрізноманітніші функції, починаючи від виробничих і фінансових, закінчуючи прибиранням і озелененням території. Субпідряд є частиною аутсорсингу, який має з ним багато спільних рис і здійснюється за подібною схемою [4].

Більш повним визначенням аутсорсингу є таке: аутсорсинг – це обумовлене договором використання матеріальних засобів, майна та знань третьою особою з гарантованим рівнем якості, гнучкості надання послуг, які раніше виконувалися за рахунок внутрішніх сил компанії з можливим переходом наявного персоналу до постачальника послуг та оновленням процесів або технологій, що підтримують бізнес [2; 4].

Тож технологія аутсорсингу дозволить запропонованим кооперативам (ЕССОК) подолати ресурсні та територіальні обмеження діяльності.

Управління діяльністю ЕССОК, з урахуванням вимог кооперативного законодавства, може мати таку схему: загальні збори членів кооперативу мають проходити у режимі відео конференції з системою електронного голосування, правління кооперативу за допомогою мережі Інтернет та відеозв'язку оперативно ухвалюватиме рішення, виконавчий персонал кооперативу має спілкуватися з членами кооперативу – замовниками послуг за допомогою електронних засобів комунікацій.

Організаційно-економічний механізм функціонування ЕССОК наведено на *рис. 1*.

Для створення ЕССОК декілька керівників або власників малих і середніх сільськогосподарських підприємств (у яких ведеться свинарство і поголів'я свинوماتок складає від 50 до 500 голів) мають виступити з ініціативою створення такого кооперативу, оформити необхідні документи, зареєструвати кооператив, обрати правління та голову кооперативу. За проведеними розрахунками, витрати пов'язані зі створенням та початком функціонування ЕССОК (при розміщенні офісу в м. Харкові) можуть скласти приблизно 50 тис. грн за два перших місяці роботи. При цьому, якщо членами ЕССОК на початку його діяльності будуть 5 підприємств, то початковий внесок кожного з них складе 10 тис. грн, якщо ж кооператив створюватимуть 10 підприємств, то початковий внесок для кожного складе 5 тис. грн.

**С**лід відмітити, що у чинному правовому полі зареєструвати електронний свинарський сільськогосподарський обслуговуючий кооператив можна двома шляхами:

1. Внести зміни до Господарського кодексу України, Податкового кодексу України, Законів України «Про підприємства», «Про сільськогосподарську кооперацію», «Про кооперацію» та ін. Зміст цих змін полягає у введенні та законодавчому закріпленні нової організаційно-правової форми господарювання – електронного сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу.

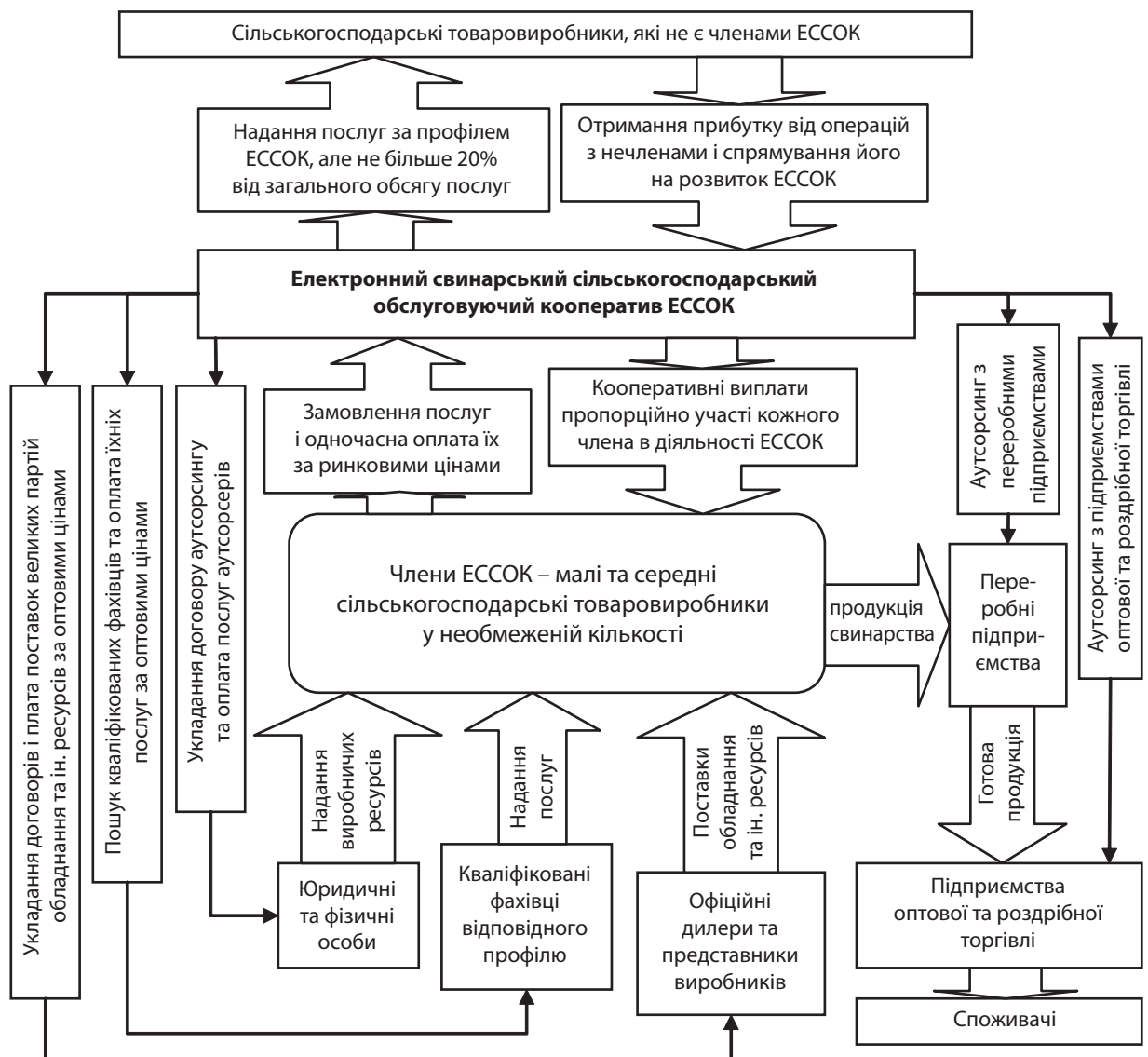


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм функціонування електронного свинарського обслуговуючого кооперативу

2. Зареєструвати ЕССОК як сільськогосподарський обслуговуючий кооператив (у межах чинного правового поля), а в статуті кооперативу чітко визначити механізм функціонування ЕССОК як електронної (або віртуальної) організації.

Правління кооперативу (яке працює на громадських засадах) має забезпечити необхідні для функціонування кооперативу ресурси (приміщення, персонал, обладнання, витратні матеріали та ін.). Офіс кооперативу доцільно орендувати або в м. Харкові, або в одному з районних центрів (з огляду на електронний механізм функціонування кооперативу, вибір міста обумовлюється вартістю послуг зв'язку, якістю доступу до мережі Інтернет, можливістю використання баз даних). Місцем реєстрації ЕССОК може бути будь-яке селище чи місто області, при цьому наголошуємо, що ЕССОК за рахунок електронного характеру функціонування не має територіальних меж, тобто, він однаково якісно може обслуговувати своїх членів у будь-якому селі, селищі чи місті України. При цьому кількість членів кооперативу умовно може обмежуватись лише чисельністю найманого

персоналу кооперативу, який дистанційно організовуватиме надання необхідних послуг.

Найманий персонал на початковому етапі функціонування кооперативу може складатися з трьох осіб – виконавчого директора та двох менеджерів. Необхідним обладнанням для роботи ЕССОК може бути 3 комп'ютери (ноутбуки), 1 сервер (хоча зберігати дані можна на електронних дисках на серверах Інтернет-провайдерів) і принтер.

Організаційний механізм функціонування ЕССОК можна описати так: члени кооперативу відповідно до напрямків його діяльності формують запит на послуги кооперативу і електронною поштою (або за допомогою телефонного зв'язку) направляють його до офісу ЕССОК (при цьому визначають обсяг необхідних послуг та оплачують їх за ринковими цінами). Менеджери кооперативу в мережі Інтернет (або іншим способом) визначають найбільш ефективний та якісний спосіб задоволення означеної потреби, знаходять виконавців, укладають договір (наприклад, договір аутсорсингу, аутстафінгу, поставок, оренди та ін.), дистанційно організовують надання виконавцями послуг безпосередньо членам ко-



оперативу. З фінансового результату від такої операції вираховуються витрати кооперативу на організацію надання послуги, і залишок (який не можна розглядати як прибуток) повертається тим членам кооперативу, які замовляли вказану послугу.

**П**рикладом можливої схеми надання послуг ЕССОК може бути така: підприємствам-членам ЕССОК потрібно провести вакцинацію свиней, вони направляють запит до ЕССОК, менеджери кооперативу встановлюють середню ринкову ціну вакцинації 1 голови, підприємства-члени перераховують кошти за вакцинацію на рахунок кооперативу (відповідно до обсягу замовлених послуг), менеджери ЕССОК проводять пошук ветеринарних спеціалістів, які знаходяться найближче до членів кооперативу і можуть найбільш якісно провести вакцинацію в замовленому обсязі, укладають договір з цими спеціалістами (при цьому оговорюється оптова ціна вакцинації 1 голови), спеціалісти виїжджають до членів кооперативу (які замовили послугу) і проводять вакцинацію, ЕССОК по факту виконаних робіт оплачує послуги ветеринарних спеціалістів, зекономлені кошти повертаються (пропорційно обсягу наданої послуги) членам кооперативу, які замовляли цю послугу. При цьому, навіть якщо немає економії від ціни вакцинації, член кооперативу отримує економію від скорочення посади ветеринарного спеціаліста в підприємстві.

Інший приклад такий: підприємствам – членам кооперативу необхідно закупити нові сучасні станки для свиноматок. Одні з кращих станків для свиноматок виготовляють підприємства Данії, проте, таку кількість станків, яка необхідна кожному з членів кооперативу, безпосередньо в Данії замовити немає можливості (мінімальна оптова партія офіційного дилера заводу складає від 1000 станків) а роздрібна ціна 1 станка на 20 – 40% вище оптової, і таке обладнання часто не має гарантії та не супроводжується фахівцями підприємства-виробника. Фахівці ЕССОК, об'єднавши замовлення членів, формують запит на оптову партію станків, домовляються з представником заводу-виробника і укладають договір на поставку цих станків безпосередньо з Данії. Після прибуття у Харківську область обладнання розподіляється між членами кооперативу, які його замовили, фахівці виробника обладнання проводять монтажні та налагоджувальні роботи, навчають спеціалістів членів кооперативу і в подальшому дистанційно супроводжують експлуатацію обладнання. Враховуючи, що партія обладнання буде закуплена за оптовими цінами (або цінами виробника), то кожна одиниця обладнання для членів кооперативу коштуватиме як мінімум на 20% дешевше.

## ВИСНОВКИ

В умовах, що склалися в Україні, для малих і середніх сільськогосподарських підприємств найбільш ефективним механізмом забезпечення прибутковості виробництва свинини є свинарські сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Інновацією в організації діяльності таких кооперативів є запровадження електронно механізму їх діяльності з одночасним використанням

технологій аутсорсингу. Функціонування та розвиток електронного свинарського сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу компенсуватиме негативну дію на прибутковість свинарства таких факторів, як: низька ціна на продукцію; обмежений попит на продукцію; високі ціни на матеріальні ресурси, необоротні активи та ін. ресурси; недостатня кількість персоналу з відповідною кваліфікацією; застарілі основні засоби та недостатній їх обсяг; значний рівень витрат та ін.

Подальших досліджень потребують питання підтримки органами державної влади та місцевого самоврядування формування та розвитку системи електронної (віртуальної) кооперації в аграрному секторі економіки. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Бабаєв В. Ю.** Формування інноваційної інфраструктури в аграрному секторі економіки України / В. Ю. Бабаєв // Теорія та практика державного управління. – 2011. – № 4(35). – С. 161 – 168.
2. **Бравар Жан-Луї.** Ефективний аутсорсинг: розуміння, планування та використання успішних аутсорсингових відносин / Бравар Жан-Луї, Морган Роберт; Пер. з англ. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 288 с.
3. **Гончаренко В. В.** Становлення світової системи кредитної кооперації: теорія, методологія, практика / В. В. Гончаренко: автореф. дис. ... д-ра екон. наук. – К., 2002. – 35 с.
4. **Дідух О. В.** Сутність аутсорсингу та перспективи його застосування в Україні / О. В. Дідух // Економічний простір. – 2011. – № 54. – С. 173 – 182.
5. **Львова Т. Н.** Использование технологии аутсорсинга в коммерческой деятельности торговых сетей / Т. Н. Львова, И. А. Семенова // Вестник Удмуртского университета. Экономика и право. – 2010. – Вып. 4. – С. 40 – 45.
6. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 17.07.1997 № 469/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80/print1349285421362908>

**Науковий керівник** – кандидат економічних наук, професор Харківського національного аграрного університету імені В. В. Докучаєва  
**Македонський А. В.**

# ОСОБЛИВОСТІ ВИКОНАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ

СЕЛЕЗНЬОВА О. В.

УДК 332.142

## Селезньова О. В. Особливості виконання екологічних державних цільових програм в Україні

У статті розглянуто сутність та значення екологічної державної цільової програми як головного інструменту екологічної політики, вдале застосування якого дозволяє найбільш ефективно вирішувати складний комплекс проблем, пов'язаних зі складним станом навколишнього середовища України. Визначено основні негативні риси реалізації вітчизняних екологічних цільових програм сьогодні та можливі шляхи підвищення ефективності функціонування сучасної вітчизняної системи державних цільових програм екологічного напрямку.

**Ключові слова:** екологічна політика, екологічна цільова програма, державна цільова програма, механізм управління цільовими програмами, природокористування.

**Бібл.:** 7.

**Селезньова Олена Віталіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, національної та прикладної економіки, Класичний приватний університет (вул. Жуковського, 70 Б, Запоріжжя, 69002, Україна)

**E-mail:** elena\_84ps@mail.ru

УДК 332.142

## Селезнёва Е. В. Особенности выполнения экологических государственных целевых программ в Украине

В статье рассмотрены сущность и значение экологической государственной целевой программы как главного инструмента экологической политики, удачное применение которого позволяет наиболее эффективно решать сложный комплекс проблем, связанных со сложным состоянием окружающей среды Украины. Определены основные отрицательные черты реализации отечественных экологических целевых программ сегодня и возможные пути повышения эффективности функционирования современной отечественной системы государственных целевых программ экологического направления.

**Ключевые слова:** экологическая политика, экологическая целевая программа, государственная целевая программа, механизм управления целевыми программами, природопользование.

**Библ.:** 7.

**Селезнёва Елена Витальевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, национальной и прикладной экономики, Классический приватный университет (ул. Жуковского, 70 Б, Запорожье, 69002, Украина)

**E-mail:** elena\_84ps@mail.ru

UDC 332.142

## Selezn'yova Y. V. Performance Features of Environmental State Targeted Programs in Ukraine

In the article essence and value of the ecological government target program is considered as a main instrument of ecological policy, successful application of which allows most effectively to decide the difficult complex of problems related to the difficult state of environment of Ukraine. Basic negative lines of realization of the domestic ecological having a special target programs today and possible ways of increase of efficiency of functioning of the modern domestic system of the government having a special target programs were defined.

**Key words:** ecologic policy, ecologic target program, state target program, the mechanism of management by target programs, use of nature.

**Bibl.:** 7.

**Selezn'yova Yelena V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory, National and Applied Economics, Classic Private University (vul. Zhukovskogo, 70 B, Zaporizhzhya, 69002, Ukraine)

**E-mail:** elena\_84ps@mail.ru

Сьогодні інтеграція екологічної складової в усі напрями економічної діяльності повинна стати обов'язковою умовою переходу до екологічно збалансованого розвитку держави. Секторальна політика нині повинна базуватися на принципах сталого розвитку, які передбачають гармонійне поєднання економічної, соціальної та екологічної складових і зорієнтована на повноцінне врахування екологічного фактора та ресурсних можливостей навколишнього природного середовища для розвитку країни.

Екологічна складова ще не стала обов'язковою складовою розроблених в державі стратегій, національних, державних і регіональних цільових програм. У результаті соціально-економічний розвиток країни відбувається без урахування її екологічної складової. А тому продовження соціально-економічних реформ у країні без достатнього врахування екологічного чинника і надалі буде призводити до послаблення екологічної політики та інституцій.

Україна за рівнем розвитку екологічної політики знаходиться сьогодні на етапі інституціоналізації.

У цьому зв'язку оптимальним шляхом розвитку екологічної політики є підхід забезпечення інтеграції екологічної політики до всіх аспектів урядової політики, діяльності бізнесу та позиції суспільства. Він передбачає організацію структури екологічного управління таким чином, щоб комплексно впливати на джерела забруднення чи тиску на довкілля, дотримуючись ланцюгу «джерело-ефект», в якому відповідальність розподілено між різними суб'єктами державного управління, суспільства та приватного сектора. Головними сьогодні мають бути не дії з ліквідації наслідків шкідливого впливу, а заходи попередження цього впливу з джерела.

Питанням використання механізму державних цільових програм в економіці України були присвячені дослідження таких вчених, як Михасюк І. Р., Щетилова Т. В., Кабанов А. І., Харченко В. Д., Тамбовцев В. Л., Фонов А. Г., Кундрік М. Т. та інших.

Ролі та місце екологічних цільових програм у системі державного регулювання природокористування присвячено дослідження Хумарової Н. І., Карташової К. К., Кучерявого В. П.

У цих роботах проаналізовано лише окремі аспекти впровадження програмно-цільового підходу щодо реалізації екологічної політики на державному рівні, а також визначено основні засади цільового забезпечення екологічної безпеки країни. Однак фундаментальні дослідження значення екологічних державних програм для країни й суспільства носять фрагментарний характер, хоча вони є вкрай необхідними для розширення меж розуміння даної теоретичної проблеми і обґрунтування дієвої державної екологічної політики.

Саме тому оцінка сучасного стану екологічної політики та пошук шляхів підвищення ефективності функціонування сучасної вітчизняної системи державних цільових програм екологічного напрямку є досить актуальним завданням, яке потребує нагального вирішення.

**Е**кологічна програма являє собою комплекс взаємоузгоджених територіальних природоохоронних заходів, спрямованих на поліпшення співіснування природних екологічних систем і суспільства. Розробляється, як правило, на перспективу п'ять, десять і більше років.

Державна екологічна програма передбачає заходи щодо стабілізації та поліпшення стану навколишнього природного середовища України на окремих його складових (повітряного басейну, водних тощо). Такою програмою визначається єдина політика в галузі охорони навколишнього природного середовища і раціонального природокористування. Усе це повинно реалізуватися через відповідні регіональні екологічні програми, які включають природоохоронні заходи по окремому регіону.

Згідно з переліком державних цільових програм, які виконувалися в межах бюджетних програм, у 2012 році в Україні налічувалося 4 основні програми екологічного спрямування (яскравим прикладом є Державна цільова екологічна програма проведення моніторингу навколишнього природного середовища), крім того, заходи, спрямовані на вирішення окремих питань екологічної політики, передбачаються іншими програмами (Державна цільова екологічна програми розвитку Криму («Екологічно безпечний Крим») на 2011 – 2015 роки, Державна цільова екологічна програма ліквідації наслідків надзвичайної ситуації на території військової частини А0829 (м. Лозова Харківської області) на 2011 – 2013 роки, Державна цільова екологічна програма приведення в безпечний стан уранових об'єктів виробничого об'єднання «Придніпровський хімічний завод»).

Останніми роками спостерігаються позитивні тенденції щодо вдосконалення механізму управління екологічними цільовими програмами, а саме: збільшується частка фінансування цільових програм, спостерігаються намагання систематизації та об'єднання програм для більш комплексного вирішення завдань охорони та відтворення довкілля, враховується попередній досвід реалізації та прорахунки впровадження окремих програм екологічного спрямування та інше. Проте, існує ряд суттєвих недоліків виконання екологічних цільових програм в Україні при застосуванні їх як інструменту екологічної політики.

Серед головних негативних рис реалізації вітчизняних екологічних цільових програм сьогодні можна виділити такі:

1. Недофінансування державних цільових програм, що призводить до розпорошення бюджетних коштів та суттєвого зниження ефективності. Відповідно до звітів Міністерства екології та природних ресурсів з початку дії «Комплексної програми протизсувних заходів на 2005 – 2014 роки» відсутнє її цільове фінансування; «Державна цільова екологічна програма проведення моніторингу навколишнього природного середовища» у 2009 році фактично була профінансована на 9,2% від запланованого річного обсягу.

2. Невирішеність принципових проблем вибору пріоритетів для формування державних програм, відсутність відпрацьованого механізму відбору проблем, спрямованість заходів досягнення мети на подолання наслідків, а не на превентивні заходи.

3. Відсутність ув'язки фінансування державних цільових програм з можливостями бюджету протягом усього терміну виконання програми.

4. Низький рівень програмної та міжпрограмної узгодженості на фоні великої кількості напрямів і значної кількості державних цільових програм призводить до дублювання завдань і заходів державних цільових програм, що створює можливості фінансування за рахунок бюджетних коштів одних і тих самих заходів у рамках різних програм, і це потребує термінового перегляду державних цільових програм для виключення дублюючих заходів.

5. Відсутність надійного моніторингу та жорсткого контролю за ходом виконання державних цільових програм не дозволяє оперативно здійснювати та коригувати процес втілення екологічних цільових програм. Це перешкоджає налагодженню надійного контролю за виконанням екологічних цільових програм як з боку відповідального розпорядника коштів, так і з боку Міністерства фінансів і Держказначейства, ускладнює здійснення аналізу ефективності витрат та не додає прозорості бюджетним потокам. Враховуючи велику кількість виконавців державної програми, які належать до різних структур виконавчої влади, і необхідність ширшого залучення до фінансування позабюджетних коштів, виникає необхідність у створенні координуючої структури на рівні Кабінету Міністрів України.

**Т**аким чином, для підвищення ефективності та дієвості екологічних цільових програм сьогодні необхідно не тільки вдосконалити стандарти розробки, процедури затвердження та механізми реалізації, а й докорінно переглянути систему екологічних цільових програм, що вже склалася з метою її уніфікації та оптимізації. Враховуючи, що більшість цільових програм екологічного спрямування реалізується протягом досить тривалого часу (більше п'яти років), а стан їх виконання внаслідок зазначених недоліків є неповним, неефективним і несистемним, перевірка стану та повноти виконання наявних екологічних цільових програм є першочерговим завданням. Необхідно оцінити ефективність виконання та доцільність продовження реалізації наявних і побудувати дієву систему управління формуванням і реалізацією нових інтегральних екологічних програм.

Для підвищення ефективності функціонування сучасної системи державних цільових програм вкрай необхідно:

- ✦ удосконалити регламентацію механізмів і процедур інституту державних цільових програм.  
Для цього Кабінету Міністрів України слід удосконалити порядок розроблення та виконання програм, в якому, зокрема, регламентувати посилення контролю за реалізацією державних цільових програм шляхом уточнення функцій державного замовника-координатора щодо його відповідальності за підготовку і реалізацію та підвищення вимог до державних замовників стосовно фінансування передбачених заходів, особливо в питаннях залучення надійних і прогнозованих джерел позабюджетного фінансування для забезпечення скорочення частки бюджетного фінансування та можливості маневрування при недофінансуванні заходів державних цільових програм за рахунок коштів державного бюджету; розробити та законодавчо закріпити механізм запровадження експертних перевірок за ходом виконання державних цільових програм, цільовим та ефективним використанням коштів для виявлення та усунення недоліків у системі державних цільових програм;
- ✦ вирішити питання щодо кодифікації державних цільових програм у межах Бюджетної класифікації для налагодження оперативного моніторингу фінансування державних цільових програм з боку Міністерства фінансів та Держказначейства і забезпечення відкритості та прозорості процедур виділення та спрямування бюджетних коштів на фінансування заходів державних цільових програм;
- ✦ оптимізувати структуру державних цільових програм за рахунок виключення з їх переліку тих, які не відповідають першочерговим пріоритетам розвитку, що, у свою чергу, дозволить сконцентрувати кошти на вирішенні пріоритетних завдань та привести у відповідність потребу у фінансуванні програм з реальними можливостями бюджету і забезпечити повне фінансування програм у визначені терміни;
- ✦ запровадити науково-обґрунтовану методологію оцінки ефективності державних цільових програм для забезпечення методичної та організаційної єдності у процесі проведення щорічних перевірок процесу реалізації цільових програм. Ця методологія, на мою думку, має поєднувати формалізовану процедуру розрахунку та враховувати дані експертних оцінок.  
Отже, для посилення контролю за реалізацією державних цільових програм необхідно:
- ✦ уточнити функції державного замовника-координатора щодо його відповідальності за підготовку і реалізацію державних цільових програм, їх фінансування, координацію діяльності державних замовників, надання звітності про хід реалізації програми та ввести персональну відповідальність за виконання державних цільових програм, а саме – кінцеві результати та цільове і ефективне витрачання коштів;
- ✦ зобов'язати замовника до початку реалізації державної цільової програми затверджувати та подавати до Міністерства економічного розвитку

і торгівлі України положення про управління реалізацією державної цільової програми, яке буде визначати порядок формування організаційно-фінансового плану реалізації державної цільової програми, механізми коригування програмних заходів та їх ресурсного забезпечення в ході реалізації державної цільової програми та процедуру забезпечення публічності моніторингу реалізації заходів програми;

- ✦ підвищити вимоги до державних замовників стосовно фінансування заходів державних цільових програм за рахунок позабюджетних джерел;
- ✦ розробити механізм компенсації при недофінансуванні програм частки фінансування за рахунок коштів державного бюджету з позабюджетних джерел;
- ✦ підвищити вимоги до щорічної звітності, яка надходить від державних замовників, про хід виконання державних цільових програм;
- ✦ відпрацювати механізм експертних перевірок за ходом виконання державних цільових програм, цільовим та ефективним використанням коштів для виявлення недоліків у системі державних цільових програм та розробки заходів з їх усунення тощо.

Таким чином, екологічні цільові програми на сьогодні є інтегративним, найбільш дієвим і таким, що відповідає принципу державного регулювання екологічної політики, інструментом, вдале застосування якого дозволяє найбільш ефективно вирішувати складний комплекс проблем, пов'язаних з напруженим станом навколишнього середовища України.

А отже, розв'язання проблеми перетворення системи екологічних цільових програм на ефективний інструмент здійснення середньо- та довгострокової державної політики є складним завданням, вирішення якого потребує спільних зусиль центральних органів виконавчої влади та регіонів, запровадження взаємопов'язаних змін у бюджетній сфері, а також в інвестиційній, промисловій та інших видах загальнодержавної політики та їх законодавчого забезпечення. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1621-15](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1621-15)
2. **Бойчук Ю. Д.** Екологія і охорона навколишнього середовища : навч. посіб. / Ю. Д. Бойчук, Е. М. Солошенко, О. В. Бугай. – 2-ге вид., стереотип. – Суми : Вид. «Унів. книга», 2003. – 284 с.
3. **Васюта О. А.** Екологічна політика України на зламі тисячоліть : монографія / О. А. Васюта. – К. : КІМУ, 2003. – 306 с.
4. **Сафранов Т. А.** Екологічні основи природокористування : навч. посіб. / Т. А. Сафранов. – 3-тє вид., стереотип. – Львів : Новий Світ-2000, 2006. – 247 с.
5. **Хумарова Н. И.** Экологические целевые программы – приоритетное направление государственного регу-

лирования и охраны природных ресурсов / Н. И. Хумарова // Экономика: проблемы теории та практики: зб. наук. праць. – В 4 т., Том III. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005, вип. 202. – С. 728 – 737.

**6. Царенко О. М.** Основи екології та економіка природокористування : навч. посіб. / О. М. Царенко, О. О. Несве-

тов, М. О. Кадацький. – 2-е вид., стереотип. – Суми : Університетська книга, 2004. – 399 с.

**7. Шматько В. Г.** Екологія і організація природоохоронної діяльності : навч. посіб. / В. Г. Шматько, Ю. В. Нікітін. – К. : КНТ, 2006. – 303 с.

УДК 504.064.4

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕЦИКЛІНГУ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ

ДОВГА Т. М.

УДК 504.064.4

### Довга Т. М. Теоретико-методичні аспекти оцінки економіко-екологічної ефективності рециклінгу твердих побутових відходів

У статті досліджено основні організаційно-методичні проблеми оцінки економіко-екологічної ефективності рециклінгу побутових відходів, що виникають на сміттєпереробних заводах та комплексах України. Обґрунтовано актуальність впровадження процесу рециклінгу ТПВ та запропоновано власний підхід до класифікації показників оцінки еколого-економічної ефективності рециклінгу побутових відходів в Україні.

**Ключові слова:** рециклінг ТПВ, показники еколого-економічної оцінки рециклінгу ТПВ, еколого-економічний аналіз рециклінгу ТПВ.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Формул:** 2. **Бібл.:** 13.

**Довга Тетяна Миколаївна** – аспірант, кафедра екологічного менеджменту та підприємництва, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

**E-mail:** afroditha@ua.fm

УДК 504.064.4

### Довга Т. Н. Теоретико-методические аспекты оценки экономико-экологической эффективности рециклинга твердых бытовых отходов

В статье исследованы основные организационно-методические проблемы оценки экономико-экологической эффективности рециклинга бытовых отходов, возникающих на мусороперерабатывающих заводах и комплексах Украины. Обоснована актуальность внедрения процесса рециклинга ТБО и предложен собственный подход к классификации показателей оценки эколого-экономической эффективности рециклинга бытовых отходов в Украине.

**Ключевые слова:** рециклинг ТБО, показатели эколого-экономической оценки рециклинга ТБО, эколого-экономический анализ рециклинга ТБО.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Формул:** 2. **Библ.:** 13.

**Довга Татьяна Николаевна** – аспирант, кафедра экологического менеджмента и предпринимательства, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

**E-mail:** afroditha@ua.fm

UDC 504.064.4

### Dovga T. N. Theoretical and Methodological Aspects of the Economic and Environmental Efficiency Valuation of Solid Household Waste Recycling

The basic organizational and methodological problems of the economic and environmental efficiency valuation of solid household waste recycling that can arise in waste processing plants and complexes of Ukraine are investigated in the article. The urgency of implementing solid household waste recycling process was justified. The new approach to the classification of the economic and environmental efficiency valuation indicators of solid household waste recycling in Ukraine was proposed by the author.

**Key words:** solid household waste recycling, the economic and environmental efficiency valuation indicators of solid household waste recycling, environmental and economic analysis of solid household waste recycling.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 13.

**Dovga Tatyana N.** – Postgraduate Student, Department of Environmental Management and Business, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

**E-mail:** afroditha@ua.fm

Пріоритетність глобальних економічних тенденцій у забезпеченні ідеології сталого розвитку економіки України зумовлює необхідність формування парадигми економічної ефективності, екологічної безпеки та соціальної стабільності. Одним із детермінантних напрямів забезпеченості їх триєдиної єдності є розвиток та удосконалення сфери твердих побутових відходів (ТПВ) України як концепції комплексного використання їх ресурсоцінної складової з метою забезпечення економіко-екологічної ефективності повернення її у виробничі процеси.

Найважливішими етапами на шляху впровадження та розвитку рециклінгу побутових відходів в Україні виступають процедури аналізу та оцінки їх економіко-екологічної ефективності. Це надзвичайно складна проблема, суть якої полягає у вартісному вимірі впливу процесу переробки на довкілля та виявлення взаємозв'язку

між екологічною та економічною складовими процесу. Однак вагомою перешкодою у вирішенні цієї проблеми є те, що не завжди соціальні та екологічні наслідки господарювання, які являються складовою економіко-екологічною ефективності, піддаються кількісному обчисленню і не можуть бути вартісного виміру. Існуючі підходи до визначення екологічної та економічної ефективності переробки побутових відходів характеризуються недосконалістю, роздільністю та відсутністю інтегральної методики її оцінки.

Метою статті є виявлення основних організаційно-методичних проблем оцінки економіко-екологічної ефективності рециклінгу побутових відходів, що виникають на сміттєпереробних заводах та комплексах України.

Обґрунтовано актуальність впровадження процесу рециклінгу ТПВ і запропоновано власний підхід

лирования и охраны природных ресурсов / Н. И. Хумарова // Экономика: проблемы теории та практики: зб. наук. праць. – В 4 т., Том III. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005, вип. 202. – С. 728 – 737.

**6. Царенко О. М.** Основи екології та економіка природокористування : навч. посіб. / О. М. Царенко, О. О. Несве-

тов, М. О. Кадацький. – 2-е вид., стереотип. – Суми : Університетська книга, 2004. – 399 с.

**7. Шматько В. Г.** Екологія і організація природоохоронної діяльності : навч. посіб. / В. Г. Шматько, Ю. В. Нікітін. – К. : КНТ, 2006. – 303 с.

УДК 504.064.4

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕЦИКЛІНГУ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ

ДОВГА Т. М.

УДК 504.064.4

### Довга Т. М. Теоретико-методичні аспекти оцінки економіко-екологічної ефективності рециклінгу твердих побутових відходів

У статті досліджено основні організаційно-методичні проблеми оцінки економіко-екологічної ефективності рециклінгу побутових відходів, що виникають на сміттєпереробних заводах та комплексах України. Обґрунтовано актуальність впровадження процесу рециклінгу ТПВ та запропоновано власний підхід до класифікації показників оцінки еколого-економічної ефективності рециклінгу побутових відходів в Україні.

**Ключові слова:** рециклінг ТПВ, показники еколого-економічної оцінки рециклінгу ТПВ, еколого-економічний аналіз рециклінгу ТПВ.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Формул:** 2. **Бібл.:** 13.

**Довга Тетяна Миколаївна** – аспірант, кафедра екологічного менеджменту та підприємництва, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

**E-mail:** afroditha@ua.fm

УДК 504.064.4

### Довга Т. Н. Теоретико-методические аспекты оценки экономико-экологической эффективности рециклинга твердых бытовых отходов

В статье исследованы основные организационно-методические проблемы оценки экономико-экологической эффективности рециклинга бытовых отходов, возникающих на мусороперерабатывающих заводах и комплексах Украины. Обоснована актуальность внедрения процесса рециклинга ТБО и предложен собственный подход к классификации показателей оценки эколого-экономической эффективности рециклинга бытовых отходов в Украине.

**Ключевые слова:** рециклинг ТБО, показатели эколого-экономической оценки рециклинга ТБО, эколого-экономический анализ рециклинга ТБО.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Формул:** 2. **Библ.:** 13.

**Довга Татьяна Николаевна** – аспирант, кафедра экологического менеджмента и предпринимательства, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

**E-mail:** afroditha@ua.fm

UDC 504.064.4

### Dovga T. N. Theoretical and Methodological Aspects of the Economic and Environmental Efficiency Valuation of Solid Household Waste Recycling

The basic organizational and methodological problems of the economic and environmental efficiency valuation of solid household waste recycling that can arise in waste processing plants and complexes of Ukraine are investigated in the article. The urgency of implementing solid household waste recycling process was justified. The new approach to the classification of the economic and environmental efficiency valuation indicators of solid household waste recycling in Ukraine was proposed by the author.

**Key words:** solid household waste recycling, the economic and environmental efficiency valuation indicators of solid household waste recycling, environmental and economic analysis of solid household waste recycling.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 13.

**Dovga Tatyana N.** – Postgraduate Student, Department of Environmental Management and Business, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

**E-mail:** afroditha@ua.fm

Пріоритетність глобальних економічних тенденцій у забезпеченні ідеології сталого розвитку економіки України зумовлює необхідність формування парадигми економічної ефективності, екологічної безпеки та соціальної стабільності. Одним із детермінантних напрямів забезпеченості їх триєдиної єдності є розвиток та удосконалення сфери твердих побутових відходів (ТПВ) України як концепції комплексного використання їх ресурсоцінної складової з метою забезпечення економіко-екологічної ефективності повернення її у виробничі процеси.

Найважливішими етапами на шляху впровадження та розвитку рециклінгу побутових відходів в Україні виступають процедури аналізу та оцінки їх економіко-екологічної ефективності. Це надзвичайно складна проблема, суть якої полягає у вартісному вимірі впливу процесу переробки на довкілля та виявлення взаємозв'язку

між екологічною та економічною складовими процесу. Однак вагомою перешкодою у вирішенні цієї проблеми є те, що не завжди соціальні та екологічні наслідки господарювання, які являються складовою економіко-екологічною ефективності, піддаються кількісному обчисленню і не можуть бути вартісного виміру. Існуючі підходи до визначення екологічної та економічної ефективності переробки побутових відходів характеризуються недосконалістю, роздільністю та відсутністю інтегральної методики її оцінки.

Метою статті є виявлення основних організаційно-методичних проблем оцінки економіко-екологічної ефективності рециклінгу побутових відходів, що виникають на сміттєпереробних заводах та комплексах України.

Обґрунтовано актуальність впровадження процесу рециклінгу ТПВ і запропоновано власний підхід

до класифікації показників оцінки еколого-економічної ефективності рециклінгу побутових відходів в Україні.

Економічні та методико-організаційні проблеми, пов'язані з переробкою ТПВ, досліджували багато зарубіжних і вітчизняних авторів. Дослідженням теоретико-методологічних та організаційно-методичних засад управління побутовими відходами, проблемами їх переробки та заходам підвищення еколого-економічної ефективності діяльності в сфері управління побутовими відходами займалися такі вітчизняні вчені як Б. М. Данилишин, І. С. Дулін, А. Ф. Денисенко, Н. Т. Гринів, Ю. В. Зима, О. П. Ігнатенко, О. Г. Кавиршин, А. М. Коваленко, В. С. Міщенко, О. В. Мороз, В. Г. Петрук, П. В. Писаренко, В. В. Скіра, І. С. Скороход, Ю. Ю. Туниця, Т. І. Шевченко, В. О. Юрескул. Серед відомих іноземних учених, які досліджували екологічні проблеми і сталий розвиток, можна назвати Г. Дейлі, Дж. Медоуза, Т. Панайоту, К. Гофмана, Д. Гросмана, Н., Robin Murrey, Winston Porter, Robert Steuteville, David Folz, Mick Mercer, Bill Wood, Ken Chilton, Doron Lavee.

**Е**кологічно-економічну ефективність рециклінгу ТПВ слід розглядати в контексті сукупного результату процесу переробки відходів побуту з урахуванням впливу такого процесу на якісний стан довкілля. Методика визначення еколого-економічної ефективності рециклінгу ТПВ базується на системі взаємопов'язаних економічних, еколого-економічних та екологічних показників. Їх основним завданням є оцінка економічних результатів господарської діяльності та антропогенних змін довкілля в цілому.

Дослідження аналітичної роботи на сміттєпереробних підприємствах України показало, що економічний аналіз еколого-економічної ефективності рециклінгу ТПВ в умовах переходу до сталого розвитку на принципах екологічної безпеки та вторинного ресурсоспоживання має багато недоліків, є складним та громіздким. Враховуючи вищевказане, актуальною проблемою вдосконалення обліково-аналітичного, інформаційного та організаційного забезпечення управління на сміттєпереробних підприємствах є обґрунтування теоретико-методичних та організаційно-практичних засад аналізу динаміки та еколого-економічної ефективності рециклінгу ТПВ як основного показника переробки ТПВ. Теоретико-методологічні основи аналізу еколого-економічної ефективності рециклінгу ТПВ наведено на *рис. 1*.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що метою аналізу ефективності рециклінгу ТПВ на сміттєпереробних підприємствах України є формування інформаційної бази менеджменту та управлінському персоналу щодо динаміки рециклінгу ТПВ і утворення ВС; виявлення закономірностей та тенденцій ефективності переробки та утилізації ТПВ; виявлення факторів впливу на ці процеси, а також пошук невикористаних резервів підвищення ефективності рециклінгу ТПВ; контроль за виконанням. Проте слід акцентувати увагу на тому, що на вищевказаних підприємствах майже не застосовується еколого-економічний аналіз рециклінгу та фактично не відбувається розрахунок відвернених екологічних збитків та економії первинного ресурсу.

Насамперед, це пов'язано з тим, що в Україні, як і в більшості пострадянських країн, дослідження сутності економіко-екологічних показників та ступеню їх впливу на результати діяльності розпочато відносно недавно та в недостатньому обсязі апробовані в усіх галузях. Поряд з цим відсутність методологічної бази еколого-економічного аналізу та різноманітність підходів до визначення показників, а також неможливість оцінки впливу екстерналій на виробничу діяльність підприємства та його природоохоронні заходи майже унеможливають його застосування. До числа найважливіших методологічних проблем, пов'язаних з організацією еколого-економічного аналізу на сміттєпереробних підприємствах України, також слід віднести відсутність стандартів та інструкцій поетапної інтеграції цього виду аналізу в загальну систему економічного аналізу господарської діяльності.

**З**важаючи на відсутність єдиного підходу до зазначених проблем, з метою урегулювання понять та стандартизації процедур, під методикою еколого-економічного аналізу ефективності рециклінгу ТПВ слід розуміти сукупність спеціальних способів, методів, операцій і прийомів, направлених на виявлення та вивчення сукупності взаємозв'язків та взаємозалежностей, які стосуються господарської діяльності та процесів природокористування. Поряд з цим відносна новизна еколого-економічного аналізу рециклінгу ТПВ як частини комплексного економічного аналізу обумовлює необхідність його конкретизації та доповнення ряду його інструментів. Види еколого-економічного аналізу рециклінгу ТПВ зображено в *табл. 1*.

Таблиця 1

**Види еколого-економічного аналізу ефективності рециклінгу ТПВ\***

Класифікаційна ознака	Вид аналізу
Час	– ретроспективний; – оперативний; – перспективний
Спосіб проведення	1. На основі розрахунково-аналітичних (кількісних методів): – аналіз коефіцієнтів; – вертикальний; – трендовий (горизонтальний) аналіз; – системний; – моделювання. 2. На основі евристичних (якісних) методів: – експертних оцінок; – інші
Користувачі результатів	– зовнішній; – внутрішній

\* Складено автором.

Поряд з цим, якщо показники, що використовуються для аналізу успішності фінансово-господарської діяльності підприємства, добре відомі та давно використовуються, то характеристики еколого-економічної та природоохоронної діяльності знаходяться на стадії розробки. Новим стимулом дослідження в цій галузі стало прийнят-

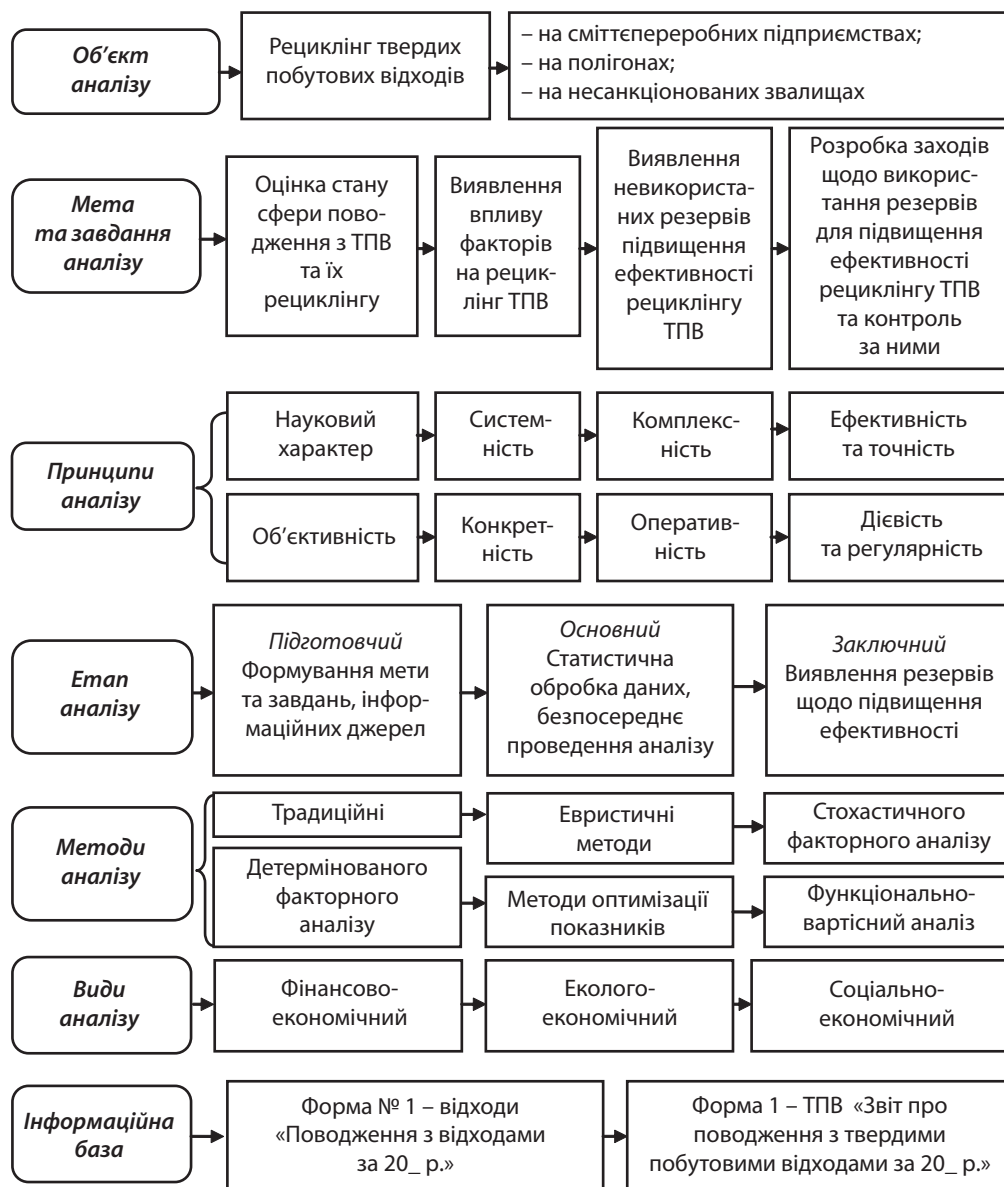


Рис. 1. Теоретико-методичні основи аналізу економіко-екологічної ефективності ТПВ (розроблено автором)

Таблиця 2

Основні групи еколого-економічних показників оцінки ефективності рециклінгу ТПВ \*

Класифікаційна ознака	Групи показників
Сфера аналізу	- економічні; - екологічні; - соціальні; - показники безпеки (шкоди)
Спосіб вираження	- якісні; - кількісні; - безрозмірні
Походження	- первинні; - вторинні (похідні)
Спосіб розрахунку	- ланцюгові; - базисні; - натуральні; - відносні
Стадія визначення	- проектні (планові); - виробничі (експлуатаційні); - прогнозовані

\* Складено автором.

тя стандарту ISO 14031 «Посібник з оцінки екологічних показників діяльності організацій», який регламентує використання екологічних показників в організації систем екологічного менеджменту. Так, еколого-економічні показники рециклінгу ТПВ за різними ознаками можна поділити на декілька основних груп (табл. 2).

Обґрунтування та оцінка еколого-економічної ефективності рециклінгу ТПВ є основою економічного методу управління пробкою побутових відходів. Оцінка такої ефективності здійснюється за соціальними, екологічними, економічними, соціально-економічними, еколого-економічними результатами (ефектами).

Соціальні ефекти рециклінгу ТПВ передбачають скорочення захворюваності людей, зростання тривалості їх життя, умови життєдіяльності нинішнього та майбутніх поколінь, збереження пам'ятників природи та історичних цінностей. Економічні ефекти полягають у скороченні збитків, що завдаються природі, економії витрати природних ресурсів, зниження забруднення довкілля, зростання продуктивності фауни, підвищення працездатності людей.



Екологічні результати (ефекти) – це зниження негативних впливів на природу, покращання стану флори та фауни, зменшення витрати природних ресурсів. Соціально-економічні результати (ефекти) оцінюються за комплексними показниками покращання рівня життя людей, ефективності суспільного виробництва, зростання національного багатства країни. Еколого-економічні результати – це економія первинних природних ресурсів, зменшення збитків, що завдаються довкіллю [9, с. 16].

Оцінка екологічної та соціально-економічної ефективності використання ТПВ як вторинних ресурсів і залучення їх у господарський оборот проводиться шляхом визначення економічного ефекту наслідків переробки твердих побутових відходів та економічної ефективності витрат на залучення відходів у промислову переробку. При цьому необхідно виділяти суспільний ефект, отриманий від залучення в господарський оборот твердих побутових відходів у масштабі усього національного господарства, і економічний ефект від використання відходів на конкретному суб'єкті об'єкті.

Економічна ефективність використання твердих побутових відходів на підприємстві визначається шляхом віднесення приросту прибутку за рахунок реалізації або використання відходів для виробництва продукції на підприємстві до сумарних інвестицій по кожному переділу збору, підготовки і переробки відходів в конкретний вид продукції. Показники оцінки ефектів рециклінгу ТПВ наведено на рис. 2.

Економічна ефективність ( $E_{екн}$ ) від рециклінгу ТПВ на сміттєпереробних підприємствах являє собою вартісну оцінку процесу переробки твердих побутових відходів з утворенням вторинної сировини. При цьому результатом розрахунку виступає сума таких показників:

- ✦ пропорційна плата відповідно до обсягу утворення з продуцентів побутових відходів за рахунок покращання якості послуг з поводження з ними;
- ✦ зростання податкових платежів від розширення діяльності підприємств у сфері поводження з відходами;
- ✦ виручка від реалізації вторинної сировини, утвореної в результаті рециклінгу ТПВ [8, с. 56].

Екологічна ефективність ( $E_{екл}$ ) реалізації механізму рециклінгу ТПВ відображає вплив функціонування цього процесу на довкілля. У поняття екологічного ефекту від впровадження механізму рециклінгу з отриманням вторинної сировини включається:

- ✦ загальна величина відверненого екологічного збитку;
- ✦ оцінка розміру відверненого екологічного збитку за результатами природоохоронних ініціатив від забруднення повітря та водних ресурсів;
- ✦ оцінка розміру відверненого екологічного збитку за результатами природоохоронних ініціатив від забруднення ґрунтів несанкціонованими звалищами та полігонами.

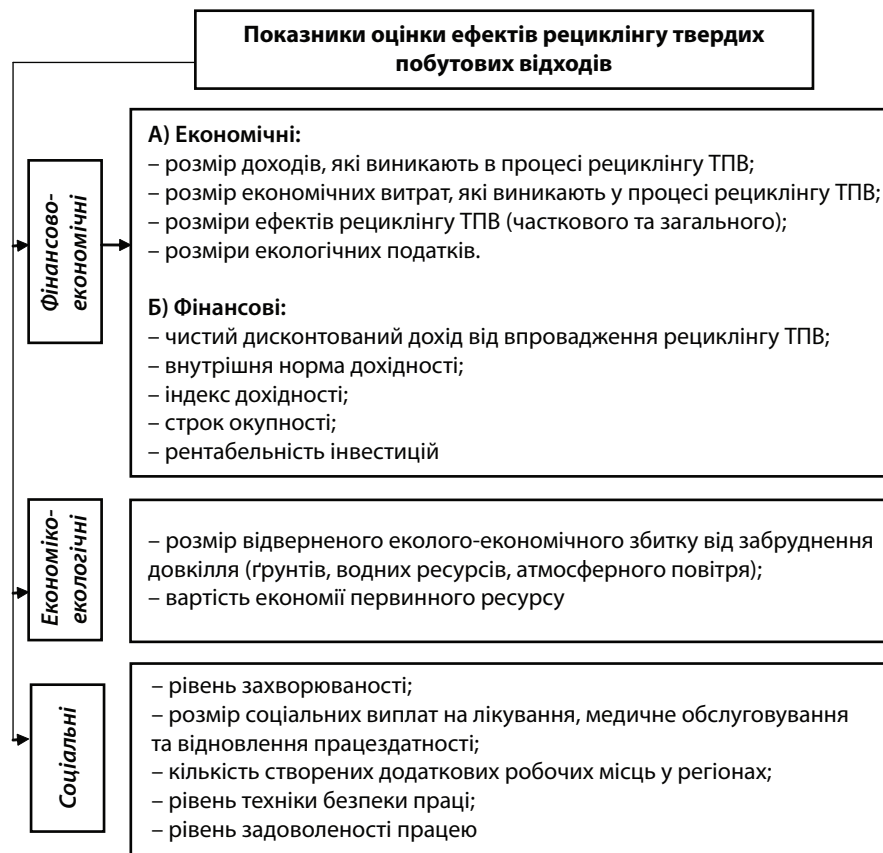


Рис. 2. Групування показників оцінки ефектів від рециклінгу ТПВ \*

\* Складено автором за матеріалами [5 – 6].

Методика еколого-економічної оцінки рециклінгу ТПВ здійснюється за системою показників, наведених у табл. 3.

З метою покращення оцінки екологічної ефективності від впровадження та реалізації рециклінгу побутових відходів до вартісної оцінки відверненого збитку природних ресурсів на загальнодержавному рівні слід додати показник економії (перевитрат) природних ресурсів регіону, які забезпечують виробництво, у результаті використання вторинної сировини з рецикльованих побутових відходів. Він дасть змогу оцінити ступінь залучення первинного ресурсу та в динаміці проаналізувати тенденцію щодо його використання. Показник виступатиме базисом для пошуку резервів підвищення економіко-екологічної ефективності рециклінгу ТПВ та розрахунку надлишкових витрат (економії) первинної сировини.

Соціальна ефективність ( $E_{cy}$ ) від рециклінгу ТПВ на місттепереробних підприємствах відображає результат для суспільства, який направлений на збереження стану здоров'я населення як наслідок від ліквідації та запобігання утворення звалищ та полігонів без отримання прибутку. Соціальна ефективність від скорочення захворюваності

населення завдяки запобіганню чи мінімізації забруднення довкілля та застосуванню інших природоохоронних методів визначається як сума таких результатів:

- ✦ запобігання втратам та простоям виробництва продукції за час хвороби працівників, зайнятих у сфері матеріального виробництва;
- ✦ скорочення суми виплат з фондів соціального страхування за період тимчасової та постійної непрацездатності робітникам і службовцям, які захворіли на підставах, пов'язаних із забрудненням довкілля;
- ✦ скорочення витрат у сфері охорони здоров'я на лікування працівників від хвороб, викликаних забрудненням довкілля.

Слід наголосити, що труднощі розрахунку соціальної ефективності полягає у відсутності регіональної статистики про кількість випадків захворювання населення, пов'язаних безпосередньо з забрудненням довкілля.

У контексті ефективного використання рециклінгу побутових відходів з урахуванням економічного, екологічного та соціального ефектів, які при цьому виникають, та з метою їх оцінки можна запропонувати показник ін-

Таблиця 3

Показники еколого-економічної оцінки ефектів рециклінгу ТПВ \*

Показник	Формула обрахунку	Умовні позначення
Розмір ефекту від вивільнення ґрунту під відходами	$Ez = \sum_{i=1}^n (N + Wr) \cdot S_i$	$N$ – нормативна ціна землі, грн/га; $W_r$ – витрати на рекультивацию землі, грн/га; $S_i$ – площа землі, що звільнюється на $i$ -му об'єкті, га
Розмір ефекту від збільшення відрахувань до бюджету з прибутку підприємств	$Ep = \sum_{i=1}^n (\Delta P \cdot C)$	$\Delta P$ – додатковий прибуток від реалізації вторинної сировини з побутових відходів; $C$ – ставка податку на прибуток
Розмір ефекту від поліпшення екологічного стану у регіоні за рахунок зростання переробки відходів	$Eel = \sum_{i=1}^n \Delta X_{ir}$	$\Delta X_{ir}$ – відвернений екологічний збиток на $i$ -му об'єкті від впровадження заходів з рециклінгу відходів
Розмір ефекту за рахунок створення нових робочих місць і зменшення виплат по безробіттю	$Es = \sum_{i=1}^n \Delta V_i$	$\Delta V_i$ – величина зниження виплат по безробіттю з фонду зайнятості $i$ -го населеного пункту (регіону) за визначений період
Розмір ефекту від зменшення плати за полігонну утилізацію ТПВ	$\Delta J = J_1 - J_2$	$J_1$ – плата за розміщення неутілізованих відходів, грн; $J_2$ – плата за забруднення довкілля в процесі рециклінгу ТПВ, грн
Розмір ефекту від зниження витрат на транспортування відходів на полігони	$Et = m \cdot w_t \cdot h$	$m$ – маса відходів, які перевозять на сховища, тонн; $w_t$ – вартість транспортування 1 тонни відходів на 1 км, грн/т-км; $h$ – відстань транспортування, км
Сума економічного збитку від забруднення довкілля під час рециклінгу ТПВ	$\Delta W_{вуп} = \sum_{i=1}^n \Delta Q_{rec,i} \cdot y_{rec,i}$	$Q_{rec,i}$ – зміна обсягу використаного ресурсу $i$ -го виду під час рециклінгу ТПВ, т; $y_{rec,i}$ – питомий економічний збиток від видобутку, оброблення, використання у виробництві ресурсу $i$ -го виду, грош. од./т; $n$ – кількість видів використаних ресурсів, од.
Відвернений економічний збиток від забруднення довкілля внаслідок економії природних ресурсів	$\Delta Y_{rec} = \sum_{i=1}^q \Delta E_i \cdot y_{rec,i}$	$\Delta E_i$ – обсяг зекономленого природного ресурсу $i$ -го виду, т; $y_{rec,i}$ – питомий економічний збиток від видобутку, обробки, транспортування, використання у виробництві, утилізації відходів $i$ -го виду ресурсу, грош. од./т; $q$ – кількість видів зекономленого ресурсу, од.

\* Складено автором за матеріалами [11, с. 6].

тегрованої ефективності ( $IE$ ). З метою оцінки взаємодії результатів підприємницької діяльності сміттєпереробних заводів, впливу на довкілля та на здоров'я населення показник інтегрованої ефективності сумує результати економічного ( $E_{екн}$ ), екологічного ( $E_{екл}$ ) та соціального ( $E_{су}$ ) ефектів, які можуть бути виражені у вартісній формі та відносить їх до сукупних капітальних ( $B_{кан}$ ) і поточних витрат ( $B_{ном}$ ) щодо впровадження процесу рециклінгу ТПВ, враховуючи коефіцієнт дисконтування ( $i$ ):

$$IE = \frac{E_{екн} + E_{екл} + E_{су}}{B_{ном} + B_{кан} \cdot i} \quad (1)$$

У контексті ефективності рециклінгу та використання вторинної сировини особливою відмінністю показника інтегрованої ефективності є його багатогранність та багатофакторність, адже, не зважаючи на те, що складові екологічної, економічної та соціальної ефективності різні за змістом, але вони мають одну мету – досягнення високої ефективності для забезпечення сталого розвитку індустрії сміттєпереробки.

Поряд з цим, еколого-економічний результат від впровадження та використання рециклінгу ТПВ на сміттєпереробних заводах України пропонується розраховувати за формулою, що враховує завдані та відвернені економічні збитки від забруднення довкілля, пов'язані з впровадженням та використанням рециклінгу ТПВ:

$$Eff_{rec} = Z_w^{rec} - Z_s^{rec} \quad (2)$$

де  $Z_w^{rec}$  – економічні збитки від забруднення довкілля, що можуть бути відвернені при використанні рециклінгу ТПВ грн;  $Z_s^{rec}$  – економічні збитки від забруднення довкілля, що пов'язані з впровадженням рециклінгу ТПВ: виробництвом, експлуатацією та утилізацією устаткування для рециклінгу ТПВ, грн.

## ВИСНОВКИ

Потенційно стратегічним напрямом повторного залучення сировини та ресурсів в систему «виробництво – споживання» на основі збалансованості співіснування природного середовища, держави і суспільства є розвиток системи рециклінгу побутових відходів, який забезпечує формування національного ринку вторинної сировини. Однак недоліки функціонування чинного організаційно-економічного механізму та низький рівень екологічної культури стримують розвиток рециклінгу ТПВ, наслідком чого стають колосальні втрати ресурсних можливостей. Реформування сфери рециклінгу на основі консолідації національного та міжнародного законодавства, формування важелів інвестиційної привабливості галузі, уніфікація та стандартизація нефінансової екологічної звітності підприємств з переробки ТПВ, впровадження екологічної освіти та інформатизації – це потенційні чинники розвитку сфери рециклінгу, які забезпечать євроінтегрований розвиток саме такої системи поводження з відходами побуту в Україні, яка буде гарантованим базисом економіко-екологічної ефективності їх переробки. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Доповідь України до Конференції ООН зі Збалансованого (Сталого) Розвитку «Ріо +20: Майбутнє, якого ми хочемо» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecoleague.net/34903999-188.html>
2. **Купалова Г. І.** Екологічна відповідальність бізнесу в контексті Глобального договору. Державне регулювання соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу / Г. І. Купалова // Матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 25 листопада 2010 р. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2010. – С. 20 – 22.
3. **Мазунин С. Н.** Механизм финансирования вовлечения муниципальных отходов в хозяйственный оборот / С. Н. Мазунин // Современные проблемы и перспективы развития финансовой и кредитной сфер экономики России XXI века : Сб. науч. статей / под ред. Ю. В. Рожкова. – Хабаровск, 2006. – С. 164 – 169.
4. **Мищенко В. С.** Світ відходів і Україна в ньому / В. С. Мищенко // Дзеркало тижня. Україна. – 2012. – № 25. – С. 3 – 4.
5. **Нурсеитов Б. Е.** Эколого-экономическая эффективность переработки твердых бытовых отходов (на примере Южно-Казахстанской области) : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. эк. наук: спец. 08.00.19 «Экономика природопользования и охрана окружающей среды» / Б. Е. Нурсеитов. – Алматы, 2009. – 28 с.
6. **Нурсеитов Б. Е.** Система показателей оценки эколого-экономической эффективности использования твердых бытовых отходов / Б. Е. Нурсеитов // Международная научно-практическая конференция ЮКГИ им. М. Сапарбаева «Наука и образование на современном этапе». – Шымкент, 2005. – Т. II. – С. 274 – 276.
7. Системы обращения с ТБО в украинских городах, роль городского населения в раздельном сборе мусора и рекомендации для органов местного самоуправления. – М. : ПРООН / МПВСР, 2011. – 47 с.
8. Стан сфери поводження з побутовими відходами в Україні за 2011 рік [Електронний ресурс] // [www.minregion.gov.ua/index.php?option=com\\_k2&view=item&id=1765:аналіз-стану-сфери-поводження-з-побутовими-відходами-в-україні-за-2011-рік&Itemid=205&lang=uk](http://www.minregion.gov.ua/index.php?option=com_k2&view=item&id=1765:аналіз-стану-сфери-поводження-з-побутовими-відходами-в-україні-за-2011-рік&Itemid=205&lang=uk)
9. **Удальцова Н. Л.** Организационно-экономический механизм функционирования сферы переработки вторичного сырья (на примере лома и отходов черных металлов) : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. эк. наук: спец. спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – Промышленность)» / Н. Л. Удальцова. – Москва, 2012. – 26 с.
10. Удосконалення системи управління відходами в Україні в контексті європейського досвіду / В. С. Мищенко, Г. П. Виговська, Ю. М. Маковецька, Т. Л. Омеляненко. – К. : «Лазурит-Поліграф», 2012. – 120 с.
11. **Фёдоров М. А.** Разработка организационно-экономического механизма комплексного решения проблем промышленной переработки твердых бытовых отходов (на примере Московской области) : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика) / М. А. Фёдоров. – Москва, 2012 – 20 с.
12. **Шуварикова Е. В.** Организационно-экономический механизм управления использованием вторичных

ресурсов в регионе : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика) / Е. В. Шуваринова. – Пермь, 2010. – 20 с.

**13. Rifkin J.** Die dritte industrielle Revolution. Die Zukunft der Wirtschaft nach dem Atomzeitalter, Campus Verlag, Frankfurt am Main / New York, 2011. – 303 p. 3. Towards a Green

Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication. UNEP.2011. – 631 p. – Режим доступа : <http://www.unep.org/greenecconomy/>

**Науковий керівник** – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри екологічного менеджменту та підприємництва Київського національного університету ім. Т. Шевченка  
**Купалова Г. І.**

УДК 658:656.072

## ФОРМИРОВАНИЕ ОБЪЕКТА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ РАБОТЫ ПАССАЖИРСКИХ АВТОБУСНЫХ СТАНЦИЙ

ДМИТРИЕВ И. А., ЩЕБЛЫКИНА К. А.

УДК 658:656.072

**Дмитриев И. А., Щеблыкина К. А. Формирование объекта при управлении эффективностью работы пассажирских автобусных станций**

*В статье предложен состав и содержание объекта при управлении эффективностью работы пассажирских автобусных станций. Формирование объекта управления представлено с помощью процессного подхода. Обосновано, что эффективная работа ПАС формируется с помощью финансовых процессов, процессов работы с персоналом, с клиентами и основных процессов ПАС. С помощью методологии IDEFO разработана модель объекта управления.*

**Ключевые слова:** объект управления, эффективность работы ПАС, процессный подход, сбалансированная система показателей.

**Рис.:** 4. **Библ.:** 21.

**Дмитриев Илья Андреевич** – доктор экономических наук, профессор, декан факультета управления и бизнеса, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (ул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

**Щеблыкина Кристина Анатольевна** – аспирантка, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (ул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

УДК 658:656.072

UDC 658:656.072

**Дмитрієв І. А., Щеблукіна Х. А. Формування об'єкта при управлінні ефективністю роботи пасажирських автобусних станцій**

**Dmitriev I. A., Shchablykina K. A. Formation of the Object in the Business Performance Management on the Passenger Bus Station**

*У статті запропоновано склад і зміст об'єкта при управлінні ефективністю роботи пасажирських автобусних станцій. Формування об'єкта управління представлено за допомогою процесного підходу. Обґрунтовано, що ефективна робота ПАС формується за допомогою фінансових процесів, процесів роботи з персоналом, з клієнтами та основних процесів ПАС. За допомогою методології IDEFO розроблено модель об'єкта управління.*

*The condition and the content of object in business performance management on the passenger BS have been suggested in article. The management object forming is presented with the help of process approach. It has been that the business performance on passengers BC is formed as the result of financial, work processes with the personnel, with clients and the main processes. The object's model of the business performance management at BS was developed using the IDEFO methodology.*

**Ключові слова:** об'єкт управління, ефективність роботи ПАС, процесний підхід, збалансована система показників.

**Key words:** management object, business performance of passengers BS, process approach, balanced scorecard.

**Рис.:** 4. **Бібл.:** 21.

**Рис.:** 4. **Бібл.:** 21.

**Дмитрієв Ілля Андрійович** – доктор економічних наук, професор, декан факультету управління та бізнесу, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

**Щеблукіна Кристина Анатоліївна** – аспірантка, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

**Dmitriev Ilya A.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Dean of the Faculty of Management and Business, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**Shchablykina Kristina A.** – Postgraduate Student, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**Ж**есткие условия конкуренции и перенасыщение рынка товарами и услугами привели к тому, что для повышения эффективности предприятия не будет достаточным увеличение объемов производства, поскольку товары и услуги не будут раскупаться. Поэтому поиск путей повышения эффективности деятельности предприятий является стратегическим направлением развития народного хозяйства.

В связи с тем что, пассажирский транспорт является непроизводственной сферой народного хозяйства, которая направлена на удовлетворение потребностей

населения в перевозках, эффективность его функционирования является необходимым условием стабилизации и структурных изменений всего хозяйственного комплекса. Для этого необходимо управление.

В общем виде управление представляет собой управляемую подсистему, воспринимающую управляющее воздействие со стороны управляющей подсистемы (органа управления). Эффективность управленческих воздействий зависит от того, насколько правильно определен объект. Поэтому возникает задача по обоснованию объекта при управлении эффективностью работы ПАС.

ресурсов в регионе : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика) / Е. В. Шуваринова. – Пермь, 2010. – 20 с.

**13. Rifkin J.** Die dritte industrielle Revolution. Die Zukunft der Wirtschaft nach dem Atomzeitalter, Campus Verlag, Frankfurt am Main / New York, 2011. – 303 p. 3. Towards a Green

Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication. UNEP.2011. – 631 p. – Режим доступа : <http://www.unep.org/greenecconomy/>

**Науковий керівник** – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри екологічного менеджменту та підприємництва Київського національного університету ім. Т. Шевченка  
**Купалова Г. І.**

УДК 658:656.072

## ФОРМИРОВАНИЕ ОБЪЕКТА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ РАБОТЫ ПАССАЖИРСКИХ АВТОБУСНЫХ СТАНЦИЙ

ДМИТРИЕВ И. А., ЩЕБЛЫКИНА К. А.

УДК 658:656.072

**Дмитриев И. А., Щеблыкина К. А. Формирование объекта при управлении эффективностью работы пассажирских автобусных станций**

*В статье предложен состав и содержание объекта при управлении эффективностью работы пассажирских автобусных станций. Формирование объекта управления представлено с помощью процессного подхода. Обосновано, что эффективная работа ПАС формируется с помощью финансовых процессов, процессов работы с персоналом, с клиентами и основных процессов ПАС. С помощью методологии IDEFO разработана модель объекта управления.*

**Ключевые слова:** объект управления, эффективность работы ПАС, процессный подход, сбалансированная система показателей.

**Рис.:** 4. **Библ.:** 21.

**Дмитриев Илья Андреевич** – доктор экономических наук, профессор, декан факультета управления и бизнеса, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (ул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

**Щеблыкина Кристина Анатольевна** – аспирантка, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (ул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

УДК 658:656.072

UDC 658:656.072

**Дмитрієв І. А., Щеблукіна Х. А. Формування об'єкта при управлінні ефективністю роботи пасажирських автобусних станцій**

**Dmitriev I. A., Shchablykina K. A. Formation of the Object in the Business Performance Management on the Passenger Bus Station**

*У статті запропоновано склад і зміст об'єкта при управлінні ефективністю роботи пасажирських автобусних станцій. Формування об'єкта управління представлено за допомогою процесного підходу. Обґрунтовано, що ефективна робота ПАС формується за допомогою фінансових процесів, процесів роботи з персоналом, з клієнтами та основних процесів ПАС. За допомогою методології IDEFO розроблено модель об'єкта управління.*

*The condition and the content of object in business performance management on the passenger BS have been suggested in article. The management object forming is presented with the help of process approach. It has been that the business performance on passengers BC is formed as the result of financial, work processes with the personnel, with clients and the main processes. The object's model of the business performance management at BS was developed using the IDEFO methodology.*

**Ключові слова:** об'єкт управління, ефективність роботи ПАС, процесний підхід, збалансована система показників.

**Key words:** management object, business performance of passengers BS, process approach, balanced scorecard.

**Рис.:** 4. **Бібл.:** 21.

**Рис.:** 4. **Бібл.:** 21.

**Дмитрієв Ілля Андрійович** – доктор економічних наук, професор, декан факультету управління та бізнесу, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

**Щеблукіна Кристина Анатоліївна** – аспірантка, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

**Dmitriev Ilya A.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Dean of the Faculty of Management and Business, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**Shchablykina Kristina A.** – Postgraduate Student, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**Ж**есткие условия конкуренции и перенасыщение рынка товарами и услугами привели к тому, что для повышения эффективности предприятия не будет достаточным увеличение объемов производства, поскольку товары и услуги не будут раскупаться. Поэтому поиск путей повышения эффективности деятельности предприятий является стратегическим направлением развития народного хозяйства.

В связи с тем что, пассажирский транспорт является непроизводственной сферой народного хозяйства, которая направлена на удовлетворение потребностей

населения в перевозках, эффективность его функционирования является необходимым условием стабилизации и структурных изменений всего хозяйственного комплекса. Для этого необходимо управление.

В общем виде управление представляет собой управляемую подсистему, воспринимающую управляющее воздействие со стороны управляющей подсистемы (органа управления). Эффективность управленческих воздействий зависит от того, насколько правильно определен объект. Поэтому возникает задача по обоснованию объекта при управлении эффективностью работы ПАС.

Вопросам улучшения работы и обеспечением работы эффективности функционирования предприятий автомобильного транспорта посвятили свои работы многие авторы: З. И. Аксенова, А. А. Бронштейн, С. А. Голованенко, В. Г. Шинкаренко, Е. С. Кузнецов, П. Р. Левковець и много других ученых. Однако в данных работах, как правило, рассматривались отдельные вопросы повышения эффективности деятельности предприятий, решение которых приводит к улучшению отдельных составляющих их деятельности. Также в исследованиях не уделяется должного внимания специфике пассажирских автобусных станций, деятельность которых направлена на продажу билетов и предоставление сопутствующих услуг пассажирам.

В настоящее время объектом при управлении эффективностью работы предприятий выступают отдельные показатели (прибыль и доходы предприятия, рентабельность производства, производительность труда и др.). Однако данные показатели в основном не систематизированы, отсутствует комплексность их формирования, требуется уточнение с учетом специфики работы пассажирских автобусных станций (ПАС).

*Цель статьи* – обосновать состав и структуру объекта при управлении эффективностью работы на ПАС на основе процессного подхода.

**К** рассмотрению объекта управления предлагается использовать подход, предложенный в работах [1, 2], который предполагает следующие этапы:

1. Формирование проблемы управления.
2. Постановка целей управления объектом.
3. Разграничение объекта управления и окружающей среды, определение характера взаимоотношений между ними.
4. Уточнение или моделирование объекта управления.
5. Установление особенностей и свойств объекта управления.
6. Информационное обеспечение связей между объектом, субъектом и задачами управления.

На первом этапе на пути обоснования объекта управления необходимо рассмотреть экономическую сущность категории «эффективность».

В настоящее время различные авторы по-разному подходят к трактовке данной категории. Большинство определений можно разделить на четыре основные группы:

- ✦ соотношение результата с затраченными ресурсами;
- ✦ соотношение результата с затратами;
- ✦ соотношение результата с поставленными целями;
- ✦ соотношение результата с целями заинтересованных лиц.

Наиболее распространенным подходом является затратный [3 – 6], который предполагает соотношение полученного результата к затратам, которые были понесены для его достижения.

Некоторые авторы [7 – 9] придерживаются несколько иного направления изучения данной категории, рассматривая ее с точки зрения ресурсного подхода, ко-

торый предполагает получение определенного результата на единицу используемых ресурсов.

В исследованиях [10, 11] авторы не разделяют затраты и ресурсы, отождествляя их в своих работах.

Также в исследованиях [12, 13] применяется целевой подход, который является современным инструментом оценки эффективности работы предприятия. Он предполагает рассмотрение эффективности как способности предприятия достигать поставленных целей.

В работах [14, 15] авторы рассматривают эффективность в тесном соотношении с категорией результативность. Так, В. Гросул [14] предлагает под эффективностью понимать обобщающую, качественную категорию успешности функционирования предприятия, определяющей характеристикой которой является результативность как совокупность индикаторов состояния и динамики развития предприятия.

Приобретенный опыт в исследованиях категории «эффективность» привел к появлению конкурентного подхода [16, 17], который предусматривает рассмотрение данной категории с позиции удовлетворенности заинтересованных сторон. Заинтересованными сторонами выступают акционеры, поставщики, клиенты, менеджеры, персонал и т. д. В соответствии с данным подходом эффективность рассматривается с позиции экономических интересов отдельных лиц.

Как видно из приведенных определений, некоторые авторы связывают категорию «эффективность» с термином «результативность».

Исходя из анализа данных терминов, можно сделать вывод, что категория «эффективность» является более широкой и включает в себя понятие результативность. На взгляд авторов, она характеризует положительный результат деятельности предприятия, в то время, как результативность – общий результат деятельности предприятия, как положительные, так и отрицательный.

Следуя проведенному анализу о сущности категории «эффективность деятельности предприятия» можно сделать вывод, что она достигается совокупностью различных мероприятий, которые направлены на обеспечение равномерного развития и состояния предприятия.

**Т**аким образом, под *эффективной деятельностью пассажирских автобусных станций* будем понимать обобщающий показатель успешной деятельности предприятия, который характеризуется совокупностью показателей его работы, удовлетворяющих установленные к ним требования и достигающих установленных целей при минимальных издержках.

На следующем этапе обоснования объекта управления необходимо определить цели ПАС в области управления эффективностью.

При формулировании целей предприятия необходимо учитывать три важных фактора [18]: усиление внешних конкурентных преимуществ предприятия; повышение внутренней эффективности предприятия; успешные исследования и разработки в области новых технологий.

Учитывая вышесказанное, при формулировке целей пассажирских автобусных станций в области эффективности будем основываться на исследованиях Р. Каплана и Д. Нортон [19] сбалансированной системы показателей, которые предлагают отслеживать результаты деятельности предприятий в четырех ключевых аспектах: финансы, клиенты, внутренние процессы, обучение и рост.

Основываясь на данных исследованиях, чтобы максимально управлять эффективностью деятельности ПАС, необходимо установить взаимосвязь целей предприятия с данными ключевыми аспектами. Поэтому для пассажирских автобусных станций можно выделить четыре группы целей для предприятия:

- ✦ *финансовые цели* – данная группа целей является основными составляющими в управлении эффективностью деятельности ПАС, поскольку отражают основную цель деятельности любого предприятия – максимизацию его рыночной стоимости;
- ✦ *цели в работе с клиентами (пассажиры, арендаторы)* – данная группа целей предусматривает ориентацию на требования потребителей, удовлетворение их потребностей, привлечение новых клиентов;
- ✦ *цели в деятельности внутренних процессов предприятия* – данная группа целей выявляет, какие процессы играют наибольшую роль для достижения финансовых целей и удовлетворения требований клиентов;
- ✦ *цели в работе с персоналом предприятия* – предполагает определение необходимых знаний, умений и навыков сотрудников предприятия, применение систем мотивации для достижения целей предприятия. Также в данную группу относится обеспечение предприятия необходимой

инфраструктурой, без которой невозможно эффективное функционирование ПАС.

Следующим этапом обоснования объекта при управлении эффективности работы ПАС является определение отношения объекта управления с внешней средой пассажирских автобусных станций. На данном этапе объектом управления выступают процессы, обеспечивающие эффективную работу ПАС.

К факторам внешней среды пассажирских автобусных станций можно отнести факторы прямого и косвенного воздействия.

К *факторам прямого воздействия* отнесем: поставщиков (автотранспортные предприятия, физические лица – предприниматели и другие предприятия, которые предоставляют ПАС подвижной состав); потребителей (пассажиры); конкурентов (частные предприятия и физические лица – предприниматели, которые совершают пригородные, междугородные и международные перевозки); законы и государственные органы, которые регулируют деятельность предприятий.

К *факторам непрямого воздействия* отнесем: технологии, состояние экономики, социально-культурные и политические факторы, отношение с местным населением, международное окружение. Данные факторы являются более сложными, поскольку ПАС не может точно спрогнозировать их воздействие на предприятие, а также не имеет прямого влияния на них.

На *рис. 1* представлено взаимодействие объекта управления с внешней средой, учитывая факторы прямого и косвенного воздействия.

В процессе функционирования пассажирских автобусных станций существует связь с внешним окружением прямого воздействия, т. е. обе стороны могут влиять одно на другое.

При этом ПАС функционирует с внешним окружением косвенного воздействия, которое влияет на деятель-

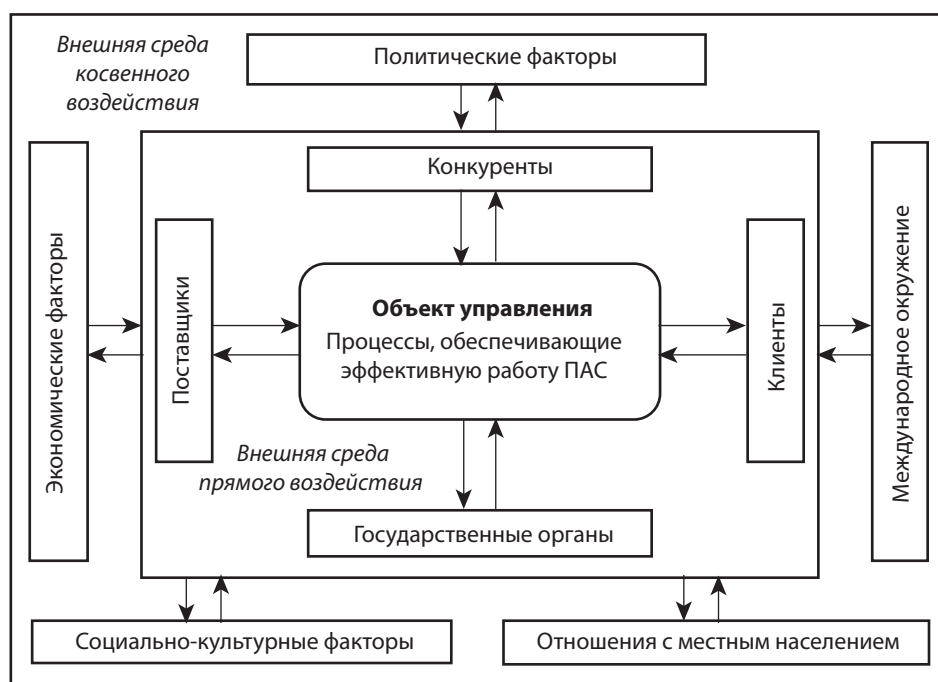
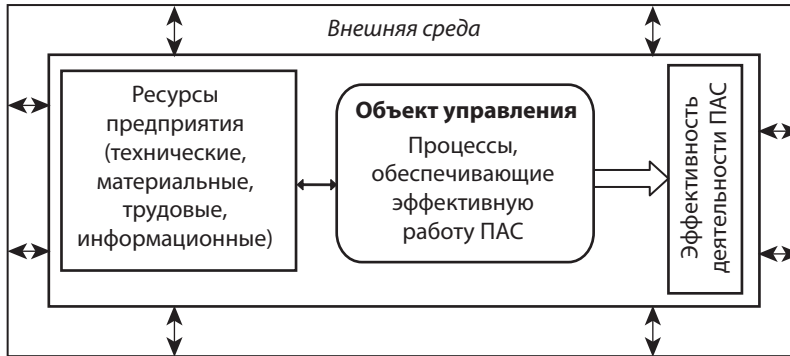


Рис. 1. Взаимодействие объекта управления и внешней среды прямого и косвенного воздействия

ность предприятия, и внешним окружение прямого воздействия, однако оно практически не поддается контролю.

Следующий этап предполагает выделение в составе объекта управления ресурсов предприятия, поскольку от их качества непосредственно зависит эффективность функционирования ПАС. К ним можно отнести технические, материальные, трудовые и информационные ресурсы. На *рис. 2* представлена взаимосвязь эффективности деятельности ПАС и ресурсов.



**Рис. 2. Взаимосвязь деятельности ПАС и ресурсов**

На следующем этапе необходимо определить содержание объекта управления эффективностью работы ПАС. Для этого целесообразно будет воспользоваться процессным подходом, который позволит представить эффективность как систему элементов, которая бы объединила процессы, обеспечивающие эффективную работу ПАС.

Под процессами понимают совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, которые превращают «входы» в «выходы». При реализации процессного подхода необходимо учитывать следующие факторы: результат процесса (выход процесса); владелец процесса; исполнители процесса; входы процесса.

Согласно теории о сбалансированной системе показателей [20] и специфике деятельности пассажирских автобусных станций можно выделить следующие процессы,

которые обеспечивают их эффективную работу: финансовые процессы; процессы работы с клиентами; основные процессы ПАС; процессы работы с персоналом.

Представим процессы, обеспечивающие эффективную деятельность ПАС, в виде *рис. 3*.

На следующем этапе обоснования эффективности работы ПАС как объекта управления необходимо представить его в виде модели. Это даст возможность установить взаимосвязь между процессами.

В общем виде модель – это информационный образ реального объекта, который воспроизводит данный объект с определенной степенью точности и в форме, отличной от формы самого объекта.



**Рис. 3. Процессы, обеспечивающие эффективную работу ПАС**



Для описания модели воспользуемся методологией IDEF0, которая представляет собой методологию функционального моделирования, согласно которой система представляется как совокупность взаимодействующих процессов [22]. Данная технология предполагает построение контекстных и декомпозиционных диаграмм.

Декомпозиционная диаграмма объекта при управлении эффективностью работы ПАС представлена на рис. 4.

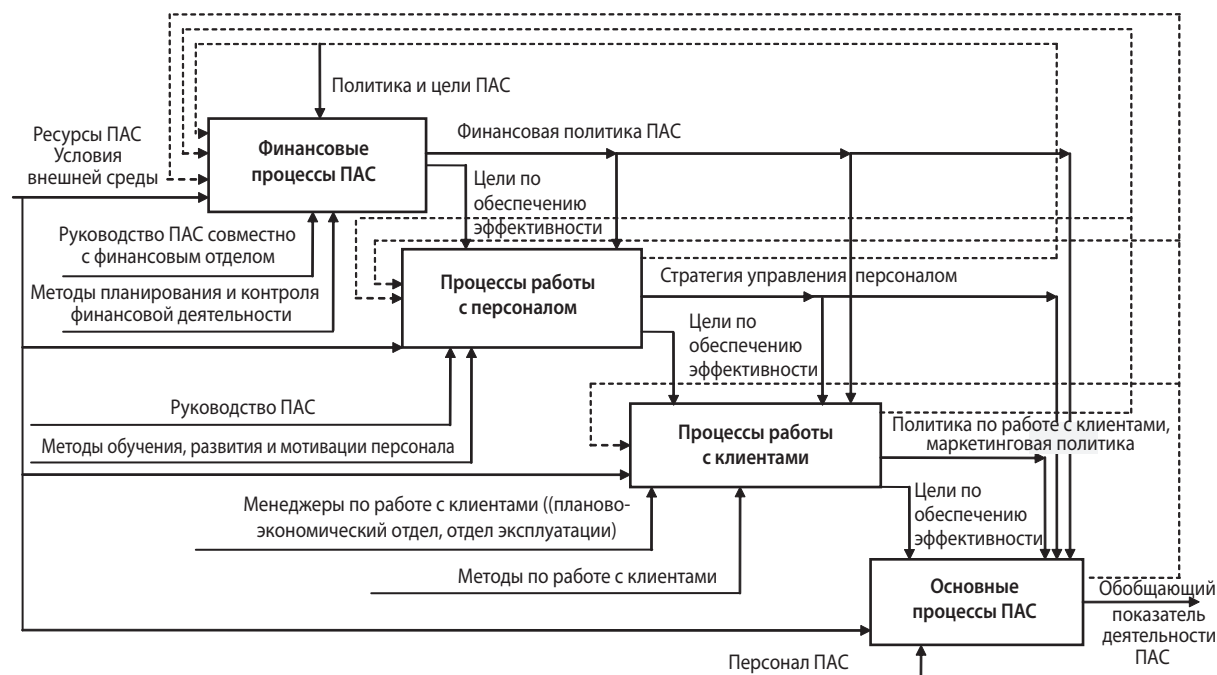


Рис. 4. Декомпозиционная диаграмма объекта при управлении эффективностью деятельности ПАС

## ВЫВОДЫ

Таким образом, научным результатом является обоснование объекта при управлении эффективностью работы ПАС путем установления его состава и содержания на основе процессного подхода и теории о сбалансированной системе показателей.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Могилевский В. Д. Методология систем: вербальный поход / В. Д. Могилевский. – М.: Экономика, 1999. – Вып. 4. – С. 5 – 11.
2. Шинкаренко В. Г. Формирование объектов при исследовании систем управления / В. Г. Шинкаренко, О. М. Криворучко // Экономика транспортного комплекса : зб. наук.праць. – Харків : ХНАДУ. – 2001. – Вып. 4. – С. 5 – 11.
3. Коган А. Б. Теоретические аспекты эффективности экономических систем / А. Б. Коган, Н. П. Болдырева // Вестник ОГУ. – 2006. – № 8. – С. 45 – 55.
4. Рацкий К. А. Экономика предприятия / К. А. Рацкий. – М.: Маркетинг, 1999. – 693 с.
5. Шерепа К. М. Формування управління ефективністю приміського комплексу залізничного транспорту : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (залізничний транспорт) / К. М. Шерепа. – Дніпропетровськ, 2009. – 21 с.

6. Карачина Н. П. Статическая и динамическая концепция развития предприятия в системе безопасности / Н. П. Карачина // Бизнес Информ. – 2010. – № 10. – С. 78 – 85.

7. Абалкин Л. И. Конечные народнохозяйственные результаты / Л. И. Абалкин. – 2-е изд., доп. и перераб. – М., 1982.

8. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [пер. с англ.]. – М.: Дело, 1995. – 704 с.

9. Прядко В. В. Економічна ефективність виробництва товарів народного споживання: методологія і практика управління (на прикладі харчової і легкої промисловості) : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: спец. 08.07.01 «Економіка промисловості» / В. В. Прядко. – Київ, 2005. – 30 с.

10. Кривцов А. С. Теоретические основы современной экономики / А. С. Кривцов, В. М. Бережной. – Х.: Прапор, 1997. – 295 с.

11. Синк Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д. С. Синк; [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.

12. Зеленевский В. А. Организация трудовых коллективов: введение в теорию организации и управления / В. А. Зеленевский. – М.: Экономика, 1999. – С. 122 – 123.

13. Мароши М. Организация, стимулирование, эффективность / М. Мароши. – М.: Экономика, 2001. – 690 с.

14. Гросул В. А. Оцінка ефективності функціонування підприємств торгівлі з позиції ключових стейкхолдерів : [монографія] / В. А. Гросул, Н. Е. Аванесова ; Харк. держ. ун-т харч. та торгівлі. – Х.: ХДУХТ, 2010. – 230 с.

15. Гайдар Н. А. Экономическая эффективность хозяйственной деятельности торгового предприятия как объект оценки / Н. А. Гайдар // Бизнес Информ. – 2010. – № 9. – С. 53 – 57.

16. Freeman R. E. Strategic Management / R. E. Freeman. A Stakeholder Approach. – Boston : Pitman, 1984.

17. Петров М. А. Теория заинтересованных сторон: нути практического применения / М. А. Петров // Вестник СПбГУ. Сер. Менеджмент. – 2004. – № 2. – С. 51 – 68.

18. Макаренко М. Проектирование системы управления эффективным функционированием предприятия / М. Макаренко // Матеріали Міжнародної конференції у межах програми європейської комісії «Менеджмент організацій і управління людськими ресурсами». – Ялта : РВВ КДПІ, 2005. – С. 172 – 184.

19. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 214 с.

20. Фелпс Б. Умные бизнес-показатели: Система измерений эффективности как важный элемент менеджмента / Б. Фелпс ; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2004. – 312 с.

21. Методология IDEFO. Стандарт (русская версия). – М. : МетаТехнология, 1993. – 117 с.

УДК 658.014.1

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ОЦІНКИ РІВНЯ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

ДЕМ'ЯНЕНКО Т. І.

УДК 658.014.1

### Дем'яненко Т. І. Методичний підхід щодо оцінки рівня адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту

У статті розроблено методичний підхід щодо формування системи адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту. Система адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту охоплює всі сфери діяльності виробництва і на підставі цього допомагає оперативно планувати майбутню діяльність підприємств залізничного транспорту.

**Ключові слова:** інтегральний показник, адаптивне управління інноваційно-інвестиційним розвитком, підприємства залізничного транспорту.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 9. **Бібли.:** 7.

Дем'яненко Тетяна Іванівна – асистент, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

УДК 658.014.1

UDC 658.014.1

### Демьяненко Т. И. Методический подход к оценке уровня адаптивного управления инновационно-инвестиционным развитием предприятий железнодорожного транспорта

В статье разработан методический подход к формированию системы адаптивного управления инновационно-инвестиционным развитием предприятий железнодорожного транспорта. Система адаптивного управления инновационно-инвестиционным развитием предприятий железнодорожного транспорта охватывает все сферы деятельности производства и на основании этого помогает оперативно планировать будущую деятельность предприятий железнодорожного транспорта.

**Ключевые слова:** интегральный показатель, адаптивное управление инновационно-инвестиционным развитием, предприятия железнодорожного транспорта.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 9. **Библ.:** 7.

Демьяненко Татьяна Ивановна – ассистент, кафедра экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

### Demyanenko T. I. Methodical Going Near Forming of the System of Adaptive Control Innovative - by Investment Development of Enterprises of Railway Transport

In the article the methodical going is developed near forming of the system of adaptive control innovative - by investment development of enterprises of railway transport. System of adaptive control innovative - engulfs all spheres of activity of production investment development of enterprises of railway transport and on the basis of it helps operatively to plan future activity of enterprises of railway transport.

**Key words:** integral index, adaptive control innovative - by investment development, enterprises of railway transport.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 9. **Bibl.:** 7.

Demyanenko Tatyana I. – Assistant, Department of Economy and Organization of Activity of Subjects of Managing, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

Нині перед вітчизняними підприємствами стоїть стратегічне завдання переходу до інноваційного типу розвитку, перетворення їх в динамічні високорозвинені, здатні розробляти, виробляти і застосовувати високі технології, але для цього вимагається приступити до формування і здійснення нової стратегії розвитку, в першу чергу, за рахунок інноваційної і інвестиційної діяльності.

В умовах гострого дефіциту власних засобів для інвестування в інновації у більшості підприємств необхідно розглядати інноваційну діяльність як реалізацію сукупності інвестиційних проектів щодо впровадження інновацій на принципах ефективного вкладення інвес-

тицій, що дозволить розробити досконаліший механізм адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств.

Питанню формування адаптивного управління інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств приділено достатньо уваги економістами-науковцями, а саме: І. Ансофф [1], О. Арєф'єва [2], В. Геєць [3], В. Дикань [4], В. Зянько [5], В. Прохорова [2, 6], Р. Фатхутдинов [7] та інших.

Метою статті є розробка методичного підходу щодо формування системи адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту.

**17. Петров М. А.** Теория заинтересованных сторон: нути практического применения / М. А. Петров // Вестник СПбГУ. Сер. Менеджмент. – 2004. – № 2. – С. 51 – 68.

**18. Макаренко М.** Проектирование системы управления эффективным функционированием предприятия / М. Макаренко // Матеріали Міжнародної конференції у межах програми європейської комісії «Менеджмент організацій і управління людськими ресурсами». – Ялта : ПВВ КДГІ, 2005. – С. 172 – 184.

**19. Каплан Р.** Сбалансированная система показателей. / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 214 с.

**20. Фелпс Б.** Умные бизнес-показатели: Система измерений эффективности как важный элемент менеджмента / Б. Фелпс ; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2004. – 312 с.

**21.** Методология IDEF0. Стандарт (русская версия). – М. : МетаТехнология, 1993. – 117 с.

УДК 658.014.1

**МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ОЦІНКИ РІВНЯ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ**

ДЕМ'ЯНЕНКО Т. І.

УДК 658.014.1

**Дем'яненко Т. І. Методичний підхід щодо оцінки рівня адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту**

У статті розроблено методичний підхід щодо формування системи адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту. Система адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту охоплює всі сфери діяльності виробництва і на підставі цього допомагає оперативно планувати майбутню діяльність підприємств залізничного транспорту.

**Ключові слова:** інтегральний показник, адаптивне управління інноваційно-інвестиційним розвитком, підприємства залізничного транспорту.  
**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 9. **Бібл.:** 7.

*Дем'яненко Тетяна Іванівна* – асистент, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

УДК 658.014.1

UDC 658.014.1

**Демьяненко Т. И. Методический подход к оценке уровня адаптивного управления инновационно-инвестиционным развитием предприятий железнодорожного транспорта**

**Demyanenko T. I. Methodical Going Near Forming of the System of Adaptive Control Innovative - by Investment Development of Enterprises of Railway Transport**

В статье разработан методический подход к формированию системы адаптивного управления инновационно-инвестиционным развитием предприятий железнодорожного транспорта. Система адаптивного управления инновационно-инвестиционным развитием предприятий железнодорожного транспорта охватывает все сферы деятельности производства и на основании этого помогает оперативно планировать будущую деятельность предприятий железнодорожного транспорта.

In the article the methodical going is developed near forming of the system of adaptive control innovative - by investment development of enterprises of railway transport. System of adaptive control innovative - engulfs all spheres of activity of production investment development of enterprises of railway transport and on the basis of it helps operatively to plan future activity of enterprises of railway transport.

**Ключевые слова:** интегральный показатель, адаптивное управление инновационно-инвестиционным развитием, предприятия железнодорожного транспорта.  
**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 9. **Библ.:** 7.

**Key words:** integral index, adaptive control innovative - by investment development, enterprises of railway transport.  
**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 9. **Bibl.:** 7.

*Демьяненко Татьяна Ивановна* – ассистент, кафедра экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

*Demyanenko Tatyana I.* – Assistant, Department of Economy and Organization of Activity of Subjects of Managing, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

**Н**ині перед вітчизняними підприємствами стоїть стратегічне завдання переходу до інноваційного типу розвитку, перетворення їх в динамічні високорозвинені, здатні розробляти, виробляти і застосовувати високі технології, але для цього вимагається приступити до формування і здійснення нової стратегії розвитку, в першу чергу, за рахунок інноваційної і інвестиційної діяльності.

В умовах гострого дефіциту власних засобів для інвестування в інновації у більшості підприємств необхідно розглядати інноваційну діяльність як реалізацію сукупності інвестиційних проектів щодо впровадження інновацій на принципах ефективного вкладення інвес-

тицій, що дозволить розробити досконаліший механізм адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств.

Питанню формування адаптивного управління інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств приділено достатньо уваги економістами-науковцями, а саме: І. Ансофф [1], О. Ареф'єва [2], В. Геєць [3], В. Дикань [4], В. Зянько [5], В. Прохорова [2, 6], Р. Фатхутдинов [7] та інших.

Метою статті є розробка методичного підходу щодо формування системи адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту.

Для оцінки доцільності впровадження системи адаптивних управлінських рішень інноваційно-інвестиційним розвитком на підприємствах залізничного транспорту автором пропонується послідовність та зміст етапів методики розрахунку інтегрального показника адаптивної гнучкості, тобто здатності підприємств адаптуватися до внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на їх діяльність.

Аналітичний етап, який безпосередньо пов'язаний з формуванням інформаційного простору побудови інтегрованої оцінки, відіграє важливу роль і спрямований на створення системи фактичних показників діяльності підприємства за видами діяльності на певний момент часу. Основними принципами формування системи показників для розрахунку інтегральної оцінки за звітністю підприємств мають бути визнані такі: адекватність системи показників завданням дослідження; наявність інформаційного забезпечення для розрахунку значення показників; можливість чіткого визначення алгоритмів розрахунку показників; забезпечення накопичення статистичної бази стосовно рівнів показників в динаміці; охоплення показниками усіх найважливіших напрямків оцінки економічних систем; оптимальна чисельність показників з кожного напрямку дослідження; гнучкість системи показників та їх інтегрованість відповідно до потреб програмно-цільового управління.

**С**истема формування системи адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту відіграє важливу роль у розробці стратегії поведінки підприємства в ринкових умовах. Побудова ефективної системи формування системи адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту повинна спиратися на всебічний аналіз діяльності підприємства за різними напрямками. Для аналізу складових інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств залізничного транспорту запропоновано методичний підхід щодо розробки управлінських рішень, представлений на рис. 1.

Проаналізовані підходи і методи побудови системи показників, тією чи іншою мірою прийнятні для визначення інтегральної оцінки адаптивної гнучкості підприємств, яку доцільно застосовувати при розробці рейтингів, у формуванні системи адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту.

До найпростіших детермінованих і стохастичних методів розрахунку інтегральних показників можна віднести: середню арифметичну стандартизованих значень; бальну оцінку; суму фактичних показників; геометричну середню; суму відстаней до величини еталону тощо.

Для обчислення інтегрального показника адаптивної гнучкості підприємств необхідно привести систему показників до єдиного виміру, а саме, провести процедуру нормування, тобто отримати кількісні показники. Нормування виконується за різними формулами для показників – «ідеальних» і показників – «антиідеальних». Це пов'язано з необхідністю уніфікації тих показників, за якими ранжування здійснюється від макси-

мального до мінімального значень, і тих, за якими воно виконується в протилежному напрямку.

Було проведено процедуру нормування за методом головного критерію оптимальності, мажоритарної згортки та адитивної згортки критеріїв за відомими частковими критеріями оптимальності обраних статистичних показників  $f_1, f_2, \dots, f_n$ . Ці методи використовуються, якщо існує частковий критерій, важливість якого значно перевищує важливість всіх інших критеріїв.

Як цільову функцію обирається один, істотно найбільш значущий частковий критерій  $f_s \in \{f_j\}_n$ , а інші критерії враховуються у вигляді обмежень:

$$\varphi = f_s \rightarrow \text{extr}, \quad (1)$$

$$f_j^- \leq f_j \leq f_j^+ \text{ для всіх } j \neq s,$$

де  $f_j^-, f_j^+$  – відповідно нижня й верхня припустимі межі  $j$ -ї компоненти множини оцінок.

**П**ростота методу головного критерію оптимальності визначила широке його застосування на практиці, однак він має істотні недоліки, пов'язані зі складністю визначення граничних значень  $f_j^-, f_j^+$ , а також з тим, що значення інших, що задовольняють обмеженням критеріїв при оцінці альтернатив, не враховуються.

Метод мажоритарної згортки критеріїв використовується, якщо часткові критерії  $\{f_j\}_n$  приблизно рівнозначні.

Множина альтернатив  $X = \{x\}_m$  ранжується за кожним критерієм  $f_j \in \{f_j\}_n$ . Для цього альтернативи упорядковуються:

$$\text{якщо } f_j \rightarrow \max, \text{ то } f_j(x_1) > \dots > f_j(x_m);$$

$$\text{якщо } f_j \rightarrow \min, \text{ то } f_j(x_1) < \dots < f_j(x_m)$$

з наступною переіндексацією та приписуванням рангів:

$$f_j(x_i) \Leftrightarrow r_{ij} = i, \quad i = \overline{1, m}, \quad j = \overline{1, n}.$$

Оптимальне рішення обирається як розв'язок задачі:

$$\varphi^* = \min_{i=1, m} \sum_{j=1}^n r_{ij}. \quad (2)$$

Тобто як оптимальна альтернатива обирається та, яка має найменше числове значення сумарного рангу.

Метод адитивної згортки критеріїв використовується, якщо критерії незалежні за цінністю (корисністю) і їхню відносну значущість можна виміряти за кількісною шкалою.

Цільова функція  $\varphi$  у даному випадку має вигляд:

$$\varphi = \sum_{j=1}^n \lambda_j \hat{f}_j \rightarrow \max, \quad (3)$$

де  $\gamma_j$  – відносний коефіцієнт значущості  $j$ -го часткового критерію,

$$\lambda_j \geq 0; \quad \sum_{j=1}^n \lambda_j = 1;$$

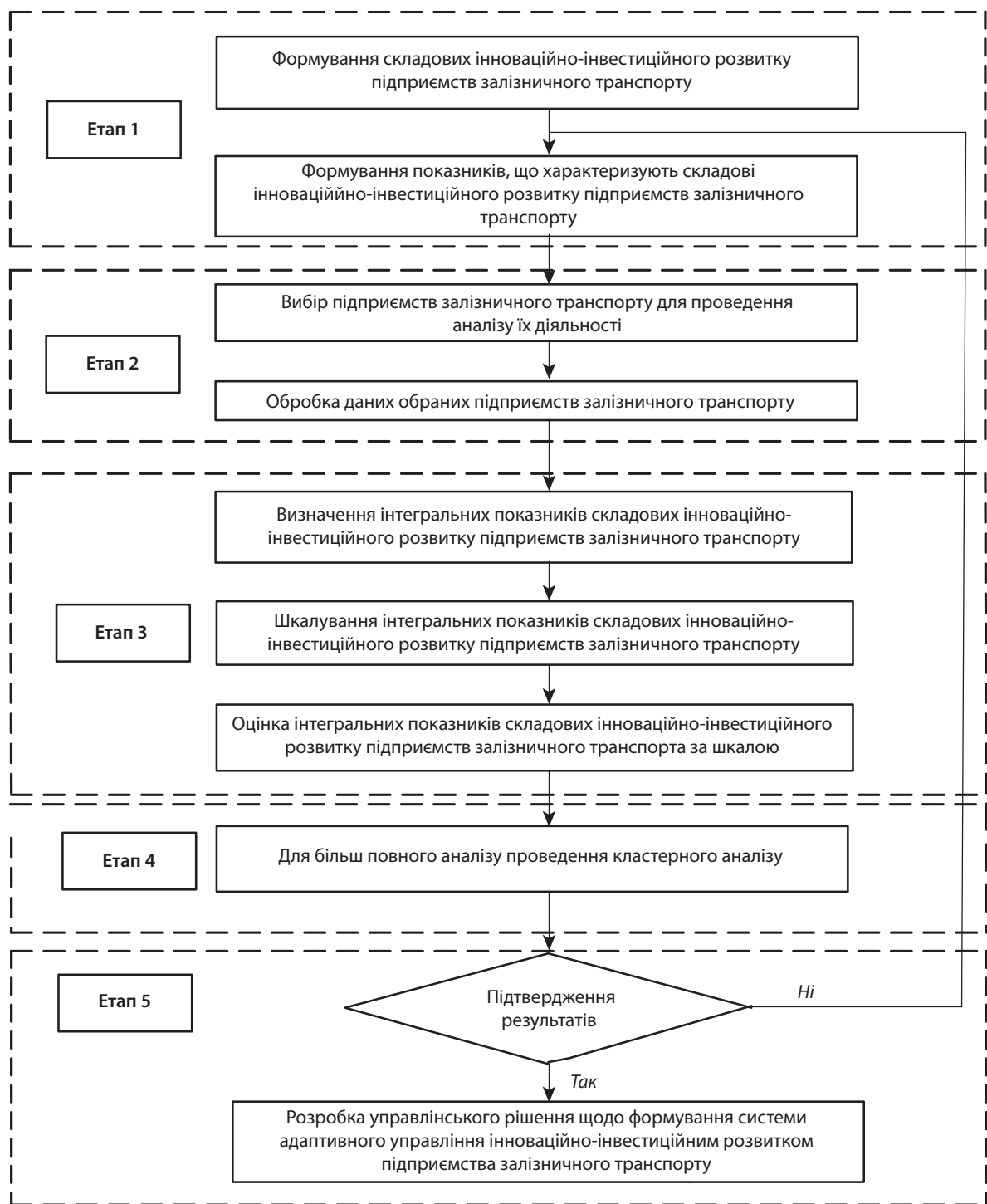


Рис. 1. Алгоритм методичного підходу щодо формування системи адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту

$\hat{f}_j$  – j-й частковий критерій оптимальності в нормованому вигляді.

Операція нормування дозволяє виключити вплив на цільову функцію одиниць виміру, величини інтервалу припустимих значень приватного критерію, а також уточнює його екстремальність по максимуму:

$$\hat{f}_j = \begin{cases} (f_j - f_j^-) / (f_j^+ - f_j^-), & f_j \rightarrow \max, \\ (f_j^+ - f_j) / (f_j^+ - f_j^-), & f_j \rightarrow \min, \end{cases} \quad (4)$$

$\hat{f}_j$  – j-й частковий критерій оптимальності в нормованому вигляді.

Метод геометричної згортки критеріїв використовується, якщо відома додаткова інформація про ціль у вигляді ідеальної (антиідеальної) альтернативи.

Тут у ролі цільової функції виступає відстань між ідеальною (антиідеальною)  $x^*$  і розглянутими альтернативами. Чим ближче (далі) якість розглянутої альтернативи до ідеальної (антиідеальної), тим вона краща.

Вигляд цільової функції залежить від вибору метрики простору критеріїв:

$$\varphi = \left[ \sum_{j=1}^n \left| \hat{f}_j - \hat{f}_j(x^*) \right|^p \right]^{1/p} \rightarrow \text{extr}, \quad (5)$$

де

$$\text{extr} = \begin{cases} \min, & \text{якщо } x^* \text{ – ідеальна альтернатива,} \\ \max, & \text{якщо } x^* \text{ – антиідеальна альтернатива.} \end{cases}$$

На практиці найчастіше використовують метрику Чебишева ( $p = 1$ ) або евклідову метрику ( $p = 2$ ).

Для визначення початкових значень параметрів:

$(f_j^-, f_j^+, \lambda_j, \gamma_j)$  використовується статистичний або експертний аналіз, а їхнє уточнення найбільш ефективно здійснювати в ході діалогової (людино-машинної) оптимізації.

Пропонується методика оцінки рівня адаптивної гнучкості підприємства за допомогою інтегрального показника ( $I$ ), що визначається за формулою:

$$I = \sum_{i=1}^n \lambda_i \cdot R_i, \quad (6)$$

де  $\lambda_i$  – коефіцієнт, що відображує рівень значущості групи показників;

$R_i$  – величина часного критерію за  $i$ -тою групою показників;

$n$  – число груп показників, які характеризують рівень адаптивної гнучкості підприємства.

Поряд із перевагами, пов'язаними з простотою інтерпретації отриманих результатів, дана методика має низку недоліків. А саме, відсутні будь-які рекомендації щодо формування системи оціночних показників; не визначено види локальних функцій; для оцінки загального рівня адаптивної гнучкості використовується лінійна модель, що не завжди адекватно описує динаміку аналізованих процесів.

Графічна інтерпретація отриманих оцінок допомагає кращому сприйняттю і характеризує не тільки поточний стан підприємства, але і той стан адаптивної гнучкості, до якого варто прагнути. Цей підхід дає можливість провести аналіз різнорідних факторів, що визначають сучасний стан підприємства і тенденції його сприйняття до впровадження системи управлінських інновацій.

Відповідно до фактичних значень показників і величини їх відхилення від граничних значень стан підприємства можна характеризувати як: нормальний, коли індикатори економічного розвитку знаходяться в межах граничних значень; передкризовий, коли перевищуються граничні значення хоча б одного з індикаторів; кризовий, коли спостерігається бар'єрне значення більшості основних індикаторів; критичний, коли порушуються всі бар'єри – як основні, так і другорядні. Чим ближче величина співвідношення до 1, тим вище рівень економічного розвитку підприємства. При цьому оцінка рівня економічного розвитку припускає не тільки розрахунок кількісного показника, але і його якісну інтерпретацію.

Від об'єктивності й точності оцінки результатів діяльності підприємств багато в чому залежить ефективність роботи з удосконалювання систем управління як на макро, так і мікрорівні. Складність такої оцінки укладається в тому, що самі показники роботи підприємств найчастіше виявляються досить суперечливими. У цьому зв'язку для всебічної оцінки діяльності господарського об'єкта найбільш значимі фінансово-економічні показники в процесі аналізу результату роботи підприємств пропонується об'єднати в один інтегральний показник.

Інтегральне оцінювання рівня адаптивної гнучкості підприємства розраховується за допомогою формул:

$$XS_{ij} = \frac{X_{ij} - \bar{X}_i}{S_i}, \quad (7)$$

де  $XS_{ij}$  – стандартизоване значення  $i$ -го показника  $j$ -ї групи показників;

$X_{ij}$  – вихідне значення  $i$ -го показника  $j$ -ї групи показників;

$\bar{X}_i$  – середнє значення  $i$ -го показника;

$S_i$  – середньоквадратичне відхилення  $i$ -го показника.

$$d_{jo} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (XS_{ij} - XS_{io})^2}, \quad (8)$$

де  $d_{jo}$  – відстань між стандартизованими значеннями показників і значень еталона  $j$ -ї групи показників;

$XS_{io}$  – еталонне стандартизоване значення  $i$ -го показника.

Інтегральний показник рівня адаптивної гнучкості підприємства за окремими групами показників розраховується за допомогою формули:

$$I_R = 1 - \frac{d_{jo}}{d_o}, \quad (9)$$

де  $d_o = \bar{d}_0 + 2S_0$ ;  $\bar{d}_0 = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n d_{j0}$ ;  $S_0 = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n (d_{j0} - \bar{d}_0)^2}$ .

$I_R$  – розрахунок інтегрального показника адаптивної гнучкості підприємства, який забезпечує комплексну оцінку стану сприйняття впровадження системи адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком досліджуваного об'єкта.

На підставі вивчення літературних джерел автором пропонується виділення доступних інтервалів якісної оцінки інтегрального показника рівня адаптивної гнучкості підприємства, які представлені в *табл. 1*.

Таблиця 1

**Інтервали якісної оцінки інтегрального показника**

Значення інтегрального показника	0 – 0,4	0,41 – 0,7	0,71 – 1,0
Рівень адаптивної гнучкості	Низький (Н)	Середній (С)	Високий (В)

Приклад розрахунку значення інтегральних показників використання виробничих ресурсів промислових підприємств залізничного транспорту наведено в *табл. 2*.

**Інтегральний показник використання виробничих ресурсів на підприємствах залізничного транспорту,  
2003 – 2010 рр.**

Підприємства / рік	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. ВАТ «Івано-Франківський локомотиворемонтний завод»	0,642	0,701	0,523	0,486	0,599	0,565	0,600	0,571
2. ВАТ «Дніпропетровський завод електротехнічного обладнання»	0,633	0,660	0,670	0,690	0,680	0,668	0,677	0,655
3. ЗАТ «Артемівський електротехнічний завод»	0,679	0,639	0,487	0,572	0,584	0,586	0,614	0,617
4. ВАТ «Дніпропетровський тепловозоремонтний завод»	0,636	0,614	0,606	0,494	0,527	0,553	0,647	0,498
5. ПАТ «Дніпропетровський завод з ремонту та будівництва пасажирських вагонів»	0,602	0,632	0,602	0,668	0,631	0,733	0,648	0,574
6. ВАТ «Гайворонський тепловозоремонтний завод»	0,656	0,676	0,607	0,522	0,545	0,575	0,572	0,645
7. ВАТ «Ізюмський тепловозоремонтний завод»	0,679	0,544	0,531	0,564	0,609	0,474	0,667	0,577
8. ВАТ «Київський електровозоремонтний завод ім. Січневого повстання 1918 року»	0,667	0,659	0,632	0,587	0,523	0,523	0,592	0,540
9. ВАТ «Львівський локомотиворемонтний завод»	0,690	0,662	0,652	0,579	0,504	0,517	0,651	0,592
10. ВАТ «Трансмаш»	0,664	0,687	0,650	0,675	0,603	0,469	0,571	0,602

Як свідчать розрахунки інтегрального показника, використання виробничих ресурсів промислових підприємств залізничного транспорту, відповідно до якісної оцінки, наведеної в табл. 2, протягом 2004 – 2011 рр. усі підприємства знаходяться на середньому рівні, тобто на підставі аналізу адаптивної гнучкості можна зробити висновок про середній рівень сприйняття адаптивного управління інноваційно-інвестиційного розвитку в господарській діяльності підприємств залізничного транспорту.

#### ВИСНОВКИ

У роботі запропонований алгоритм формування управлінського рішення щодо формування системи адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту. Особливість системи адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту полягає в орієнтації на детальний розгляд складових і показників, що характеризують складові інноваційно-інвестиційного розвитку. Система адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту охоплює всі сфери діяльності виробництва і на підставі цього допомагає оперативно планувати майбутню діяльність підприємств залізничного транспорту.

Результати аналізу діяльності підприємств залізничного транспорту та визначення інтегрального показника адаптивної гнучкості дозволять визначити та сформулювати управлінські рішення щодо адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Ансофф І.** Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1999. – 519 с.
2. **Ареф'єва О. В.** Управління розвитком економічних систем: теорія, механізми регулювання та управління [Текст]: Монографія / О. В. Ареф'єва, В. В. Прохорова. – Харків: УкрДАЗТ, 2010. – 301 с.
3. **Геєць В.** Інноваційно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку XXI століття / В. Геєць // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 3 – 32.
4. **Дикань В. Л.** Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту: Монографія / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко. – Харків: УкрДАЗТ, 2008. – 194 с.
5. **Зянько В. В.** Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / В. В. Зянько. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 397 с.
6. **Прохорова В. В.** Економічний розвиток підприємств: теоретико-методологічний аспект [Текст]: Монографія. / В. В. Прохорова. – Харків: УкрДАЗТ, 2010. – 523 с.
7. **Фатхутдинов Р. А.** Инновационный менеджмент: учебник, 4-е изд. / Р. А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2003. – 400 с.

**Науковий керівник** – д-р екон. наук, проф., зав. каф. економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії **Прохорова В. В.**

# ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАЛІЗНИЦЬ УКРАЇНИ

ДИКОЛЕНКО О. Г.

УДК 330.332:656.2

## Диколенко О. Г. Теоретичні та практичні підходи до визначення інвестиційного потенціалу залізниць України

Статтю присвячено висвітленню теоретичних та практичних підходів до визначення інвестиційного потенціалу залізниць України. Розглянуто можливості застосування коефіцієнта інвестиційного потенціалу залізниць, розрахунок якого ґрунтується на фінансовій звітності. Представлено розраховані дані зазначеного коефіцієнта для кожної із залізниць України та зроблено відповідні висновки.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційний потенціал, коефіцієнт інвестиційного потенціалу, залізничний транспорт.

**Табл.:** 1. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 5.

*Диколенко Ольга Геннадіївна* – здобувач, кафедра менеджменту на транспорті, Українська державна академія залізничного транспорту (пл. Фейербаха, 7, Харків, 61050, Україна)

**E-mail:** olga\_gd@mail.ru

УДК 330.332:656.2

## Диколенко О. Г. Теоретические и практические подходы к определению инвестиционного потенциала железных дорог Украины

Статья освещает теоретические и практические подходы к определению инвестиционного потенциала железных дорог Украины. Рассмотрены возможности применения коэффициента инвестиционного потенциала железных дорог, расчет которого основывается на финансовой отчетности. Представлен расчет данного коэффициента для каждой из железных дорог Украины и сделаны соответствующие выводы.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционный потенциал, коэффициент инвестиционного потенциала, железнодорожный транспорт.

**Табл.:** 1. **Формул.:** 3. **Библ.:** 5.

*Диколенко Ольга Геннадиевна* – соискатель, кафедра менеджмента на транспорте, Украинская государственная академия железнодорожного транспорта (пл. Фейербаха, 7, Харьков, 61050, Украина)

**E-mail:** olga\_gd@mail.ru

UDC 330.332:656.2

## Dikolenko O. G. Theoretical and Practical Approaches to the Determination of Investment Potential of Railways of Ukraine

The article is devoted to illumination of approaches theoretical and practical to determination of investment potential railways of Ukraine. Possibilities of application the coefficient of investment potential of railways are considered, the calculation is based on the financial reporting. The calculation it coefficient is represented for each of railways of Ukraine and the proper conclusions are done.

**Key words:** investments, investment potential, coefficient of investment potential, railway transport.

**Tabl.:** 1. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 5.

*Dikolenko Olga G.* – Applicant, Department of Management on the Transport, Ukrainian State Academy of Railway Transport (pl. Feyerbakha, 7, Kharkiv, 61050, Ukraine)

**E-mail:** olga\_gd@mail.ru

На сьогоднішній день транспортна галузь займає важливе місце в економіці України, а залізничний транспорт виступає одним із пріоритетних напрямків її розвитку. Відомо, що державними залізницями здійснюється переважна більшість як вантажних, так і пасажирських перевезень, однак стан основних фондів галузі перебуває у незадовільному стані. Для того, щоб активізувати процес оновлення основних фондів, залізниці потребують значних фінансових вливань. Одним із найголовніших джерел фінансування виступають інвестиції. Задля того, щоб приток інвестиційних коштів надходив у потрібній кількості, потенційним інвесторам необхідно мати повну, перш за все, фінансову інформацію про об'єкт інвестування й про те, наскільки високий інвестиційний потенціал він має.

Проблемою визначення та підвищення інвестиційного потенціалу підприємств, зокрема і підприємств залізничної галузі, займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Головишина В. П. [1], Дамодаран А. [3], Дикань В. А. [4], Смесова В. А. [2] та інші. Однак на сьогоднішній день все ще не запропоновано єдиного підходу до визначення інвестиційного потенціалу саме підприємств залізничної галузі.

Тому метою даної статті є висвітлення теоретичного та практичного підходу до визначення інвестицій-

ного потенціалу залізниць України і наведення даних щодо розрахунку запропонованого коефіцієнта інвестиційного потенціалу.

У довгостроковій перспективі стратегічною метою підприємства є збільшення власного інвестиційного потенціалу – збільшення здібності до формування власних джерел фінансування, які є чинником фінансової стійкості підприємства. Здійснюючи аналіз фінансового стану і інвестиційної привабливості організації за даними фінансової звітності, внутрішні і зовнішні користувачі проводять дослідження по двох основних напрямках:

- ✦ визначення рівня ризику (дослідження фінансової залежності, стійкості, ліквідності і платоспроможності);
- ✦ визначення рівня прибутковості (ефективності використання засобів вкладених у підприємство – аналіз рентабельності, ділової активності та становища на ринку цінних паперів).

Разом із показниками, що показують ефективність використання засобів підприємства, використовуються і показники: рентабельності активів, рентабельності власного капіталу, оборотності всіх активів і їх видів – необоротних і оборотних коштів. Автор вважає доцільним використання показника, за допомогою якого можна було оцінити потенціал наявних активів до утворення



грошового потоку власних інвестиційних ресурсів. Іншими словами, слід оцінити, скільки грошових одиниць власних джерел фінансування може генерувати кожна грошова одиниця, вкладена в підприємство, незалежно від джерела. Такий показник повинен розраховуватися на підставі даних фінансової звітності підприємства.

Метою і кінцевим результатом діяльності підприємства є чистий прибуток, а ефективність використання активів для отримання прибутку відображається показником рентабельності активів, розрахунок якого представлено у формулі:

$$R_A = \frac{ЧП}{СВА},$$

де  $R_A$  – рентабельність активів;  $ЧП$  – чистий прибуток;  $СВА$  – середня величина активів.

Чистий прибуток показує приріст капіталу, але не всю величину збільшення власних джерел фінансування інвестицій, якими є не тільки прибуток, але і амортизаційні відрахування. У той же час, було б неправомірно використовувати суму чистого прибутку і амортизаційних відрахувань як показник приросту інвестиційного потенціалу власних джерел. Для цієї мети підійде використання грошових потоків, і задача полягає у визначенні саме тих потоків, які реально складають приріст засобів, що є потенційним джерелом фінансування інвестицій.

Показник чистого прибутку залежить від впливу стратегії ведення бізнесу в тій або іншій компанії: залежно від рішень керівництва – зниження податків або збільшення інвестиційної привабливості – бухгалтерський прибуток, що оподатковується, може бути як зменшений, так і збільшений за допомогою правильного вживання бухгалтерських принципів і концепцій. Цьому сприяє право підприємства самостійно формувати облікову політику – вибирати метод обліку і списання запасів, метод нарахування амортизації (лінійний, нелінійний, із застосуванням спеціальних коефіцієнтів), а також принципи визнання доходів і витрат та різні види негрошових форм розрахунків. Унаслідок цього для зовнішніх користувачів виникає необхідність ретельного вивчення облікової політики підприємства.

У зарубіжній практиці фінансового аналізу існує коефіцієнт, що використовує як результат діяльності грошовий потік від поточної діяльності, який представляє відношення операційного грошового потоку до середньої за період величини сумарного активу:

$$R_A \text{ (по грошовому потоку)} = \frac{ОГП}{СВА},$$

де  $ОГП$  – операційний грошовий потік.

Хоча теоретично сума чистого прибутку і амортизаційних відрахувань за період складає чистий операційний грошовий потік (різниця між притоком і відтоком по поточній діяльності), на практиці дане положення дещо відрізняється.

Крім того, чистий операційний грошовий потік, що є внутрішнім джерелом фінансування діяльності підприємства або проекту, на стадії експлуатації повинен бути скоригований. Після покриття грошових витрат на ви-

робництво продукції по основній діяльності та придбання необхідних матеріальних запасів грошові ресурси, що залишилися, розподіляються на фінансові – виплату дивідендів і погашення заборгованостей та інвестиційні – придбання об'єктів основних засобів, а частина залишається у розпорядженні підприємства. Таким чином, надходження власних засобів у вигляді чистого операційного грошового потоку повинне бути зменшено на величину виплат по погашенню зобов'язань і дивідендів (частиною прибутку, якщо підприємство організовано у формі товариства). Різниця між чистим операційним потоком і фінансовим відтоком і представлятиме ту величину грошових коштів, яку підприємство може направити на відновлення і розширення виробничої бази.

Тому при оцінці інвестиційного потенціалу підприємства (проекту) або його здібності до формування власних інвестиційних ресурсів пропонується використовувати коефіцієнт інвестиційного потенціалу ( $КІП$ ):

$$КІП \text{ (самофінансування)} = \frac{ЧПП_{ОД} - ГВ_{ФД}}{СВА},$$

де  $ЧПП_{ОД}$  – чистий грошовий потік від операційної діяльності;  $ГВ_{ФД}$  – грошові виплати по фінансовій діяльності.

Перш ніж робити висновки по розрахованому коефіцієнту, слід зазначити, що інвестиційний потенціал підприємства – це здатність господарюючого суб'єкта реалізувати сукупність інвестиційних можливостей щодо генерування додаткових потоків капіталу завдяки мобілізації наявних ресурсів з метою підвищення вартості об'єкту інвестування. При оцінці інвестиційного потенціалу підприємства необхідно зважати на той факт, що величина даного коефіцієнта не повинна бути від'ємною, а навпаки – чим вище значення даного коефіцієнта, тим інвестиційний потенціал вище, а значить, таке підприємство є більш цікавим для інвестора.

За даними фінансової звітності даний коефіцієнт може бути розрахований на підставі інформації, що міститься у формі № 1 «Бухгалтерський баланс», формі № 2 «Звіт про фінансові результати» та формі № 3 «Звіт про рух грошових коштів».

У табл. 1 представлені результати розрахунку розглянутого коефіцієнта для всіх залізниць України.

Дані розрахунку коефіцієнта інвестиційного потенціалу по залізницях України показали, що найвищі показники інвестиційного потенціалу має Південна залізниця.

Друге місце посідає Південно-Західна залізниця, але слід зазначити, що у 2009 р. значення даного коефіцієнта мало від'ємне значення, що говорить про відсутність можливості підприємства формувати власні інвестиційні ресурси та низьку привабливість для інвесторів.

Третє місце займає Одеська залізниця. Дані розрахунків коефіцієнта інвестиційного потенціалу показали, що середнє значення даного показника за період з 2007 по 2011 рр. склало 3,96, що говорить про достатній рівень інвестиційного потенціалу підприємства.

## Дані розрахунку коефіцієнта інвестиційного потенціалу залізниць України за 2007 – 2011 рр.

Показник	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Південна залізниця</i>					
Коефіцієнт інвестиційного потенціалу, %	8,61	9,09	7,44	13,42	2,31
<i>Південно-Західна залізниця</i>					
Коефіцієнт інвестиційного потенціалу, %	9,63	1,69	-12,15	11,46	7,86
<i>Одеська залізниця</i>					
Коефіцієнт інвестиційного потенціалу, %	7,16	2,36	1,20	6,09	3,00
<i>Донецька залізниця</i>					
Коефіцієнт інвестиційного потенціалу, %	7,46	3,42	2,14	1,97	-0,99
<i>Придніпровська залізниця</i>					
Коефіцієнт інвестиційного потенціалу, %	7,26	-0,36	-5,91	7,86	1,82
<i>Львівська залізниця</i>					
Коефіцієнт інвестиційного потенціалу, %	4,64	-0,95	-1,95	6,43	0,35

На четвертому місці за рівнем інвестиційного потенціалу знаходиться Донецька залізниця. Лише у 2011 році значення показника на залізниці було від'ємним. Середнє значення коефіцієнта інвестиційного потенціалу за період, що аналізується склало 3,01.

Передостаннє місце серед залізниць України за рівнем коефіцієнта інвестиційного потенціалу займає Придніпровська залізниця. У 2008 та 2009 рр. значення даного коефіцієнта було від'ємним, що говорить про низький рівень інвестиційного потенціалу підприємства.

Останнє місце посідає Львівська залізниця. Коефіцієнти інвестиційного потенціалу на даному підприємстві за період, що аналізується, були найменші. Так, середнє значення коефіцієнта інвестиційного потенціалу з 2007 по 2011 рр. склало 2,28.

Взагалі, по залізницях України значення коефіцієнта інвестиційного потенціалу має досить високе значення, що свідчить про можливість підприємств бути привабливими для інвесторів.

## ВИСНОВКИ

Наведені дані розрахунку запропонованого коефіцієнта інвестиційного потенціалу залізниць України показали, що підприємства здатні реалізувати сукупність інвестиційних можливостей щодо залучення додаткових потоків капіталу завдяки мобілізації наявних ресурсів і бути привабливими для потенційних інвесторів. Слід зауважити, що першочерговим завданням залізниць є підвищення інвестиційної привабливості та накопичення інвестиційного потенціалу, що дозволить значною мірою збільшити фінансові притоки, реалізувати інвестиційні проекти та вивести галузь на принципово новий рівень у сфері надання вантажних та пасажирських перевезень. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Головишина В. П. Показник економічного потенціалу підприємства та його місце в системі оцінок діяльності господарської системи [Текст] // Вісник Технологічного уні-

верситету Поділля. Економічні науки. – 2003. – № 5, Ч.2, Т. 1.– С. 247 – 251.

2. Смесова В. Л. Механізм розрахунку інвестиційного потенціалу інституційних секторів та національної економіки [Текст] // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 3 (21). – С. 46 – 51.

3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов [Текст] / Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.

4. Дикань В. Л. Роль інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємств у прискоренні інтеграції вітчизняної транспортної системи до загальноєвропейської [Текст] / В. Л. Дикань, Л. Л. Калініченко // Вісник економіки транспорту і промисловості : Збірник наук. праць – Харків : УкрДАЗТ. – 2008. – № 23. – С. 58 – 64.

5. Фінансова звітність залізниць України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.uz.gov.ua/](http://www.uz.gov.ua/)

**Науковий керівник** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Менеджмент на транспорті» Української державної академії залізничного транспорту **Дейнека О. Г.**

# РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ АВІАПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО КЛАСТЕРА

ОНИЩЕНКО О. В.

УДК [658.011.8.012.23:658.7]:656.71

## Онищенко О. В. Реінжиніринг бізнес-процесів авіапідприємств транспортно-логістичного кластера

У статті досліджено особливості та концептуальні підходи до реінжинірингу бізнес-процесів авіапідприємств транспортно-логістичного кластера. Обґрунтовано актуальність створення програми реінжинірингу авіаційного бізнесу. Розроблено функціонально-процесний механізм управління реінжинірингом бізнес-процесів авіапідприємств транспортно-логістичного кластера для забезпечення стратегії підвищення конкурентоспроможності суб'єктів діяльності.

**Ключові слова:** реінжиніринг, бізнес-процес, транспортно-логістичний кластер, авіапідприємство.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 20.

**Онищенко Оксана Володимирівна** – асистент, кафедра обліку, аналізу і аудиту, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)

**E-mail:** oksanakremenchug@gmail.com

УДК [658.011.8.012.23:658.7]:656.71

## Онищенко О. В. Реінжиніринг бізнес-процесів авіапідприємств транспортно-логістичного кластера

В статье проанализированы особенности и концептуальные подходы к реинжинирингу бизнес-процессов авиапредприятий транспортно-логистического кластера. Обоснована актуальность создания программы реинжиниринга авиационного бизнеса. Разработан функционально-процесный механизм управления реинжинирингом бизнес-процессов авиапредприятий транспортно-логистического кластера с целью обеспечения стратегии повышения конкурентоспособности субъектов деятельности.

**Ключевые слова:** реинжиниринг, бизнес-процесс, транспортно-логистический кластер, авиапредприятие.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 20.

**Онищенко Оксана Владимировна** – асистент, кафедра учета, анализа и аудита, Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского (ул. Первомайская, 20, Кременчуг, 39600, Украина)

**E-mail:** oksanakremenchug@gmail.com

UDC [658.011.8.012.23:658.7]:656.71

## Onishchenko O. V. Reengineering of Business Processes of the Air Enterprises of a Transport Logistics Cluster

In the article features and conceptual approaches to reengineering of business processes of the air enterprises of a transport logistics cluster are analyzed. The urgency of creation of the program of reengineering of aviation business is proved. The functional and process mechanism of management is developed by reengineering of business processes of the air enterprises of a transport logistics cluster is developed for providing of strategy of increase of competitiveness of subjects of activity.

**Key words:** reengineering, business process, transport logistics cluster, air enterprise.

**Fig.:** 2. **Bibl.:** 20.

**Onishchenko Oksana V.** – Assistant, Department of Accounting, Analysis and Audit, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University (vul. Pershotravneva, 20, Kremenchuk, 39600, Ukraine)

**E-mail:** oksanakremenchug@gmail.com

Стан економічних відносин, що склався у вітчизняній авіації в результаті її виходу на міжнародний рівень, висунув на перший план проблему конкурентоспроможності авіаперевізників, і, перш за все, – осучаснення інфраструктури та бізнес-процесів діяльності авіакомпаній та аеропортів, особливо територіального значення. Існування проблеми посилюється внаслідок зростання інтенсифікації міжнародного кооперування (ефект відкритого неба).

На сьогоднішній день процеси лібералізації, глобалізації та комерціалізації повітряного транспорту і, як наслідок, динамічна зміна факторів зовнішнього середовища визначають необхідність перегляду раніше прийнятої стратегії роботи авіапідприємств на ринку авіаперевезень з метою адаптації їх до відповідних нових умов, спонукають до пошуку нових методів управління, нових засобів взаємовідносин з партнерами та клієнтами. Постає актуальна проблема підвищення ефективності управління бізнес-процесами авіапідприємств на основі комплексного використання інновацій у сфері інформаційних технологій, маркетингу та менеджменту. Саме такою концепцією трансформаційних перетворень є реінжиніринг бізнес-процесів.

Питання реінжинірингу бізнес-процесів привертали увагу багатьох учених, як зарубіжних так і вітчизняних. Зарубіжні фахівці, серед яких Д. Чампі [16], Т. Давенпорт [18], М. Хаммер [16], П. Страсман [20] визначають сутність реінжинірингу бізнес-процесів як можливість реалізації довгострокової організаційної стратегії відповідно до сучасного рівня інформаційних технологій, менеджменту та світового ринку. Д. Харрінгтон, Х. ван Нівміген та К. Есселінг [19] у своїй фундаментальній науковій праці розробляють теоретичні основи та практичні рекомендації управління бізнес-процесами підприємств. Російські вчені О. Громов [4], А. Шейн [17] досліджують можливості адаптації ідей реінжинірингу з урахуванням особливостей розвитку та конкурентного потенціалу пострадянських економік. Формуванню вітчизняної теорії стратегічного управління, розвитку теоретичних і методологічних основ реінжинірингу присвячені праці відомих українських учених: О. Віноградової [1, 2], А. Клішейка [6], І. Мельника [12], В. Тупкало [14]. Вітчизняні науковці Мирошніченко Ю. В. і Філіпова А. І. [13] підкреслюють: «...значущість саме реінжинірингу бізнес-процесів як інструменту інноваційної системи управління на підприємстві».

М. С. Дороніна [5] вважає зовнішніми причинами виникнення та поширення реінжинірингу бізнес-процесів інтенсивність загострення конкуренції та зростання вимог споживачів до якості товарів і послуг. Це є характерним і для галузі повітряних перевезень. Динамічний розвиток світового ринку авіаційних перевезень в умовах нової кластеризованої інформаційної економіки вимагає негайного підвищення конкурентоспроможності вітчизняних авіаперевізників. Потреба швидкої адаптації виникає як у класичних і малобюджетних авіакомпаній, так і у аеропортів, що надають авіапасажирам та авіакомпаніям відповідні послуги.

Найкращим інструментом, за допомогою якого можливо це здійснити, є саме реінжиніринг бізнес-процесів, проте нині відсутні теоретичні та методологічні основи цього процесу для вітчизняних авіапідприємств.

*Мета* статті – визначення засад реінжинірингу бізнес-процесів авіапідприємств, що входять до складу транспортно-логістичного кластера, і розробка програми реінжинірингу авіаційного бізнесу і функціонально-процесного механізму управління реінжинірингом бізнес-процесів авіапідприємств транспортно-логістичного кластера для забезпечення стратегії підвищення конкурентоспроможності суб'єктів діяльності.

**Р**еінжиніринг реалізує науково-практичний підхід до здійснення кардинальних змін бізнес-процесів підприємства з метою значного підвищення рівня його конкурентоспроможності, потужності та якості його виробничих можливостей [2]. Теорія реінжинірингу визначає дві фундаментальні складові реінжинірингу бізнес-процесів: перебудова менеджменту, його орієнтація на процесний підхід, що передбачає відмову від традиційної функціонально-ієрархічної організації управління, і застосування сучасних інформаційних технологій [1]. Логічним продовженням цього твердження для авіапідприємств є групування процесів змін і удосконалень за двома напрямками: реінжиніринг бізнес-процесів і реінжиніринг технологічних процесів. Звичайно, вони пов'язані в єдину систему реорганізації авіапідприємств в цілому. Реінжиніринг бізнес-процесів авіаперевезень повинен бути спрямований на удосконалення технологічних операцій та оптимізацію витрат ресурсів на них у ланцюгу формування, надання та використання авіатранспортної послуги за участю як аеропорту, так і авіакомпанії.

Для дослідження реінжинірингу бізнес-процесів авіапідприємств транспортно-логістичного кластера доцільно провести:

- 1) визначення засад побудови транспортно-логістичного кластера та його ядра – зонального аеропорту;
- 2) обґрунтування необхідності застосування реінжинірингу для авіапідприємств;
- 3) розробку програми реінжинірингу авіаційного бізнесу кластера та шляхи її реалізації;
- 4) створення функціонально-процесного механізму управління реінжинірингом бізнес-процесів авіапідприємств транспортно-логістичного кластера.

Економічна кластеризація допомагає вирішити комплексну проблему забезпечення конкурентоспро-

можності вітчизняної економіки на світовому ринку шляхом розширення експорту товарів і послуг, й відповідним притоком капіталу зовні. Максимально можливий розвиток експорту вимагає вирішення двох завдань: випуску конкурентоздатної продукції підприємствами бізнес-кластера та розвитку транспортно-логістичної діяльності по своєчасній доставці цієї продукції у відповідні сегменти споживацького ринку. Для цього в територіальному кластері формується транспортно-логістична система, створюється транспортно-логістичний комплекс, який, у свою чергу, локалізується в транспортно-логістичний кластер в межах географічно сконцентрованого бізнес-кластера.

**Т**ранспортно-логістичний кластер автор розглядає як організаційну форму транспортно-логістичної агрегації й угруповання близьких за продуктовою чи функціональною спеціалізацією взаємопов'язаних і співпрацюючих виробничих, сервісних, науково-освітніх, авіаційних та інших підприємств і організацій.

Кластеризація транспортно-логістичного сектора є однією з ефективних форм організації взаємодії учасників повного ланцюга доставки вантажів, що забезпечує конкурентоспроможність транспортно-логістичної продукції на міжнародному, національному, а також регіональному рівнях.

Найважливішою складовою транспортно-логістичного кластера є транспортні та логістичні підприємства, розташовані у найважливіших центрах перетину і зародження вантажів та товаропотоків, безпосередньо залучені до процесу надання послуг які формують його ядро. Саме ядро кластерного утворення є самою інвестиційно-привабливою його частиною і джерелом зростання основних конкурентних переваг.

Для багатьох територій України ядром транспортно-логістичного кластера може бути периферійний аеропорт реорганізований у зональний аеропорт транспортно-логістичного кластера. Він набуває функцій координаційного логістичного центру міжнародних міжгалузевих пасажирських і вантажних перевезень, виконуваних відповідно до потреб громадськості, бізнесу, місцевої влади і загальнодержавних інтересів з метою підвищення конкурентоспроможності продукції транспортно-логістичного кластера та максимізації доходів від її експорту.

Зональним аеропортом транспортно-логістичного кластера автор вважає реорганізований відповідно до статусу авіаційного ядра транспортно-логістичного кластера локальний аеропорт-хаб, інтегруючий та координуючий мультимодальні перевезення авіапасажирів та авіавантажів.

Для зонального аеропорту, який є авіаційним ядром транспортно-логістичного кластера, необхідним є реінжиніринг переорієнтації та розвитку бізнес-процесів для забезпечення та посилення конкурентоспроможності в умовах нестабільності та мінливості внутрішнього і зовнішнього середовища.

Зважаючи на пріоритетність параметру швидкості доставки міжнародних пасажирів і вантажів, кожен бізнес-кластер має бути зацікавлений у реінжинірингу

і перспективному розвитку не тільки власних «повітряних воріт» – зональних аеропортів, але й залучення до базування авіакомпаній-перевізників як важливих складових елементів територіального транспортно-логістичного кластера, орієнтованого на розширення експортної діяльності.

**Д**инамічний розвиток глобальних альянсів призвів до пошуку малими і середніми авіакомпаніями та аеропортами нових форм організації своєї діяльності. Одним із таких сучасних підходів є декомпозиція вітчизняного економічного простору на територіальні вузли і центри спорідненого або взаємозацікавленого бізнесу – економічного кластера, у межах якого розвиваються специфічні форми організації виробництва і виходу на міжрегіональний світовий ринок. Так, на ринку авіаційних перевезень з'явилися малобюджетні авіакомпанії (їх ще називають Low Cost авіакомпанії, бюджетні чи авіакомпанії-дискаунтери) та відповідно реструктуровані до умов їх діяльності аеропорти, функціонування яких засноване на використанні реінжинірингу бізнес-процесів, з метою удосконалення, спрощення, бюджетування та комерціалізації різних послуг і сфер діяльності аеропортів і авіакомпаній.

Дослідники [3, 9] переконують, що саме реінжиніринг бізнес-процесів здатний забезпечити докорінну трансформацію управлінською-виробничою системи підприємств і дозволяє суттєво підвищити конкурентоспроможність та ефективність їхньої діяльності, допомогти їм завоювати нові ринки збуту, перейти на якісно новий рівень у конкурентному ринковому середовищі. Застосування реінжинірингу бізнес-процесів у вітчизняних авіакомпаніях, на думку Литвиненко С. Л., «передбачає реалізацію інноваційної моделі компанії шляхом кардинальної реорганізації системи управління та виходу авіаперевізника на якісно новий рівень розвитку» [10, с. 19].

Впровадження реінжинірингу процесів авіатранспортної діяльності при вантажних і пасажирських перевезеннях, орієнтованих на потреби громадськості та бізнесу зони тяжіння аеропорту, забезпечить підвищення конкурентоспроможності суб'єктів діяльності, які є повноправними членами бізнес-середовища транспортно-логістичного кластера.

Транспортно-логістичний центр на базі зонального аеропорту має бути товаропровідним центром або вузлом, в якому з'єднуються транспортні, промислові, торгові, фінансові і інформаційні потоки. Багатоцільова спрямованість таких центрів полягає також і в тому, що вони виконують важливі виробничі, складські, розподільчі, інформаційні, фінансові, аналітичні і прогностичні функції для реалізації потреб економіки територіального кластера і країни в цілому, забезпечують ефективною роботою вітчизняних і іноземних перевізників. Такий широкий спектр нетипової для аеропорту діяльності може бути забезпечений за допомогою комплексної програми реінжинірингу бізнес-процесів і спільною участю в ній та її інвестуванні підприємств та організацій територіального кластера.

Для реалізації концепції створення зонального аеропорту бізнес-кластера автором розроблено програму реінжинірингу авіаційного бізнесу (рис. 1).

Світовий досвід бурхливого розвитку гео економічної транспортно-логістичної системи, одним із головних критеріїв ефективності якої є мінімізація сумарних витрат повного логістичного ланцюга виробництва, дистрибуції і споживання необхідних суспільству товарів і послуг, свідчить про інтенсивний пошук альтернативних варіантів зменшення транспортних витрат при одночасному розширенні транспортних можливостей перевізників. Одним із таких шляхів в авіабізнесі є розвиток Low-Cost перевезень у системі аеропорт – авіакомпанія з активною участю як виробників продукції, так і її замовників на всіх можливих сегментах ринку. Зважаючи на те, що в цій схемі певною мірою вже відрегульовано діяльність малобюджетних авіакомпаній, увагу автора сконцентровано на дослідженні умов і розробці шляхів реорганізації малобюджетних зональних аеропортів та їх взаємодії з бізнес-клієнтурою територіального економічного кластера, місцевою владою та громадськістю.

Зональний аеропорт, як асоційований член територіального бізнес-співтовариства, повинен мати спільне пільгове інвестування програм реінжинірингу з боку партнерів і користувачів його послугами – підприємств своєї зони тяжіння (транспортно-логістичного кластера). У свою чергу, ці підприємства повинні мати певні переваги від аеропорту. А відповідне зростання іміджу та рейтингу територіального бізнесу в результаті діяльності аеропорту як зведеного в міжнародному середовищі транспортно-логістичного агента буде сприяти синергічному ефекту взаємодії і розвитку свого територіального кластера.

Low-Cost бізнес-модель повітряної і наземної складової авіатранспортного процесу орієнтована на зростання продуктивності персоналу, інтенсифікацію використання техніки і обладнання, тотального зниження рівня витрат при індивідуалізованому наборі платних послуг за бажанням авіапасажирів. Це дозволяє скоротити витрати аж до 50% у порівнянні з традиційними схемами, що, у свою чергу, відображається в низьких цінах на авіаперельоти [7, 8]. Такі результати можуть бути досягнуті лише при умові суттєвої реорганізації інфраструктури, технологічних процесів, економічних відносин. Тобто при реалізації проекту реінжинірингу бізнес-процесів і авіакомпанії і аеропорту.

**Р**еалізація програми реінжинірингу може здійснюватися у різних аспектах: перший варіант – здійснюється технологічна реорганізація виробничих процесів, далі – перепроєктування окремих бізнес-процесів, а в результаті – повна реструктуризація організаційної структури і бізнесу підприємства. За другим варіантом необхідно йти зворотнім шляхом. Вибір варіанта залежить від цілей, що обираються у межах реалізації реінжинірингу, які, у свою чергу, формуються залежно від стратегічних пріоритетів підприємства.

Найбільш виправданими програмами спрощення авіаційного бізнесу є:

- ✦ введення електронних квитків і поетапне виведення з обертів паперових перевізних документів;
- ✦ сумісне використання стійок самореєстрації на рейс;

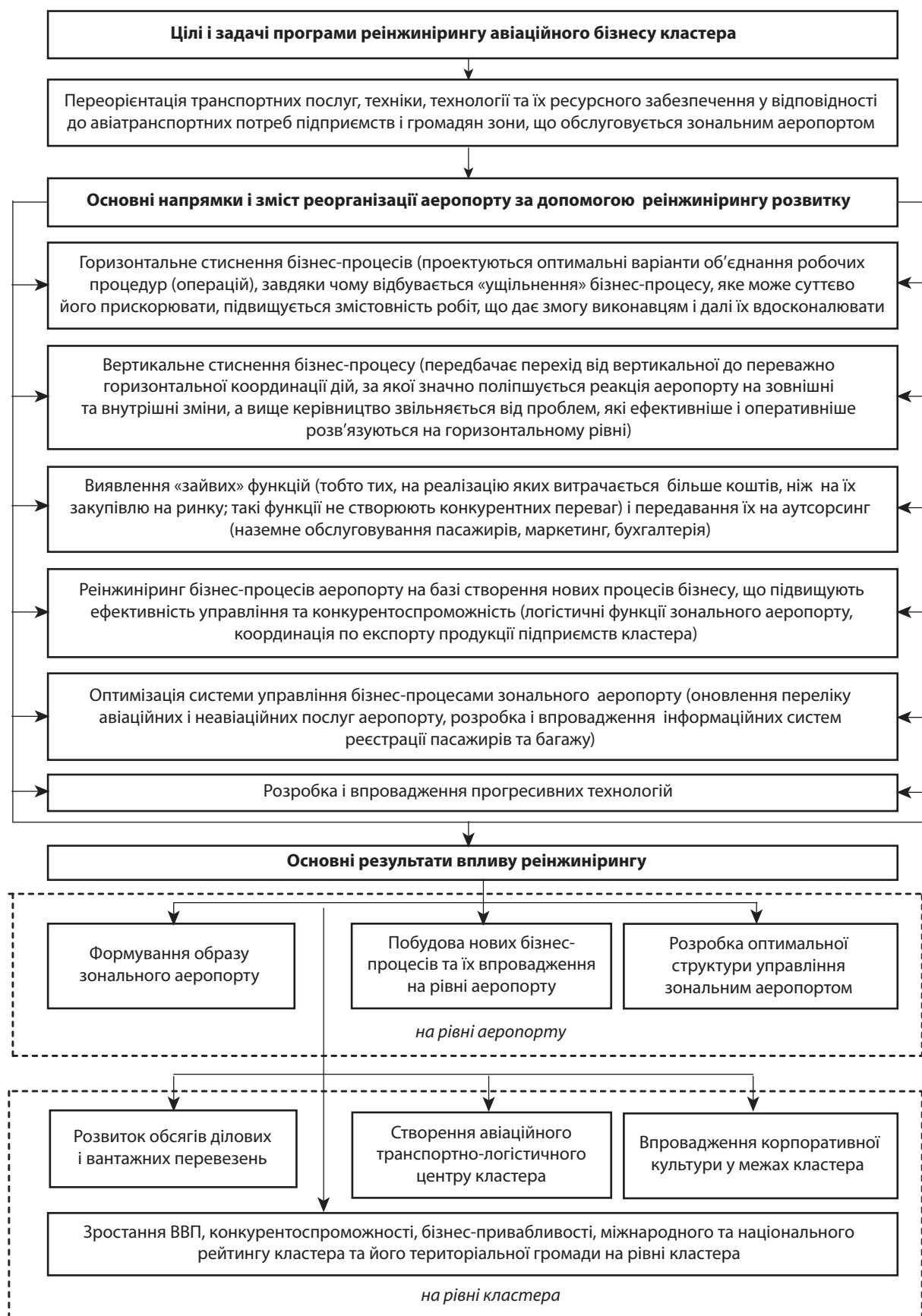


Рис. 1. Програма реінжинірингу авіаційного бізнесу кластера

Джерело: розроблено автором.

- ✦ застосування бар-кодів на посадочних талонах;
- ✦ використання технологій радіочипів;
- ✦ автоматизація інтерлайн-системи.

Багато послуг, що не пов'язані безпосередньо з перельотом, таких як наземне обслуговування пасажирів, маркетинг, бухгалтерія, рекомендується передати в аутсорсинг.

**В**икористання реінжинірингу бізнес-процесів є загально визнаним способом оновлення, покращення діяльності чи перебудови підприємства, але для малобюджетних авіаперевізників і зональних аеропортів існують певні обмеження: значне скорочення чисельності персоналу – може бути неможливим із суто технологічних причин. На заваді стає також наявність бізнес-процесів, що не піддаються реінжинірингу і, перш за все, утримання задовільного рівня технічної, технологічної і комерційно-економічної безпеки авіаперевізника.

Управління реінжинірингом авіаційних бізнес-процесів в кластері здійснюється з метою ефективного транспортно-логістичного забезпечення перевезень вантажів і пасажирів малобюджетним зональним аеропортом та Low Cost авіакомпаніями, що буде сприяти іміджу привабливості території, зростанню експорту продукції підприємств кластера, інтенсивному притоку капіталу, нарощуванню пасажирських і вантажних потоків та інше.

Специфіка засад реінжинірингу бізнес-процесів авіапідприємств визначає наявність унікального комплексу заходів та інструментів реінжинірингу бізнес-процесів авіапідприємств, важливою складовою якого є механізм реінжинірингу бізнес-процесів. Це підтверджують дослідження Литвиненко С. Л. при розробці економіко-організаційного інструментарію реінжинірингу бізнес-процесів вантажних авіаперевізників [11].

Автором розроблено функціонально-процесний механізм управління реінжинірингом бізнес-процесів авіапідприємств транспортно-логістичного кластера, представлений на рис. 2, який формується на принципах:

- ✦ використання інноваційних факторів удосконалення (реінжинірингу) бізнес-процесів, орієнтованих на сучасні інформаційні технології;
- ✦ економного режиму витрат ресурсів авіапідприємств та їх клієнтів;
- ✦ оптимізації вартості перевезень у сумарних витратах логістичних потоків перевезень (постачань);
- ✦ координації і синхронізації технологічних і бізнес-процесів господарюючих суб'єктів логістичного ланцюга автотранспортної послуги, починаючи від виконання потреби в перевезеннях і до кінцевої точки доставки об'єкта;
- ✦ ситуалізації бізнес-процесів транспортно-логістичної діяльності необхідної для реалізації потреб громади і продукції підприємств свого кластера;
- ✦ інтеграції зусиль і ресурсів місцевої влади, бізнесу та територіальної громадськості при формуванні власного транспортно-логістичного кластера, у тому числі його зонального аеропорту, як портового підкластера території авіа-

підприємства загально-територіального користування, «повітряних воріт» бізнес-кластера;

- ✦ системної участі економічного кластера та його авіапідприємств в гео економічних процесах міжнародних перевезень на світовому ринку реалізації конкурентоспроможної продукції та природних і національно-культурних цінностей кластера.

У структурі механізму управління реінжинірингом бізнес-процесів транспортно-логістичного кластера, окрім принципів визначено також ціль і задачі управління бізнес-процесами, функції та очікуваний результат реалізації проектів реорганізації авіапідприємств та їх адаптації до умов кластерної форми господарства.

Реінжиніринг характеризується високим рівнем ризику, зумовленим дією об'єктивних і суб'єктивних факторів. До суб'єктивних факторів належать: рівень формалізованого представлення бізнес-процесів, дії співробітників, що реалізують реінжиніринг бізнес-процесів; занижений обсяг фінансування проекту; потенціал аеропорту до трансформації. До об'єктивних факторів слід віднести умови зовнішнього для аеропорту середовища.

Можна констатувати, що реінжинірингові заходи в аеропортах застосовуються недостатньо. Про це свідчить відсутність досліджень і розробок, низький рівень маркетингової діяльності, впровадження нових технологій. Як наслідок, можна відзначити зниження рівня обсягів перевезень більшості периферійних аеропортів, зношеність основних засобів.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, можна зробити висновок, що проведення реінжинірингу бізнес-процесів авіапідприємств транспортно-логістичного кластера характеризується високим рівнем складності й великим ступенем ризику. Це зумовлено, насамперед, значними фінансовими витратами, тривалістю його здійснення, значущістю врахування людського фактора перетворень, можливими розривами в рівнях теоретичної підготовки ініціаторів реінжинірингу бізнес-процесів й осіб, які його реалізують, відсутністю чіткого уявлення цілей реформування, але є необхідною умовою для забезпечення стратегії підвищення конкурентоспроможності, а іноді й виживання авіакомпаній та аеропортів у сучасних динамічних мінливих умовах.

У процесі проведення наукового дослідження були розроблені теоретичні та методологічні основи реінжинірингу бізнес-процесів авіапідприємств, що входять до складу транспортно-логістичного кластера, створені програма реінжинірингу бізнес-процесів авіапідприємств і функціонально-процесний механізм управління реінжинірингом бізнес-процесів авіапідприємств. Вони можуть бути використані керівництвом авіапідприємств для вдосконалення управління аеропортами та авіакомпаніями з метою підвищення ефективності їх діяльності та досягнення конкурентоспроможності на міжнародному ринку транспортно-логістичних послуг. Подальші наукові дослідження в цьому напрямку мають бути спрямовані на детальний та всебічний опис запропонованих інструментів реінжинірингу для конкретних авіапідприємств. ■

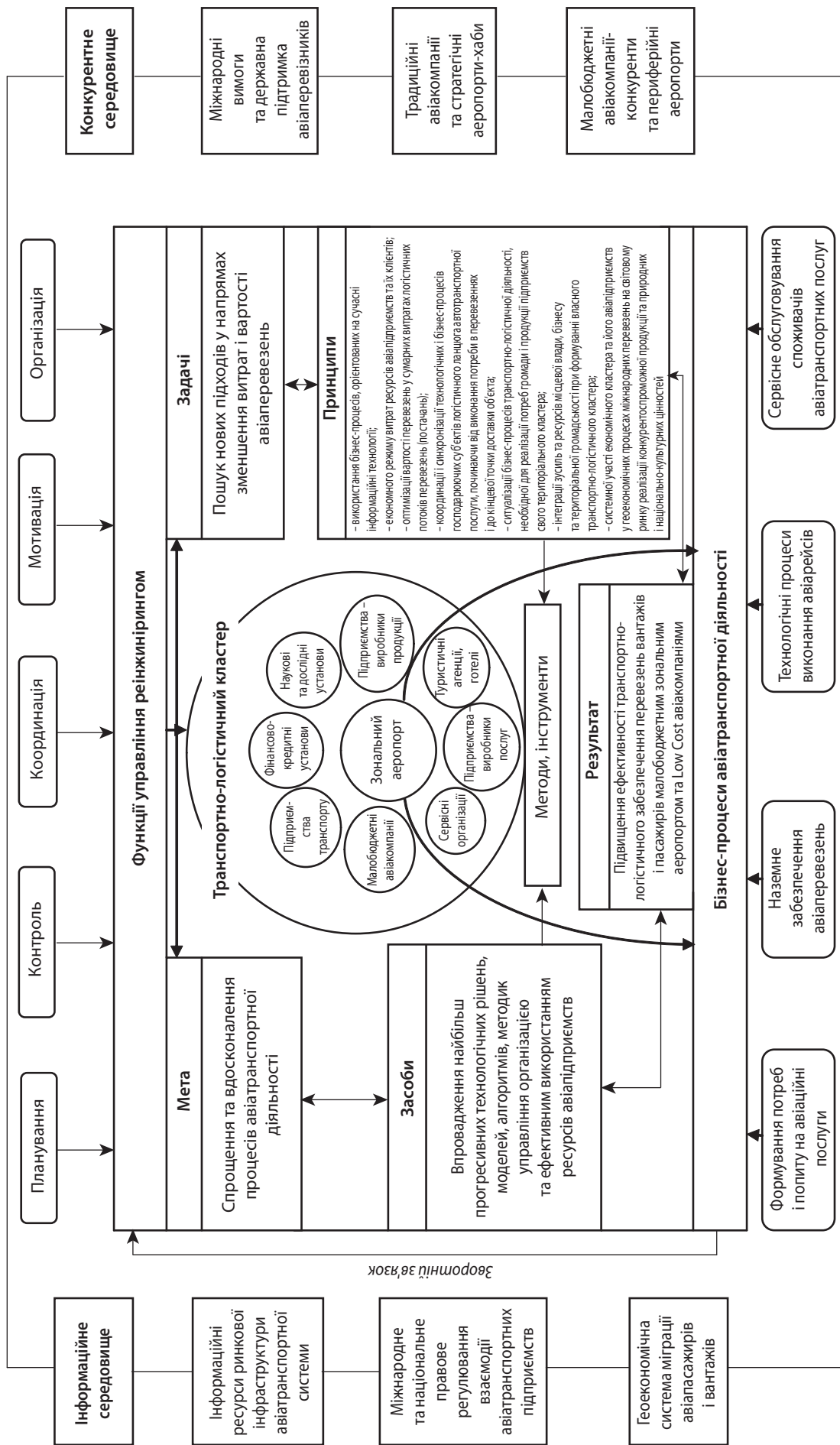


Рис. 2. Структура функціонально-процесного механізму управління реінжинірингом бізнес-процесів авіапідприємств транспортно-логістичного кластера  
 Джерело: розроблено автором.



## ЛІТЕРАТУРА

1. **Виноградова О. В.** Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті : Монографія. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 195 с.
2. **Виноградова О. В.** Реінжиніринг торговельних підприємств: теорія та методологія : автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 / О. В. Виноградова; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2006. – 37 с.
3. **Волков К. В.** Современный реинжиниринг / К. В. Волков, Е. В. Попов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 4 (72).
4. **Громов А. И.** Концептуально-идеологические стандарты управления корпорацией / А. И. Громов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tornado.ru/article9.htm>
5. **Дороніна М. С.** Управління економічними та соціальними процесами підприємства : монографія / М. С. Дороніна. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2003. – 444 с.
6. **Клішейко А. В.** Реструктуризація промислового підприємства на основі реінжинірингових та організаційно-управлінських заходів [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук. 08.00.04 / Клішейко А. В. ; Одеськ. держ. екон. ун-т. – Одеса, 2007. – 19 с.
7. **Кокшаров А.** Дешевизна побеждает / А. Кокшаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.expert.ua/articles/23/0/742/](http://www.expert.ua/articles/23/0/742/)
8. **Коломейская И.** Как появились малобюджетные авиакомпании / И. Коломейская, А. Тихонов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.kommersant.ru/doc.html](http://www.kommersant.ru/doc.html)
9. **Костіна Н. І.** Менеджмент: перспективні інформаційні технології / Н. І. Костіна, В. М. Антонов, В. Т. Білоус. – Ірпінь : АДПСУ, 2003. – 236 с.
10. **Литвиненко С. Л.** Теоретико-методологічні основи реінжинірингу бізнес-процесів у вітчизняних вантажних авіакомпаніях / С. Л. Литвиненко // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – Вип. 4. – Луцьк, 2010. – С. 18 – 21.
11. **Литвиненко С. Л.** Економіко-організаційний інструментарій реінжинірингу бізнес-процесів вантажних авіаперевізників / С. Л. Литвиненко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 5. – С. 83 – 88.
12. **Мельник І. Є.** Реінжиніринг бізнес-процесів підприємств сфери послуг / І. Є. Мельник : Автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.01. – К., 2005. – 22 с.
13. **Мирошниченко Ю. В.** Науково-понятійний апарат реінжинірингу бізнес-процесів підприємства / Ю. В. Мирошниченко, А. І. Філіпова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 203 – 206.
14. **Тупкало В. Н.** Реструктуризація підприємств: процесний підхід / В. Н. Тупкало // Корпоративные системы. – 2004. – № 2. – С. 14 – 18.
15. **Уткин Э. А.** Бизнес-реинжиниринг. Обновление бизнеса. – М. : Экмос, 1998. – 367 с.
16. **Хаммер М.** Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи ; Пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. – М. : Манн, Иванов и Фер-бер, 2006. – 287 с.
17. **Шейн Л.** Реинжиниринг бизнес-процессов: модное лекарство? / Л. Шейн // Управление компанией. – 2002. – № 6. – С. 68 – 76.
18. **Davenport T.** The New Reengineering. Darwin, September, 2002.
19. **Harrington H.** Business Process Improvement Workbook : documentation, analysis, design, and management of business process improvement / H. Harrington, K. Esseling, H. Van Nimwegen. – New York : McGraw-Hill, 1997. – 314 p.
20. **Strassmann P. A.** The Roots Of Business Process Reengineering. June 1995. – P. 92 – 104.

**Науковий керівник** – д-р екон. наук, проф. завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського  
**Касич А. О.**

# РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ТА РАНЖУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ УЧАСНИКІВ ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ ЯК ОСНОВА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ПРОЕКТУВАННЯ ЇХ КЛАСТЕРНО-ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

КУНИЦІН С. В.

УДК 338.48.329.733

## Куніцин С. В. Рейтингова оцінка та ранжування професійних учасників туристичного ринку як основа інституціонального проектування їх кластерно-інтеграційної взаємодії

Запропоновано ітеративне проведення рейтингування учасників туристичного ринку в рамках інформаційно-комунікаційного середовища взаємодії. Процедура ранжування орієнтована на якісні характеристики туристичного продукту, індикативні плани розвитку кластера та врахування економічних параметрів діяльності його учасників. Відмінністю пропозицій є введення контексту розгляду процедур рейтингування у відповідності до рівня архітекtonіки кластерного утворення. Доведено доречність застосування «хмарних технологій» та рефлексивного підґрунтя для формування системи показників.

**Ключові слова:** рейтингова оцінка, ранжування, туристичний ринок, кластерно-інтеграційна взаємодія.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Куніцин Сергій Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського (пр. Вернадського, 4, Сімферополь, 95007, Україна)

УДК 338.48.329.733

## Куніцин С. В. Рейтинговая оценка и ранжирование профессиональных участников туристического рынка как основа институционального проектирования их кластерно-интеграционного взаимодействия

Предложено итеративное проведение рейтингования участников туристического рынка в рамках информационно-коммуникационной среды взаимодействия. Процедура ранжирования ориентирована на качественные характеристики туристического продукта, индикативные планы развития кластера и экономические параметры деятельности его участников. Отличительной особенностью является введение контекста рассмотрения процедур рейтингования в соответствии с уровнем архитектоники кластера. Доказана уместность применения «облачных технологий» и рефлексивной основы для формирования системы показателей.

**Ключевые слова:** рейтинговая оценка, ранжирование, туристический рынок, кластерно-интеграционное взаимодействие.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Куніцин Сергей Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского (пр. Вернадского, 4, Симферополь, 95007, Украина)

UDC 338.48.329.733

## Kunitsin S. V. The Rating Score and Ranking of Tourism Market Professional Participants for their Cluster-Integration Interaction Institutional Design

Creating ratings of the tourism market participants in an iterative mode in the information and communication environment interaction was suggested. Ranking procedure is focused on the qualitative characteristics of tourist product, indicative of the cluster development plans and taking into account economic parameters of its participants. The difference of the proposals is the introduction of the context of rating review procedures in accordance with the level of the architectonics of the cluster. We prove the relevance of «cloud computing» and the reflective framework for the formation of a system of indicators.

**Key words:** rating score, ranking, tourism market, cluster-integration interaction.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

Kunitsin Sergei V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Taurida National V. I. Vernadsky University (pr. Vernadskogo, 4, Simferopol, 95007, Ukraine)

Об'єктивно існуючою тенденцією розвитку національної економіки є активізація процесів кластеризації та посилення інтеграційно-коопераційної взаємодії відокремлених суб'єктів господарювання, які знаходяться на певній географічно обмеженій території. Автором в своїх працях [6, 7] досить докладно розглянуто особливості формування та розвитку туристично-рекреаційних кластерів (ТРК), які складаються на підґрунті взаємодії так званих професійних учасників туристичного ринку (ПУТР). Окремо звернемо увагу на те, що останніми часами з'явилось досить багато досліджень, присвячених розгляду питань рейтингування та ранжування суб'єктів господарювання різних галузей промисловості чи сфери послуг. Такі публікації розвивають як методика й технологію здійснення процедур рейтингування й ранжування [1, 5], так і містять вагомий емпіричний матеріал щодо практичної реалізації означених процедур [4, 9]. Більше того, доречною є думка про виникнення рейтингового управління, яке в термінології О. І. Богатова [2] визначається як «концепція прийняття рішень

потенційними користувачами на підставі використання рейтингів у процесі реалізації функцій управління». При цьому актуалізуються розробки Л. В. Дуканіча [4, с. 83] щодо застосування рейтингів для подолання складності економічних об'єктів та створення можливості прийняття управлінських рішень з урахуванням різноманітних за природою зовнішніх впливів.

Детальний розгляд означених публікацій дозволяє говорити про наявність різних рівнів управлінської ієрархії, для потреб яких проводиться рейтингування й ранжування суб'єктів господарювання. По-перше, це макрорівень, орієнтований на потреби державної влади. Рейтингування на цьому рівні має за мету, наприклад, здійснити відбір підприємств для формування державного замовлення чи обґрунтування параметрів промислової політики. Подібні розробки, як правило, обмежуються визначенням відносної позиції певних суб'єктів господарювання або розробкою рекомендованих управлінських рішень для певних їх груп в межах обраних дослідниками інтервалів. На думку автора, це

не є достатнім, оскільки в умовах кластерної взаємодії побудова рейтингу має спростувати процедури визначення спільних напрямків для розвитку чи консолідації вектору цілей учасників кластера.

По-друге, це рівень конкретного суб'єкта господарювання, який, наприклад, здійснює пошук партнерів для реалізації інтеграційно-коопераційної взаємодії. Прикладом таких розробок є дослідження О. І. Пушкаря [8] щодо формування груп підприємств, коли склад групи утворюється саме завдяки реалізації процедури відбору можливих контрагентів через рейтингування [8, с. 221 – 240]. На жаль, подібні розробки досить складно використовувати на рівні кластера через мінливість вимог до кінцевого продукту кластерної взаємодії та спроможність кожного учасника кластера змінювати вектор власних цілей.

Отже, метою статті обрано розвиток теоретико-методологічних положень щодо реалізації процедур інституціонального проектування та формування архітектурного представлення кластерного утворення на базі проведення рейтингування та ранжування професійних учасників туристичного ринку. Реалізація мети статті передбачає орієнтування на іншу авторську розробку [7], яка доводить доречність формування організаційного механізму управління розвитком туристично-рекреаційного кластера (ОМУРТРЕК), для якого процедури рейтингування й ранжування розглядаються як елементи інструментальної складової.

Обґрунтовуючи використання рейтингових систем у рамках діяльності ОМУРТРЕК, слід наголосити на необхідності додержання всіх вимог до побудови рейтингів, які наявні в економічній літературі [1 – 9]: загальноприйнятність отриманої оцінки, пред-

ставлення рейтингу як узагальненого врахування різнопланових критеріїв, незалежність показників (відсутність автокореляції між показниками), транспарентність рейтингу (чітка визначеність характеристик, що входять до рейтингу, та пропорцій їх входження), цільова орієнтованість рейтингу та наявність чітко визначеної процедури розрахунку рейтингової оцінки. Разом з тим, у контексті дії ОМУРТРЕК змінюється безпосередньо підхід як до реалізації процесу рейтингування, так і організації рейтингового управління. Розглянемо такі зміни в контексті означених на *рис. 1* аспектів досліджуваної проблеми.

Отримання відповідей на поставлені на *рис. 1* проблемні питання дозволяє підвищити ефективність кооперування окремих суб'єктів господарювання в процесі утворення якісного туристичного продукту та забезпечити виникнення в межах ОМУРТРЕК контурів рейтингового управління. У даному випадку по відношенню до організації рейтингового управління наголосимо на наявності внутрішнього (базується на рейтинговому порівнянні ПУТР чи ТРК з конкурентами, які виступають базою для порівняння) й зовнішнього (реалізується зовнішніми контрагентами суб'єкта господарювання для прийняття рішення щодо визначення напрямів й параметрів взаємодії з ним) рейтингового управління.

Означений розподіл співпадає, зокрема, з пропозиціями В. В. Вітлинського [3]). В умовах же дії ОМУРТРЕК розподіл рейтингового управління на внутрішнє й зовнішнє втрачає актуальність й потребує заміни на введення відповідного контексту розгляду (доведеність даного положення автором оприлюднена у [7]). Як видно з *рис. 2*, у рамках ТРК виділяється декілька мереж діяльності з утворення туристичного продукту (МУТП). Наявність таких мереж формує ієрархію управління функ-



**Рис. 1. Логіка організації рейтингування й ранжування ПУТР у рамках процедури інституціонального проектування ТРК**

ціонуванням та розвитком кластера, закладену в логіку роботи ОМУРТРЕК. Отже й для процедур рейтингування та ранжування введено контекст розгляду, який відповідає ієрархії суб'єктів управління ОМУРТРЕК (підпорядкованості осіб, що приймають рішення). Більше того, такий контекст визначає місце процедур рейтингування та ранжування в процесі інституціонального проектування діяльності ТРК, що також означено на рис. 2. Окремо звернемо увагу, що подана на рис. 2 схема є відповіддю на перше питання щодо розкриття поданої на рис. 1 логіки організації рейтингування та ранжування ПУТР.

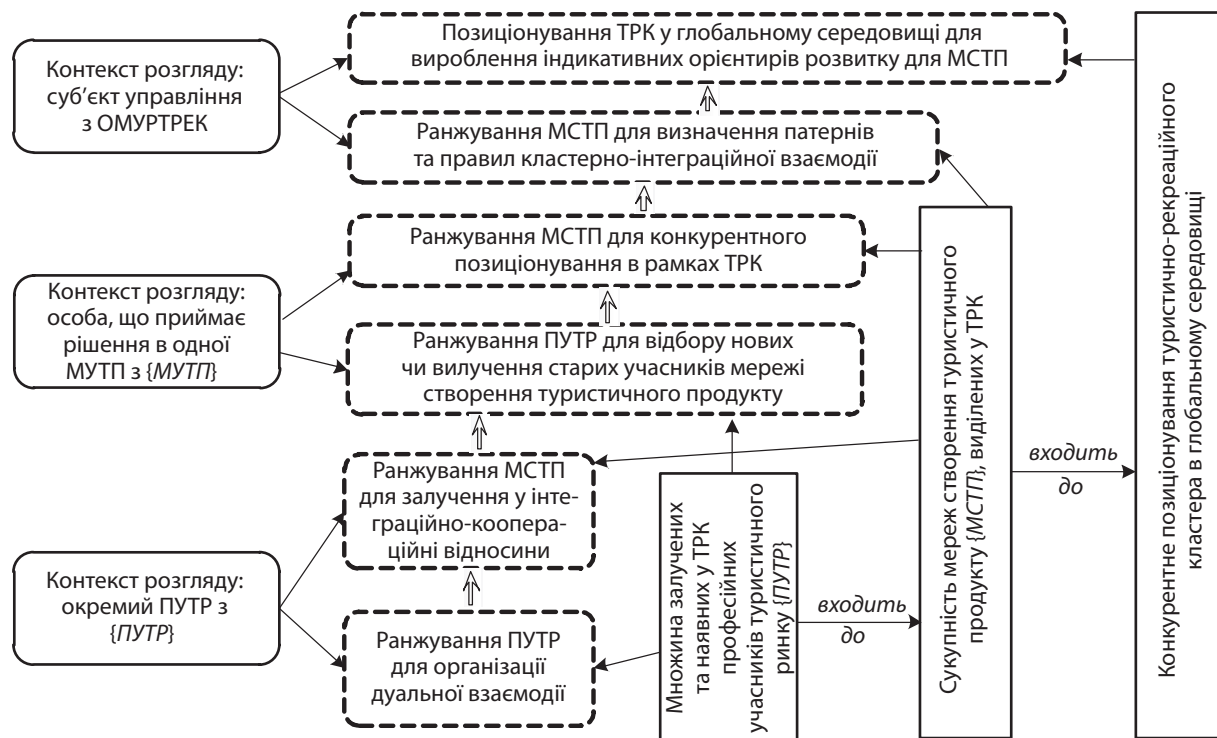


Рис. 2. Місце рейтингування та ранжування ПУТР у процесі інституціонального проектування їх кластерної взаємодії

Щодо відповіді на друге питання з рис. 1 наголосимо, що у будь-якому випадку процедура ранжування та рейтингування здійснюється певним суб'єктом, який розробляє відповідне методичне забезпечення для здійснення процесу відбору та розробляє необхідну для цього систему показників. В умовах дії ОМУРТРЕК пропонується відійти від такого загальноприйнятого підходу. Дійсно, оскільки наявність значної кількості учасників кластерної взаємодії змінює логіку організації рейтингового управління у напрямку швидкої адаптації до змін умов господарювання, доречним постає залучення новітніх інформаційних технологій. Відповідно, для організації рейтингування й ранжування автором пропонується на рівні ОМУРТРЕК використовувати технологію SaaS (*Software-as-a-Service*, або «програмне забезпечення як послуга»), що трактується як технологія надання публічних сервісів, або у більш вживаному публічному варіанті – як «хмарні технології». Зрозуміло, потрібні певні зміни до концепції SaaS і до процедур її використання, спрямовані на адаптацію SaaS до умов діяльності ОМУРТРЕК. Наголосимо, що варіанти вирішення питань розробки програмного забезпечення, сплати чи ліцензування надаваних сервісів, визначення вартості

обслуговування програмного забезпечення визначатимуться саме обраним варіантом організаційної побудови ОМУРТРЕК і виходять за межі мети дослідження.

Застосування технології SaaS одночасно забезпечує цільове орієнтування рейтингу (третє питання з рис. 1) шляхом ітеративного та рефлексивного узгодження як цілей ТРК, так і показників, що характеризують спроможність учасників кластера до досягнення таких цілей. При цьому навіть безпосередньо процес відбору учасників кластерного розвитку розподілиться за рівнями архітектурного представлення ОМУРТРЕК, про що свідчать

означені на рис. 2 взаємозв'язки між ПУТР, МУТР і ТРК. На рівні практичної реалізації передбачається, що залучені до кластерної взаємодії суб'єкти господарювання надаватимуть до ОМУРТРЕК інформацію, зокрема, про: параметри життєдіяльності та наявні можливості щодо формування туристичного продукту (в англійській економічній літературі визначаються як *capabilities*), цілі та очікування від участі у кластері, наявні ресурси та потрібні туристично-рекреаційні ресурси (ТРР) тощо.

На підґрунті отримання такої інформації суб'єкт управління з ОМУРТРЕК здійснюватиме ранжування й рейтингування учасників для визначення порівняного рівня ефективності їх господарювання (відповідь на четверте питання з рис. 1). При цьому слід забезпечити доступ до складових технологій рейтингування ПТРС, а безпосередньо методіку відбору формувати на основі пропозицій учасників кластера (для цього учасники подаватимуть відомості про необхідні для їх систем підтримки прийняття рішень показники). Окремі ПТРС і МУТР проведуть власне рейтингування шляхом отримання доступу до потрібних даних. Регіональна влада, у свою чергу, визначатиме індикативні плани для розвитку ПТРС та вводитиме показники контролю за сталістю природокористування.

У контексті розгляду аспекту формування методики рейтингування (відповідь на питання 4.3 з рис. 1) використаємо розробки В. В. Вітлінського [3] щодо наявності порівняних методик (різні методики визначають однаковий порядок об'єктів рейтингування) і непорівняних методик формування рейтингів. Такі методики в сукупності складатимуть множину  $\{MP\}$ , до якої входить фіксована кількість попарно непорівняних методик ( $MP = \{MP_1, \dots, MP_N\}$ ). У контексті застосування технології SaaS наявність ОМУРТРЕК забезпечує змістовне наповнення множини  $\{MP\}$ . Учасники кластерної взаємодії в рамках визначених на рис. 2 контекстів розгляду обирають певних елемент з множини  $\{MP\}$ , співвідносячи його з конкретною метою проведення рейтингування. При цьому як склад методик, так і перелік показників для здійснення рейтингу (моделюється множиною показників ефективності  $\{KPI\}$ , визначених за правилами концепції збалансованої системи показників) постійно переглядається, враховуючи різні рівні рефлексії між учасниками кластера та споживачами туристичного продукту.

Вагомим моментом для реалізації авторських пропозицій постає подолання інформаційної асиметрії (проявляється через можливість доступу до інформації про конкурентів без надання власної інформації) та опортунізму (декларування та додержання цілей, які відрізняються від консолідованих цілей ОМУРТРЕК). Зазначимо, що саме орієнтування ОМУРТРЕК на інституціоналізацію середовища взаємодії забезпечуватиме еволюційний перехід (за мірою вироблення спільних норм й правил взаємного існування учасників кластера) до зменшення опортунізму та подолання інформаційної асиметрії. Відповідну схему процесу даного еволюційного переходу представлена на рис. 3.

Урахування різних рівнів ієрархічного представлення роботи ОМУРТРЕК та використання моделей «хмарних обчислень» (SaaS) дозволяє підвищити якість процесу рейтингування ПУТР шляхом додавання елементів рефлексивного управління (особливо в частині

відбору параметрів й показників для здійснення рейтингування). У цілому забезпечення ранжування й рейтингування ПТРС і ПУТР є досить складною процедурою саме через різноманітність як параметрів утворюваного туристичного продукту, так і суб'єктів, що забезпечують його створення. Авторський варіант співвідношення рівнів управлінської ієрархії ТРК і процедур рейтингування представлено в табл. 1.

Таким чином, у статті представлено теоретико-методичний підхід до формування контурів рейтингового управління діяльності учасників туристично-рекреаційного кластера, орієнтованого на підтримку інституціонального проектування та формалізацію архітектурного представлення кластера. Разом з тим, потребує проведення подальших досліджень визначення референтного переліку показників і методів рейтингування, які будуть використовувати учасники кластерної взаємодії в процесі рейтингування. Окремим напрямом проведення подальших досліджень є розробка контурів рефлексивного управління в системі рейтингового управління діяльністю кластера. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Бельй А. П.** Комплексные оценки в системе рейтингового управления предприятием: монография / А. П. Бельй, Ю. Г. Лысенко, А. А. Мадых, К. Г. Макаров. – Донецк : Юго-Восток, 2003. – 117 с.
2. **Богатов О. И.** Рейтинговое управление экономическими системами / О. И. Богатов, Ю. Г. Лысенко, В. Л. Петренко, В. Г. Скобелев. – Донецк : Юго-Восток, 1999. – 326 с.
3. **Вітлінський В. В.** Моделювання економіки / В. В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fingal.com.ua/content/view/901/39/1/3/>
4. **Дуканич Л. В.** Рейтинговое управление экономическими системами и процессами: концепция и некоторые результаты применения / Л. В. Дуканич, А. С. Тимченко //

Таблица 1

#### Напрямки проведення рейтингування та ранжування при їх співвіднесенні з різними рівнями архітектурного представлення осіб, що приймають рішення

Архітектура ТРК	Доцільність та особливості проведення рейтингування	Підхід до формування системи показників
Вищий рівень ОМУРТРЕК	Доцільність ранжування й рейтингування визначається необхідність вироблення орієнтирів розвитку та забезпечення глобальної конкурентоспроможності	Показники обираються в розрізі наявних факторів успіху кластера та напрямків розкриття потенціалу наявних туристично-рекреаційних ресурсів в розрізі глобальної конкурентоспроможності
Рівень мереж діяльності зі створення туристичного продукту	Оптимізація параметрів бізнес-процесів щодо формування туристичного продукту. Перегляд складу учасників мережі з оглядом на наявні у них можливості (capabilities) та додатково надавані сервіси споживачам ТП	Складність формування набору показників через різноманітність вимог до виходу мережі діяльності. Але має додержуватися зв'язок з показниками вищого рівня ОМУРТРЕК, що може реалізуватися зокрема за рахунок залучення процедур каскадування показників з концепції BSC
Рівень окремих ПУТР	Рейтинг виступає як спосіб пошуку партнерів для кооперації чи відбору альтернатив розвитку ПУТР як напрямку подолання стратегічних невідповідностей	Склад показників обирається або виходячи з вимог до контрагентів (до отриманого від іншого ПУТР сервісу), або з огляду на бачення окремим ПУТР свого місця у розвитку кластера
Рівень суб'єктів, які забезпечують інфраструктурну підтримку кластера	З огляду на обмеженість фінансування створення інфраструктурної підтримки діяльності кластера вимагає визначення пріоритетних напрямків розвитку ТРК	Склад показників визначається самостійно суб'єктом, виходячи з виду надаваної ним послуги та переліку показників, які входять до консолідованої бази методів, й показників, реалізованих як SaaS

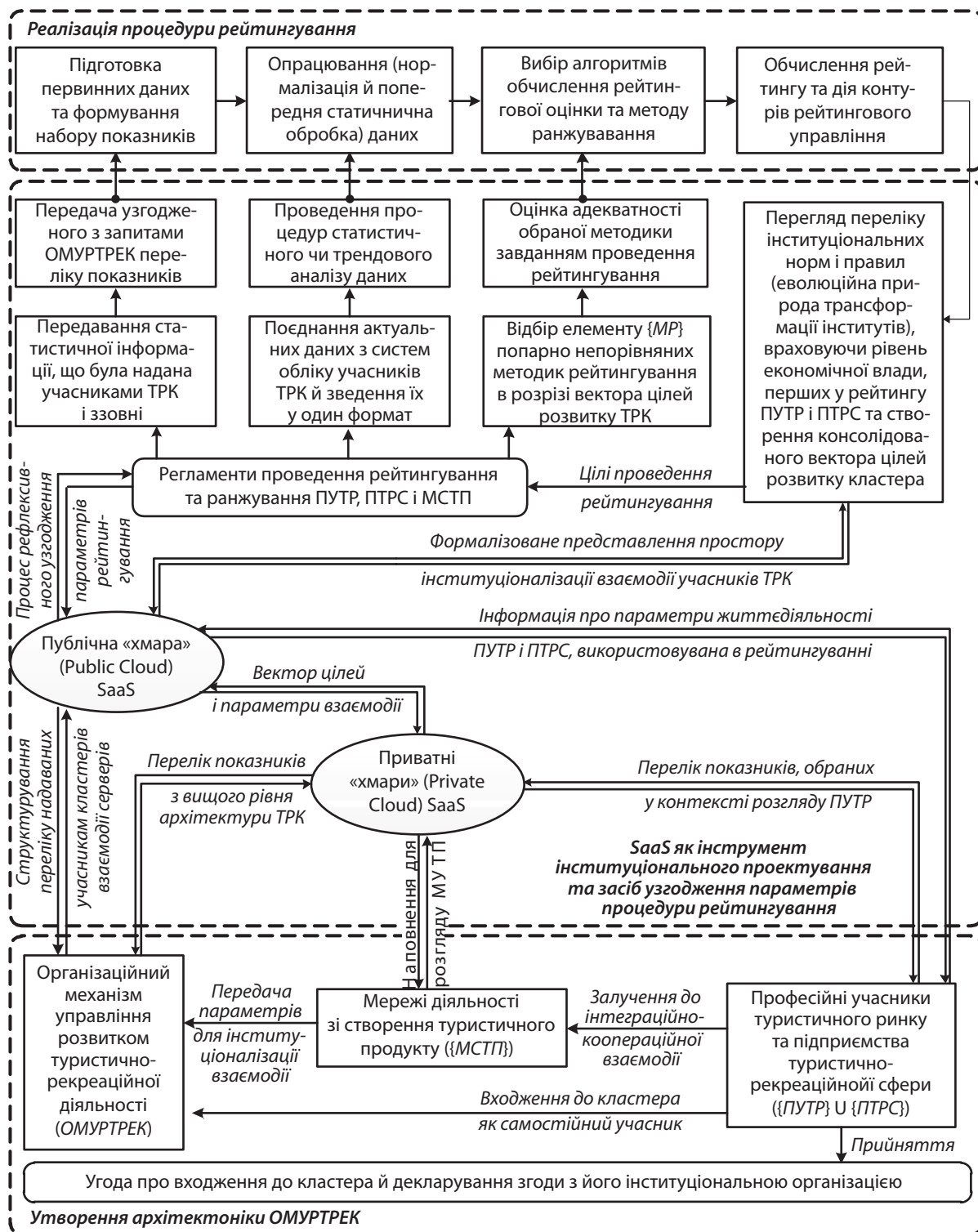


Рис. 3. Процедура узгодження процесу рейтингування та ранжування учасників ТРК при застосуванні технології SaaS («хмарних обчислень»)

Економічний вестник Ростовського державного університету. – 2005. – Т. 3. – № 3. – С. 823 – 891.

5. Карминский А. М. Рейтинги в экономике: методология и практика / А. М. Карминский, А. А. Пересецкий, А. Е. Петров. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 236 с.

6. Куницин С. В. Система показателей оценки конкурентоспособности туристического продукта / С. В. Куницин // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. – 2011. – Т. 24 (63). – № 3. – С. 40 – 49.

7. Куницин С. В. Туристично-рекреаційний кластер: концепція організації управління розвитком та інфор-

маційно-інституціональне моделювання життєдіяльності / С. В. Куницин // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 3 (48). – С. 192 – 197

8. Пушкарь А. И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление : Научное издание / А. И. Пушкарь, Ю. Е. Жуков, А. А. Пилипенко. – Харьков : ООО «Кросс-Роуд», 2006. – 440 с.

9. Соколовська З. М. Експертні системи в економічних дослідженнях : монографія / З. М. Соколовська. – Одеса : Астропринт, 2005. – 240 с.

# ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

ПІДКАМІННИЙ І. М., СОВЕРШЕННА І. О.

УДК 339.179.001.76

## Підкамінний І. М., Совершенна І. О. Інноваційний розвиток підприємств роздрібною торгівлі

Роздрібна торгівля в усьому світі й в Україні розвивається швидкими темпами, що пов'язано не тільки з інвестиціями, але й з інноваціями. Інновації стають основною тенденцією діяльності багатьох підприємств торгівлі, у зв'язку з чим вивчення та узагальнення досвіду їх застосування у світі набуває особливої актуальності для вітчизняних фахівців у сфері торгівлі. У зв'язку з цим у статті висвітлено основні тенденції інноваційної діяльності провідних торговельних підприємств, до яких можна віднести впровадження різноманітних процесних і маркетингових інновацій, постійне фокусування уваги на мінливих потребах споживачів. Для подальшого економічного зростання підприємств роздрібною торгівлі, що функціонують в Україні, запропоновано інноваційні напрямки їх розвитку.

**Ключові слова:** економічний розвиток, інновації, інформаційні технології, роздрібна торгівля.

**Бібл.:** 9.

**Підкамінний Ігор Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

**E-mail:** [impwork@list.ru](mailto:impwork@list.ru)

**Совершенна Ірина Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

УДК 339.179.001.76

UDC 339.179.001.76

## Подкаменный И. Н., Совершенная И. А. Инновационное развитие предприятий розничной торговли

Розничная торговля во всем мире и в Украине развивается быстрыми темпами, что связано не только с инвестициями, но и с инновациями. Инновации становятся основной тенденцией деятельности многих предприятий торговли, в связи с чем изучение и обобщение опыта их использования в мире приобретает особую актуальность для отечественных специалистов в сфере торговли. В связи с этим в статье освещены основные тенденции инновационной деятельности ведущих торговых предприятий, к которым можно отнести внедрение разнообразных процессных и маркетинговых инноваций, постоянное фокусирование внимания на изменчивых потребностях потребителей. Для дальнейшего экономического роста предприятий розничной торговли, которые функционируют в Украине, предложены инновационные направления их развития.

**Ключевые слова:** инновации, информационные технологии, розничная торговля, экономическое развитие.

**Библ.:** 9.

**Подкаменный Игорь Николаевич** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

**E-mail:** [impwork@list.ru](mailto:impwork@list.ru)

**Совершенная Ирина Алексеевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

## Podkamenny I. N., Sovershennaya I. A. Innovative Development of Retail Businesses

Retail sales in the world and in Ukraine are developing rapidly, which is not only the investment, but also to innovation. Innovations become the main trend of many retail businesses, and therefore the study and summary of experience of their use in the world is of particular relevance to national experts in the field of trade. In this regard, the article highlights the main trends of innovation leading trading companies, which include the introduction of a variety of process and marketing innovation, the constant focus on the changing needs of consumers. For further growth of retailers that operate in Ukraine, offered innovative areas of their development.

**Key words:** digital technologies, economic development, innovations, retail.

**Bibl.:** 9.

**Podkamenny Igor N.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

**E-mail:** [impwork@list.ru](mailto:impwork@list.ru)

**Sovershennaya Irina A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

Не зважаючи на кризові явища у світовій економіці, в Україні номінальний ВВП продовжує зростати, чому сприяє й діяльність підприємств роздрібною торгівлі. Збільшення обсягу роздрібною товарообороту в 2011 – 2012 рр. в Україні на рівні близько 15% на рік вплинуло на суттєве збільшення обсягу капітальних інвестицій у цей вид економічної діяльності.

Інвестиційна привабливість підприємств роздрібною торгівлі в Україні пов'язана з нерозвиненістю торговельної інфраструктури, значною нестачею торговельних площ, технологічною відсталістю торговельних операцій у більшості підприємств, низьким рівнем конкуренції і слабкими бар'єрами входження на ринок. У той самий час зростають вимоги українських споживачів щодо широкого товарного асортименту, якості товарів і послуг підприємств роздрібною торгівлі, набли-

ження їх до стандартів аналогічних підприємств Європейського Союзу та США.

Інвестиції завжди пов'язані з інноваціями. Тому й не дивно, що в Україну приходять закордонні торговельні мережі, збільшується кількість універсамів (супермаркетів), гіпермаркетів і магазинів самообслуговування. Останнім часом інновації стають невід'ємною складовою діяльності підприємств торгівлі, у зв'язку з чим вивчення та узагальнення досвіду їх застосування у світі набуває особливої актуальності для вітчизняних фахівців у сфері торгівлі.

Зміна торговельної інфраструктури, зменшення торговельних площ, поява підприємств нових форматів, застосування інновацій зумовлюють стабільний інтерес до такого динамічного в Україні виду економічної діяльності, як роздрібна торгівля.

Вивченням проблем і перспектив її розвитку займається багато українських учених: В. В. Апопій, Н. О. Голошубова, Л. О. Лігоненко, А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, А. А. Садеков, М. В. Тарасюк та інші. В їх працях відображено результати багаторічних наукових досліджень, спрямованих на удосконалення різних аспектів управління підприємствами роздрібною торгівлі на макро- та мікроекономічних рівнях.

Але, не зважаючи на значну роль роздрібною торгівлі у формуванні ВВП України, в опублікованих працях і статистичних даних публічних джерел практика їх інноваційної діяльності відображена не повною мірою, що не сприяє науковому обґрунтуванню довгострокових перспектив розвитку даного виду економічної діяльності.

*Метою* статті є узагальнення практики інноваційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі у світі.

**Т**оргівля як сполучна ланка між товаровиробниками та споживачами не може залишатись за межами економічних тенденцій розвитку суспільства в будь-якій країні. Об'єктивне та суб'єктивне намагання багатьох підприємств досягти лідерства (регіонального, національного, глобального) в умовах жорсткої конкуренції та відносного вирівнювання в доступі до ресурсів розвитку в умовах глобалізації зумовлює необхідність модернізації виробництва та впровадження інновацій в господарську діяльність. Модернізація та інновації як сучасні чинники успішного розвитку підприємства обґрунтовуються визнаними у світі теоретиками менеджменту: П. Друкером [1], М. Портером [2], К. Маркідесом [3], К. Прахаладом і М. Крішнаном [4] та ін.

Для моніторингу застосування інновацій підприємствами України та розповсюдження такого досвіду в країні останні п'ять років впроваджується європейській підхід і стандарти статистики інноваційної діяльності в економіці. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України, що проводилось у 2011 р. за період 2008 – 2010 рр. відповідно до програми CIS (Community Innovation Survey), засвідчило, що в 2010 р. частка інноваційно-активних підприємств в країні склала 21%. Порівняно з 2008 р. вона зросла на 3,0%, в основному за рахунок збільшення частки підприємств, які займалися організаційними та маркетинговими інноваціями. В оптовій торгівлі частка інноваційно-активних підприємств склала 20,6% [5].

Отже, торгівля і в Україні, і в економічно розвинених країнах світу не стоїть осторонь таких глобальних тенденцій економічного розвитку, як інновації. Підтвердженням цього є дослідження багатьох консультативних компаній (у т. ч. «Fast Company», «GfK», «PSFK») щодо розвитку підприємств роздрібною торгівлі та їх інновацій, які свідчать про інноваційні зміни в їх діяльності.

Так, у міжнародному рейтингу «Найбільші інноваційні компанії» за 2010 р., що складається консультативною компанією «Fast Company», представлені й підприємства роздрібною торгівлі: «Walmart», «Apple», «Amazon», «GoodGuide», «Nike», «Toms Shoes», «Chipotle», «Hot Topic», «Lululemon», «Best Buy» [6], а також «Etsy», «Target», «Tesco».

Аналіз продуктового асортименту, місії, інформаційних технологій, що застосовуються цими підприєм-

ствами, свідчить про зміни в діяльності роздрібною торгівлі. Великі торговельні мережі (напр., «Walmart», «Best Buy», «Target», «Tesco») та Інтернет-магазини (напр., «Amazon», «Toms Shoes», «Hot Topic», «Lululemon», «Etsy») намагаються пристосовуватись до науково-технічного прогресу та швидких змін в настроях і потребах потенційних споживачів. Вони впроваджують маркетингові, організаційні та процесові інновації, постійно розширюють товарний асортимент за рахунок новітньої та удосконаленої продукції.

З цих підприємств особливо цікавими є «GoodGuide», «Toms Shoes» і «Lululemon», що в своїй діяльності велику увагу приділяють не тільки організаційним, маркетинговим і процесовим інноваціям, як вище зазначені підприємства, але й соціальним інноваціям – продаж нової продукції сприяє наданню економічної допомоги соціально уразливим і бідним верствам населення.

У країнах Центральної та Східної Європи також підприємства роздрібною торгівлі суттєво впливають на соціально-економічний розвиток населення. Результати дослідження тенденцій розвитку торгівлі в цьому регіоні світу, отримані консультативною компанією «GfK» в 2011 р., засвідчили, що споживачі надають перевагу покупкам в організованих форматах торгівлі: гіпермаркетах, супермаркетах, магазинах біля дому. Ця тенденція характерна й для України: у супермаркетах здійснюють покупки 45% повсякденного попиту 45% покупців; у магазинах біля дому – 25%; у гіпермаркетах – 8%; у продуктових магазинах з обслуговуванням через прилавок – 3%; у магазинах оптової торгівлі – 2%; на ринках, у кіосках, палатках, павільйонах і у вуличних продавців – 15% [7].

**А**наліз публічних звітів торговельних підприємств та інтерв'ю з їх вищими керівниками свідчать, що інтенсивний розвиток підприємств роздрібною торгівлі останніми роками забезпечується не тільки інвестиціями та інформатизацією бізнес-процесів, але й інноваціями: з'являються нові послуги, застосовуються інші методи ціноутворення і продажів, формуються нові канали збуту, нові правові взаємовідносини з посередниками, впроваджуються нові методи управління персоналом тощо.

Підтвердженням інноваційної спрямованості підприємств роздрібною торгівлі служить і думка відомого у Франції та Росії топ-менеджера у сфері роздрібною торгівлі Е. Блондо, який вважає, що саме торгівля є найкращою сферою для впровадження інновацій. Він виокремлює сім типів інновацій у торговельних підприємствах: радикальні, покрокові, соціальні, технічні, революційні, локальні, архітектурні [8].

*Радикальними інноваціями* є значні зміни у сфері інформаційних технологій, що створюють нове джерело конкурентної переваги та змінюють бізнес-модель торговельного підприємства. Прикладом таких інновацій може служити система електронної торгівлі, яка сформувалася завдяки появі та поширенню Інтернету в усьому світі. Електронна торгівля є головним комерційним трендом сьогодення. Вона здійснюється за допомогою широкої низки пристроїв: персональних комп'ютерів, планшетів, мобільних і стаціонарних телефонів, телевізорів. Нові тех-



нології допомагають уникнути незручностей при покупках у режимі он-лайн: впроваджуються технології безконтактних платежів, створюються програми для віртуального примірювання одягу для конкретного клієнта тощо. А безпосередньо в магазинах покупці можуть скористатись кошиками та візками, що обладнані міні-комп'ютерами – «особистими консультантами» (*Personal Shopping Assistant, PSA*), які можуть надавати усю необхідну інформацію про товар. Комп'ютер впізнає покупця по його особистій картці, відображає всю інформацію про наявність товару в магазині, його ціну і місце розташування на стелажах. Описи товарів на обкладинці практично самі спілкуються з клієнтами. І навіть у літніх людей не виникає проблем знайти потрібний продукт. Особиста картка допомагає покупцеві здійснювати своє замовлення з будинку, а прийшовши в магазин змінити вибір, провести швидкий пошук товарів у магазині, оцінити вартість і сплатити покупку. Впровадження такої системи приваблює покупців, робить процес покупки зручним, системним та раціональним.

*Покроковими інноваціями* є такі, що послідовно поліпшують умови для споживачів; вони мають незначну технологічну еволюцію. Як приклад таких інновацій можна навести поступове збільшення проходів в торговельних залах, що забезпечує створення комфортніших умов для здійснення покупок.

*Соціальними інноваціями* є незначні зміни технології при вельми чуттєвій еволюції купівельних звичок. Наприклад, цілодобовий магазин, можливість доставки продуктів безпосередньо до дому споживача, можливість придбання товарів у кредит, різновиди технології «вбивця черг»: експрес-каси, мобільні каси, каси самообслуговування, платіжні станції тощо.

*Технічними інноваціями* є незначні зміни, наприклад, спеціальна упаковка виробників, яка дозволяє працівникам магазину без зайвих торгово-технологічних операцій виставляти товари на стелажі, що скорочує витрати та знижує роздрібні ціни.

*Револьюційними інноваціями* є такі, що замінюють старі технології новими, здатними зміцнювати існуючі відносини між окремими операторами на ринку. Прикладами таких інновацій є: технологія електронного обміну даними між виробниками і торговельними підприємствами, комплексні програми для управління ресурсами компанії – ERP-системи (від англ. *Enterprise resource planning* – планування ресурсів підприємства).

*Локальними інноваціями* є нововведення, що утворюються всередині конкретного торговельного сегменту. Вони сприяють руйнуванню комерційних відносин, які вже існують, але при цьому технологія не змінюється. Прикладом є широкий розвиток власних торговельних марок (*private label*), які заміщують на стелажах магазинів товари відомих брендів; це призводить до розриву відносин з постачальниками цих товарів.

*Архитектурними інноваціями* є комерційні відносини та технології складування товарів, а також представлення товарів потенційному покупцеві. Наприклад, компанія «ІКЕА» створила магазини великого формату з продажу меблів, які покупці збирають своїми руками, і тим самим вона зробила переворот у сфері торгівлі меблями: постачальникам довелося постачати меблі у ви-

гляді окремих елементів для збірки самим споживачем. Сучасне складське обладнання, стелажі для виставлення товарів у торговому залі змінюються щодня: це дозволяє, використовуючи різноманітні «ноу-хау», мінімізувати витрати торговельного підприємства, збільшуючи в той же час його прибуток і рентабельність.

**І**нноваційний потенціал роздрібної торгівлі ще не вичерпано: її майбутній розвиток й надалі пов'язаний саме з інноваціями. Про це свідчать результати дослідження «The Future of Retail» (2012 р.), які були отримані консультаційною компанією «PSFK». У ньому визначаються дев'ять перспективних напрямків розвитку роздрібної торгівлі [9], кожний з яких може бути інноваційним для України.

**1. Покупці хочуть бути поінформованими, а товари, що купуються, повинні виправдовувати очікування.** Керівництво торговельного підприємства повинне готувати персонал таким чином, щоб він добре знав те, що продається; був спроможний відповісти на всі питання покупців. «Best Buy» – найбільше торговельне підприємство у сфері споживчої побутової електроніки на ринку США і Канади, повністю змінило дизайн своїх торговельних залів, і тепер там встановлено численні точки для консультування покупців.

**2. Торговельні підприємства дотримуються порад покупців.** «Barclaycard Ring» – спеціальний онлайн-сервіс по роботі з держателями кредитних карток «Barclays». У цей сервіс входить форум, на якому клієнти можуть безпосередньо звернутися до керівництва і попросити ввести додаткові послуги. Крім того, на сайті підприємство публікує фінансові результати, а також розповідає про нові проекти.

**3. Особиста інформація про покупця використовується для кращого індивідуального обслуговування.** Коли покупець розкриває торговельному підприємству особисту інформацію (у тому числі історію попередніх покупок або свої біометричні дані), магазин дуже часто використовує її для індивідуального обслуговування клієнта. Наприклад, американська торговельна мережа товарів класу люкс «Neiman Marcus» має спеціальний сервіс «NM Service», який інформує персонал магазину про індивідуальні переваги покупця, як тільки він переступає поріг магазину.

**4. Покупцям пропонують назвати свою ціну.** Це новий напрямок на ринку, націлений на тих покупців, які постійно шукають найкращу ціну. Так, наприклад, додаток «NetPlenlish» для мобільного телефону допомагає покупцеві скласти список необхідних покупок, а потім пропонує магазини з найкращими цінами. Крім того, в акції беруть участь магазини, що готові запропонувати нижчу ціну, ніж у конкурента, і навіть погодитися на запитувану ціну покупця.

**5. Нові інформаційні технології дозволяють покупцеві віртуально тестувати товар.** Ще недавно тестування товару могло проводитися тільки в реальному магазині. Однак нові технології дозволяють тепер це робити он-лайн. Так, сонячні окуляри «Oakley» можна тепер віртуально протестувати в різних умовах, не відходячи від екрану комп'ютера.

6. *Торговельні підприємства прораховують потенційний інтерес покупця до нового товару.* Спеціальні програми аналізують переваги клієнта, у результаті чого полегшують йому процес здійснення покупок. Програма «Glimpse» підраховує всі кліки «мені подобається» у «Facebook» та в інших соціальних мережах, а потім створює індивідуальний каталог товарів, який з'являється на сторінці потенційного покупця.

7. *Цифрові технології дозволяють оформити замовлення з індивідуальними вимогами покупця.* Орієнтація на конкретного покупця дуже популярна в даний час. Нові інформаційні технології спрощують і стимулюють цей напрямок у торгівлі, оскільки дозволяють покупцеві вибрати будь-яку комплектацію товару. Так, австралійський продавець меблів «Evolvex» за допомогою спеціальної програми дає можливість клієнту створити в режимі он-лайн свій дизайн меблів і придбати їх в «IKEA».

8. *Люди готові брати участь у продажах товарів, якщо вони зацікавлені в цьому.* Так, наприклад, сайт соціальної комерції «Mulu.me» виплачує своїм членам комісійні за кожний проданий брендовий товар. Будь-яка особа може створити індивідуальну сторінку товарів (щось на зразок невеликого каталогу) і рекомендувати їх своїм друзям; якщо ж вони їх куплять, то власник сторінки отримує грошову винагороду.

9. *Шанувальники брендів товарів стають позаштатними продавцями торговельного підприємства.* Цей напрямок з'явився в соціальних мережах. Наприклад, он-лайновий торговельний майданчик «Needle» рекрутує фанатів певних брендів для спілкування на форумі з потенційними покупцями. За цю роботу вони отримують бали, які можна використовувати для подальшої покупки, а покупці дізнаються про товар з перших рук.

## ВИСНОВКИ

Виходячи з того, що багато вчених і практиків вважають роздрібну торгівлю як вид економічної діяльності з надзвичайно низьким рівнем інноваційного потенціалу, доцільним є подальше узагальнення світового та українського досвіду впровадження інновацій в діяльності цих підприємств. Проведене дослідження напрямків інноваційного розвитку підприємств роздрібною торгівлі у світі сприятиме кращому розумінню стратегічних орієнтирів соціально-економічного розвитку України та необхідності інвестування та впровадження інноваційних проектів у діяльність вітчизняних торговельних підприємств. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Друкер Питер Ф.** Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф. Друкер : Пер. с англ.: Уч. пос. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002. – 272 с.; **Свэйм Р.** Стратегии управления бизнесом Питера Друкера / Роберт Свэйм : Пер. с англ. под ред. А. Н. Цветкова. – СПб. : Питер, 2011. – 416 с.

2. **Портер М.** Конкуренция / М. Портер : Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

3. **Маркидес К.** Новая модель бизнеса: Стратегии безболезненных инноваций / Константинос Маркидес ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблицерз: Издательство Юрайт, 2010. – 298 с.

4. **Прахалад К.** Пространство бизнес-инноваций: Создание ценности совместно с потребителем / К. К. Прахалад, М. С. Кришнан : Пер. с англ. – М. : Альпина Паблицерз: Издательство Юрайт, 2011. – 258 с.

5. **Совершена І. О.** Розвиток інноваційної діяльності в Україні (Аналіз за європейською методологією) / І. О. Совершена, І. М. Підкамінний // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7. – С. 254 – 259.

6. **Sacks D.** Most Innovative Companies – Retail [Електронний ресурс] / Daniell Sacks // Fast Company. – Режим доступу : <http://www.fastcompany.com/1548625/most-innovative-companies-retail>

7. **Вышлинский Г.** Посткризисные изменения продуктового ритейла глазами потребителя. Что помогло лидерам и подкосило аутсайдеров? [Электронный ресурс] / Г. Вышлинский // GfK Ukraine. – 20.04.2012. – Режим доступа : [http://www.gfk.ua/imperia/md/content/gfkukraine/presentations/20120420\\_foodmaster\\_vyshlinsky.pdf](http://www.gfk.ua/imperia/md/content/gfkukraine/presentations/20120420_foodmaster_vyshlinsky.pdf)

8. **Блондо Э.** Инновации в розничной торговле / Эрик Блондо // Бизнес-журнал. – 2005. – № 4. – С. 48 – 51.

9. **Future Of Retail** [Електронний ресурс] / PSFK's Future Of Retail Report v3 2012. – Режим доступу : <http://www.psfk.com/publishing/future-of-retail-3>

# КОНТРОЛЬ ВИТРАТ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЙНІ ЗАХОДИ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ЖКГ

ВОДОВОЗОВ Є. Н.

УДК 338.2:615

## Водовозов Є. Н. Контроль витрат матеріальних ресурсів на реструктуризаційні заходи підприємств сфери ЖКГ

У статті розроблено методичне забезпечення щодо контролю витрат матеріальних ресурсів на реструктуризаційні заходи підприємств сфери ЖКГ в умовах реформування власності. Запропоновано модель контролю витрат матеріальних ресурсів на реструктуризаційні заходи, яка, на відміну від існуючих, дозволяє проаналізувати усі відхилення по графіку контролю та внести зміни для їх ліквідації.

**Ключові слова:** реструктуризація, модель контролю, витрати матеріальних ресурсів, підприємства сфери ЖКГ.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Водовозов Євген Наумович** – начальник Головного управління транспорту та зв'язку, Київська міська Держадміністрація (вул. Хрещатик, 36, Київ, 01044, Україна)

УДК 338.2:615

## Водовозов Е. Н. Контроль расхода материальных ресурсов реструктуризационных мероприятий предприятий сферы ЖКХ

В статье разработано методическое обеспечение по контролю расхода материальных ресурсов на реструктуризационные мероприятия предприятий сферы ЖКХ в условиях реформирования собственности. Предложена модель контроля расхода материальных ресурсов на реструктуризационные мероприятия, которая, в отличие от существующих, позволяет проанализировать все отклонения по графику контроля и внести изменения для их ликвидации.

**Ключевые слова:** реструктуризация, модель контроля, расход материальных ресурсов, предприятия сферы ЖКХ.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Водовозов Евгений Наумович** – начальник Главного управления транспорта и связи, Киевская городская Госадминистрация (ул. Хрещатик, 36, Киев, 01044, Украина)

UDC 338.2:615

## Vodovozov Y. N. Controlling the Flow of Material Resources of Restructuring Actions of Enterprises in the Housing

The article elaborated methodological support to control the flow of material resources in the event of restructuring enterprises in the housing in terms of reforming the property. The model of flow control material resources of restructuring activities is proposed, that, unlike existing ones, can analyze all departures on schedule control and make changes to eliminate them.

**Key words:** model control, consumption of material resources, company of housing, housing sector.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Vodovozov Yevgeniy N.** – Head of the Department of Transport and Communications of the Kyiv City State Administration (vul. Khreshchatyk, 36, Kyiv, 01044, Ukraine)

Основною перевагою комп'ютерного моделювання є те, що воно дає можливість розглядати кілька невизначених змінних одночасно при пошуках значень результативної змінної згідно з відповідними діапазонами і ймовірностями. Це дає змогу моделювати вірогідний результат аналізу вигід і витрат більш-менш реалістично при реалізації реструктуризаційних заходів на підприємствах сфери ЖКГ.

Аналіз літератури [1 – 10] показав, що кожна модель витрати – вигоди, як правило, має кілька змінних, для яких характерна невизначеність. Щоб скористатися цією моделлю в аналізі ризику реалізації реструктуризаційних заходів, застосовують комп'ютерну програму для моделювання. Комп'ютер запускає модель знову й знову, кожного разу вибираючи якийсь значення для кожної змінної в межах зазначеного діапазону.

Більшість програм моделювання теж підраховує деякі корисні показники, включаючи вірогідний діапазон – NPV (від мінімальної до максимальної), ключові ймовірності (такі, як ймовірність того, що NPV буде вище нуля) та очікувану вартість (ENPV – сума всіх результатів, помножена на їхні ймовірності) [1 – 3].

Саме очікувана вартість є ключовим показником для того, хто приймає рішення, а не найвірогідніше значення одного показника.

Метою статті є удосконалення моделі контролю витрат матеріальних ресурсів на реструктуризаційні за-

ходи в частині розподілу функції контролю фактичних витрат за виконавцями процесу реструктуризації на підприємствах сфери ЖКГ, яка дозволяла б проаналізувати усі відхилення по графіку контролю та вносити зміни для їх ліквідації.

У роботі для розрахунків чисельних варіантів NPV використано комп'ютерну програму Project Expert. Кожен запуск програми робить повну вибірку всіх змінних, які використовуються в моделі для підрахунку NPV у межах заданих діапазонів. Відбір множини величин для невизначених змінних ґрунтується на вибірковому методі. Програма Project Expert: для цього застосовує метод Монте Карло (проста випадкова вибірка відповідно до визначеного розподілу ймовірностей). Уся процедура багатократних ітерацій і є моделюванням. Програма моделює інтервальний ряд розподілу і ймовірності всіх можливих результатів значень NPV (рис. 1).

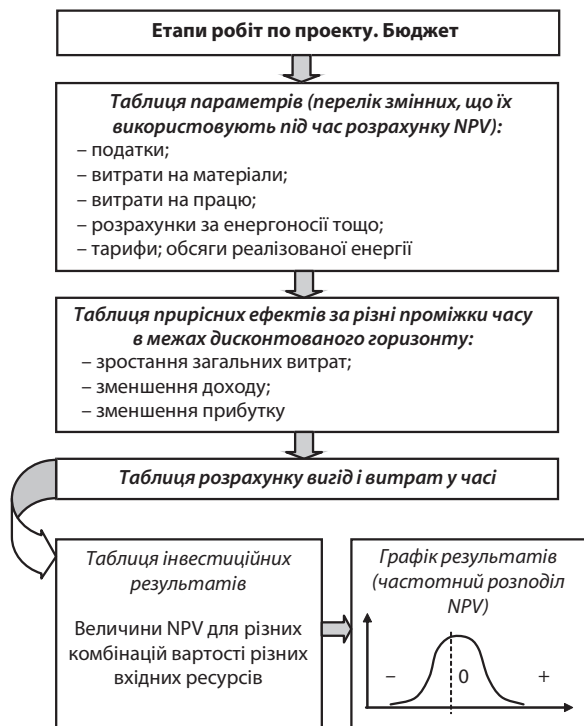
Для обліку витрат і втрат використовують такі підходи [1 – 5].

### 1. Підхід з погляду витрат на якість.

Цей підхід стосується витрат на забезпечення якості, які прийнято поділяти на витрати, пов'язані з внутрішніми операціями, та витрати, пов'язані із зовнішньою діяльністю.

Елементи витрат аналізують за класифікацією:

- ★ запобіжні заходи;
- ★ процеси оцінювання (перевірки, випробування);
- ★ дефекти (усунення).



**Рис. 1. Загальна схема аналізу майбутніх доходів і витрат від здійснення реструктуризаційних заходів**

Витрати на запобіжні заходи та перевірки (випробування) вважають капіталовкладенням; витрати на усунення дефектів вважають втратами (табл. 1).

**Таблиця 1**

Елементи витрат	Пояснення
На запобіжні заходи	Витрати на заходи щодо попередження дефектів
На оцінювання	Випробування та контроль за відповідністю
Внаслідок дефектів у процесі вироблення (постачання)	Ліквідація аварій; підживлення
Дефектів, що виявлені поза виробництвом	Втрати від неотримання послуг (перерахунки, повернення коштів, знижки ціни)

У разі незадоволеності споживача і недоотримання послуг підприємство несе витрати, пов'язані зі скаргами, претензіями споживача та поверненням (відшкодування, перерахунки) коштів за недоотримані послуги.

Додатково можуть з'явитися витрати [6 – 8]: на судові позови, наслідки юридичної відповідальності; зростання заборгованості по оплаті за послугу (дебіторська заборгованість); підвищення обсягу кредитних ресурсів і заборгованості за кредитні ресурси (проценти по кредитах); втрата споживача (перехід на користування іншими джерелами енергії, індивідуальні опалювальні системи і пристрої).

2. Підхід з погляду втрат внаслідок неналежної якості: втрати в процесі виробництва і постачання та поза виробництвом внаслідок неналежної якості, а також визначаються поточні та довгострокові види втрат.

До типових довгострокових втрат поза виробництвом належать, наприклад, зниження обсягів збуту внаслідок незадоволення споживача.

Типові довгострокові втрати в процесі виробництва пов'язані: зі зниженням продуктивності праці, неефективною організацією виробництва тощо.

Поточні втрати пов'язані з витратами на усунення дефектів у процесі виробництва та поза виробництвом.

Розглянемо деякі аспекти організації даних для аналізу «витрати-вигоди».

Базова модель підрахунку NPV використовує три види змінних:

- ✦ змінні повного горизонту – змінні, що є однаковими для кожного періоду аналізу (наприклад, дисконтна ставка);
- ✦ змінні одного періоду, що змінюють значення в часі в межах певного діапазону (наприклад, рівень інфляції);
- ✦ змінні траєкторії, що зв'язані певним законом (закономірністю) і змінюють своє значення під впливом факторів.

З отриманих закономірностей маємо, що взаємозв'язок між цільовою функцією (загальними витратами виробництва) і впливаючими на неї факторними ознаками (рівнем споживання певних видів ресурсів) визначає, як економія ресурсів за рахунок проектів відбиватиметься на кінцевому результаті, що дає нам можливість прогнозувати і використовувати зміни значень витрат у підрахунку NPV.

Звіт про освоєний обсяг є найбільш розповсюдженим методом відображення ходу виконання проекту реструктуризації.

У звіті про освоєний обсяг можна побачити, як розподіляються за часом заплановані витрати проекту, а також реальні витрати коштів і обсяг фактично виконаних (освоєних) робіт.

На основі даних цього звіту можуть бути підраховані розміри відхилень за витратами і часом.

Є три основні показники, що використовує звіт про освоєний обсяг для відображення стану проекту реструктуризації [8 – 10].

Перший показник – планова (бюджетна) вартість запланованих до виконання (за аналізований період часу) робіт (БВЗР). Він є сумою планових бюджетних вартостей робіт по проекту, які повинні бути виконані за період часу, що розглядається (те, що планували витратити). Усі роботи по проекту мають планову бюджетну вартість, яка визначається на основі кошторису витрат і термінів виконання (тривалості) робіт відносно календарного плану.

Наступний показник – фактична вартість виконаних робіт (ФВВР), тобто те, що витратили реально на контрольну дату за аналізований період. При розрахунку цього показника підсумовуються не заплановані, а реальні витрати по роботам проекту, за термін часу, що розглядається.

І, нарешті, третій показник – планова (бюджетна) вартість виконаних робіт (БВВР).

Планова БВВР – це підсумовані значення планових вартостей фактично виконаних за звітний період робіт (освоєний обсяг).

Підсумовуються планові бюджетні вартості усіх робіт, виконаних на момент закінчення звітного періоду.

Найбільш розповсюджені вимірювачі, що дозволяють приймати відповідні рішення стосовно прогресу проекту, є такі:

*Відхилення розкладу:*  $BP = BBVP - BVZP$ .

У разі отримання від'ємного значення – відстаємо від графіка.

*Відхилення вартості:*  $VB = BBVP - FBVP$ .

Отримання від'ємного значення свідчить про те, що витрати несемо вищі за планові.

*Індекс виконання розкладу:*

$$I_{BP} = BBVP / BVZP.$$

Якщо  $I_{BP} > 1$  – випереджаємо графік.

*Індекс виконання бюджету:*

$$I_{VB} = BBVP / FBVP.$$

Якщо  $I_{VB} > 1$ , то витрати по проекту несемо менші.

**С**лід пам'ятати, що відправною точкою завжди є  $BBVP$  – те, що зроблено із запланованого за графіком (освоений обсяг). Інструментом є графік (план) і кумулятивна основа витрат (бюджет).

Фактичну вартість виконаних за планом робіт на контрольну дату (те, що витрачено фактично) показує бухгалтерія на основі звітів про витрачений час роботи трудових ресурсів і обладнання, а також використаних матеріалів.

Механізм контролю за витратами матеріальних ресурсів на реструктуризаційні заходи є досить непростим і вимагає особливої уваги. Треба контролювати закупівлі, постачання, запаси, залишки і співставляти з бюджетами робіт.

Базовий графік несе безліч невідповідностей і відвертих помилок у визначенні обсягів, тривалості робіт. Це наші припущення, оптимістичні очікування. Помилки у визначенні графіку, поява безлічі непередбачених робіт, затримок у строках веде до недооцінки вартості ресурсів.

Якщо до відділу замовлень надходять замовлення на закупівлю матеріалів, а за графіком всі ресурси на роботу вичерпані, то, перш ніж сплачувати за матеріали, спочатку слід відкоригувати графік, уточнюючи обсяги робіт, перерахувати ресурси, їхню вартість, перевизначити роботи, строки, а вже потім реалізувати замовлення на матеріали. Бухгалтерія, перш ніж виконувати оплати, повинна здійснювати не властиві для неї функції контролю за процесом (стежити за графіком, договорами постачань, використанням ресурсів) (рис. 2).

$BVZP$  – кошторисна (бюджетна) вартість запланованих робіт, планова величина (запланований прогрес);  $FBVP$  – фактична вартість виконаних робіт, фактичні витрати (вартість витрачених зусиль);

$BBVP$  – кошторисна (бюджетна) вартість виконаних робіт, виконана робота від запланованої.

На рис. 2 показано графік контролю (потік інформації) за фактичними витратами матеріальних ресурсів на реструктуризаційні заходи, які постійно перебувають у рухові, номенклатура яких та номери договорів-постачань можуть бути багаточисельними.

Крім того, на контрольну дату матеріали можуть бути поставлені (у межах визначених лімітів договорів-постачань), але не сплачені; сплачені, але не забрані; сплачені і забрані, але не використані в діло. Тому, щоб мати цифру фактичної вартості виконаних робіт, бухгалтерії слід постійно зводити запаси і залишки матеріалів на складах і звіряти із загальною сумою сплачених і отриманих матеріалів. Метод освоєного обсягу досить детально описаний в спеціальній літературі й використовується на практиці менеджерами для відслідковування параметрів проекту стратегічної реструктуризації. Він є досить простим і зручним інструментом оцінки стану проекту, вимірювання прогресу. Але, як відомо, складність криється в деталях, наприклад, у визначенні  $FBVP$ .

Відносно витрат часу людських ресурсів і машин достатньо налагодити постійний погодинний облік використання ресурсів і вимагати від виконавців робіт щотижневих звітів. Але як бути з витратами матеріалів (вартість яких у загальній вартості роботи складає 40 – 60% і більше), для яких характерні сотні і тисячі найменувань і десятки розрізаних договорів-постачань. При цьому постачання в межах договору можуть вестись в обсягах (потребах) декількох проектів (об'єктів) одночасно.

Модель контролю витрат матеріальних ресурсів на реструктуризаційні заходи, зображена на рис. 3, розподіляє функції (роботи) по контролю за фактичними витратами по графіку за виконавцями процесу. Усі відхилення, як позитивні (додатні), так і негативні

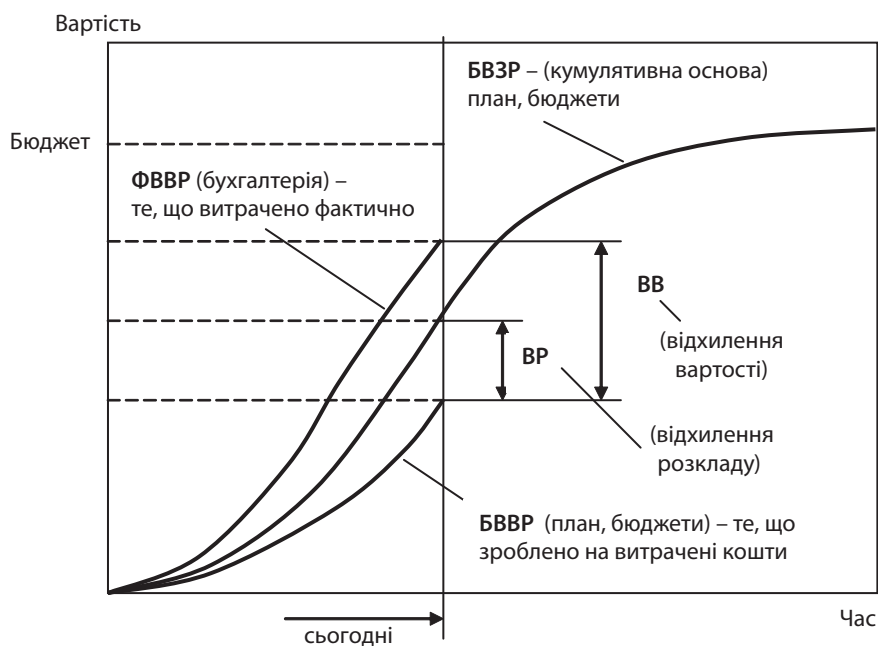


Рис. 2. Показники вимірювання прогресу

(від'ємні), повинні бути проаналізовані та пояснені. Необхідно внести зміни (відкоригувати графік), щоб ліквідувати відхилення від розкладу і бюджету. Слід оновити план і ті бази, по відношенню до яких він був зроблений.

ги) і впливаючими на неї факторними ознаками (рівнем споживання певних видів ресурсів) визначає, як економія ресурсів за рахунок проектів відбиватиметься на кінцевому результаті, що дає можливість моделювати

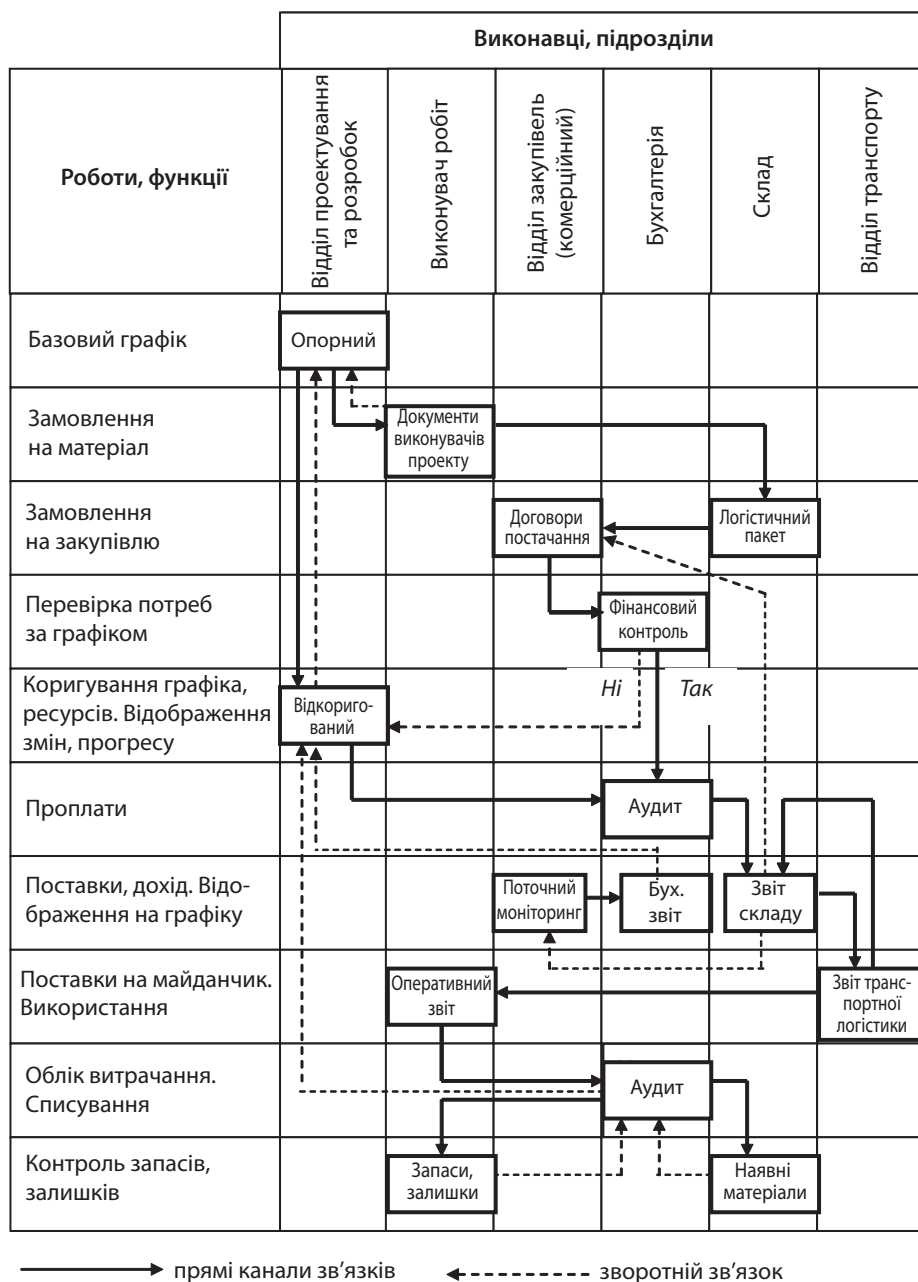


Рис. 3. Модель контролю витрат матеріальних ресурсів на реструктуризаційні заходи

## ВИСНОВКИ

Таким чином, розглянуто шляхи реалізації заходів у напрямку стратегічної реструктуризації на підприємствах сфери ЖКГ. Показано, що модель «вигоди – витрати», як правило, має декілька змінних, для яких характерна невизначеність (коливання з відповідними діапазонами і ймовірностями). Встановлено змінні, що пов'язані певним законом (закономірністю) і змінюють своє значення під впливом інших факторів. Прикладом тут є витрати виробництва продукції (послуги), що знаходяться під суттєвим впливом ефективності споживання видів ресурсів. Взаємозв'язок між цільовою функцією (загальними витратами на створення послуги)

«вигоди/витрати» і використовувати зміни у витратах при аналізі NPV. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бушуев С. Д. Динамічне лідерство в управлінні проектами: Монографія / С. Д. Бушуев, В. В. Морозов / Українська асоціація управління проектами – Київ, 1999. – 312 с.
2. Валькман Ю. Р. Основы системного подхода: Учебно-методическое пособие / Под общ. ред Г. Н. Сердюка / Ю. Р. Валькман, Т. П. Подчасова. – К.: ЗАО «Институт интеллектуальной собственности и права», 2000. – 36 с.

3. **Валькман Ю. Р.** Интеллектуальные технологии исследовательского проектирования: формальные системы и семиотические модели / Ю. Р. Валькман. – Port-Royal, 1997. – 249 с.
4. **Блэк Р.** Управление проектами при помощи Microsoft Project : Пер. с англ. / Р. Блэк. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2005. – 281 с.
5. **Василенко В. О.** Теорія і практика розробки управлінських рішень : навч. посібник / В. О. Василенко. – К. : УУЛ, 2002. – 420 с.
6. **Василенко В. О.** Стратегічне управління : навчальний посібник / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
7. **Вітютін Є. В.** Контроль якості теплозабезпечення населення / Є. В. Вітютін, А. І. Білоконь, І. В. Тріфонов, А. Ю. Вай-

наков // Сб. науч. трудов: Строительство, материаловедение, машиностроение. Вып.38. – Днепропетровск : ПГАСиА, 2006. – С. 179 – 184.

8. **Гавриленко В. О.** Вдосконалення системи управління в житлово-комунальному господарстві / В. О. Гавриленко // Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю : Зб. матеріалів Всеукр. наук.- практ. конф. – Черкаси : ЧДТУ, 2002. – С. 135 – 137.
9. **Гершун А.** Технології збалансованого управління / А. Гершун, М. Горський. – К. : Знання, 2008. – 409 с.
10. **Кальніченко Л.** Реструктуризація підприємства в умовах становлення ринкового середовища / Л. Кальніченко, О. Мендрол // Економіка України. – 2000. – № 10. – С. 27 – 33.

УДК 005.73:339.17

## МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ВИЗНАЧЕННЯ СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

ГАЙДАЙ Ю. В.

УДК 005.73:339.17

### Гайдай Ю. В. Методичні рекомендації визначення стадії життєвого циклу організаційної культури підприємств торгівлі

*У статті розглянуто методичні рекомендації визначення стадії життєвого циклу організаційної культури підприємств торгівлі, виявлено основні тенденції формування організаційної культури підприємств торгівлі. Обґрунтовано підходи щодо формування матриці визначення стадії життєвого циклу організаційної культури підприємств торгівлі.*

**Ключові слова:** організаційна культура, стадії життєвого циклу, елементи організаційної культури, сильні та слабкі сторони організаційної культури.

**Рис.:** 1. **Формули:** 2. **Бібл.:** 8.

*Гайдай Юлія Вікторівна – старший викладач, кафедра менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Киото, 19, Київ, 02156, Україна)*

**E-mail:** knteu@rambler.ru

УДК 005.73:339.17

**Гайдай Ю. В. Методические рекомендации определения стадии жизненного цикла организационной культуры предприятий торговли**  
*В статье рассмотрены методические рекомендации определения стадии жизненного цикла организационной культуры предприятий торговли, выявлены основные тенденции формирования организационной культуры предприятий торговли. Обоснованы подходы к формированию матрицы определения стадии жизненного цикла организационной культуры предприятий торговли.*

**Ключевые слова:** организационная культура, стадии жизненного цикла, элементы организационной культуры, сильные и слабые стороны организационной культуры

**Рис.:** 1. **Формулы:** 2. **Библ.:** 8.

*Гайдай Юлия Викторовна – старший преподаватель, кафедра менеджмента, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)*

**E-mail:** knteu@rambler.ru

UDC 005.73:339.17

### Gayday Y. V. Guidelines Determine the Stage of the Life Cycle of the Organizational Culture of Trade

*In the article the guidelines definition stage of the life cycle of the organizational culture of trade is investigated. The main trends of forming the organizational culture of trade is defined. The basic approaches to the formation of the matrix determine the stage of the life cycle of the organizational culture of trade are grounded.*

**Key words:** organizational culture, stage of life cycle, elements of organizational culture, strengths and weaknesses of the organizational culture.

**Pic.:** 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 8.

*Gayday Yuliya V. – Senior Lecturer, Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)*

**E-mail:** knteu@rambler.ru

У процесі функціонування підприємства торгівлі інколи виникають не прогнозовані ситуації, результатом яких є невизначеність подальшого стратегічного розвитку. Організаційна культура сприяє розвитку та досягненню стратегічних цілей і орієнтирів підприємства торгівлі. Крім того, у сучасних підприємствах вона набуває принципово нових рис, що передбачає зміни і в культурі управління.

В умовах сьогодення можна спостерігати відставання організаційної культури підприємств торгівлі від глобального розвитку, іншими словами – від національного корпоративного сектора економіки та світових досягнень. Застосування даного підходу у діяльності підприємства забезпечує можливість регулювати ставлення персоналу до організаційної культури, тобто формально це питання пов'язано з функціонуванням удосконаленої організаційної культури.

3. **Валькман Ю. Р.** Интеллектуальные технологии исследовательского проектирования: формальные системы и семиотические модели / Ю. Р. Валькман. – Port-Royal, 1997. – 249 с.
4. **Блэк Р.** Управление проектами при помощи Microsoft Project : Пер. с англ. / Р. Блэк. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2005. – 281 с.
5. **Василенко В. О.** Теорія і практика розробки управлінських рішень : навч. посібник / В. О. Василенко. – К. : УУЛ, 2002. – 420 с.
6. **Василенко В. О.** Стратегічне управління : навчальний посібник / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
7. **Вітютін Є. В.** Контроль якості теплозабезпечення населення / Є. В. Вітютін, А. І. Білоконь, І. В. Тріфонов, А. Ю. Вай-

наков // Сб. науч. трудов: Строительство, материаловедение, машиностроение. Вып.38. – Днепропетровск : ПГАСиА, 2006. – С. 179 – 184.

8. **Гавриленко В. О.** Вдосконалення системи управління в житлово-комунальному господарстві / В. О. Гавриленко // Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю : Зб. матеріалів Всеукр. наук.- практ. конф. – Черкаси : ЧДТУ, 2002. – С. 135 – 137.
9. **Гершун А.** Технології збалансованого управління / А. Гершун, М. Горський. – К. : Знання, 2008. – 409 с.
10. **Кальніченко Л.** Реструктуризація підприємства в умовах становлення ринкового середовища / Л. Кальніченко, О. Мендрол // Економіка України. – 2000. – № 10. – С. 27 – 33.

УДК 005.73:339.17

## МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ВИЗНАЧЕННЯ СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

ГАЙДАЙ Ю. В.

УДК 005.73:339.17

### Гайдай Ю. В. Методичні рекомендації визначення стадії життєвого циклу організаційної культури підприємств торгівлі

*У статті розглянуто методичні рекомендації визначення стадії життєвого циклу організаційної культури підприємств торгівлі, виявлено основні тенденції формування організаційної культури підприємств торгівлі. Обґрунтовано підходи щодо формування матриці визначення стадії життєвого циклу організаційної культури підприємств торгівлі.*

**Ключові слова:** організаційна культура, стадії життєвого циклу, елементи організаційної культури, сильні та слабкі сторони організаційної культури.

**Рис.:** 1. **Формули:** 2. **Бібл.:** 8.

*Гайдай Юлія Вікторівна – старший викладач, кафедра менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Киото, 19, Київ, 02156, Україна)*

**E-mail:** knteu@rambler.ru

УДК 005.73:339.17

UDC 005.73:339.17

**Гайдай Ю. В. Методические рекомендации определения стадии жизненного цикла организационной культуры предприятий торговли**  
*В статье рассмотрены методические рекомендации определения стадии жизненного цикла организационной культуры предприятий торговли, выявлены основные тенденции формирования организационной культуры предприятий торговли. Обоснованы подходы к формированию матрицы определения стадии жизненного цикла организационной культуры предприятий торговли.*

**Ключевые слова:** организационная культура, стадии жизненного цикла, элементы организационной культуры, сильные и слабые стороны организационной культуры

**Рис.:** 1. **Формулы:** 2. **Библ.:** 8.

*Гайдай Юлия Викторовна – старший преподаватель, кафедра менеджмента, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)*

**E-mail:** knteu@rambler.ru

### Gayday Y. V. Guidelines Determine the Stage of the Life Cycle of the Organizational Culture of Trade

*In the article the guidelines definition stage of the life cycle of the organizational culture of trade is investigated. The main trends of forming the organizational culture of trade is defined. The basic approaches to the formation of the matrix determine the stage of the life cycle of the organizational culture of trade are grounded.*

**Key words:** organizational culture, stage of life cycle, elements of organizational culture, strengths and weaknesses of the organizational culture.

**Pic.:** 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 8.

*Gayday Yuliya V. – Senior Lecturer, Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)*

**E-mail:** knteu@rambler.ru

У процесі функціонування підприємства торгівлі інколи виникають не прогнозовані ситуації, результатом яких є невизначеність подальшого стратегічного розвитку. Організаційна культура сприяє розвитку та досягненню стратегічних цілей і орієнтирів підприємства торгівлі. Крім того, у сучасних підприємствах вона набуває принципово нових рис, що передбачає зміни і в культурі управління.

В умовах сьогодення можна спостерігати відставання організаційної культури підприємств торгівлі від глобального розвитку, іншими словами – від національного корпоративного сектора економіки та світових досягнень. Застосування даного підходу у діяльності підприємства забезпечує можливість регулювати ставлення персоналу до організаційної культури, тобто формально це питання пов'язано з функціонуванням удосконаленої організаційної культури.



Вагомий вплив на формування системи управління організаційною культурою підприємств торгівлі мають етапи життєвого циклу організаційної культури в контексті життєвого циклу підприємства.

Як показав аналіз, питання розкриття життєвого циклу підприємства розглянуто в багатьох літературних джерелах, зокрема у працях Бланка І. О., Корягіної С. В., Адізеса І., Грейнера А., Кузьміна О. Є., Співака В. А., Хенді Ч. Разом з тим серед науковців не існує єдиного підходу до формування етапів життєвого циклу організаційної культури.

Основною метою статті є визначення особливостей формування життєвого циклу організаційної культури підприємств торгівлі. Для цього поставлено завдання сформулювати етапи життєвого циклу організаційної культури та скласти матрицю визначення стадії життєвого циклу організаційної культури підприємств торгівлі.

Основні підходи щодо розгляду життєвого циклу підприємства, згідно з Коваленко О. В., сформовано у три групи, а саме, коли життєвий цикл підприємства розглядається стосовно технології конкретного підприємства; коли зіставляється із життєвим циклом товару; коли залежить від життєвих циклів конкурентних переваг підприємства [4].

На думку Бланка І. О., життєвий цикл підприємства становить період часу від початку діяльності підприємства до припинення його існування або оновлення на нових засадах [2]. Відповідно до Кузьміна О. Є. життєвий цикл підприємства показує циклічність розвитку і проходження певних етапів (стадій), які відображають характер виробничо-господарської, інвестиційної, фінансової та іншої діяльності підприємства [6]. Корягіна С. В. зазначає, що за період свого існування підприємство проходить декілька циклів розвитку [5].

Сьогодні погляди науковців щодо кількості етапів і їх назв є доволі різноманітними. Для підприємства можна розглядати до десяти етапів життєвого циклу шляхом подрібнення деяких з основних етапів. Так, І. Адізес виділяє такі етапи, як зародження, дитинство, зрілість, розквіт, стабільність, аристократія, рання бюрократія, бюрократія, смерть [1].

Організаційна культура підприємства залежить і від життєвого циклу підприємства. Вперше зв'язок культури і життєвого циклу організації був відзначений Хенді Ч., який вважав, що стадія зародження зазвичай супроводжується «культурою Зевса», яка заснована на силі та владі лідера, зростання характеризується «культурою Аполлона», за якою акцентується на розподілі ролей, зрілість – час «культури Афіни» (завдання) або «культури Діоніса» (особистості) [8].

Організаційна культура, як і будь-яка інша система, має свій життєвий цикл, тобто проходить всі етапи від зародження до ліквідації (зникнення, заміни). Пропонуємо власну схему етапів життєвого циклу організаційної культури підприємств торгівлі на кожному з етапів життєвого циклу підприємства: зародження мрії, перші кроки, формування, удосконалення, самоствердження, аристократія, консервативність, дедлайн та оновлення.

Ці стадії життєвого циклу організаційної культури не завжди збігаються зі стадіями життєвого циклу підприємства, але організаційна культура формується і розвивається лише в процесі його існування та функціонування; технологія є чинником, що перебуває в тісному взаємозв'язку з організаційною культурою.

Вагомий вплив на формування системи управління організаційною культурою підприємств торгівлі мають етапи життєвого циклу організаційної культури в контексті життєвого циклу підприємства.

На думку Бриндіної О. А., аналіз життєвого циклу організаційної культури доцільно проводити на основі узагальнених показників стану суб'єктивних (манера одягатися, інтер'єр, символи, девізи, свята, міфи, герої, цінності та норми) та об'єктивних (імідж і бренд-менеджмент підприємства) атрибутів організаційної культури підприємств і запропоновано матрицю визначення стадії життєвого циклу організаційної культури [3]. Ми поділяємо думку Бриндіної О. А. та пропонуємо власну матрицю визначення стадії життєвого циклу організаційної культури. Як і всі класичні моделі стратегічного планування, наша матриця визначення стадії життєвого циклу організаційної культури являє собою двовимірну таблицю, де вісь  $X$  відображає сильні сторони, а вісь  $Y$  – слабкі сторони життєвого циклу організаційної культури підприємств торгівлі. Сильні та слабкі сторони життєвого циклу організації пропонуємо оцінити за допомогою розрахунку  $S_{\text{сильн.}}$  і  $S_{\text{слаб.}}$ :

$$S_{\text{сильн.}} = 0,15 \cdot S_{\text{im}} + 0,15 \cdot S_{\text{cin}} + 0,20 \cdot S_z + 0,19 \cdot S_k + 0,13 \cdot S_p + 0,18 \cdot S_{sp}; \quad (1)$$

$$S_{\text{слаб.}} = 0,15 \cdot S_o + 0,15 \cdot S_{ap} + 0,20 \cdot S_i + 0,19 \cdot S_a + 0,13 \cdot S_{zs} + 0,18 \cdot S_p; \quad (2)$$

де 0,15; 0,15; 0,20; 0,19; 0,13; 0,18 – відповідні коефіцієнти вагомості показників.

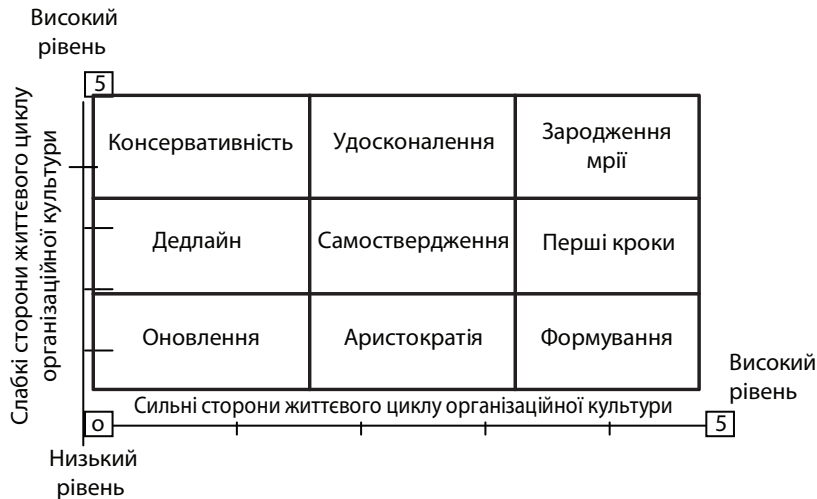
До сильних сторін організаційної культури доцільно віднести стан взаємовідносин із поставачальниками та імідж підприємства; стан цінностей підприємства; стан задоволення споживачів обслуговуванням у підприємстві торгівлі; стан конкурентоспроможності; стан управління персоналом на підприємстві торгівлі; стан стратегічних планів вдосконалення організаційної культури.

До слабких сторін організаційної культури належать: стан та обмеженість ресурсів (фінансових, технічних, інформаційних, трудових); стан адаптації персоналу та його активність у роботі; стан інновацій у формуванні організаційної культури; стан сприйняття культури як сукупності зовнішніх атрибутів підприємства; стан адаптації до факторів зовнішнього середовища; стан сприйняття організаційної культури персоналом підприємства в цілому, а не окремими членами колективу;

Зазначені показники стану сильних і слабких сторін організаційної культури підприємств торгівлі пропонуємо оцінювати методом експертних оцінок від 0 до 5 балів враховуючи, що 0 – відсутність стану, а 5 – ідеальний стан. Для визначення балів вважаємо за доцільне створити групу експертів до якої будуть входити провідні фахівці підприємства торгівлі та за узагальненими результатами заповнити робочий бланк оцінки сильних та слабких сторін організаційної культури.

Результати слід відобразити на матриці стадії життєвого циклу організаційної культури (рис. 1).

Відповідно до запропонованої матриці організаційна культура підприємств торгівлі проходить дев'ять етапів життєвого циклу. «Зародження мрії» – це початковий етап у формуванні організаційної культури, відсутність чітко сформульованих цінностей, цілей організації, правил поведінки персоналу.



**Рис. 1. Матриця визначення стадії життєвого циклу організаційної культури підприємств торгівлі**

На етапі «Перші кроки» відбувається становлення організаційної культури, можливість помилок через перші кроки на ринку, розробка первинних пріоритетних цінностей, цілей налагодження зовнішніх і внутрішніх зв'язків. Етап «формування» особливий тим, що відбувається формування індивідуального фірмового стилю: торгових марок, логотипів. Встановлення елементів організаційної культури.

На етапі «Удосконалення» організаційна культура охоплює аналіз конкурентних переваг та якості зовнішніх атрибутів організаційної культури. На етапі «Самоствердження» відбувається затвердження фірмового стилю, управління іміджем і репутацією, розвинута система соціального забезпечення персоналу, генерування ідей, проведення досліджень і впровадження інновацій. «Аристократія» характеризується стабільністю. Окремо виділений етап «Консервативність», коли присутня складна багаторівнева система контролю, перешкоди для нових ідей, відсутність самостійності у прийнятті рішення і, як наслідок, індивідуальної відповідальності: безініціативність, знеособленість персоналу щодо відповідальності та обов'язків, зростання розриву між задекларованою та реальною організаційною культурою.

Під час дедлайну або оновлення організаційної культури відбувається неприйняття організаційної культури персоналом, особливо новими співробітниками. Організаційна культура не відповідає вимогам організації, не може виконувати свої функції. виникає необхідність занепаду або оновлення.

#### ВИСНОВКИ

Таким чином, вважаємо, що запропоновані методичні рекомендації визначення стадії життєвого циклу

організаційної культури підприємств торгівлі та формування матриця визначення стадії життєвого циклу організаційної культури можуть бути використані як підґрунтя для розвитку організаційної культури підприємств торгівлі шляхом визначення стадії життєвого циклу та недоліків організаційної культури. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Адизес І.** Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.

**2. Бланк І. А.** Управление активами / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 720 с.

**3. Бриндіна О. А.** Оцінка стратегічного набору управління корпоративною культурою підприємства / О. А. Бриндіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua)

**4. Коваленко О. В.** Концепція життєвого циклу підприємства та кризові фактори / Коваленко О. В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Biznes/2010\\_1/2010/01/100104.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Biznes/2010_1/2010/01/100104.pdf)

**5. Корягіна С. В.** Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : автореф. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / С. В. Корягіна. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2004. – 21 с.

**6. Кузьмін О. Є.** Теоретичні та прикладні засади менеджменту : навчальний посібник [2-ге вид., доп. і перероб.] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2003. – 352 с.

**7. Спивак В.** Корпоративная культура / В. Спивак. – Питер : Нева, 2001. – 352 с.

**8. Хэнди Ч.** Типы организационных культур / Ч. Хэнди [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://corpulture.ru/content/tipologiya-korporativnykh-kultur-ch-khandi-i-osobnosti-kadrovoi-politkidlya>

**Науковий керівник:** канд. екон. наук, професор кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету  
**Мошек Г. Є.**

# ДОШКІЛЬНА ОСВІТА У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

БУЛАХ Т. М.

УДК 373.21.(1-22).477

## Булах Т. М. Дошкільна освіта у сільській місцевості України: проблеми та шляхи їх подолання

Статтю присвячено дослідженню стану дошкільної освіти у сільській місцевості України та визначенню проблем її розвитку. Проведено статистичний аналіз даних Державного комітету статистики, розраховано показники розвитку, проведено структурний аналіз та виявлено основні тенденції розвитку дошкільної освіти в сільській місцевості України. За результатами зазначеного аналізу визначено бажані напрями її розвитку.

**Ключові слова:** дошкільна освіта, дитячі дошкільні установи, нормативи, фінансування, законодавча база.

Табл.: 2. Бібл.: 10.

**Булах Тетяна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі (вул. Чигорина, 57, Київ, 01601, Україна)

E-mail: rla79@list.ru

УДК 373.21.(1-22).477

## Булах Т. Н. Дошкольное образование в сельской местности Украины: проблемы и пути их преодоления

Статья посвящена исследованию состояния дошкольного образования в сельской местности Украины и определению проблем ее развития. Проведен статистический анализ данных Государственного комитета статистики, рассчитаны показатели развития, проведен структурный анализ и выявлены основные тенденции развития дошкольного образования в сельской местности Украины. По результатам указанного анализа определены желаемые направления его развития.

**Ключевые слова:** дошкольное образование, детские дошкольные учреждения, нормативы, финансирование, законодательная база.

Табл.: 2. Библ.: 10.

**Булах Татьяна Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международного менеджмента и маркетинга, Украинский государственный университет финансов и международной торговли (вул. Чигорина, 57, Киев, 01601, Украина)

E-mail: rla79@list.ru

UDC 373.21.(1-22).477

## Bulakh T. N. Preschool Education in the Rural Areas of Ukraine: Problems and Solution Approach

The article is dedicated to the study of the condition of pre-school education in the rural areas of Ukraine and defining problems of its development. It gives the statistical analysis of the data from State Statistics Committee of Ukraine, calculates the indexes of development, makes structural analysis and reveals the main tendencies of development of pre-school education in the rural areas of Ukraine. Based on results of mentioned analysis the desirable directions of its development were defined.

**Key words:** preschool education, preschool institutions, regulations, financing, legal framework.

Tabl.: 2. Bibl.: 10.

**Bulakh Tatyana N.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Management and Marketing, Ukrainian State University of Finance and International Trade (vul. Chygorina, 57, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: rla79@list.ru

Серед актуальних проблем функціонування сільських населених пунктів особливого значення набувають ті, що пов'язані з дошкільною освітою. Забезпечення громадянам України рівного доступу до якісної освіти є одним із пріоритетних напрямів реалізації державної освітньої політики. Але задекларовані у попередні десятиріччя стратегічні завдання щодо забезпечення рівного доступу дітей до освіти, забезпечення її сталого розвитку і нової якості, демократизації управління не набули повної реалізації [2]. Саме це зумовлює актуальність даної публікації.

У країнах з розвинутою ринковою економікою приділяється велика увага розвитку дошкільної освіти на селі. Вагомий внесок у вивчення цих проблем зробили такі відомі вітчизняні вчені, як: С. Гудзинський, О. Онищенко, М. Орлатий, І. Прокопа, П. Саблук, М. Хвесик, В. Юрчишин, К. Якуба; зарубіжні – Л. Ван Демпел, Ж. Вілкін, Т. Дуча, Х. Каравелі, М. Кларк, Т. Лонч та багато інших.

Українськими вченими висвітлюються різноманітні проблеми дошкільної освіти: недостатність мережі і фінансового забезпечення; неуккомплектованість висококваліфікованими педагогічними кадрами; слабе матеріально-технічне забезпечення та інші. Однак, не зважа-

ючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, ця проблема залишається недостатньо вивченою і потребує подальшого дослідження.

Метою статті є вивчення проблем дошкільної освіти у сільській місцевості України та надання пропозицій щодо їх вирішення.

Аналіз кількості закладів дошкільної освіти в селах свідчить про поступове розширення їх мережі, однак поки що воно не в змозі компенсувати загальний низький рівень забезпеченості населення дитячими садками. Нині за даними Державної служби статистики України в сільській місцевості 9,3 тис. дошкільних закладів з кількістю дітей 291 тис. осіб (у середньому 31 дитина припадає на один садок) (табл. 1).

Протягом 1990 – 2011 рр. кількість дитячих дошкільних установ у сільській місцевості зменшилася на 3,3 тис. од., а дошкільні заклади відвідує лише 36% дітей відповідного віку. У 2011 р. у сільській місцевості 1,8% закладів не були придатні для цільового використання, 0,4% перебували на капітальному ремонті, інші (4%) не працювали внаслідок відсутності дітей, а також незабезпечення паливом, електроенергією, фінансуванням тощо; 1,4% закладів не працювали 6 – 10 років, а 2,6% – понад 10 років [3, 4].

## Динаміка дошкільних навчальних закладів у сільській місцевості України\*

(на кінець року)

Показник	Рік									2011 до 1990
	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	%
Кількість закладів, тис.	12,6	10,9	8,9	8,4	8,7	8,7	8,8	8,9	9,3	73,8
У них місць, тис.	615	551	285	283	295	302	307	315	328	53,3
Чисельність дітей у закладах, тис. осіб	551	314	159	192	221	236	242	261	291	52,8
Охоплення дітей закладами (у відсотках до чисельності дітей відповідного віку)	43	28	18	27	31	32	31	32	36	–
Чисельність дітей у закладах у розрахунку на 100 місць	90	57	56	68	75	78	79	83	89	98,8

\* Джерело: [4].

Загалом з 16,1 тис. дошкільних закладів, що залишилися в цілому по Україні, у 2011 р. фактично не функціонували 0,8 тис. закладів з різних причин. Хоча абсолютна кількість сільських дошкільних навчальних закладів переважає чисельність подібних міських установ, але за кількістю місць у дошкільних закладах село поступається місту в 2,6 раза, а за чисельністю дітей в них – у 3,6 раза. Проблему в даному випадку необхідно вбачати більшою мірою в охопленні дітей дошкільними закладами. Це ж питання добробуту сільського населення та мізерності доходів сільських бюджетів. Якщо в 1990 р. охоплення дітей сільськими дошкільними закладами становило 43%, то в 2000 р. – лише 18%, і тільки зростання економіки, що супроводжувалося підвищенням доходів населення, привело до поліпшення цього показника у 2011 р. (36%) проти 64% у місті [6]. Цей показник вважається незадовільним, оскільки означає, що в середньому один дитячий садок припадає на три села, а це суперечить установленим державним будівельним нормам ДБН В.2.2-4-97 [1], відповідно до яких дошкільні заклади необхідно розміщувати у кожному сільському населеному пункті, де є 12 і більше дітей дошкільного віку. У 2011 р. в середньому на кожне село припадало 10 дітей відповідного віку. Отже, доцільним було б переглянути ситуацію з мережею дошкільних навчальних закладів.

Групування регіонів за рівнем охоплення дітей дошкільними закладами показало помітну значну диференціація між східними та західними областями України (табл. 2).

Охоплення дітей дошкільними закладами у 2011 р. по регіонах свідчить на негативну картину: якщо в містах цей показник коливається від 57 – 59% у Івано-Франківській, Луганській, Одеській областях до 78 – 80% в Сумській, Чернівецькій та Житомирській областях (у середньому по містах України – 67%), то в сільській місцевості цей показник становить від 19% у Івано-Франківській області до 49% у Київській, Миколаївській, Хмельницькій, 54% – у Черкаській областях (у середньому по селах України – 36%). Показники, свідчать, що у 2011 р. різниця між найвищим їхнім значенням та найнижчим досягла 2,8 раза [4].

За вказаним вище документом, радіус доступності дитячих дошкільних закладів у селі повинен становити 500 метрів. Для обслуговування сіл з малою кількістю дітей передбачаються місця в дитячих яслах-садках у найближчих селах та організовується підвезення дітей спеціальним транспортом. Пішоходно-транспортна доступність закладів не повинна перевищувати 15 хвилин [1, 8].

Проте в усіх областях радіус доступності дошкільних навчальних закладів коливається від 4,7 км в Чернівецькій до 8,57 км в Чернігівській областях (у середньому по Україні 6,12 км).

Площі приміщень дитячих осередків дошкільних закладів загального типу слід приймати не меншими ніж 13 м<sup>2</sup> на одне місце у ясельних групах і 11,9 м<sup>2</sup> – у дошкільних групах. Проте, у 2011 р. площа приміщень сільських дошкільних навчальних закладів у розрахунку на одного вихованця до 3-х років становила в середньому 12,03 м<sup>2</sup>, 3 роки і старше – 8,09 м<sup>2</sup>, що теж не відповідає будівельним нормам [1]. По регіонах найнижчим на вихованця до 3-х років цей показник був у Хмельницькій (3,17 м<sup>2</sup>), Сумській (4,36 м<sup>2</sup>) і Миколаївській (4,28 м<sup>2</sup>) областях і тільки в 9 областях, а саме: АР Крим (14,03 м<sup>2</sup>), Дніпропетровській (18,08 м<sup>2</sup>), Донецькій (26,44 м<sup>2</sup>), За-

Таблиця 2

## Групування регіонів за рівнем охоплення дітей дошкільними закладами за регіонами, 2011 р., у відсотках до чисельності дітей відповідного віку\*

%	Групи регіонів
19	Івано-Франківська
21 – 29	Львівська, Луганська, Рівненська, Чернігівська
30 – 39	АР Крим, Волинська, Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська, Одеська, Полтавська, Тернопільська, Харківська
40 – 49	Вінницька, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Київська, Миколаївська, Хмельницька, Чернівецька
50 – 54	Сумська, Херсонська, Черкаська

\* Джерело: складено автором за [4].

порізькій (17,4 м<sup>2</sup>), Луганській (20,57 м<sup>2</sup>), Харківській (15,36 м<sup>2</sup>), Херсонській (14,3 м<sup>2</sup>), Чекаській (14,3 м<sup>2</sup>) цей показник був більшим встановленої норми. Площа приміщення на одного вихованця 3-х років і старше в середньому по сільській місцевості України становила 8,09 м<sup>2</sup>. Вказаний норматив був видержаний лише в АР Крим (14,03 м<sup>2</sup>), Дніпропетровській (11,67 м<sup>2</sup>) і Кіровоградській (11,54 м<sup>2</sup>) областях [4].

Така ситуація може пояснюватися перевищенням кількості місць дітьми відповідного віку і недостатністю мережі дитячих дошкільних закладів.

Нині у сільській місцевості України у 41,2% (3839 од.) дошкільних закладах чисельність дітей відповідного віку перевищує кількість місць на 47%. Із них 433 заклади, в яких на 100 місць приходиться до 110 дітей, 534 – до 120 дітей, 532 – до 130 дітей і 2340 – до 130 і більше. По регіонах така ситуація спостерігається у Закарпатській (138 дітей на 100 місць), Львівській (121 дитина на 100 місць), Чернівецькій (117 дітей на 100 місць), Волинській (116 дітей на 100 місць), Рівненській і Івано-Франківській (112 дітей на 100 місць), Житомирській (108 дітей на 100 місць) областях [9].

У багатьох закладах не створено належних умов для виховання дітей, не вистачає м'якого і твердого інвентаря, посуду, іграшок, навчально-наочних посібників.

Навчальний процес у дошкільних навчальних закладах забезпечували у 2011/12 н. р. 32843 педагогічні працівники (у середньому 3 працівники припадає на один дошкільний заклад). Середнє навантаження на одного педагогічного працівника 9 дітей. З них 1,7% без вищої освіти, 60,3% закінчили вищі навчальні заклади I – II рівня акредитації, 38% закінчили вищі навчальні заклади III – VI рівня акредитації.

**Ф**інансування закладів дошкільної освіти здійснюється коштом державного і місцевих бюджетів, коштів підприємств і внесками батьків. Частка ВВП, яка виділяється на потреби дошкільної освіти в Україні, коливається від 0,7% у 2007 р. до 0,9% у 2011 р. [4]. Часто дотаційні бюджети сіл не можуть самотужки утримувати садочки. Окрім того, бюджети формуються від рівня охоплення дітей за попередній рік, що також значно ускладнює розвиток дошкільної освіти. За ДРО плата батьків у 2010 р. складала 4,0% загальної вартості дошкільної освіти. У 2010 р. обсяг платних послуг по утриманню дітей в дошкільних закладах склав близько 423 млн грн, у середньому 332 грн на одну дитину. Зрозуміло, що ця сума є недостатньою.

Країнами Європи та Північної Америки здобутий плідний досвід підвищення фінансової життєдіяльності дошкільних закладів. Завдяки спільній діяльності керівника та громадських об'єднань, у навчальний заклад залучаються вагомі додаткові ресурси через здійснення фандрейзингової діяльності.

Варто зауважити, що 6 липня 2010 р. в Україні був прийнятий Закон «Про внесення змін до законодавчих актів з питань загальної середньої та дошкільної освіти щодо організації навчально-виховного процесу» [7]. За цим законом були внесені доповнення до ст. 3 та ст. 9 Закону України «Про дошкільну освіту», за якими вво-

диться обов'язкова дошкільна освіта. Введення у Закон поняття «обов'язкова дошкільна освіта» деяким чином не узгоджується зі ст. 53 Конституції України, яка наголошує на обов'язковості лише загальної середньої освіти. Держава забезпечує лише «доступність та безоплатність дошкільної освіти». Таким чином, за Конституцією, дошкільна освіта є правом, а не обов'язком.

Міністр освіти та науки України Д. Табачник наголошує, що «це абсолютно корисне та своєчасне введення, яке наближає систему освіти України до кращих світових і європейських традицій, тому що охоплення дошкільною освітою з п'ятирічного віку запроваджено законодавчо в США і переважній більшості країн Європи» [10]. Так дійсно, досвід країн ЄС по створенню дошкільних класів направлений на дітей 5-6 років. Але відвідування дошкільних класів за законодавством країн ЄС не завжди є обов'язковим. Проте більше 90% дітей старшого дошкільного віку у цих країнах відвідують дошкільні класи. Такий високий рівень відвідування пов'язаний, по-перше, з освітньою традицією цих країн (у багатьох державах дошкільні класи існують більше 50 років), по-друге, держава створює відповідні умови здобуття дошкільної освіти (фінансування, матеріально-технічне забезпечення, навчальні програми, які позитивно впливають на розвиток дитини), за якими батьки вважають за необхідне віддавати дітей до дошкільних класів [5].

В Україні ж переважна більшість дітей дошкільного віку в сільській місцевості перебувають вдома, що іноді негативно позначається на їх розвитку і на навчальному процесі в цілому. Адже, працюючи за наймом і в домашньому господарстві, сільські жінки не в змозі приділяти достатньої уваги вихованню і якісно підготувати до школи дітей.

## ВИСНОВКИ

Отже, для того, щоб поліпшити нинішню ситуацію з навчальними дошкільними закладами, що склалися в сільській місцевості України, необхідно:

- ✦ розглянути ситуацію із сільськими дошкільними закладами в кожному регіоні, визначитися із мережею;
- ✦ поліпшити матеріально-технічне забезпечення і якість підготовки вихователя;
- ✦ використати досвід країн з розвиненою економікою щодо їх фінансування.

Створення необхідних умов і гарантій для здобуття якісної освіти та повноцінного розвитку молодих селян у подальшому сприятиме їх залученню до процесів, які допоможуть відродитися українському селу, а Україні посісти гідне місце в міжнародному аграрному розподілі праці. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. ДБН В.2.2-4-97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua/budinki-i-sporudi-budinki-ta-sporudi-ditjachih-doshkilnih-z-nor395.html>

2. Дейкун Д. І. Методичні рекомендації з оптимізації мережі загальноосвітніх навчальних закладів у сільських районах: навчально-методичний посібник / Д. І. Дейкун, О. В. Пастовенський. – Київ, 2011. – 31 с.

3. Дошкільні заклади України у 2010 році: статистичний бюлетень. – К., 2011. – 84 с.
4. Дошкільні заклади України у 2011 році: статистичний бюлетень. – К., 2012. – 84 с.
5. **Мельниченко Н.** Законодавче регулювання дошкільної освіти у країнах – членах ЄС та можливість застосування цього досвіду в Україні / Н. Мельниченко // Юридичний вісник. – 2011. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/yurv/2011\\_2/melnich.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/yurv/2011_2/melnich.pdf)
6. **Орлатий М. К.** Зміни у функціонуванні об'єктів соціально-культурного призначення на селі / М. К. Орлатий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Nrzd/2011\\_2/15.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Nrzd/2011_2/15.pdf)

7. Про внесення змін до законодавчих актів з питань загальної середньої та дошкільної освіти щодо організації навчально-виховного процесу : Закон України від 6 лип. 2010 р. // Відомості Верховної Ради України. - 2010. – № 46. – С. 545.
8. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С. І. Бандур, Т. А. Заяць, В. І. Куценко та ін. / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. – 2-ге вид. доповн. і перероб. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 620 с.
9. Україна в цифрах 2010: статистичний збірник. – К. : ДП «ІАА», 2011. – 252 с.
10. <http://osvita.ua/home/news/8230>

УДК 338.48

## ОСНОВНІ ФАКТОРИ І ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РИНКУ ПОСЛУГ

ПОЙТА І. О.

УДК 338.48

### Пойта І. О. Основні фактори і чинники впливу на розвиток ринку послуг

Статтю присвячено проведенню аналізу закономірностей та сталих тенденцій розвитку ринку послуг. Обґрунтовано актуальність дослідження розвитку ринку послуг та його постійної диверсифікації, а також механізмів регулювання та функціонування. Розглянуто основні фактори формування ринку послуг в умовах сталого розвитку. Розкрито зміст основних чинників, які впливають на формування ринку послуг в Україні, проаналізовано динаміку їх розвитку, а також особливості функціонування та визначено основні тенденції змін у сфері послуг.

**Ключові слова:** ринок, послуга, потреба, ринок послуг, життєвий рівень, фінансові послуги, нефінансові послуги, ВВП.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 14.

**Пойта Ірина Олександрівна** – аспірантка, Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України (бульв. Тараса Шевченка, 60, Київ, 01032, Україна)

**E-mail:** [irchuk\\_zt@ukr.net](mailto:irchuk_zt@ukr.net)

УДК 338.48

UDC 338.48

**Пойта И. А.** Основные факторы влияния на развитие рынка услуг  
Статья посвящена проведению анализа закономерностей и устойчивых тенденций развития рынка услуг. Обоснована актуальность исследования развития рынка услуг и его постоянной диверсификации, а также механизмов регулирования и функционирования. Рассмотрены основные факторы формирования рынка услуг в условиях устойчивого развития. Раскрыто содержание основных факторов, влияющих на формирование рынка услуг в Украине, проанализована динамика их развития, а также особенности функционирования и определены основные тенденции изменений в сфере услуг.

**Ключевые слова:** рынок, услуга, потребность, рынок услуг, жизненный уровень, финансовые услуги, нефинансовые услуги, ВВП.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 14.

**Пойта Ирина Александровна** – аспірантка, Інститут економіки природопользования и устойчивого развития НАН Украины (бульв. Тараса Шевченко, 60, Киев, 01032, Украина)

**E-mail:** [irchuk\\_zt@ukr.net](mailto:irchuk_zt@ukr.net)

### Poyta I. A. Key Factors of Influence on the Development of Market

Article is devoted to the analysis of patterns and trends in sustainable market. The urgency of market research services and its constant diversification, as well as mechanisms of regulation and functioning is grounded. The main factors of the market in terms of sustainable development are investigated. Reveals the content of the main factors that affect the formation of a market in Ukraine and the analysis of the dynamics of their development are defined. The features and functioning of the main trends in the service sector are analyzed.

**Key words:** market, service, need, market services, standard of living, financial services, non-financial services, GDP.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 14.

**Poyta Irina A.** – Postgraduate Student, Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the NAS of Ukraine (bulv. Tarasa Shevchenka, 60, Kyiv, 01032, Ukraine)

**E-mail:** [irchuk\\_zt@ukr.net](mailto:irchuk_zt@ukr.net)

**З**а роки незалежності в українській економіці, як і в усьому світі, роль сфери послуг значно зростає. Збільшується кількість послуг, їх різноманітність та якість, вплив на життя людей, зростає кількість комерційно-посередницьких структур, які забезпечують багатогранні потреби в послугах виробничої та невиробничої сфери.

У розвинутих країнах світу в середньому понад 70% ВВП створюється у сфері послуг, а в Україні – майже 50%, тому особливо актуальне дослідження проблеми

розвитку ринку послуг для України, оскільки сфера послуг в країні ще не набула адекватного розвитку. Обмеженою є частка України і в міжнародній торгівлі послугами, у той час як основними статтями експорту є продукція переважно з низьким і середньо-технологічним ступенем переробки. Водночас, у нашій країні є значний потенціал для розвитку сфери послуг [12, с. 5].

Виходячи з цього, сьогодні необхідне дослідження тенденцій розвитку ринку послуг та його постійної диверсифікації, оцінка сучасного стану ринку послуг,

3. Дошкільні заклади України у 2010 році: статистичний бюлетень. – К., 2011. – 84 с.
4. Дошкільні заклади України у 2011 році: статистичний бюлетень. – К., 2012. – 84 с.
5. **Мельниченко Н.** Законодавче регулювання дошкільної освіти у країнах – членах ЄС та можливість застосування цього досвіду в Україні / Н. Мельниченко // Юридичний вісник. – 2011. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/yurv/2011\\_2/melnich.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/yurv/2011_2/melnich.pdf)
6. **Орлатий М. К.** Зміни у функціонуванні об'єктів соціально-культурного призначення на селі / М. К. Орлатий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Nrzd/2011\\_2/15.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Nrzd/2011_2/15.pdf)

7. Про внесення змін до законодавчих актів з питань загальної середньої та дошкільної освіти щодо організації навчально-виховного процесу : Закон України від 6 лип. 2010 р. // Відомості Верховної Ради України. - 2010. – № 46. – С. 545.
8. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С. І. Бандур, Т. А. Заяць, В. І. Куценко та ін. / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. – 2-ге вид. доповн. і перероб. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 620 с.
9. Україна в цифрах 2010: статистичний збірник. – К. : ДП «ІАА», 2011. – 252 с.
10. <http://osvita.ua/home/news/8230>

УДК 338.48

## ОСНОВНІ ФАКТОРИ І ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РИНКУ ПОСЛУГ

ПОЙТА І. О.

УДК 338.48

### Пойта І. О. Основні фактори і чинники впливу на розвиток ринку послуг

Статтю присвячено проведенню аналізу закономірностей та сталих тенденцій розвитку ринку послуг. Обґрунтовано актуальність дослідження розвитку ринку послуг та його постійної диверсифікації, а також механізмів регулювання та функціонування. Розглянуто основні фактори формування ринку послуг в умовах сталого розвитку. Розкрито зміст основних чинників, які впливають на формування ринку послуг в Україні, проаналізовано динаміку їх розвитку, а також особливості функціонування та визначено основні тенденції змін у сфері послуг.

**Ключові слова:** ринок, послуга, потреба, ринок послуг, життєвий рівень, фінансові послуги, нефінансові послуги, ВВП.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 14.

**Пойта Ірина Олександрівна** – аспірантка, Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України (бульв. Тараса Шевченка, 60, Київ, 01032, Україна)

**E-mail:** [irchuk\\_zt@ukr.net](mailto:irchuk_zt@ukr.net)

УДК 338.48

UDC 338.48

**Пойта И. А.** Основные факторы влияния на развитие рынка услуг  
Статья посвящена проведению анализа закономерностей и устойчивых тенденций развития рынка услуг. Обоснована актуальность исследования развития рынка услуг и его постоянной диверсификации, а также механизмов регулирования и функционирования. Рассмотрены основные факторы формирования рынка услуг в условиях устойчивого развития. Раскрыто содержание основных факторов, влияющих на формирование рынка услуг в Украине, проанализована динамика их развития, а также особенности функционирования и определены основные тенденции изменений в сфере услуг.

**Ключевые слова:** рынок, услуга, потребность, рынок услуг, жизненный уровень, финансовые услуги, нефинансовые услуги, ВВП.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 14.

**Пойта Ирина Александровна** – аспірантка, Інститут економіки природопользования и устойчивого развития НАН Украины (бульв. Тараса Шевченка, 60, Киев, 01032, Украина)

**E-mail:** [irchuk\\_zt@ukr.net](mailto:irchuk_zt@ukr.net)

### Poyta I. A. Key Factors of Influence on the Development of Market

Article is devoted to the analysis of patterns and trends in sustainable market. The urgency of market research services and its constant diversification, as well as mechanisms of regulation and functioning is grounded. The main factors of the market in terms of sustainable development are investigated. Reveals the content of the main factors that affect the formation of a market in Ukraine and the analysis of the dynamics of their development are defined. The features and functioning of the main trends in the service sector are analyzed.

**Key words:** market, service, need, market services, standard of living, financial services, non-financial services, GDP.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 14.

**Poyta Irina A.** – Postgraduate Student, Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the NAS of Ukraine (bulv. Tarasa Shevchenka, 60, Kyiv, 01032, Ukraine)

**E-mail:** [irchuk\\_zt@ukr.net](mailto:irchuk_zt@ukr.net)

**З**а роки незалежності в українській економіці, як і в усьому світі, роль сфери послуг значно зростає. Збільшується кількість послуг, їх різноманітність та якість, вплив на життя людей, зростає кількість комерційно-посередницьких структур, які забезпечують багатогранні потреби в послугах виробничої та невиробничої сфери.

У розвинутих країнах світу в середньому понад 70% ВВП створюється у сфері послуг, а в Україні – майже 50%, тому особливо актуальне дослідження проблеми

розвитку ринку послуг для України, оскільки сфера послуг в країні ще не набула адекватного розвитку. Обмеженою є частка України і в міжнародній торгівлі послугами, у той час як основними статтями експорту є продукція переважно з низьким і середньо-технологічним ступенем переробки. Водночас, у нашій країні є значний потенціал для розвитку сфери послуг [12, с. 5].

Виходячи з цього, сьогодні необхідне дослідження тенденцій розвитку ринку послуг та його постійної диверсифікації, оцінка сучасного стану ринку послуг,

а також механізмів регулювання та функціонування в умовах сталого розвитку економіки.

Проблемі дослідження ринку послуг присвячені праці відомих науковців і цілих економічних шкіл – від класиків і до сучасності. Вагомий внесок у розвиток цієї проблеми зробили вітчизняні вчені Б. Данилишин [1], Л. Демидова [2], М. Іванов [6], В. Крамаренко [8], В. Куценко [10], К. Лавлок [11], В. Марченко [12], Ю. Мельник [13], В. Удовиченко [10], І. Школа [14] та ін.

Ученими висвітлюються проблеми формування та розвитку ринку послуг, але, незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, з розвитком економіки в цілому виникає необхідність дослідження проблем формування ринку послуг та подальшої розробки і вдосконалення теоретичних і практичних основ розвитку ринку послуг в Україні, що і обумовило вибір теми й цільову спрямованість дослідження.

Метою статті є визначення закономірностей, сталих тенденцій формування ринку та оцінка основних факторів і чинників, що впливають на розвиток ринку послуг в Україні.

Розвиток ринку послуг – це складний процес, зумовлений дією як продуктивних сил, так і виробничих відносин.

Соціальна сфера – явище поліфункціональне [9, с. 17]. Якщо раніше у світі панувало матеріальне виробництво, то нині загальносвітовою тенденцією є розвиток інформаційно-сервісного суспільства зі зростанням соціальної сфери. Статистика країн світу свідчить, що чим вищою є частка послуг у величині ВВП, тим вищим є і власне ВВП.

Активний розвиток ринку послуг зумовлено низкою факторів. Зокрема, К. Лавлок, відомий авторитет у сфері управління соціальним розвитком, до цих факторів відносить:

- ✦ політику держави, яка може проявлятися у посиленні контролю над ціноутворенням, прийнятті законів;
- ✦ соціальні зміни у суспільстві, що зумовлюють зростання доходів населення, трансформації способу життя, підвищення потреби в послугах;

- ✦ тенденції розвитку бізнесу, що сприяє зростанню вимог до якості послуг;
- ✦ розвиток інформаційних технологій та їх впровадження у виробництво;
- ✦ інтернаціоналізацію та глобалізацію організації соціальної сфери, які тісно пов'язані з активізацією процесів об'єднання та поглинання на міжнародному рівні, виходом підприємств, організацій на нові ринки, виникнення значної кількості стратегічних альянсів, підвищення активності транснаціональних сервісних компаній тощо [12, с. 89].

Розвиток ринку послуг визначається дією чинників мікро- (внутрішнього) та макро- (зовнішнього) середовища (рис. 1). Перші впливають на рівні окремої організації та безпосередньо визначають умови її функціонування. Чинники макросередовища представлені силами ширшого соціального плану, що створюють загальні умови функціонування ринку послуг [6, с. 154].

Від характеру впливу чинників залежить рівень стійкості розвитку ринку послуг і окремих його складових. Внутрішня стійкість відображає рівень трудового, матеріально-технічного, фінансового, інформаційного потенціалу, необхідний для забезпечення стабільно високих показників діяльності, а також ефективність управління процесом виробництва послуг (менеджмент персоналу, планування, координація, мотивація, контроль, маркетинг). Зовнішня стійкість формується на основі стабільності макроекономічного середовища та досягається за допомогою макроекономічного регулювання ринкової економіки.

Тип і стан економіки визначають матеріально-технічну базу ринку послуг, характер взаємовідносин на ринку та ступінь державного втручання в економічні процеси. Для аналізу їх впливу використовуються показники, що характеризують величину та динаміку ВВП, стан засобів виробництва та ринкової інфраструктури, доходи та витрати населення, рівень його соціальної диференціації тощо.

В абсолютних показниках ВВП України демонструє поступове зростання після провалу в 1990-х роках (табл. 1).

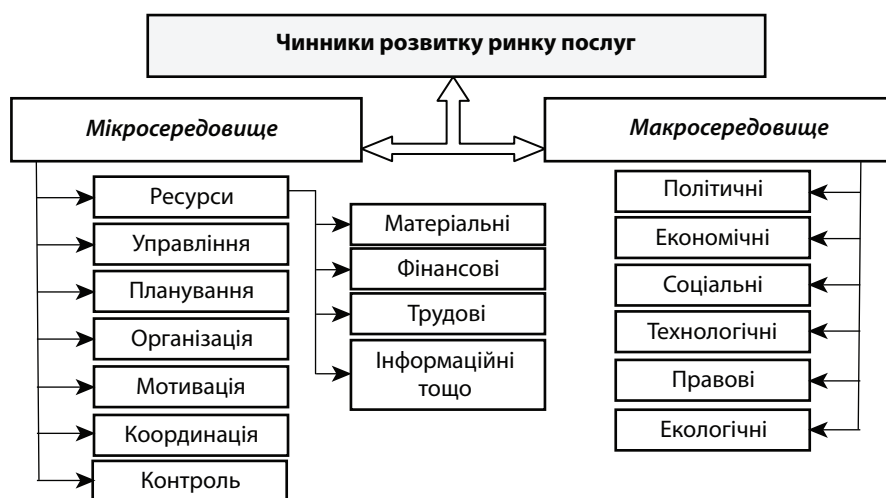


Рис. 1. Вплив середовища на ринок послуг



Динаміка ВВП України, 2007 – 2011 рр.

Рік	ВВП, млрд грн	ВВП млрд дол.	Частка України у світовому ВВП, %	ВВП на душу населення, дол.	Темпи зростання ВВП, %
2007	720.7	142.7	0.3	3083.7	7.9
2008	948.1	180.0	0.3	3913.6	2.3
2009	913.3	117.2	0.2	2564.3	-14.8
2010	1094.6	137.9	0.2	3035.0	4.2
2011	1314.0	165.0	0.3	7300.0	5.5

Джерело: [3].

За показниками ВВП на душу населення українці залишаються в середньому втричі біднішими, ніж середній мешканець планети. Світова економічна криза 2009 р. найбільш відбилася на українській економіці, ніж в цілому на світовій: падіння ВВП України становило майже 15%, тоді як світова економіка впала лише на 2,3%. Але в 2011 р. спостерігається значне підвищення ВВП, що свідчить про відновлення економіки після кризи.

Ще одним важливим чинником сталого розвитку ринку послуг є зростання грошових доходів населення, істотне збільшення яких є чинником розширення платоспроможності попиту (табл. 2).

середня зарплата по країні дорівнювала 2297 гривень. За рік середня зарплата зросла на 757 гривень.

Економічне зростання є одним із провідних чинників розвитку некомерційного сегмента ринку послуг, стан якого значною мірою залежить від обсягів бюджетного фінансування соціальної сфери.

Важливим чинником розвитку та територіальної організації ринку послуг є населення. Його чисельність і щільність, особливості природного та механічного руху, вікова, професійна та національна структура, соціально-культурні особливості, територіальна локалізація тощо визначають, з одного боку, кадровий потенціал сфери

Таблиця 2

Динаміка доходів населення 2007 – 2011 рр.

Показник	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011
Доходи всього, млн грн	29186	39367	42422	52924	60707
Наявний доход на одну особу, грн	8780.8	11754.4	12404.2	16275.2	18878.4
Реальний наявний доход (у % до попереднього року)	111.6	104.0	90.4	118.1	106.3

Джерело: [3].

На фоні економічного зростання в Україні спостерігається зменшення впливу держави на економіку. У країні сформувалися квазіринкові відносини з сильним нерегламентованим втручанням. Його негативними наслідками є корупція, панування вузькогрупових інтересів над загальнодержавними, а також тонізація економіки.

Зменшення впливу держави на економіку, неконтрольованість і непрозорість приватизаційних процесів, що відбулися в країні, обумовили розрив між найбіднішими і найбагатшими. Якщо в Європі співвідношення між 10% найбагатших і 10% найбідніших у середньому становить 1 : 7, то в Україні 1 : 17 [1, с. 65].

Існуючий рівень заробітної плати не стимулює підвищення продуктивності праці, яка в 2011 р. становила лише 30% від показника країн Європейського Союзу (рис. 2).

Справедливим, з цієї точки зору, є твердження Д. Львова, який сказав, що ми живемо погано не тому, що погано працюємо, а погано працюємо тому, що погано живемо [1, с. 65]. За даними Держкомстату України, середня зарплата в грудні 2011 року склала 3054 гривні. У січні 2011 року

послуг, з іншого, – специфіка попиту на ті чи інші види обслуговування та особливості територіальної організації відповідної структури.

В Україні склалася несприятлива демографічна ситуація. Свідченням цього є зменшення чисельності населення, посилення еміграційних і депопуляційних процесів, що відбуваються як за рахунок істотного підвищення смертності, так і через стрімке падіння народжуваності, поступове «старіння» населення, деформація вікової структури, збільшення економічного навантаження на працездатних.

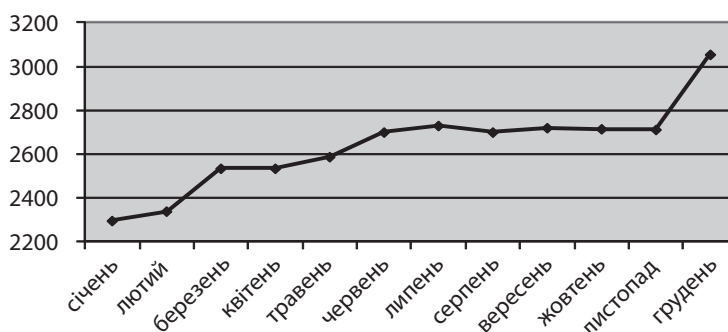


Рис. 2. Динаміка зміни середньої зарплати в Україні в 2011, у гривнях

На початок 2012 р. чисельність населення України становила 45 млн 634 тис. осіб. За 2011 р. чисельність населення збільшилася на 502.6 тис., а зменшилася на 664.6 тис. осіб. Природне скорочення склало 162 тис., що на 38.6 тис. менше, ніж за аналогічний період 2010 р.

Міграційний приріст за 2011 р. склав 17.1 тис. осіб, що на 1 тис. більше, ніж у 2010 році. У світовому співвідношенні Україна за чисельністю населення посідає 29 місце на планеті.

Існуючі демографічні тенденції спричинили скорочення кількості дітей і зростання частки осіб старших вікових груп. Україна серед країн СНД має найнижчі показники питомої ваги осіб віком 10 – 14 років, що істотно звузило демографічну базу для розвитку деяких видів послуг, наприклад, дошкільного виховання та загальної освіти. Наслідком депопуляції села стала поява великої кількості малокомплектних шкіл. Водночас старіння населення збільшило потребу в багатьох видах послуг охорони здоров'я та соціальної допомоги.

## ВИСНОВКИ

На розвиток ринку послуг України зростає вплив загальносвітових трендів, зокрема глобалізації як нового етапу процесу інтернаціоналізації господарського життя, формуванням відкритої ринкової економіки. Цей вплив проявляється, у першу чергу, у розширенні переліку послуг, зростанні стрімкої ролі тих чи інших видів (особливо інформаційних, консультативних, туристичних, фінансових), збільшенні обсягів експортно-імпортних операцій на ринку послуг та необхідності зняття обмежень на іноземну присутність у більшості сегментів ринку в процесі приєднання України до СОТ, різних міждержавних інтеграційних утворень.

Таким чином, дослідження різних чинників та факторів розвитку ринку послуг приділялося і приділяється багато уваги, особливо в сучасних умовах господарювання, коли стрімко розвивається наука і техніка, а їх результати активно використовується, коли змінюється технологія надання багатьох послуг. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Данилишин Б. М.** Сфера та ринок послуг у контексті соціальної модифікації суспільства : [монографія] / Б. М. Данилишин, В. І. Куценко, Я. В. Остафійчук – К. : ЗАТ «Нічвала», 2005. – 328 с.
2. **Демидова Л.** Сфера услуг: изменение динамики производительности / Л. Демидова // МЭ и МО. – 2006. – № 12. – С. 40 – 46.
3. Динаміка ВВП в Україні [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : [http://www.od.ukrstat.gov.ua/stat\\_info/nation/htm](http://www.od.ukrstat.gov.ua/stat_info/nation/htm)
4. Динаміка доходів населення [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : [www.od.ukrstat.gov.ua/stat\\_info/doxod/doxod2.htm](http://www.od.ukrstat.gov.ua/stat_info/doxod/doxod2.htm)
5. **Євдокимова І. М.** Сфера послуг за сучасних умов: аналіз і прогнозування / І. М. Євдокимова / Науково-дослідний економічний ін.-т. – К., 1995. – 156 с.
6. **Іванов Н. Н.** Управление сферой услуг: инфраструктурный поход / Н. Н. Иванов. – СПб. : Изд-во СПб ГУЭФ, 2001. – 143 с.

7. **Ігнатюк А. І.** Розвиток галузевих ринків в умовах трансформації економічної системи України [Текст] / А. І. Ігнатюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 4. – С. 149 – 155.

8. **Крамаренко В. І.** Экономика и менеджмент сферы услуг (Вопросы теории и методологии) / В. І. Крамаренко. – Симферополь : Таврида, 1997. – С. 95.

9. **Куценко В. І.** Соціальна безпека в контексті сталого розвитку : [монографія] / В. І. Куценко, В. П. Удовиченко. – Чернівці : Видавець Лозовий В. М., 2011. – 656 с.

10. **Куценко В. І.** Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) : [монографія] / В. І. Куценко / За наук. ред. д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина / РВНС України НАН України. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект – Поліграф», 2008. – 818 с.

11. **Лавлок К.** Маркетинг услуг: персонал, технологии, стратегии / К. Лавлок - М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. – 108 с.

12. **Марченко В.** Організаційний аспект моделі управління якістю підприємств сфери послуг [Текст] / В. Марченко // Вісник НАДУ при Президентів України. – 2004. – № 1. – С. 238 – 244.

13. **Мельник Ю.** Міжнародний ринок послуг в умовах транснаціоналізації економіки / Ю. Мельник // Вісник київського національного торговельно-економічного університету. – 2007. – № 3. – С. 84 – 94.

14. **Школа І. М.** Стратегія розвитку підприємств невикористаної сфери регіону: [навч. посіб.] / І. М. Школа, А. А. Вдовічена, Т. М. Ореховська та ін. / За ред. І. М. Школи, А. А. Вдовічена. – Чернівці : Книги – XXI, 2008. – 288 с.

**Науковий керівник** – д-р екон. наук, професор, завідувач відділу суспільних проблем сталого розвитку Інституту економіки природокористування та сталого розвитку НАН України **В. І. Куценко**

# ІНФРАСТРУКТУРА ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ, СПОСОБИ ВИРІШЕННЯ

КІНАШ І. П.

УДК 338.49

## Кінаш І. П. Інфраструктура фізичної культури та спорту України: сучасний стан, проблеми розвитку, способи вирішення

Метою статті є виявлення характеру розвитку інфраструктури фізичної культури та спорту держави. Дослідження спрямоване на визначення динаміки розвитку основних її показників, окреслення проблем функціонування та способів вирішення. Визначено, що масштаби фізкультурно-оздоровчої діяльності країни, її матеріально-технічне забезпечення не повною мірою відповідають вимогам споживачів. Для розвитку інфраструктури фізичної культури і спорту України необхідна розробка інвестиційних програм, державна підтримка залучення приватних інвестицій. Пріоритетом матеріально-технічного забезпечення спорту повинно бути формування розгалуженої мережі сучасних спортивних споруд з урахуванням запитів різних груп населення. Для підвищення ефективності використання спортивних споруд запропоновано використовувати маркетингове управління.

**Ключові слова:** фізична культура, спортивні споруди, спортивні школи.

**Табл.:** 3. **Бібл.:** 11.

**Кінаш Ірина Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту та адміністрування, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (вул. Карпатська, 15, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

**E-mail:** irinakinash@gmail.com

УДК 338.49

UDC 338.49

**Кінаш И. П. Инфраструктура физической культуры и спорта Украины: современное состояние, проблемы развития, способы решения**  
Целью статьи является выявление характера развития инфраструктуры физической культуры и спорта государства. Исследование направлено на определение динамики развития основных ее показателей, очерчивание проблем функционирования и способов решения. Определено, что масштабы физкультурно-оздоровительной деятельности страны, ее материально-техническое обеспечение не в полной мере отвечают требованиям потребителей. Для развития инфраструктуры физической культуры и спорта Украины необходима разработка инвестиционных программ, государственная поддержка привлечения частных инвестиций. Приоритетом материально-технического обеспечения спорта должно быть формирование разветвленной сети современных спортивных сооружений с учетом запросов различных групп населения. Для повышения эффективности использования спортивных сооружений предложено использовать маркетинговое управление.

**Ключевые слова:** физическая культура, спортивные сооружения, спортивные школы.

**Табл.:** 3. **Библ.:** 11.

**Кінаш Ірина Петровна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту та адміністрування, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (вул. Карпатська, 15, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

**E-mail:** irinakinash@gmail.com

## Kinash I. P. The Infrastructure of Physical Culture and Sports of Ukraine: Current State, Problems of Development, Ways of Solving the Problems

The aim of the article is to reveal the developmental trends of infrastructure of physical culture and sports of Ukraine. The research is dedicated to determine the dynamics of development of its main indices and to define the problems of functioning and ways of their solving. The amount of physical activity of the country is defined; its logistical support doesn't meet the consumers' requirements. The development of investment programs and state support of private investment involvement are necessary to form the infrastructure of physical culture and sports of Ukraine. The priority of logistical support of sports should be formation of branched network of current sports buildings according to the requests of different society groups. The marketing management is suggested to increase the efficiency of using the sports buildings.

**Key words:** physical education, sports facilities, sports schools.

**Tabl.:** 3. **Bibl.:** 11.

**Kinash Irina P.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management and Administration, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (vul. Karpatska, 15, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

**E-mail:** irinakinash@gmail.com

Характер трансформаційних перетворень в Україні ще з більшою актуальністю висувують соціальні проблеми. У цьому контексті необхідним є аналіз функціонування соціальної інфраструктури. Соціальна інфраструктура є однією із найбільш суттєвих секторів економіки, що динамічно розвивається та формує передумови до переходу країни до сталого розвитку. Підтримка економічного курсу на сталий розвиток соціальної інфраструктури можливий за умови успішного розвитку її складової – інфраструктури фізичної культури та спорту. Її основним завданням є надання фізкультурно-спортивних послуг. Закон України «Про фізичну культуру і спорт» [7] фізкультурно-спортивні послуги визначає як послуги, які надають заклади фізичної культури і спорту, що здійснюють фізкультурно-

оздоровчу діяльність та/або фізкультурно-спортивну реабілітацію інвалідів або підготовку спортсменів до змагань з видів спорту, визнаних в Україні. Такими закладами є: спортивні клуби, дитячо-юнацькі спортивні школи, спеціалізовані навчальні заклади спортивного профілю, школи вищої спортивної майстерності, центри олімпійської підготовки, центри студентського спорту вищих навчальних закладів, фізкультурно-оздоровчі заклади, центри фізичного здоров'я населення, центри фізичної культури і спорту інвалідів. Їх діяльність спрямована на зміцнення здоров'я, розвиток фізичних, морально-вольових та інтелектуальних здібностей людини з метою гармонійного формування особистості. Соціальна цінність спорту визначається його дійовим стимулюючим впливом на поширення фізичної культу-

ри серед різних верств населення. Тому держава повинна приділяти значну увагу розвитку фізичної культури і спорту серед населення.

Дослідження особливостей, закономірностей, соціально-економічних можливостей розвитку фізичної культури та спорту займає важливе місце в дослідженнях та публікаціях вітчизняних і зарубіжних вчених. Зокрема, В. Г. Ареф'єв, Є. С. Болах [2] досліджують особливості організації фізичного виховання у вищих навчальних закладах, Є. С. Задоя, В. Г. Богатир, В. О. Майоров [6] вивчають проблеми розвитку фізичного виховання та спорту, Л. І. Лубишева [10] – вплив спортивних занять на успішну соціалізацію особистості. Аспекти ринкових відносин у сфері фізичної культури і спорту досліджували вчені В. І. Куценко [9], О. Салій [11]. Інформаційно-ресурсне забезпечення галузі розкрито в працях І. А. Гасюк [5]. Серед зарубіжних авторів слід виділити роботи В. В. Алешина, Є. В. Кузьмічова, І. І. Переверзіна [1], Я. Р. Вількіна [4] та ін. Оскільки інфраструктура фізичної культури та спорту, як складова соціальної інфраструктури, функціонує у нових умовах, дослідження її сучасного стану, виявлення проблем та окреслення можливих шляхів вирішення набуває особливої актуальності.

Метою статті є виявлення характеру розвитку інфраструктури фізичної культури та спорту України. Дослідження спрямоване на визначення динаміки розвитку основних її показників, окреслення проблем функціонування та способів вирішення.

У світовій практиці показники рівня здоров'я та тривалості життя населення ставлять на перше місце при визначенні умов життєдіяльності, оскільки розглядаються як базові потреби людини. Серед основних соціально-економічних показників, які визначають якість життя населення, вагоме місце відводиться доступності фізичної культури та спорту. Адже заняття фізичною культурою та спортом сприяють вирішенню таких проблем: підвищення рівня фізичної культури населення; формування здорового способу життя, стійких традицій систематичного використання ресурсів фізичної культури у повсякденному житті людини; досягнення соціально значимих показників у зміцненні здоров'я та підвищення рівня рухової активності населення.

Для належного охоплення населення фізичною культурою та спортом необхідна інфраструктурна база. По території України розміщені дитячо-юнацькі спортивні школи (ДЮСШ), спеціалізовані дитячо-юнацькі школи олімпійського резерву (СДЮШОР) та школи спортивної майстерності (ШВСМ). Нині в Україні функціонує 1483 ДЮСШ (охоплено 551,2 тис. осіб), 189 СДЮШОР (охоплено 52,63 тис. осіб) та 34 ШВСМ (навчаються більше 4 тис. осіб). Матеріали досліджень вказують про те, що хоча кількість ДЮСШ в Україні за досліджуваний період збільшилось на 59 одиниць, проте охоплено ними дітей на 86,6 тис. осіб менше (табл. 1).

Усі об'єкти інфраструктури фізичної культури розміщені нерівномірно. А тому про їх доступність говорити складно. Підтвердженням цього є той факт, що при майже однаковій чисельності населення в Черкаській та Чернігівській областях на кінець 2011 р. на Чернігівщині функціонувало 4 спеціалізовані дитячо-юнацькі школи олімпійського резерву, тоді як на Черкащині лише одна. Тож не дивно, що в першому з аналізованих регіонів цими школами було охоплено у 2,4 раза більше дітей і підлітків, ніж у другому. Щоправда, є і такі приклади, коли шкіл більше, а дітей, охоплених ними, менше. Зокрема, у Рівненській єдиній школі СДЮШОР займається дітей майже вдвічі більше, ніж у двох подібних школах Тернопільської області. Така нерівномірність у розміщенні інфраструктури фізичної культури та спорту позначається на нерівномірності забезпечення населення відповідними оздоровчими програмами. Відомо, що існує пряма взаємозалежність між фізичною активністю, здоров'ям і тривалістю життя. Крім цього, слід зазначити, що заняття фізичною культурою і спортом впливають на: смертність та її динаміку, народжуваність, динаміку інвалідності, тривалість життя, зменшення кількості алкоголіків та наркоманів. Серед соціально-економічних показників, зокрема, можна виділити такі: середня кількість днів, пропущених впродовж року у зв'язку із захворюваністю; приріст продуктивності праці тих, хто регулярно займається фізичною культурою та спортом; обсяг витрат на фізичну культуру і спорт у розрахунку на одного жителя тощо.

Таблиця 1

Динаміка кількості спортивних шкіл для дітей в Україні [7]

Показник	Рік									
	2005		2007		2009		2010		2011	
	К-сть закладів, од.	У них дітей, тис. осіб	К-сть закладів, од.	У них дітей, тис. осіб	К-сть закладів, од.	У них дітей, тис. осіб	К-сть закладів, од.	У них дітей, тис. осіб	К-сть закладів, од.	У них дітей, тис. осіб
Дитячо-юнацькі спортивні школи	1424	637,8	1434	643,4	1449	561,3	1502	562,3	1483	551,2
Спеціалізовані дитячо-юнацькі школи олімпійського резерву	256	83,2	254	82,7	241	64,4	185	53,6	189	52,3
Школи спортивної майстерності	33	3,2	35	3,7	34	3,8	35	4,1	34	4,2

Матеріально-технічне забезпечення спорту в державі формується через можливість розвитку мережі сучасних спортивних споруд. У цілому можна сказати, що в Україні функціонує широка мережа об'єктів для проведення фізкультурно-оздоровчої роботи (табл. 2).

Очевидно, для утримання цих спортивних об'єктів слід залучати значні фінансові ресурси. Питання окупності цікавлять як приватних об'єктів, комунальних так і державних. Серед успішних з точки зору бізнесу споруд зустрічаються в основному приватні. Основними при-

Таблиця 2

Динаміка змін кількості спортивних споруд в Україні [7]

Показник	Рік					
	2005	2006	2008	2010	2011	2005 – 2011, +/-
Стадіони з трибунами на 1500 місць, од.	1147	1131	1104	1108	1108	-39
Спортивні майданчики, тис. од.	39,9	40,3	40,4	39,0	39,0	-0,9
У т. ч. тенісні корти, од.	1205	1227	1271	1344	1346	-141
Футбольні поля, од.	11248	11331	11805	11730	11730	-482
Лижні бази на 100 пар лиж і більше, од.	103	105	81	75	69	-34
Стрілецькі тири та напівкриті на дистанцію не менше 25 м, од.	6538	6376	5651	5379	5341	-1197
Плавальні басейни 50-ти метрів, од.	44	46	50	52	51	+7
Спортивні зали, площею не менше 162 м <sup>2</sup> , од.	17189	17240	17210	17176	17204	-15
Легкоатлетичні доріжки у критих приміщеннях, од.	131	130	-	-	-	-131
Майданчики з тренажерним обладнанням, од.	11286	11642	11576	11738	11798	-512
Приміщення для фізкультурно-оздоровчих занять, од.	15180	15494	15978	16234	16404	-1224
Трампліни лижні, од.	22	20	26	25	25	+3
Кінноспортивні зали, од.	33	37	53	57	58	+25
Велотреки, од.	4	4	4	4	4	-
Споруди зі штучним льодом, од.	13	24	51	61	62	+49

Матеріали дослідження свідчать, що впродовж досліджуваного періоду збільшилось кількість тільки окремих споруд, а саме: плавальних басейнів, лижних трамплінів, кінноспортивних залів, споруд зі штучним льодом. Щодо всіх інших споруд, то їх кількість мала спадну тенденцію, хоча і мало місце збільшення кількості об'єктів введених в експлуатацію (табл. 3).

У регіональному розрізі дані показники суттєво диференціюються. Так, за досліджуваний період введено в експлуатацію 12 стадіонів. Найбільші стадіони в м. Донецьку та Дніпропетровську, відповідно, на 50 тис. та 31 тис. місць. Досліджуючи тенденції щодо введення в експлуатацію спортивних залів, слід зазначити, що найбільше тренувальної площі введено у м. Києві – 41,4 тис. м<sup>2</sup>, Вінницькій області – 10,1 тис. м<sup>2</sup>, Полтавській – 7,5 тис. м<sup>2</sup> тренувальної площі. Найменше – у Рівненській області – 0,6 тис. м<sup>2</sup> [9].

чинами неефективної експлуатації спортивних споруд є: «радянське минуле» споруди (застаріле планування, що не відповідає вимогам сучасності), низький рівень комфорту для відвідувачів, відношення до спортивного об'єкта не як до потенційно прибуткової бізнес-одиниці, а як до «тягаря» на основний бізнес. Зустрічаються випадки, коли соціальні об'єкти є дотаційними і розглядаються як збиткові. Таким чином, утворюється замкнуте коло. Чим менш ефективно експлуатується спортивний об'єкт, тим більшими є витрати на його утримання. З іншого боку, без значних інвестицій в обладнання та реконструкцію неможливо налагодити роботу спорткомплексів.

Ефективність функціонування сфери фізкультурно-оздоровчих послуг залежить від багатьох чинників, у тому числі від ефективної системи управління. Задовольнити споживача можна за рахунок використання ринкових інструментів і механізмів розвитку

Таблиця 3

Введення в експлуатацію об'єктів спортивного призначення [3]

Показник	Рік						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005 – 2010, +/-
Стадіони, місць	150	1687	20990	33500	52888	9643	+813
Спортивні зали, м <sup>2</sup> тренувальної площі	6258	25415	16174	16685	43838	9930	+3672
Плавальні басейни, м <sup>2</sup> дзеркала води	3033	1903	2902	2218	644	2310	-723
Площинні спортивні споруди (спортивних ігрових майданчиків, тенісних кортів, футбольних полів), м <sup>2</sup>	8189	16562	5030	26832	23476	15583	+7394

фізкультурно-оздоровчих і спортивних організацій, створення сприятливих умов для розвитку недержавних установ через надання їм більшого ступеня свободи в підприємницькій діяльності. Як результат, формується оптимальне ринкове середовище, яке дозволяє вести чесну конкурентну боротьбу за споживача і тим самим сприяє підвищенню якості фізкультурно-оздоровчих та спортивних послуг. Це складне завдання, адже приватизація великих спортивних споруд та їх перепрофілювання призвели до децентралізації системи управління і, як наслідок, до ускладнення процесів регулювання. При цьому проявились такі негативні явища: послаблення впливу місцевих і регіональних органів управління на фізкультурно-спортивні заклади; недостатня кількість і різке зростання цін на фізкультурно-оздоровчі та спортивні послуги; диспропорції у доступності на фізкультурно-оздоровчих і спортивні послуги різним групам населення країни, особливо у сільській місцевості; відсутність національних стандартів якості фізкультурно-оздоровчих і спортивних послуг та системи їх добровільної сертифікації, а також атестації, загальнодержавної сертифікації фізкультурно-оздоровчих закладів незалежно від форми власності.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, масштаби фізкультурно-оздоровчої діяльності країни, її доступність, матеріально-технічне забезпечення, не в повній мірі відповідають вимогам споживачів. Для розвитку інфраструктури фізичної культури і спорту України необхідна розробка інвестиційних програм, метою яких є максимально можливе і найбільш рівномірне забезпечення потреб населення фізкультурно-спортивними послугами. Такі програми повинні узгоджуватися з новим механізмом фінансування, який відповідав би процесам розвитку ринкових відносин. Держава має створити привабливі економічні умови для залучення приватних інвестицій у розвиток матеріально-технічної бази досліджуваної інфраструктури. Пріоритетом матеріально-технічного забезпечення спорту повинно бути формування розгалуженої мережі сучасних спортивних споруд з урахуванням запитів різних соціальних, професійних груп населення, їх інтересів та рівня спортивної підготовленості.

Економічна діяльність у сфері фізичної культури і спорту повинна спрямовуватися на задоволення зростаючих потреб населення України у фізкультурно-спортивних послугах високої якості та сприяти зростанню ділової активності суб'єктів усіх секторів цієї сфери, гармонізації їх економічних відносин з іншими суб'єктами господарювання. Для підвищення ефективності у цій сфері слід активно використовувати маркетингове управління. Саме маркетингові механізми допоможуть покрити витрати на утримання спортивних об'єктів за рахунок розміщення на них реклами, представлення спортивних залів в оренду, проведення заходів на базі спортивних комплексів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Алешин В. В.** Менеджмент зарубешных стадионов и спортивно-оздоровительных центров / В. В. Алешин, Е. В. Кузь-

мичева, И. И. Переверзин / Под ред. проф. И. И. Переверзина. – М.: Физкультура, образование и наука, 1997. – 85 с.

2. **Ареф'єв В. Г.** Актуальні проблеми теорії і методики фізичного виховання: монографія / В. Г. Ареф'єв, Є. С. Болах. – Л., 2005. – 296 с.

3. Введення в експлуатацію об'єктів соціальної сфери та окремих виробничих потужностей в Україні за 2005 – 2010 роки / Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. **Вилькин Я. Р.** Экономика физической культуры и спорта: учебное пособие для высших учебных заведений. / Я. Р. Вилькин. – Минск: Академия физического воспитания и спорта Республики Беларусь, 1998. – 54 с.

5. **Гасюк І. Л.** Інформаційно-ресурсне забезпечення галузі «Фізична культура і спорт»: сучасний стан і тенденції розвитку // І. Л. Гасюк // Теорія і практика державного управління. – 2012. – Вип. 3 (30). – С. 1 – 12.

6. **Задоя Є. С.** Деякі шляхи рішення проблеми фізкультурної освіти / Є. С. Задоя, В. Г. Богатир, В. О. Майоров // Матеріали II міжнар. наук. конф. [«Актуальні проблеми фізичного виховання та спорту»], (Харків, 30 лист. – 1 груд. 2006 р.). – Харків: ОВС, 2006. – С. 8 – 10.

7. Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту України у 2010 році / Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. Закон України «Про фізичну культуру і спорт» від 24.12.1993 р. № 3808-XII // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3808-12>

9. **Куценко В. І.** Соціальний вектор економічного розвитку / В. І. Куценко. – К.: Наукова думка, 2010. – 735 с.

10. **Лубышева Л. И.** Спортивная культура как перспективная предметная область / Л. И. Лубышева // Педагогика. – 2005. – № 6. – С. 44 – 49.

11. **Салій О. М.** Функціональне призначення та основні завдання соціальної інфраструктури / О. М. Салій // Наука і економіка. – 2010. – № 2. – С. 215 – 218.

# ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

ДАШКО І. М.

УДК [005.95/.96:338.45:663/665]:005.2-043.83

## Дашко І. М. Обґрунтування доцільності формування соціально-економічного механізму управління трудовим потенціалом підприємств харчової промисловості

У статті обґрунтовано доцільність формування соціально-економічного механізму управління трудовим потенціалом підприємств харчової промисловості. Проаналізовано сучасний стан капітальних інвестицій, які є найбільш втіленими в харчову промисловість. Запропоновано стратегічні напрямки виходу харчової промисловості з кризового стану в даний час.

**Ключові слова:** харчова промисловість, галузь, продукція, якість, трудовий потенціал, інвестиції, економічний прогрес, конкурентоспроможність.  
**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 15.

**Дашко Ірина Миколаївна** – викладач, кафедра обліку та менеджменту, Криворізький факультет Запорізького національного університету (вул. Тихвинська, 15, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50014, Україна)

E-mail: irinik\_zel@mail.ru

УДК [005.95/.96:338.45:663/665]:005.2-043.83

## Дашко І. Н. Обоснование целесообразности формирования социально-экономического механизма управления трудовым потенциалом предприятий пищевой промышленности

В статье обоснована целесообразность формирования социально-экономического механизма управления трудовым потенциалом предприятий пищевой промышленности. Проанализировано современное состояние капитальных инвестиций, которые являются наиболее воплощенными в пищевую промышленность. Предложены стратегические направления выхода пищевой промышленности из кризисного состояния в настоящее время.

**Ключевые слова:** пищевая промышленность, отрасль, продукция, качество, трудовой потенциал, инвестиции, экономический прогресс, конкурентоспособность.  
**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 15.

**Дашко Ирина Николаевна** – преподаватель, кафедра учёта и менеджмента, Криворожский факультет Запорожского национального университета (ул. Тихвинская, 15, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50014, Украина)

E-mail: irinik\_zel@mail.ru

UDC [005.95/.96:338.45:663/665]:005.2-043.83

## Dashko I. N. Ground of Expedience of Forming of Socio-Economic Mechanism of Management Labour Potential of Enterprises of Food Industry

In the article it was grounded expedience of forming of socio-economic mechanism of management labour potential of enterprises of food industry. The modern state of capital investments which are most incarnate in food industry is analysed. Strategic directions of output food industry are offered from the crisis state presently.

**Key words:** food industry, industry, products, quality, labour potential, investments, economic progress, competitiveness.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 15.

**Dashko Irina N.** – Lecturer, Department of Accounting and Management, Kryvyi Rih Faculty of Zaporizhzhya National University (vul. Tykhvinska, 15, Kryvyi Rig, Dnipropetrovska obl., 50014, Ukraine)

E-mail: irinik\_zel@mail.ru

Однією з гострих і значущих для сталого соціально-економічного розвитку України є проблема збереження і зміцнення соціально-економічного механізму трудового потенціалу підприємств.

Трудовий потенціал підприємства є складним соціально-економічним механізмом, головним компонентом якого виступають фізичні параметри відтворення працівників підприємства – природної основи трудового потенціалу, тому обґрунтування доцільності формування соціально-економічного механізму управління трудовим потенціалом підприємств харчової промисловості в сучасних ринкових умовах є дуже актуальним і потреба у створенні повноцінних умов для його розвитку та управління посилює практичну значущість її вирішення. Саме кількісні та якісні параметри трудового потенціалу стають у сучасних умовах вагомим чинником результативності економічних перетворень.

Вагомим внеском у розвиток проблем доцільності формування соціально-економічного механізму управління трудовим потенціалом підприємств харчової промисловості вивчали такі науковці, як: Белокоњева С. В. [8], Валінкевич Н. В. [1], Мостеньська Т. Л. [6], Скопенко Н. С.

[10], Ткаченко О. В. [13], Ткаченко Т. І. [11], Череп А. В. [13], Якимчук Т. В. [15] та інші.

Але підприємства харчової промисловості мають свою специфіку і до цього часу немає єдиного підходу щодо комплексного обґрунтування особливостей соціально-економічного механізму управління трудовим потенціалом підприємств харчової промисловості, тому окремі питання цих особливостей вимагають подальших досліджень.

Метою статті є обґрунтування доцільності формування соціально-економічного механізму управління трудовим потенціалом підприємств харчової промисловості та виявлення ролі його підвищення в підвищенні конкурентоспроможності країни.

Науковці передбачають можливість збільшення виробництва харчових продуктів вітчизняними підприємствами. Нині їх споживання населенням України знаходиться на рівні, нижчому за рівень раціональних норм, встановлених Українським науково-дослідним інститутом харчування. Така ситуація пов'язана з тим, що у більш ніж третини домогосподарств доходи на душу населення є нижчими за прожитковий мінімум,

встановлений законодавством. Це і дало підставу говорити про можливість зростання споживання протягом наступних 4-5 років за наявності збільшення рівня доходів населення. Винятком є споживання хліба і хлібобулочних виробів та соняшникової олії [6, 14]. Оскільки в ринкових умовах головною рушійною силою виробництва є попит, то за наявності платоспроможного підвищеного попиту буде зростати і пропозиція з боку виробників харчових продуктів (за інших сприятливих умов) [15]. І тому пошук шляхів подальшого розвитку вимагає від підприємств харчової промисловості перегляду функцій: сучасний виробник має не лише створювати підґрунтя для продовольчої безпеки країни, але й бути інтегратором ефективного функціонування всього продовольчого комплексу [10].

Основною складовою соціально-економічного механізму управління трудовим потенціалом підприємств харчової промисловості є регулювання економічних і соціальних процесів, що являють собою послідовну зміну стану, елементів економічної і соціальної системи під впливом внутрішніх та зовнішніх умов [3].

Серед важливих чинників розвитку підприємств харчової промисловості доцільно відзначити залежність територіального розміщення виробництва від сировинної бази, що є характерним для галузей, які використовують нетранспортувальну сировину, яка швидко псується або велику швидкість сировини (цукрова, олійна, рибна, овочеконсервна, молочна та інші галузі); від споживчого ринку через який змінюється термін зберігання готової продукції отримують економію на транспортних витратах (кондитерська, хлібопекарська, пивоварна та інші галузі). Також на ефективність роботи та розміщення виробничих потужностей впливає структура ринків праці, можливість залучати висококваліфіковані кадри, наявність енергетичних і фінансових ресурсів, зручність транспортного сполучення тощо. Однак сьогодні вимагає від підприємств харчової промисловості пошуку компромісу між розглянутими чинниками [10].

Сьогодні стрімко зростає енергетична цінність щоденного раціону людини через збільшення інформаційного навантаження суспільства в цілому, погіршення умов праці та кліматичних умов на підприємствах, посилення різних типів захворювань. Тому необхідно вживати заходи, які забезпечать нарощення та зростання обсягів продовольчих товарів для відтворення життєвих сил та енергії населення; оптимальний ефективний територіальний поділ праці та розвиток сталих міжрегіональних відносин з питань обміну, споживання та виробництва харчових продуктів; раціональне використання та охорону вітчизняних природних ресурсів з метою виробництва екологічно чистої продовольчої сировини та продуктів харчування.

До складу продовольчої сфери належать сільське господарство, переробна та харчова промисловість, а також оптова та роздрібна торгівля (торговорозподільчий сегмент), особисте та промислове споживання, функціонування яких забезпечують трудові ресурси нашої країни, тенденція котрих наближається до поступового скорочення, тому питання доцільності

формування соціально-економічного механізму управління трудовим потенціалом підприємств харчової промисловості потребує всебічного вивчення в контексті економічного зростання та ефективного розвитку підприємств харчової промисловості [1].

У науковій літературі соціально-економічний механізм формування, використання та розвитку трудового потенціалу підприємств харчової промисловості запропоновано трактувати як багатокомпонентну систему різноманітних форм і методів впливу на трудовий потенціал працівників харчової промисловості, серед яких пріоритетними є соціально-економічні важелі, що функціонують на усіх рівнях управління, на засадах наукової методологічної, гнучкої взаємодії держави та соціальних партнерів в інтересах збереження, ефективного використання та розвитку трудового потенціалу підприємств харчової промисловості [2].

Взагалі стан трудового потенціалу підприємств харчової промисловості обумовлює потреби його збереження і розвитку. Збереження трудового потенціалу – це подолання причин його руйнування, попередження виникнення загроз його розвитку та стабілізація позитивних кількісно-якісних характеристик [9].

Соціально-економічне значення розвитку підприємств харчової промисловості в економіці України наведено в *табл. 1*.

Соціально-економічний механізм трудового потенціалу підприємств харчової промисловості активно впливає на економіку, економічне зростання, динаміку ВВП, тенденції руху суспільства до прогресу. За відсутності ефективної зайнятості, організації системи стимулювання праці, системи освіти, охорони здоров'я, культури неможливо розвивати виробництво, збільшувати обсяги товарів і послуг, інших макро- і мікроекономічних показників [7].

Розвиток трудового потенціалу підприємств харчової промисловості – це процес переходу в більш досконалий стан, який забезпечує його якісне та кількісне відтворення, найповнішу реалізацію та ефективне використання. Він передбачає психофізіологічний, інтелектуальний, культурний розвиток працівників для формування його економічної активності. Без розвитку соціально-економічного механізму управління трудовим потенціалом підприємств неможлива успішна реалізація стратегії соціально-економічного розвитку держави та її регіонів, отже, визначення та забезпечення розвитку трудового потенціалу підприємств харчової промисловості має бути пріоритетним завданням економічної та соціальної політики.

Кількісні та якісні характеристики трудового потенціалу підприємств харчової промисловості доцільно визначити широким і специфічним комплексом показників, обґрунтованих з точки зору повноти й рівня доступності. Система індикаторів об'єднує показники трьох рівнів: одиничні, комплексні, інтегральний (*рис. 1*).

Аналізуючи *рис. 1*, можна сказати, що одиничні показники, які визначають кількісний рівень трудового потенціалу підприємств харчової промисловості, у цілому залежать від демографічного стану країни.



## Соціально-економічне значення розвитку підприємств харчової промисловості в економіці України [11, 13]

№ з/п	Зміст соціально-економічного значення галузі	Фактори забезпечення	Показники оцінки
1	Забезпечення економії суспільної праці	Комплексна механізація та високий рівень автоматизації технологічних процесів на виробництві, наукова організація праці та раціональні методи управління підприємством	1. Скорочення трудомісткості продукції. 2. Вивільнення частини робочого та збільшення вільного часу працездатного населення. 3. Створення передумов для культурного та професійного розвитку людей, творчої діяльності та відпочинку
2	Забезпечення економії матеріальних ресурсів	Впровадження новітніх технологій комплексної та глибокої переробки сировини та упаковки готової продукції	1. Підвищення ступеня комплексної обробки сировини, забезпечення безвідходності виробництва. 2. Збільшення термінів зберігання продукції. 3. Регіональне розширення джерел постачання сировини та каналів збуту готової продукції. 4. Відносне скорочення потреб у електро- та паливних носіях енергії, відносне зменшення швидкості фізичного та морального старіння техніки та технологій
3	Забезпечення здоров'я людей та відтворення робочої сили	Розробка та впровадження новітніх технологій виробництва харчових добавок і готової продукції	1. Забезпечення збалансованості харчових корисних речовин у продуктах харчування для різних категорій споживачів відповідно до раціональних (фізіологічних) норм споживання: – дітей, активного працездатного віку, похилого віку (за віком); – жінок і чоловіків (за статтю); – тих, хто мешкає на забруднених територіях (за регіональною ознакою). 2. Підвищення якості харчової продукції
4	Формування доходної частини державного та місцевих бюджетів	Ефективне використання ресурсів і здійснення фінансово-господарської діяльності	1. Збільшення обсягів відрахувань у вигляді загальнодержавних та місцевих податків та зборів. 2. Збільшення питомої ваги у формуванні валового національного доходу та в доходах від експорту продукції
5	Забезпечення зайнятості населення	Розвиток підприємництва у сфері харчових виробництв	Збільшення кількості робочих місць та кількості працівників на підприємствах харчових виробництв

**I рівень – одиничні показники:**

- 1) рівень захворюваності працівників підприємств харчової промисловості;
- 2) суб'єктивна оцінка стану свого здоров'я (стосовно працівників підприємств);
- 3) рівень професійної підготовки населення;
- 4) рівень оновлення знань;
- 5) науковий потенціал працівників підприємств харчової промисловості;
- 6) рівень винахідництва, раціоналізаторства;
- 7) рівень творчої та інноваційної активності;
- 8) рівень комп'ютерної грамотності

**II рівень – комплексні показники:**

- 1) кількісний стан трудового потенціалу підприємств харчової промисловості;
- 2) стан здоров'я підприємств харчової промисловості;
- 3) рівень освіченості працівників підприємств харчової промисловості

**III рівень – інтегральний показник:**

Кількісний і якісний рівень трудового потенціалу підприємств харчової промисловості

Рис. 1. Систематизація показників вимірювання кількісного та якісного стану трудового потенціалу підприємств харчової промисловості [9]

Якісні показники складаються зі статистичних і доповнюються характеристиками соціологічних спостережень.

Комплексні показники визначають перспективні потреби підприємств харчової промисловості у збереженні трудового потенціалу і напрями формування заходів щодо його розвитку.

Інтегральний показник кількісного і якісного рівня трудового потенціалу підприємств харчової промисловості вимірюється станом здоров'я і освітнім рівнем працівників підприємства [9].

Проаналізувавши галузеву привабливість України, можна зробити висновок, що в теперішній час найбільш інтенсивні інвестиційні процеси спостерігаються у високорентабельних галузях, які не потребують значних капіталовкладень при забезпеченні їх швидкої віддачі. Це стосується, передовсім, сфери внутрішньої торгівлі, харчової та легкої промисловості.

В умовах загострення ринкової конкуренції між підприємствами за нові ринки збуту готової продукції оцінка інвестиційної привабливості та інвестиційного потенціалу окремого суб'єкта, що господарює, є важливим питанням при прийнятті інвестиційного рішення потенційним інвестором. Вирішення завдання вибору об'єкта інвестування є неможливим без наявності повної та достовірної інформації про поточні та перспективні значення показників, на підставі яких прийметься остаточне рішення про вкладання інвестицій. При цьому важливо визначити перелік тих показників, що характеризують чинники, які мають найбільший вплив на формування інвестиційного потенціалу об'єктів інвестування і, отже, інформація про які має найбільшу цінність для прийняття обґрунтованого інвестиційного рішення (табл. 2).

З табл. 2 видно, що капітальні інвестиції в підприємства переробної (харчової) промисловості є найбільш втіленими. У даний час у харчовій промисловості розро-

блено бізнес-плани, які задовольняють вимоги ЮНІДО, визначено підприємства, найбільш привабливі для інвесторів. Це – початок великої творчої роботи, яку слід проводити для залучення інвестицій.

Як свідчить аналіз діяльності підприємств харчової промисловості, уповільнення та непорядкованість інвестиційного та інноваційного процесів – головна причина сучасних кризових явищ у розвитку галузі, стримування активного реформування й забезпечення сталого її функціонування в перехідний період до розвиненої соціально орієнтованої ринкової системи господарювання. Капітальні вкладення треба спрямовувати передусім у стратегічні галузі (у цукрову, олійно-жирову, плодоовочеконсервну, лікєро-горілчану, виноробну, соляну тощо), які можуть виробляти конкурентоспроможну продукцію для внутрішнього й зовнішнього ринків.

З метою створення економічної зацікавленості в інвестуванні підприємств харчової промисловості України доцільно на два-три роки впровадити систему пільгового оподаткування нових реструктурованих підприємств галузі, що сприятиме прискореному зростанню обсягів виробництва високоякісних харчових продуктів [8].

Необхідно також зазначити, що невід'ємними факторами кожної нормально функціонуючої соціально-економічної системи є соціальна-економічна підтримка працівників підприємств харчової промисловості.

Розвиток ринкових відносин обумовлює формування науково обґрунтованої системи соціально-економічної підтримки працівників підприємств, його найбільш уразливих верств.

У ринкових умовах за наявності різних форм власності працівники підприємств харчової промисловості можуть забезпечувати свої потреби лише у вигляді заробітної плати за свою працю.

Проте на кожному підприємстві харчової промисловості є певна частина працівників, яка не може працювати з об'єктивних причин: хвороба, непрацездат-

Таблиця 2

Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності, 2012 р. [4]

№ з/п	Вид економічної діяльності	Січень – Березень	Січень – Червень	Січень – Вересень
1	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	2328,3	6280,9	10463,0
2	Промисловість:	15982,3	38912,8	60508,5
	– добувна промисловість;	5244,3	14020,1	19648,3
	– переробна промисловість;	7122,1	16174,6	26268,2
	– виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	3615,9	8718,1	14592,0
3	Будівництво	7346,7	15251,4	24443,1
4	Діяльність готелів та ресторанів	367,7	985,1	1448,1
5	Фінансова діяльність	1114,5	2725,8	4213,3
6	Державне управління	711,8	2927,1	6308,4
7	Освіта	271,1	517,1	879,8
8	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	288,3	682,5	1352,6
	Усього	28410,7	68282,7	109616,8

Джерело: Держстат України.

ність через старість або вік, що не дає змоги людині вступити у сферу виробничих відносин (діти), наслідки екологічних, економічних, національних, політичних і воєнних конфліктів, стихійного лиха, явних демографічних змін тощо. Ці категорії працівників підприємств харчової промисловості не зможуть вижити без захисту і соціально-економічної підтримки підприємства [3].

Характеризуючи підходи щодо обґрунтування доцільності формування соціально-економічного механізму управління трудовим потенціалом підприємств харчової промисловості, потрібно враховувати низку особливостей (рис. 2).

- ✦ оплати частини вартості чи надання безплатних путівок до лікувально-оздоровчих закладів;
- ✦ дотації;
- ✦ надання безповоротної позики на придбання кооперативного житла та спорудження дачних будинків;
- ✦ будівництво й утримання власного житлового фонду, баз відпочинку, будинків культури, поліклінік, дитячих дошкільних закладів, спортивних споруд для працівників підприємств харчової промисловості;



**Рис. 2. Підходи щодо обґрунтування доцільності формування соціально-економічного механізму управління трудовим потенціалом підприємств харчової промисловості [узагальнено на основі 12]**

На основі рис. 2 можна сказати, що по-перше, потрібно виходити з того, що соціально-економічна ефективність має визначатися на двох рівнях – локальному (на підприємствах харчової промисловості як ступінь задоволення соціально-економічних потреб своїх працівників) і регіональному та загальнодержавному (як ступінь соціального захисту людей і однакове забезпечення соціальних потреб різних верств населення з боку місцевих органів та держави у цілому).

По-друге, дуже важливим є визначення абсолютних масштабів і відносного рівня задоволення різноманітних соціально-економічних потреб працівників підприємств харчової промисловості за рахунок власних ресурсів, таких, як:

- ✦ збільшення розміру оплати праці понад установлений державою мінімальний рівень заробітної плати;

- ✦ забезпечення нормальних (нешкідливих для здоров'я) умов праці та належної охорони довкілля;
- ✦ навчання та підготовка кадрів за рахунок підприємств харчової промисловості.

По-третє, оцінюючи соціально-економічну ефективність механізму управління трудовим потенціалом підприємств харчової промисловості, потрібно врахувати також низку важливих соціально-економічних заходів, постійно здійснюваних за рахунок місцевих і загальнодержавного бюджетів.

Четверте, конкретне визначення рівня соціально-економічної ефективності має охоплювати кількісне вимірювання та оцінку ефекту й витрат по всій сукупності заходів, зміст і характер яких дозволяє це зробити, а також якісну характеристику та виявлення впливу на

ефективність тих груп заходів, за якими кількісне вимірювання ефекту є неможливим [12].

Доцільність соціально-економічного механізму трудового потенціалу підприємств харчової промисловості розглядається як похідна механізму взаємодії. У своєму реальному прояві механізм використання визначає ринкові можливості підприємств харчової промисловості. Формування системи показників, що характеризують рівень використання трудового потенціалу підприємств харчової промисловості, полягає у накопиченні даних про кількісний і якісний стан параметрів внутрішнього середовища підприємства харчової промисловості з метою розроблення на цій основі стратегічних альтернатив та прогнозу змін рівня використання трудового потенціалу в умовах реалізації обраної стратегії [5].

## ВИСНОВКИ

Оскільки Україна знаходиться на шляху розвитку суспільства, то збільшення рівня доцільності формування соціально-економічного механізму управління трудовим потенціалом підприємств харчової промисловості стає більш актуальним і розвиток соціально-економічної сфери як фактора економічного розвитку є першочерговим завданням.

І одним з головних стратегічних напрямків виходу підприємств харчової промисловості з кризового стану в даний час, стабілізації та прискорення її розвитку є знаходження джерел залучення інвестицій з урахуванням галузевих особливостей, прийняття ефективних управлінських рішень щодо розробки й реалізації інвестиційних проектів, тому що від масштабів та спрямування інвестицій залежить ефективність діяльності підприємств харчової промисловості.

Інтенсифікація інвестиційних процесів, спрямованих на оновлення виробництва з метою підвищення якості, конкурентоспроможності продукції й прибутковості підприємств, – не лише важливий фактор забезпечення продовольчої незалежності України, виходу її на світовий і регіональні продовольчі ринки, а й формування ефективної структури народногосподарського, агропромислового та промислового комплексів, зростання економічного й соціального розвитку та підвищення життєвого рівня населення.

Основні напрямки стимулювання вітчизняних та іноземних інвестицій у підприємства харчової промисловості – це розробка регіональних програм стимулювання приватних інвестицій, розвиток ринку цінних паперів, створення вільних економічних зон, придбання іноземними інвесторами акцій вітчизняних підприємств харчової промисловості, страхування інвестицій від некомерційних ризиків, концентрація внутрішніх ресурсів при централізованій підтримці, з метою реалізації пріоритетних інвестиційних проектів тощо.

Отже, обґрунтований й ефективний соціально-економічний механізм трудового потенціалу на підприємствах харчової промисловості буде сприяти соціальному і економічному прогресу, а це, у свою чергу, сприятиме збільшенню рівня конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Валінкевич Н. В.** Дослідження впливу зовнішнього середовища на господарську діяльність підприємств харчової промисловості / Н. В. Валінкевич // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 2 (21). – С. 38 – 41.

**2. Гнібіденко О. І.** Соціально-економічний механізм ефективного використання та розвитку трудового потенціалу промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / О. І. Гнібіденко. – Київ, 2008. – 22 с.

**3. Завіновська Г. Т.** Економіка праці : навч. посібник / Г. Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.

**4.** Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2012 р. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**5. Лапін Є. В.** Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління / Є. В. Лапін // Вісник СумДУ. – 2007. – № 1. Т. 2. – С. 63 – 71.

**6. Мостенська Т.** Стан та перспективи розвитку ринку продовольчих товарів в Україні / Т. Мостенська // Харчова і переробна промисловість: щомісячний науково-виробничий журнал. – 2009. – № 1. – С. 8 – 12.

**7. Омельченко О. І.** Роль соціальної політики в підвищенні конкурентоспособності країни / О. І. Омельченко // Бизнес Информ: научный журнал. – 2009. – № 10. – С. 68 – 74.

**8.** Проблеми інвестування діяльності підприємств харчової промисловості України [Електронний ресурс] / С. В. Белокопева // ОНАХТ – 2012. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/>

**9.** Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / [З. С. Варналій, А. І. Мокій, О. Ф. Новікова та ін.]; Нац. ін-т стратег. дослідж. – К. : Знання України, 2005. – 497 с.

**10. Скопенко Н. С.** Сучасний стан і перспективи розвитку харчової промисловості України на основі формування інтегрованих структур / Н. С. Скопенко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4 (118). – С. 103 – 110.

**11. Ткаченко Т. І.** Економіка харчових виробництв. Опорний конспект лекцій / Т. І. Ткаченко, С. П. Гаврилук. – К. : КНТЕУ, 2001. – 196 с.

**12.** Управління трудовим потенціалом : [навч. посіб.] / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.

**13. Череп А. В.** Рейнжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості : монографія / А. В. Череп, К. Л. Потопа, О. В. Ткаченко. – К. : Кондор, 2009. – 368 с.

**14. Чернявская И.** Плата за качество // И. Чернявская // Инвестгазета. – 2008. – № 6. – С. 37 – 40.

**15. Якимчук Т. В.** Стан і перспективи розвитку підприємств харчової промисловості України / Т. В. Якимчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4 (106). – С. 162 – 168.

**Рецензент** – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри фінансів та кредиту Запорізького національного університету,  
**Череп А. В.**

# ФІНАНСОВА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

КАЛІНІЧЕНКО О. О.

УДК 336.13

## Калініченко О. О. Фінансова складова соціальної сфери України

У статті проаналізовано сучасний стан соціальної сфери та її складових. Досліджено проблеми формування системи фінансового забезпечення соціальної сфери, визначено роль інвестицій як елемента зазначеної системи. Проведено аналіз виділених державних коштів за останні роки. Розглянуто роль державного фінансування у подальшому розвитку соціальної сфери. Запропоновано напрями вирішення зазначених проблем.

**Ключові слова:** соціальна сфера, фінансові ресурси, фінансування, фінансове забезпечення, соціальне зростання, інвестування.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Калініченко Олена Олександрівна** – аспірантка, Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України (бульв. Тараса Шевченка, 60, Київ, 01032, Україна)

**E-mail:** e\_kalinichenko@ukr.net

УДК 336.13

## Калиниченко Е. А. Финансовая составляющая социальной сферы Украины

В статье проанализировано современное состояние социальной сферы и ее составляющих. Исследованы проблемы формирования системы финансового обеспечения социальной сферы, определена роль инвестиций как элемента отмеченной системы. Проведен анализ выделенных государственных средств за последние годы. Рассмотрена роль государственного финансирования в последующем развитии социальной сферы. Предложены направления решения указанных проблем.

**Ключевые слова:** социальная сфера, финансовые ресурсы, финансирование, финансовое обеспечение, социальный рост, инвестирование.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Калиниченко Елена Александровна** – аспірантка, Інститут економіки природопользования и устойчивого развития НАН Украины (бульв. Тараса Шевченка, 60, Киев, 01032, Украина)

**E-mail:** e\_kalinichenko@ukr.net

UDC 336.13

## Kalinichenko Y. A. Financial Constituent of Social Sphere of Ukraine

The modern state of social sphere and its constituents is analyzed in the article. The problems of forming of the system of the financial providing of social sphere were investigated. The role of investments as to the element of the this system was defined. The analysis of allocated state funds in the last few years was made. The role of the state financing is considered in subsequent development of social sphere. Directions of decision of the these problems are offered.

**Key words:** social sphere, financial resources, financings, financial providing, social growth, investing.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Kalinichenko Yelena A.** – Postgraduate Student, Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the NAS of Ukraine (bulv. Tarasa Shevchenka, 60, Kyiv, 01032, Ukraine)

**E-mail:** e\_kalinichenko@ukr.net

Своєю появою соціальна сфера завдячує індустріальній стадії розвитку людства, підвищенню ефективності виробництва. Ця сфера є похідною суспільного та економічного розвитку. Сьогодні це один із найбільших секторів економіки, складова економічної структури суспільства. Економічна структура суспільства об'єднує трудову діяльність людей у матеріальному виробництві та сфері послуг стосовно виробництва, розподілу, обміну і споживання суспільних благ.

Якщо раніше у світі панувало матеріальне виробництво, то нині є зростання ролі соціальної сфери. Розширення її меж у соціально-економічній системі суспільства створює більш сприятливі умови для духовного і матеріального розвитку людей.

Однак основним фінансовим ресурсом для забезпечення діяльності соціальної сфери є інвестування. Особливою є роль інвестицій у забезпеченні соціального зростання країни в цілому. І саме на цьому етапі соціального розвитку в нашій державі виникає проблема дефіциту фінансових ресурсів для реалізації соціально спрямованих проектів.

Проблеми функціонування соціальної сфери, розподілу доходів і рівня життя, соціального захисту, виробництва й надання суспільних благ і послуг, інші соціальні аспекти ринкового господарства та фінансового забез-

печення сьогодні розглядають ряд науковців. Ці питання перебувають у колі наукових інтересів представників різних шкіл і течій не тільки економічної, а й філософської та соціологічної наук. Різні аспекти функціонування соціальної сфери досліджували: В. М. Геєць [3 – 4], В. І. Куценко [5 – 6], М. А. Хвесик [7], А. І. Федулова [8].

Протягом останніх років зросла увага до проблем фінансування соціальної сфери, і як наслідок – з'являється велика кількість науково-теоретичних розробок з даної проблематики. Потреба пошуку джерел фінансування соціально спрямованих проектів не втрачає своєї актуальності, а посилюється з розвитком соціальної сфери.

**Мета** статті – дослідити проблеми формування системи фінансового забезпечення соціальної сфери, визначити роль інвестицій як елемента зазначеної системи та дослідити їх вплив на темпи соціального зростання. З метою дослідження глибини рівня фінансування соціальної сфери необхідно провести аналіз виділених державних коштів за останні роки.

Світова практика засвідчує, що стан матеріально-технічної бази установ соціального значення покращується там, де держава приділяє значну увагу державному фінансуванню, де держава бере участь в партнерстві з бізнесом і некомерційним сектором. Держава завжди обмежена в ресурсах, тобто кожен учасник ринкових від-

носин обмежений також і витрачає такі ж обмежені кошти з метою максимізації своєї корисності (мінімально витрачає, максимально задовольняє потреби в товарах і послугах). Держава виконує перед суспільством регламентовані обов'язки, пов'язані з максимально можливим задоволенням пріоритетних на даний момент часу потреб. Фінансові ресурси держави є особливо важливими для гуманітарних складових, які стимулюють інновації та підвищення якості нематеріальних ресурсів.

Держава стосовно соціальної сфери повинна поводитись раціонально. Ця раціональність проявляється в основному у фінансуванні. Соціальна сфера виступає одним із чинників життєзабезпечення населення, тобто впливає як на соціально-економічний, так і на культурно-духовний розвиток суспільства в цілому і людини зокрема. З точки зору багатогранності стан соціальної сфери визначається як система життєзабезпечення, так і потреби людини, її доходи і витрати, заощадження та майновий стан індивідів; зайнятість і рівень безробіття, умови праці та відповідна оплата праці; соціальне забезпечення; навколишнє середовище, як природне, так і економічне і, відповідно, – якість життя населення в країні. Отже, перетинаються причинно-наслідкові зв'язки, взаємообумовленість процесів впливу соціальної сфери і системи життєзабезпечення населення.

Основним фактором розвитку соціальної сфери виступають такі чинники, як: стан державних фінансів, рівень життя населення, величина соціального капіталу.

Стосовно стану державних фінансів можемо стверджувати про наявність проблем у бюджетному фінансуванні соціальної сфери країни. До таких проблем можемо віднести:

- ✦ невідповідність бюджетного фінансування потребам у ресурсному забезпеченні соціально-культурних послуг населення задекларованих державою;
- ✦ слабке стимулювання податковою політикою недержавного фінансування соціальної сфери;
- ✦ непослідовність і фрагментарність введення обов'язкового медичного страхування, що не покращує ситуацію у сфері охорони здоров'я;
- ✦ відсутність необхідної фінансової бази розвитку бюджетних галузей соціальної інфраструктури, що спричиняє некерований процес розшарування системи безкоштовного соціально-культурного обслуговування (це почало проявлятися у погіршенні якості наданих послуг або заміненні надання послуг на безкоштовній основі на надання платних послуг).

Центральне місце серед складових соціальної сфери слід виділити посідають: наука, освіта, охорона здоров'я та культура, які покликані задовольняти найчутливіші запити індивіда, а тому і їх соціальна значущість виключно велика. Якщо ж розглядати з боку держави, то ці складові говорять про інтелектуалізацію країни, саме ці складові впливають на науково-технічний прогрес, конкурентоспроможність товарів і послуг які виготовляє країна, а отже і конкурентоспроможність національної економіки, добробут

населення і національну безпеку в цілому. А саме від рівня забезпеченості соціальної сфери матеріально-технічними засобами залежить і рівень використання персоналу та кадрового потенціалу.

Стосовно України, можемо з впевненістю стверджувати, що відбувається обмеження бюджетного фінансування всіх складових соціального значення. Повертаючись до світової практики, бачимо, що збільшення життєвого потенціалу населення супроводжується значним підвищенням витрат на охорону здоров'я. Наприклад, у США їх доля поступово збільшувалась і на сьогодні вона складає 18% від ВВП. В інших європейських країнах цей показник складає 8 – 10%. Бюджетні видатки в Україні на охорону здоров'я досягли свого максимуму в 1997 р. (4,2% від ВВП), на сьогодні це 4,1% від ВВП. А у 2008 р., за оцінками Всесвітньої організації охорони здоров'я, доля витрат на охорону здоров'я повинна була складати не менше, ніж 6% ВВП. Іншими словами, галузь вважається недієздатною. Розмір фінансування сфери охорони здоров'я зріс майже у 10 разів (у 2000 р. – 4,8 млрд грн, у 2010 р. – 44,8 млрд грн). Збільшення бюджетного фінансування сфери охорони здоров'я в основному пов'язане з необхідністю підвищення заробітної плати медичним працівникам. Проте об'єктивного покращення забезпечення галузі не відбувається. Рівень заробітних плат у медичній галузі, за даними Держкомстату, залишається одним із найнижчих.

Соціальна сфера формує передумови стабільності та стійкості, потенційне економічне зростання, що й зумовлює збільшення інвестицій, за рахунок різних джерел, але серед основних є кошти держбюджету (табл. 1).

Дані таблиці свідчать, що фінансування охорони здоров'я за аналізований період збільшились на 0,7%, фінансування освіти – на 1,7%, духовного та фізичного розвитку – на 2,8%, соціального захисту та соціального забезпечення – на 4,6%. Стосовно житлово-комунального господарства, то тут найбільший рівень фінансування відповідає 2006 р., а якщо порівняти фінансування 2003 і 2010 рр., то це взагалі від'ємне значення (–0,2%).

Житлово-комунальне господарство – важливий структурний елемент системи забезпечення життєдіяльності населення. Це сукупність видів діяльності, які поєднують утримання і ремонт житлового фонду і комунальної інфраструктури. ЖКГ включає велику кількість об'єктів інженерної інфраструктури, протяжність комунікацій, велику кількість обладнання, 1079,5 млн кв. м житлового фонду (у середньому на одного жителя 23,3 кв. м) станом на 01.01. 2010 р. У житлово-комунальному комплексі 1/4 капіталу складає вартість основних фондів, а також використовується п'ята частина електроенергії. Підприємства цієї інфраструктури як правило, – найбільші виробники та постачальники послуг. Житлово-комунальне господарство продовжує і до сьогодні бути монополістом зі стійким ринком збуту продукції та послуг і потоками комунальних платежів. Процеси, що відбуваються в цій сфері, безпосередньо зачіпають інтереси всього населення.

Житлово-комунальний комплекс проходить стадію кризи, для якої характерним є:

- ✦ високий рівень зношеності основних засобів, аварійний стан житлового фонду та інфраструктури. Висока аварійність на інженерних об'єктах і комунікаціях зумовлює втрати ресурсів, збої в технологічних процесах. У результаті обслуговування споживачів проходить не на високому, не на сучасному рівні, і в результаті цього – не в повному обсязі;
- ✦ висока ресурсоемність і ресурсозатратність через відсталість технологічної та матеріально-технічної бази;
- ✦ вузький асортимент і низька якість послуг, що надаються, низька комфортність житла та умов життя. Технології, що використовуються, – неефективні та енергозатратні. У результаті – низький рівень життєдіяльності та якості послуг, погіршення екологічної ситуації і, як наслідок, – скорочення тривалості життя населення.

них послуг до населення. І саме це потребує адекватного розвитку системи торгово-економічної освіти, удосконалення організації діяльності з підготовки та перепідготовки, підвищення кваліфікації кадрів для комерційної діяльності.

У наш час проблеми освіти розглядають досить часто. Проводиться порівняльний аналіз системи світи України та закордону, критикується діюча система освіти, ставляться на розгляд питання перетворення освіти за критеріям якості, деякі історичні аспекти та питання фінансування освіти та освітніх послуг.

Системою освіти в наш час закладаються та продукуються нові знання, для пізнання нових технологій, обладнання й організації виробництва, і соціально-економічний розвиток є невід'ємним від сучасності. Якщо раніше технологічні зрушення відбувалися через 35 – 40 років, то на сучасному етапі оновлення й удосконалення технологій, диктоване моральним старінням, відбува-

Таблиця 1

Видатки зведеного бюджету на соціально-культурні заходи в Україні в 2003 – 2010 рр.

Показник	Рік							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Охорона здоров'я</b>								
Млрд грн	9,0	12,2	15,5	19,7	26,7	33,6	36,6	44,8
% до ВВП	3,4	3,5	3,5	3,6	3,7	3,5	4,0	4,1
<b>Освіта</b>								
Млрд грн	15,0	18,3	26,8	33,8	44,3	61,0	66,8	79,8
% до ВВП	5,6	5,3	6,1	6,2	6,1	6,4	7,3	7,3
<b>Житлово-комунальне господарство</b>								
Млрд грн	1,8	2,7	3,9	8,0	5,9	8,9	7,4	5,4
% до ВВП	0,7	0,8	0,9	1,5	0,8	0,9	0,8	0,5
<b>Духовний і фізичний розвиток</b>								
Млрд грн	20,5	27,0	34,5	43,3	56,9	79,1	83,3	115,3
% до ВВП	7,7	7,8	7,8	8,0	7,9	8,3	9,1	10,5
<b>Соціальний захист і соціальне забезпечення</b>								
Млрд грн.	13,0	19,3	39,9	41,4	48,5	74,1	78,8	104,5
% до ВВП	4,9	5,6	9,0	7,6	6,7	7,8	8,6	9,5

Джерело: авторська розробка, в основу покладено данні Держкомстату України.

Частина об'єктів соціально-культурного значення знаходиться в приміщеннях, які не відповідають санітарно-гігієнічним вимогам. А це негативно впливає на рівень обслуговування населення.

Сьогодні кількість підприємств, які здійснюють діяльність у роздрібній торгівлі і ресторанному господарстві, є недостатньою. В Україні функціонує 23 400 об'єктів ресторанного господарства, з яких 68% зосереджено в містах і 32% – у сільській місцевості. Структура підприємств ресторанного господарства представлена ресторанами (16,7%), кафе (59,1%), барами (15,1%) та їдальнями та постачанням готової їжі (9,1%).

Подальше покращення обслуговування населення у сфері торгівлі пов'язане з укріпленням інфраструктурного та кадрового потенціалу, наблизенням відповід-

ється через кожні 2-3 роки. Саме на цьому прикладі можемо стверджувати про посилення ролі освіти та скорочення часової віхи, необхідної для зміни технологій і кадрової підготовки для обслуговування технологій. Отже, щоб не відбувалося знецінення людського капіталу через старіння знань, втрату навичок і кваліфікацію, потрібно інтенсивне оновлення знань, а це, у свою чергу, потребує значних капіталовкладень.

Якщо ж говорити про початок ХХ століття, то отриманих людиною знань по закінченню освітнього закладу вистачало на все життя, у 40-х роках – на півжиття, сьогодні – на 5 – 10 років, а терміни підготовки кваліфікованих робітників навпаки, зростають: якщо раніше достатньо було навчатися 6 – 8 років, то сьогодні вимагає 12 – 14 і більше років. Ми вважаємо, що ри-

нок потребує постійного вдосконалення системи освіти (мається на увазі її безперервності), поєднання науки, освіти і виробництва, формування міцного потенціалу в кожному регіоні нашої країни, створення гнучких і нових систем навчання (дистанційне навчання), зміцнення науково-технічної бази в галузі науки.

**В** Україні існують державні та приватні вищі навчальні заклади. ВНЗ, що засновані державою, фінансуються з державного бюджету і підпорядковуються відповідному центральному органу виконавчої влади, включають 232 заклади III – IV рівнів акредитації та 517 закладів I – II рівнів. Серед них 141 університет, 52 академії, 39 інститутів і консерваторій, 128 коледжів, 231 технікум і 158 училищ. Вищі навчальні заклади, засновані на приватній формі власності і підпорядковані власнику (власникам), налічують 126 закладів III – IV рівнів акредитації і 76 закладів I – II рівнів. У тому числі 35 університетів, 9 академії, 82 інститути, 55 коледжів, 18 технікумів і 3 училища.

Співвідношення навчальних закладів за джерелами фінансування становить: 22,2% – приватна форма власності і 78,8% – державна форма власності. Як видно, частка державної форми власності значно переважає. Проте станом на 01.07.2011 р. контингент студентів за джерелами фінансування розподіляється таким чином:

1) у вищих навчальних закладах I – II рівнів акредитації:

- ✦ 51,3% студентів навчаються за кошти державного бюджету;
- ✦ 35,5% – за кошти фізичних і юридичних осіб;
- ✦ 11,7% – за кошти місцевого бюджету;
- ✦ 1,5% – за галузеві кошти;

2) у вищих навчальних закладах III – IV рівнів акредитації;

- ✦ 54,9% студентів навчаються за кошти державного бюджету;
- ✦ 43,0% – за кошти фізичних і юридичних осіб;
- ✦ 0,4% – за кошти місцевого бюджету;
- ✦ 1,7% – за кошти зацікавленої галузі.

Кожен другий студент є інвестором системи вищої освіти. Тобто у ВНЗ із державною формою власності значну частку займає контрактне навчання. Наявність таких тенденцій свідчить про те, що державна підтримка вищої освіти не забезпечує відповідного рівня фінансування, що, у свою чергу, здійснює фінансовий тиск на населення.

У наш час вищі навчальні заклади збільшують кількість студентів на контрактній формі навчання. Наприклад, технічні навчальні заклади, щоб вижити і триматися на належному рівні, змушені відкривати підготовку спеціалістів, які не мають ніякого відношення до їх профілю (право, банківська справа, фінанси, туристичний бізнес), але користуються попитом на ринку праці. Саме це і лягло в основу появи ВНЗ не державної форми власності, а у ВНЗ державної форми власності – частки студентів, які отримують освіту на контрактній основі.

Освіта – це один з найбільших консервативних інститутів. Освіта, у тому числі вища, відстає від життя. Хоча чисельність населення з вищою освітою потенційно діє на розвиток економіки та формує нові потреби. Україна отримала унікальний історичний шанс збудува-

ти справедливу і до того ж багату європейську державу, яку цінитимуть і поважатимуть мешканці країни і до якої з повагою ставлятимуться в світі. І саме вища освіта повинна спонукати до цього. Статистичні дані засвідчують про стійкі структурні зміни в економіці на користь наукомістких галузей, саме в цих галузях великий відсоток спеціалістів з вищою освітою. Хоча сучасні вищі навчальні заклади випускають спеціалістів, які нерідко незатребувані в даних економічних умовах. Скажімо, у 2010 р. потреба підприємств у робітниках на заміщення вільних робочих місць дорівнювала 63,9 тис., з них промисловість потребувала – 17,2 тис., переробна промисловість – 13,7 тис., і лише в ресторанному бізнесі – 0,9 тис. працівників. І саме в цей час вищі навчальні заклади III – IV рівнів акредитації випустили 543 тис. спеціалістів. А це означає, що значна частина людей з вищою освітою не можуть влаштуватися по тій спеціальності, яку вони отримали у ВНЗ, тому вони змушені працювати або не по спеціальності, або взагалі шукати роботу за межами нашої держави. Кожен рік Україну залишають близько 10 – 12% молодих спеціалістів. До речі, залишають територію України, як правило, найперспективніші. Частина випускників працюють не як спеціаліст з отриманого напрямку, а просто як людина з освітньою підготовкою. Ці люди, як правило, отримують потім другу вищу освіту.

## ВИСНОВОК

Фінансування соціальної сфери відбувається відповідно до стану і розвитку економіки та з урахуванням національних особливостей.

1. Отже, фінансування соціальної сфери має бути соціально справедливим, забезпечувати рівні можливості доступу до його послуг і справедливим при розподілі фінансових ресурсів між різними соціально-економічними групами населення, щоб не призвести до кризи.

2. Крім вищезазначеного, актуальною є проблема формування ефективного нормативно-правового забезпечення фінансування соціальної сфери, обмеження можливостей управління фінансовими ресурсами на місцях.

Тому в організаційно складовій системі фінансового забезпечення пропонуємо здійснити удосконалення забезпечення фінансування соціальної сфери та розробити нові методики відбору проектів і формування їх оптимального набору на законодавчому рівні. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Айвазян С. А. Интегральные свойства качества жизни населения (моделирование, измерение. Информационное сообщение) / С. А. Айвазян // Проблемы информатизации. – 1999. – № 2. – С. 60 – 66.

2. Важенін С. Г. Соціальна інфраструктура народногосподарського комплексу / С. Г. Важенін. – М.: Наука, 1984. – 172 с.

3. Геєць В. М. Суспільство, держава економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць. – К.: НАН України, Інститут економіки та прогнозування, НАН України, 2009. – 864 с.

4. Геєць В. М. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. М. Геєць // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 4 – 20.



- 5. Куценко В. І.** Соціальна безпека в контексті сталого розвитку / В. І. Куценко, В. П. Удовиченко. – Чернігів : Видавець Лозовий В. М., 2011. – 656 с.
- 6. Куценко В. І.** Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) : [монографія] / В. І. Куценко; за наук. ред. д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України. Б. М. Данилишина ; РВПС України НАН України. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2008. – 818 с.
- 7.** Соціогуманітарний простір і розвиток продуктивних сил України: методологічні аспекти визначення взаємодії : [монографія] / Наук. ред. М. А. Хвесик ; НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2009. – 92 с.
- 8.** Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України / Л. І. Федулова ; НАН України Інститут економіки та прогнозування. – К., 2007. – 472 с.

- 9.** Статистичний щорічник України на 2010 рік. – К. : Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2011. – С. 567.
- 10.** Стратегічний розвиток підприємств невиробничої сфери регіону : навч. посіб. / [І. М. Школа, А. А. Вдовиченко, Т. М. Ореховська та ін.]. – Чернівці : Книги – XXI, 2008. – 288 с.

**Науковий керівник** – д-р екон. наук, професор, завідувач відділу суспільних проблем сталого розвитку Інституту економіки природокористування та сталого розвитку НАН України **В. І. Куценко**

УДК 331.108

## РОЛЬ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАБІЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ

МОСІЙЧУК І. В.

УДК 331.108

### Мосійчук І. В. Роль кадрового потенціалу соціальної сфери в забезпеченні стабільності держави

*У статті визначено актуальність даного дослідження та проаналізовано сучасний стан і проблеми кадрового потенціалу освітньої, медичної та культурної сфер. Визначено його економічну та соціальну роль у забезпеченні стабільності держави. Стаття розкриває головний фактор економічного зростання держави та її стабільності – підвищення освітнього і професійного рівня кадрового потенціалу. Проаналізовано статистичні показники розвитку кадрового потенціалу та розкрито недоліки забезпечення кадровим ресурсом медичної, освітньої та культурної галузей соціальної сфери. У дослідженні вказано шляхи підвищення ролі кадрового потенціалу в ефективному економічному зростанні держави.*

**Ключові слова:** кадровий ресурс, кадровий потенціал, соціальна сфера, стабільний розвиток, економічна роль, соціальна роль, розвиток кадрового ресурсу, ринкові відносини.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 14.

**Мосійчук Ірина Вікторівна** – аспірантка, Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України (бульв. Тараса Шевченка, 60, Київ, 01032, Україна)

**E-mail:** mosiychuk\_i@ukr.net

УДК 331.108

### Мосійчук И. В. Роль кадрового потенциала социальной сферы в обеспечении стабильности государства

*В статье определена актуальность данного исследования, проанализировано современное состояние и проблемы кадрового потенциала образовательной, медицинской и культурной сфер. Определена его экономическая и социальная роль в обеспечении стабильности государства. Статья раскрывает главный фактор экономического роста государства и его стабильности – повышение образовательного и профессионального уровня кадрового потенциала. Проанализированы статистические показатели развития кадрового потенциала и раскрыты недостатки обеспечения кадровым ресурсом медицинской, образовательной и культурной отраслей социальной сферы. В исследовании указаны пути повышения роли кадрового потенциала в эффективном экономическом росте государства.*

**Ключевые слова:** кадровый ресурс, кадровый потенциал, социальная сфера, стабильное развитие, экономическая роль, социальная роль, развитие кадрового ресурса, рыночные отношения.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 14.

**Мосійчук Ірина Вікторівна** – аспірантка, Інститут економіки природокористування та устойчивого розвитку НАН України (бульв. Тараса Шевченка, 60, Київ, 01032, Україна)

**E-mail:** mosiychuk\_i@ukr.net

UDC 331.108

### Mosiychuk I. V. The Role of Human Resources in Ensuring Social Stability of the State

*In the article the actuality of this research is determined, the modern state and problems of skilled potential of educational, medical and cultural spheres is analyzed. Its economic and social role in providing of stability of the state is defined. This article exposes main factor of the economy growing of the state and its stability – increase of educational and professional level of skilled potential. The statistical indexes of development of skilled potential are analyzed, lacks of providing by skilled resource for medical, educational and cultural industries of social sphere are shown. In research the ways of increase of role of skilled potential in the effective economy growing of the state are shown.*

**Key words:** skilled resource, skilled potential, social sphere, stable development, economic role, social role, development of skilled resource, market relations.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 14.

**Mosiychuk Irina V.** – Postgraduate Student, Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the NAS of Ukraine (bulv. Tarasa Shevchenka, 60, Kyiv, 01032, Ukraine)

**E-mail:** mosiychuk\_i@ukr.net

5. **Куценко В. І.** Соціальна безпека в контексті сталого розвитку / В. І. Куценко, В. П. Удовиченко. – Чернігів : Видавець Лозовий В. М., 2011. – 656 с.
6. **Куценко В. І.** Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) : [монографія] / В. І. Куценко; за наук. ред. д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України. Б. М. Данилишина ; РВПС України НАН України. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2008. – 818 с.
7. Соціогуманітарний простір і розвиток продуктивних сил України: методологічні аспекти визначення взаємодії : [монографія] / Наук. ред. М. А. Хвесик ; НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2009. – 92 с.
8. Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України / Л. І. Федулова ; НАН України Інститут економіки та прогнозування. – К., 2007. – 472 с.

9. Статистичний щорічник України на 2010 рік. – К. : Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2011. – С. 567.
10. Стратегічний розвиток підприємств невиробничої сфери регіону : навч. посіб. / [І. М. Школа, А. А. Вдовиченко, Т. М. Ореховська та ін.]. – Чернівці : Книги – XXI, 2008. – 288 с.

**Науковий керівник** – д-р екон. наук, професор, завідувач відділу суспільних проблем сталого розвитку Інституту економіки природокористування та сталого розвитку НАН України **В. І. Куценко**

УДК 331.108

## РОЛЬ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАБІЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ

МОСІЙЧУК І. В.

УДК 331.108

### Мосійчук І. В. Роль кадрового потенціалу соціальної сфери в забезпеченні стабільності держави

*У статті визначено актуальність даного дослідження та проаналізовано сучасний стан і проблеми кадрового потенціалу освітньої, медичної та культурної сфер. Визначено його економічну та соціальну роль у забезпеченні стабільності держави. Стаття розкриває головний фактор економічного зростання держави та її стабільності – підвищення освітнього і професійного рівня кадрового потенціалу. Проаналізовано статистичні показники розвитку кадрового потенціалу та розкрито недоліки забезпечення кадровим ресурсом медичної, освітньої та культурної галузей соціальної сфери. У дослідженні вказано шляхи підвищення ролі кадрового потенціалу в ефективному економічному зростанні держави.*

**Ключові слова:** кадровий ресурс, кадровий потенціал, соціальна сфера, стабільний розвиток, економічна роль, соціальна роль, розвиток кадрового ресурсу, ринкові відносини.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 14.

**Мосійчук Ірина Вікторівна** – аспірантка, Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України (бульв. Тараса Шевченка, 60, Київ, 01032, Україна)

**E-mail:** mosiychuk\_i@ukr.net

УДК 331.108

### Мосійчук И. В. Роль кадрового потенциала социальной сферы в обеспечении стабильности государства

*В статье определена актуальность данного исследования, проанализировано современное состояние и проблемы кадрового потенциала образовательной, медицинской и культурной сфер. Определена его экономическая и социальная роль в обеспечении стабильности государства. Статья раскрывает главный фактор экономического роста государства и его стабильности – повышение образовательного и профессионального уровня кадрового потенциала. Проанализированы статистические показатели развития кадрового потенциала и раскрыты недостатки обеспечения кадровым ресурсом медицинской, образовательной и культурной отраслей социальной сферы. В исследовании указаны пути повышения роли кадрового потенциала в эффективном экономическом росте государства.*

**Ключевые слова:** кадровый ресурс, кадровый потенциал, социальная сфера, стабильное развитие, экономическая роль, социальная роль, развитие кадрового ресурса, рыночные отношения.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 14.

**Мосійчук Ірина Вікторівна** – аспірантка, Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України (бульв. Тараса Шевченка, 60, Київ, 01032, Україна)

**E-mail:** mosiychuk\_i@ukr.net

UDC 331.108

### Mosiychuk I. V. The Role of Human Resources in Ensuring Social Stability of the State

*In the article the actuality of this research is determined, the modern state and problems of skilled potential of educational, medical and cultural spheres is analyzed. Its economic and social role in providing of stability of the state is defined. This article exposes main factor of the economy growing of the state and its stability – increase of educational and professional level of skilled potential. The statistical indexes of development of skilled potential are analyzed, lacks of providing by skilled resource for medical, educational and cultural industries of social sphere are shown. In research the ways of increase of role of skilled potential in the effective economy growing of the state are shown.*

**Key words:** skilled resource, skilled potential, social sphere, stable development, economic role, social role, development of skilled resource, market relations.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 14.

**Mosiychuk Irina V.** – Postgraduate Student, Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the NAS of Ukraine (bulv. Tarasa Shevchenka, 60, Kyiv, 01032, Ukraine)

**E-mail:** mosiychuk\_i@ukr.net

Соціальна політика держави як могутня сила суспільного розвитку призначена відігравати ключову роль у вирішенні соціальних проблем, які стоять перед тією чи іншою демократичною, правовою державою.

Взаємодія держави з ринком праці, освітніми, медичними та культурними послугами є важливим й актуальним питанням сьогодення. Головним фактором економічного зростання економіки держави, її стабільності виступає підвищення освітнього і професійного рівня кадрового потенціалу. На сучасному етапі розвиток людського потенціалу неможливий без формування якісно нової робочої сили, забезпечення кваліфікованими кадрами економіки країни.

За ринкових відносин розвиток кадрового потенціалу стає обов'язковою умовою завоювання стійких та лідируючих позицій на ринку, забезпечення кадрової та економічної безпеки. Кадровий потенціал в загальному вигляді може характеризуватися чисельністю робітників, якістю їх професійної підготовки, а також їх творчими можливостями [10].

Особливо для ринкових відносин і ринку робочої сили вирішення кадрових питань набуває особливо важливого значення, тому що в сучасних умовах змінюється суспільний статус працівника, характер його відносин до праці й умов продажу робочої сили.

Накопичення проблем, пов'язаних з формуванням, розвитком, використанням і відтворенням кадрового потенціалу, зумовило серйозне зацікавлення ними науковців. Наукові добробки вчених-економістів стосуються розкриття сутності кадрового потенціалу, його основної ролі в розвитку економіки держави, характеристик і компонентів, шляхів їх якісного формування та ефективного використання в процесі трудової діяльності. Дану проблему активно досліджували Басько Г. М. [1], Безсмертна В. В. [2], Гринкевич С. С. [3], Куценко В. І. [5; 6], Малиновський А. С. [7], Петрос О. [9], Смоляр А. Г. [10], Чалий О. І. [13], Якуба М. М. [14].

Сьогодні дослідники визначають багато проблем, що стосуються забезпеченості стабільності держави, однак за умов здійснення радикальних соціально-економічних перетворень існує необхідність подальшого поглибленого вивчення цього питання, а саме: медичної науки, системи розвитку освіти, закладів культури, забезпечення, збереження, відновлення та примноження житлового фонду, оскільки дані кроки також забезпечують стабільний розвиток кадрового потенціалу і країни вцілому.

Метою дослідження є вивчення сучасного стану кадрового потенціалу соціальної сфери та визначення його ролі в забезпеченості стабільності держави.

В умовах ринкової економіки система освіти зазнала суттєвих змін. Якщо при централізованій економіці ринок освітніх послуг був представлений державою, що являлася платником послуг професійних освітніх закладів і гарантованим споживачем товару – молодих спеціалістів, то у процесі реформування економіки в цьому секторі виникли нові ринкові елементи – конкретні люди зі своїми запитами до якості, вартості, термінів, умов підготовки спеціалістів. З'явився зв'язок між ро-

диною і навчальним закладом у вигляді оплати навчання на контрактній основі. Крім постачальника ресурсу, сім'я стала й споживачем послуг освітнього закладу, оплативши виробництво товару та отримуючи його по завершенню навчання [5].

За даними статистики, на початок 2011/2012 навчального року в загальноосвітніх навчальних закладах працювало 508 575 тисяч педагогічних працівників, але за останні роки намітилася позитивна тенденція щодо збільшення кількості вчителів, які мають освітньо-кваліфікаційний рівень спеціаліста або магістра, і тепер їх відсоток становить 88,6. На жаль, кількість педагогічних працівників, які мають кваліфікаційний рівень бакалавра та молодшого спеціаліста, щорічно зменшується і становить відповідно 2,1% та 8,9% [11].

Значні диспропорції спостерігаються за показником забезпеченості населення педагогічними працівниками і в регіональному розрізі (рис. 1).

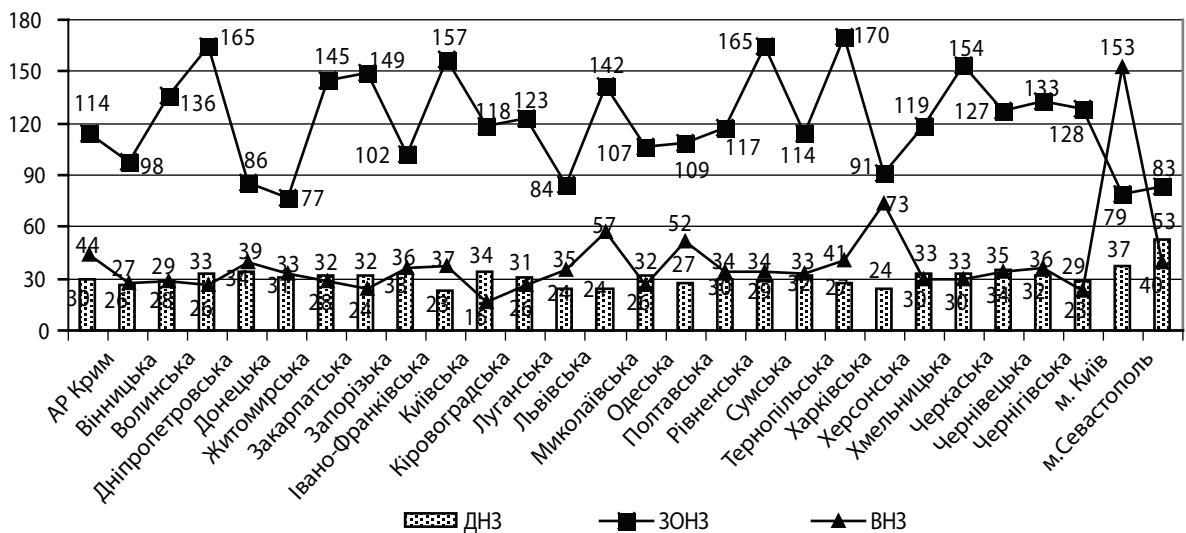
Отримані результати свідчать про закономірно кращу забезпеченість студентів якісним викладацьким складом у регіонах із найрозвинутішою мережею ВНЗ та найбільшим контингентом студентів – Харківська, Львівська, Одеська області, м. Київ. Проте існують і певні виключення із правил, приміром Закарпатська область, в якій забезпеченість студентів науковим педагогічним складом ВНЗ вище загальнодержавного значення, характеризується одним із найнижчих показників контингенту студентів денної форми навчання та має значно меншу мережу ВНЗ, ніж, приміром, Житомирська область, що є «аутсайдером» за рівнем забезпеченості студентів якісним складом викладачів ВНЗ.

Підвищити якість підготовки кадрів неможливо без покращення кадрового потенціалу і у вищих навчальних закладів. Нині ж лише 16% викладачів займаються науковою діяльністю, тому вкрай важливою є модернізація сфери освіти.

Мережа ВНЗ і контингент студентів у них останнім часом дещо зменшується. У результаті в Україні частка студентів серед населення невпинно йде до низу, а це відповідно негативно впливає на розвиток кадрового потенціалу та стабільності економіки.

Чисельність педагогічних і науково педагогічних кадрів із науковим ступенем кандидата наук зростає відповідно на 19,4% та 19,7%, а із вченим званням доцента – відповідно на 31,7% та 11,6%. Проте знизився рівень забезпеченості ВНЗ I – II рівнів акредитації педагогічними працівниками із науковим ступенем доктора наук і вченим званням професора, чисельність яких протягом 2004 – 2010 рр. скоротилась на 15,3% та 6,3% відповідно [8].

Заклади культури сьогодні також відчувають загальну потребу в розумних, талановитих, ініціативних людях. На 2011 р. у будинках культури, клубах і бібліотеках державної та комунальної форм власності було зайнято близько 50 тис. працівників. Ще понад 100 тис. фахівців працюють у музеях, заповідниках, театрах, філармоніях і мистецьких колективах, підпорядкованих місцевим органам влади та місцевому самоврядуванню.



**Рис. 1. Чисельність педагогічних працівників навчальних закладів на 10 тис. населення, 2010 р. (розроблено за [11])**

Серед соціально-культурних галузей найнижчий є рівень фахівців у сфері культури. Цей показник диференціюється по підгалузям і регіонам. Якщо серед музейних працівників у цілому в Україні вищу освіту має кожен третій (що значно вище, ніж по галузі), то, наприклад, у Донецькій області – 32,8%, у Житомирській – 32,4% [12].

Продовжує знижуватися й освітній рівень працівників бібліотек і клубів у цілому: на сьогодні в більшості регіонів працівники клубних закладів із вищою освітою складають 18 – 25%, бібліотек – 20 – 40% від загальної кількості працівників культури по області. На селі ж цей показник менший ще в 2 – 4 рази. Наприклад, у Кіровоградській області співвідношення між працівниками культури, які мають вищу освіту, у цілому по області та в сільській місцевості становить 18,9/6,5% по клубних закладах і 29,3/9,2% по бібліотеках. У 10 регіонах країни питома вага бібліотечних працівників, які працюють

у сільській місцевості і не мають фахової освіти, перевищила 30%, а в Одеській і Полтавській областях таких більшість (в Одеській – 59,4%).

Аналізуючи сучасний стан кадрового потенціалу охорони здоров'я, можна з впевненістю констатувати, що його кількісні показники з кожним роком кращими не стають. Природна плінність лікарських кадрів становить 3200 – 3500 лікарів на рік. Так, кількість лікарів усіх спеціальностей у 2010 р. була на 1,3% нижчою проти 1990 р. та на 0,9% проти 2000 р. і становила 224,9 тис. осіб [12].

Разом з тим у закладах охорони здоров'я до цього часу залишаються неуккомплектованими 19,2 тисяч лікарських посад, у тому числі 5,8 тисяч – у сільській місцевості, а також проблеми з укомплектуванням лікарських посад у фтизіатричній, патологоанатомічній, рентгенологічній, лабораторній та санітарно-епідеміологічній службах (табл. 1).

**Таблиця 1**

**Кількість штатних посад медичних працівників та укомплектованість ними закладів охорони здоров'я системи МОЗ України\***

Показник	2003 р.	2008 р.	2010 р.	2003 – 2010 рр., +/-	2010 до 2003 рр., %
Кількість штатних лікарських посад (без зубних лікарів), тис.	240,22	244,19	244,0	-3,97	1,6
з них:					
– чисельність зайнятих.	224,38	226,41	223,7	0,68	-0,3
Кількість лікарів, фізичних осіб	195,27	196,20	197,1	-1,83	0,9
Середні медичні працівники:					
– чисельність штатних посад, (тис.);	476,56	451,76	450,22	26,34	-5,5
– з них зайнятих штатних посад, (тис.);	461,77	436,20	431,63	30,14	-6,5
– чисельність фізичних осіб, (тис.)	467,58	430,09	428,67	38,91	-8,3
Рівень укомплектованості штатних посад фізичними особами, %:					
– лікарі;	83,1	80,3	80,8	2,3	-2,8
– середні медичні працівники	98,1	95,2	95,2	2,9	-3,0
Розрив між штатними посадами і чисельністю фізичних осіб, тис.:					
– лікарі;	44,95	47,99	46,91	-1,96	4,4
– середні медпрацівники	6,99	21,67	21,55	-14,56	208,3

\* Проаналізовано за [4; 5; 11; 12].

Підвищення ролі кадрового потенціалу як одного із основних факторів, що визначає ефективне економічне зростання держави, потребує розробки певної стратегії в сфері використання та відтворення кадрового ресурсу. Досягнення цієї мети вимагає:

- ✦ встановлення взаємозв'язку між показниками результативності ринкових перетворень та показниками, що характеризують рівень використання кадрового потенціалу в соціальній сфері;
- ✦ на основі аналізу – визначення основних важливих напрямків реформування цієї сфери;
- ✦ забезпечення розробки і впровадження комплексу заходів щодо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку праці, ступеня використання, відтворення кадрового потенціалу соціальної сфери.

## ВИСНОВКИ

Рівень розвитку та стабільності держави залежить від рівня розвитку кадрового потенціалу усіх сфер діяльності, особливо соціальної, що, у свою чергу, залежить від рівня розвитку особистого потенціалу працівників підприємств та ефективності їх використання з метою досягнення цілей працівників та організацій.

Економічна роль кадрового потенціалу в забезпеченні стабільності та розвитку держави полягає в тому, що кадровий ресурс, виступаючи у формі діючої робочої сили, створює матеріальні й духовні цінності, а як потенційна робоча сила – здатний їх виробляти. Звідси важливий висновок – суспільство, у тому числі держава, зацікавлені в максимальній питомій вазі кадрового потенціалу, задіяного в суспільно-корисній праці, адже це збільшує валовий внутрішній продукт (ВВП) і національний дохід (НД), що зрештою дає можливість підвищити якість життя населення та забезпечити стабільність країни.

Соціальна роль кадрового потенціалу в забезпеченні стабільності держави полягає в тому, що він дає можливість як окремим особам, так і різним соціальним групам населення визначити своє місце в суспільно-корисній праці, через яку самоствердитися у суспільстві та забезпечити собі і суспільству законне джерело доходів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Басько Г. М.** Структура компонентів кадрового потенціалу підприємства / Г. М. Басько // Економіка і держава. – 2007. – № 5. – С. 5 – 10.
- 2. Безсмертна В. В.** Стратегія управління кадровим потенціалом підприємства / Безсмертна В. В. // Економіка і управління : Научно-практический журнал. – 2007. – № 3. – С. 48 – 53.
- 3. Гринкевич С. С.** Формування трудового потенціалу: проблеми та напрями забезпечення його розвитку / С. С. Гринкевич, Х. М. Ворошилова // Економіка, планування і управління в лісо виробничому комплексі: Наук. вісник. – 2006. – Вип. 16.3. – С. 168 – 173.
- 4.** Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України в 2008 р. Статистичний бюлетень. – К. : Держкомстат України, 2009. – 88 с.
- 5. Куценко В. І.** Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) : [Монографія] /

В. І. Куценко. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2008. – 818 с.

**6. Куценко В. І.** Соціально-економічна обумовленість розвитку вищої освіти: діагностика та модернізація / В. І. Куценко // Продуктивні сили України. – 2007. – № 1. – С. 15 – 28.

**7. Малиновський А. С.** Відродження кадрового потенціалу в контексті аграрної освіти // Економіка АПК. – 2006. – № 11. – С. 104 – 106.

**8.** Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2011/12 навчального року. Статистичний бюлетень. – К. : Держкомстат, 2012. – С. 3.

**9. Петрос О.** Трудові ресурси як наукова проблема та об'єкт управління / О. Петрос // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2005. – № 2. – С. 394 – 400.

**10. Смоляр Л. Г.** Дослідження тенденцій розвитку кадрового потенціалу на промислових підприємствах України / Л. М. Смоляр // Економіка і держава. – 2008. – № 5. – С. 96 – 99.

**11.** Статистична інформація / [Електронний ресурс]. / Офіційний сайт Держкомстат України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**12.** Статистичний щорічник за 2010 рік. – К. : Держкомстат, 2011. – С. 58.

**13. Чалий О. І.** Трудові ресурси: аспекти формування та розвитку : монографія / О. І. Чалий, А. В. Лобза / Дніпропетровський держ. фін. ек. ін-т. – Дніпропетровськ, 2003. – С. 92 – 96.

**14. Якуба М. М.** Кадровий потенціал як ключовий елемент потенціалу підприємства в умовах глобалізації / М. М. Якуба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 7. – С. 302 – 305.

**Науковий курівник** – д-р екон. наук, професор, завідувач відділу суспільних проблем сталого розвитку Інституту економіки природокористування та сталого розвитку НАН України **В. І. Куценко**

# ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

САМОРОДЧЕНКО Г. В.

УДК 331.552.4:314.186

## Самородченко Г. В. Організаційно-економічний механізм формування та ефективного використання людського капіталу

У даній статті автором узагальнено теоретичні підходи у визначенні соціально-економічної сутності категорії «людський капітал»; здійснено системний аналіз сучасного стану соціально-економічного середовища, його взаємозв'язку з проблемою формування та відтворення людського капіталу; з'ясовано сутність умов розвитку людського капіталу та проаналізовано особливості їх формування в сільському господарстві; визначено основні напрямки підвищення ефективності системи формування і використання людського капіталу в умовах сталого розвитку аграрної сфери.

**Ключові слова:** напрямки аграрної політики, реформи, людський капітал, трудові відносини, демографічна криза, зайнятість, безробіття, ринкова трансформація.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Самородченко Ганна Вікторівна** – аспірантка, Інститут ділового адміністрування (вул. Димитрова, 81а, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50086, Україна)

**E-mail:** katya.moskaluyk@yandex.ru

УДК 331.552.4:314.186

UDC 331.552.4:314.186

## Самородченко А. В. Организационно-экономический механизм формирования и эффективного использования человеческого капитала

В данной статье автором обобщены теоретические подходы в определении социально-экономической сущности категории «человеческий капитал»; осуществлен системный анализ современного состояния социально-экономической среды, ее связь с проблемой формирования и воссоздания человеческого капитала; определена сущность условий развития человеческого капитала и проанализированы особенности их формирования в сельском хозяйстве; приведены основные направления повышения эффективности системы формирования и использования человеческого капитала в условиях устойчивого развития аграрной сферы.

**Ключевые слова:** направления аграрной политики, реформы, человеческий капитал, трудовые отношения, демографический кризис, занятость, безработица, рыночная трансформация.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 8.

**Самородченко Анна Викторовна** – аспірантка, Інститут ділового адміністрування (вул. Димитрова, 81а, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50086, Україна)

**E-mail:** katya.moskaluyk@yandex.ru

## Samorodchenko A. V. Organizational and Economic Mechanism of Forming and Effective use of Human Capital

In this article an author generalized theoretical approaches in determination of socio-economic essence of category «human capital»; the analysis of the systems of the modern state of socio-economic environment, its connection, is carried out with the problem of forming and recreation of human capital; essence of terms of development of human capital is certain and the features of their forming are analyzed in agriculture; basic directions of increase efficiency of the system of forming and use of human capital are resulted in the conditions of steady development of agrarian sphere.

**Key words:** directions of agrarian policy, reforms, human capital, labour relations, demographic crisis, employment, unemployment, market transformation.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Samorodchenko Anna V.** – Postgraduate Student, Institute of Business Administration (vul. Dymytriva, 81a, Kryvyi Rih, Dnipropetrovska obl., 50086, Ukraine)

**E-mail:** katya.moskaluyk@yandex.ru

Головне багатство суспільства – людський капітал з його індивідуальними цінностями, знаннями, відповідною кваліфікацією та надбаннями, є основою забезпечення розширеного відтворення благ і послуг, розвитку сучасного ринку праці та найбільш важливою умовою становлення ринкової економіки в Україні [2].

Сучасний стан відтворення людського капіталу аграрної сфери засвідчує наявність тут великої кількості проблем, зокрема, стосовно його формування та ефективного використання. Це потребує розробки та впровадження ринкової моделі розширеного відтворення високопродуктивної, конкурентоспроможної, високооплачуваної робочої сили [4].

Тому системне дослідження процесу формування й ефективного використання людського капіталу держави сьогодні набуває пріоритетного значення в реформуванні вітчизняної економіки та забезпеченні її стабільного розвитку.

Проблеми людського розвитку, генезису ринку праці постійно знаходяться в полі зору наукової спільноти як за кордоном, так і серед вітчизняних вчених. Серед зарубіжних науковців слід виділити таких, як Г. Беккер, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Дж. Мілль, Дж. Хекмен, Т. Шульц та інші. Проте, відзначаючи безсумнівну цінність та значущість проведених наукових досліджень, у даний час зростає потреба у більш системній та комплексній розробці даної проблематики, оскільки відбувається процес становлення економіки знань, де першочергову роль відіграють якісні параметри людського капіталу, ефективність його використання.

Враховуючи існуючі концепції розвитку людського капіталу в процесі еволюції економічного мислення, автором сформульовані такі особливості формування складових людського капіталу: *по-перше*, він може фізично зношуватись, економічно змінювати свою вартість і амортизуватись; *по-друге*, відрізняється від фізичного

капіталу за ступенем ліквідності або самовідтворення; *по-третє*, має матеріальну (дохід його власника) і нематеріальну (якість виконаної роботи) форми, які суттєво впливають на результати економічної діяльності; *по-четверте*, капітал втілений у людині, не може продаватися, передаватися, залишатися у спадщину, отже він є невід'ємним від носія – живої людської особистості, тоді як інтелектуальний капітал має такі властивості; *по-п'яте*, він формується та нагромаджується в результаті інвестицій в освіту, охорону здоров'я, відпочинок, культурний розвиток; *по-шосте*, незалежно від джерел формування, які можуть бути державними, сімейними, приватними та ін., використання людського капіталу і отримання прямих доходів може регулюватись самою людиною; *по-сьоме*, проходить певний цикл кругообігу впродовж тривалого періоду виховання та навчання особи (з народження) до початку трудової діяльності, впродовж якої людський капітал працівника не тільки не зношується, але й збагачується шляхом набуття практичного досвіду, підвищення кваліфікації [5].

Враховуючи досвід економічно розвинених країн, де людський капітал є складовою частиною національного багатства, доцільним є внесення у вітчизняну методіку розрахунку національного багатства показника розвитку людського капіталу з урахуванням нагромадженого досвіду, рівня освіти.

**Л**юдський капітал – запас природних або набутих внаслідок інвестування здібностей, навичок, досвіду, знань, інформаційної культури, мотивації та мобільності індивіда, використання яких в економічній діяльності дає йому вищі прибутки [3]. Його можна визначити як сукупність спадкових і набутих фізичних, а також духовних якостей і властивостей людини, які використовуються для виробництва товарів, послуг і певних матеріальних благ. Людський капітал може розглядатися як сума грошових інвестицій у здоров'я, професіональні знання і розвиток творчих здібностей працівника [1].

Виходячи з того, що сутність суспільного розвитку проявляється в постійній динаміці, змінюється і зміст економічного життя, отже, зазнають змін й місце, роль та компоненти людського капіталу в національному господарстві [3].

Україні притаманні значні резерви стрімкого зростання людського капіталу, забезпечення інноваційного шляху розвитку та впровадження дієвих механізмів управління його складовими частинами, що виражається, перш за все, у високому рівні освіти населення і значній частині працівників, зайнятих науковою діяльністю. За успішного розвитку всіх складових людського капіталу можна одержати синергійний ефект, виражений у його примноженні як на мікро-, так і на макрорівнях [6].

Основними елементами даного механізму виступають: демографічно-просторовий, законодавчо-нормативний, бюджетно-фінансовий, соціально-економічний, організаційно-інформаційний, педагогічно-виховний блоки (рис. 1). Зазначимо, що ефективність дії механізму полягає в їх єдності, комплексності й системності розробки і реалізації, тобто тоді, коли вони здійснюються

у межах правового поля й фінансових можливостей та у тісній взаємодії виконавців.

Розкритий зміст організаційно-економічного механізму формування та ефективного використання людського капіталу сприяє подальшій розробці та обґрунтуванню критеріїв і методів оцінки його функціонування, а також можливості практичного застосування, що дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємств, організацій, суспільства в цілому [5].

**Н**айважливішим показником ефективного використання людського капіталу є вартість його послуг на сучасному ринку. Враховуючи реалії сьогодення, відмітимо, що Україна спирається на принципи не високої якості, а низької вартості, дешевизни (сировини, технологій, робочої сили), що характерно для економік деяких азіатських країн. Наслідком цього виступає формування такої соціальної структури, яка докорінно відрізняється від європейської – замість домінування середнього класу маємо розпорощене суспільство з великою часткою бідного населення.

Так, за період 1995 – 2012 рр. розмір середньомісячної зарплати в Україні зріс до 1941 грн, проте існує висока її варіація як на регіональному (станом за 2011 р. м. Київ – 2729 грн, Тернопільська обл. – 1235 грн), так і галузевому (фінансова діяльність – 2050 грн, аграрна сфера – 1054 грн) рівнях. Економіка, що базується на низькій вартості робочої сили, не забезпечує високих стандартів споживання, рівня життя людини, процесів нагромадження [7].

За радянських часів, хоча зарплата в більшості населення була низькою, до невеликої кількості зароблених карбованців держава додавала фактично безкоштовні освіту, медичне обслуговування, низькі тарифи на житлово-комунальні послуги, низькі ціни на продовольство, одяг і взуття.

Ринкова економіка повністю змінила ситуацію, адже сьогодні населення за все повинно платити, ціни на товари і послуги зросли (відповідають європейському рівню, особливо житло), а заробітна плата залишається однією з найнижчих у Європі.

Автором пропонується на державному рівні розробити і впровадити соціальний стандарт розширеного відтворення працівника замість мінімальної зарплати. При переході на соціальні стандарти суспільство отримує чіткий план розвитку людського капіталу країни, створення якого мають розглядати представники уряду, роботодавці, профспілки і наймані працівники. Навіть з позицій простого відтворення здатності до праці людини як соціального суб'єкта, члена суспільства, основу зарплати має складати вартість мінімального споживчого кошика, розрахована за реальними ринковими цінами. Саме його вартість має бути базою для визначення державою мінімальної ставки оплати праці у будь-якій галузі економіки.

Удосконалено також науково-методичні питання стосовно визначення ринкової вартості послуг людського капіталу, де має бути здійснений перехід від ціни праці як вартості засобів для особистого споживання

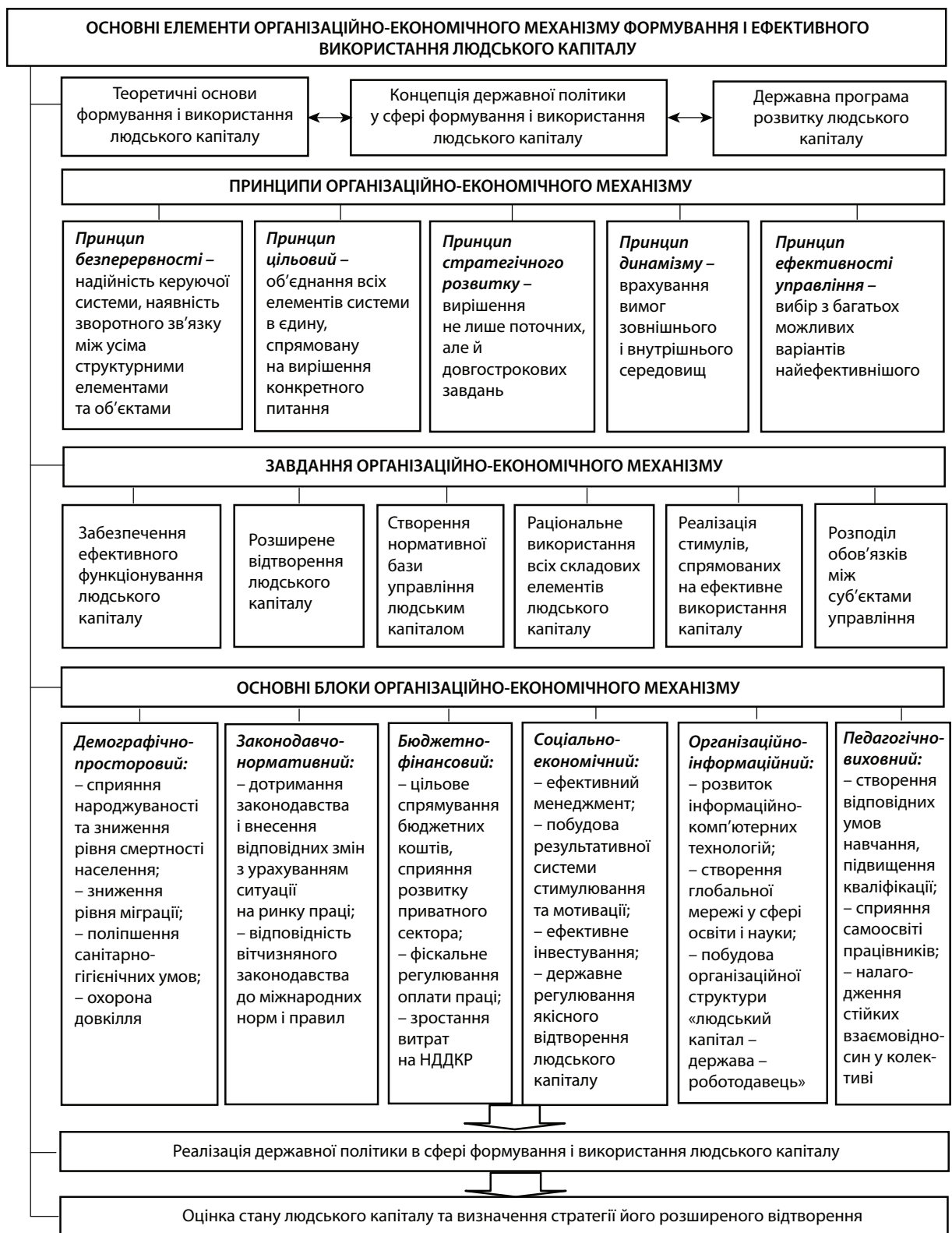


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм формування та ефективного використання людського капіталу

працівника до реальної ціни послуг робочої сили як вартості засобів, необхідних для повноцінного розширеного відтворення працюючої людини і членів її сім'ї. Зокрема, розроблено механізм ціноутворення за умов формування ринкової економіки, де початковим пунктом мають бути інвестиції в людський капітал, коли індивід збільшує свій запас людського потенціалу за до-

помогою додаткових вкладень в освіту, що призводить до зростання його якості, а, отже, й до підвищення продуктивності праці. Збільшення продуктивності праці є передумовою для зростання дивідендів від людського капіталу, зокрема, у вигляді збільшення доходу – заробітної плати або інших вигод (матеріальне, моральне і соціальне стимулювання).



## ВИСНОВКИ

Основні напрями щодо поліпшення державного регулювання якісного відтворення людського капіталу, на нашу думку, повинні включати: сприяння створенню нових робочих місць, підвищення якості робочої сили, реформування професійної підготовки та підвищення кваліфікації кадрів і мотивація їх до самоосвіти, регулювання трудової міграції, покращення оплати праці, поліпшення соціального захисту населення.

Оцінюючи сучасний механізм регулювання відтворення людського капіталу, автор відмічає, що в державі немає системного механізму та відповідних органів управління, які регулюють даний процес на всіх його фазах, а є лише окремі його частини, котрі часто дублюють функції інших або взагалі ігнорують їх. Однак формування та розвиток здібностей і навиків людини не може відбуватись у вакуумі, адже лише комплексний підхід дасть змогу визначити основні напрями підвищення ефективності відтворення людського капіталу та її вади з метою розроблення дієвого механізму управління даним процесом. Основні його важелі на макро-рівні мають бути зосереджені у державі [8].

До основних завдань державної соціальної політики віднесено випереджаюче зростання вартості послуг робочої сили, зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці і доходи громадян, гарантії щодо індексації заробітної плати, застосування сучасних мотиваційних і стимулюючих механізмів високопродуктивної праці – участь працівників у розподілі прибутків, акціонуванні підприємств, визначення розмірів заробітної плати через оцінку особистого внеску та ділових якостей.

Орієнтація стратегії економічного зростання на створення нових робочих місць передбачає забезпечення продуктивної зайнятості та скорочення прихованого безробіття.

У цілому розробка державної стратегії розвитку людського капіталу є важливим важелем та рушійною силою подальшого соціально-економічного розвитку суспільства. Заходи повинні реалізуватись в комплексі, охоплюючи всі сфери відтворення людського капіталу для того, щоб оптимально поєднати суто ринкові важелі та методи державного регулювання соціально-економічного розвитку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Гаврилюк Л. А.** Трудові ресурси і соціально-трудова процеси в економічній системі ринку аграрної праці // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету. – Умань, 2009. – № 63, ч. 2. – С. 142 – 149.
2. **Гадзало А. Я.** Соціально-економічне значення, зміст, складники та відтворення людського капіталу / А. Я. Гадзало // Матеріали наук-практ. конф. [Научные исследования и их практическое применение: современное состояние и пути развития], (Одесса, 5 – 17 жовтня 2009). – Одеса, 2009. – С. 61 – 62.
3. **Гадзало А. Я.** Розвиток теорії людського капіталу в економічній науці / А. Я. Гадзало // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.10.

4. **Кириленко І. Г.** Деякі аспекти державної аграрної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи / І. Г. Кириленко, В. В. Дем'янчук, Б. В. Андрющенко // Економіка АПК. – 2008. – № 11. – С. 4 – 9.

5. **Лич Г. В.** Людський капітал: сутність та основні тенденції розвитку // Новий формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України: людина, громада, держава : колективна монографія. – К. : Видавничий дім «Корпорація», 2005. – С. 267 – 275.

6. **Лич Г. В.** Освіта як важлива інвестиція у розвиток людського капіталу // Формування ринкових відносин в Україні : Збірник наукових праць. Вип. 6 (49). / Наук. ред. І. К. Бондар. – К., 2005. – С. 123 – 126.

7. **Попов В. М.** Соціально-економічні аспекти реалізації людського капіталу аграрного виробництва в сфері зайнятості населення // Соціально-економические аспекты промышленной политики. Рынок труда и занятость : Сборник научных трудов. – Т. 3 / НАН Украины, Институт экономики промышленности. – Донецк, 2003. – С. 258 – 265.

8. **Щекович О. С.** Формування пріоритетів та розвиток аграрної політики України [Текст] : монографія / О. С. Щекович. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 278 с.

**Науковий керівник** – д-р екон. наук, професор, в. о. ректора, завідувач кафедри менеджменту Приватного вищого навчального закладу «Інститут ділового адміністрування»

**Щекович О. С.**

# ПОНЯТТЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ ЯК СКЛАДОВОЇ ПРОФОРІЄНТАЦІЙНОЇ РОБОТИ РЕГІОНАЛЬНИХ СЛУЖБ ЗАЙНЯТОСТІ

СЛОВІК О. М.

УДК 159.922:377

## Словик О. М. Поняття професійної ідентифікації особистості як складової профорієнтаційної роботи регіональних служб зайнятості

У статті обґрунтовано необхідність розширення напрямів профорієнтаційної роботи регіональних служб зайнятості, доповнивши їх професійною ідентифікацією. Визначено короткий зміст останніх зарубіжних і вітчизняних досліджень поняття професійної ідентифікації, її типи, джерела становлення. Подано авторське трактування професійної ідентифікації як складової профорієнтаційної роботи регіональних служб зайнятості.

**Ключові слова:** професійна ідентифікація, профорієнтаційна робота, регіональна служба зайнятості, особистість.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Словик Оксана Миколаївна** – здобувач, кафедра менеджменту, Східноєвропейський національний університет ім. Л. Українки (пр. Воли, 13, Луцьк, Волинська обл., 43025, Україна)

**E-mail:** o.slovik@mail.ru

УДК 159.922:377

UDC 159.922:377

## Словик О. Н. Понятие профессиональной идентификации личности как составляющей профориентационной работы региональных служб занятости

## Slovik O. N. The Concept of Professional Identification as Part of Vocational Work of Regional Employment Services

В статье обоснована необходимость расширения направлений профориентационной работы региональных служб занятости, дополнив их профессиональной идентификацией. Определено содержание последних зарубежных и отечественных исследований понятия профессиональной идентификации, ее типы, источники становления. Представлена авторская трактовка профессиональной идентификации как составляющей профориентационной работы региональных служб занятости.

The article substantiates the need to expand the areas of vocational work of regional employment services, expanding their professional identity. Summary of recent foreign and domestic research concept of professional identity, its types, sources of formation are defined. The author's interpretation of professional identification as a component of career guidance to regional employment services is presented.

**Ключевые слова:** профессиональная идентификация, профориентационная работа, региональная служба занятости, личность.

**Key words:** professional identity, vocational work, regional employment services, the person.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 9.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 9.

**Словик Оксана Николаевна** – соискатель, кафедра менеджмента, Восточноєвропейський національний університет ім. Л. Українки (пр. Воли, 13, Луцьк, Волинська обл., 43025, Україна)

**E-mail:** o.slovik@mail.ru

**Slovik Oksana N.** – Applicant, Department of Management, East European National University names after L. Ukrainka (pr. Voli, 13, Lutsk, Volynska obl., 43025, Ukraine)

**E-mail:** o.slovik@mail.ru

Сучасний рівень розвитку економічних відносин вимагає від фахівців не тільки володіння необхідними професійно важливими якостями, але й наявності особистісного потенціалу, який дозволив би успішно працювати в умовах економічно непростій ситуації в країні, постійних інновацій, безперервного удосконалення й ускладнення управлінської діяльності. Водночас, орієнтація професійної підготовки не на потреби економіки, а на ажіотажний попит на певні спеціальності призводить до того, що найбільш активна та освічена частина молоді після закінчення навчального закладу стає безробітною або вимушена їхати у пошуках роботи за межі країни.

Аналіз останніх статистичних даних щодо рівня безробіття в державі, особливо що стосується молодого населення, дає підстави стверджувати, що вагомим недоліком профорієнтаційної роботи регіональних служб зайнятості є упущення професійної ідентифікації особистості. Оскільки суттєвою складовою становлення професіонала є його ототожнення (уподібнення) образу фахівця обраної спеціальності – професійна ідентифікація.

Ідентифікація особистості є однією із центральних проблем соціальної психології та економіки протягом

останнього століття та перебуває в полі зору багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема У. Джеймса, Е. Еріксона, Я. Коломінського, Б. Ломова, М. Куна, Т. Макпартленда, А. Тешфела, Дж. Тернера, В. Ядова та інших. Проте аналіз наукових праць показує, що й досі не існує єдності думок у визначенні змісту професійної ідентифікації та закономірностей цього процесу. Поряд з поняттям «професійної ідентифікації» існує ряд тождесних понять: «професійне становлення», «професійний розвиток», «професійне самовизначення», «само-реалізація в професії» і т. д., які характеризують процес входження, оволодіння професією і охоплюють увесь професійний шлях людини. Саме ці тождесні поняття знаходять своє відображення не тільки у психології, але й у педагогіці, менеджменті та у цілому ряді інших економічних наук.

Тому метою цього дослідження є на основі теоретико-методологічного аналізу, емпіричного дослідження, узагальнення практичного досвіду визначити сутність поняття професійної ідентифікації особистості та обґрунтувати необхідність включення останньої до складу профорієнтаційної роботи регіональних служб зайнятості.

Створення конкурентних переваг робочої сили на ринку праці проголошено національним пріоритетом і визначено стратегічним завданням Уряду на сучасному етапі. В умовах загострення глобальних ризиків такі конкурентні переваги досягаються завдяки підвищенню професійних якостей робочої сили та формуванню соціально відповідального бізнесу.

Глобальна програма зайнятості МОП, як пріоритет, визначає розширення можливостей на ринку праці молоді, обсяги безробіття серед якої в Україні вдвічі перевищують аналогічний показник в Європі. Близько половини зареєстрованих у центрі зайнятості – молоде населення країни (18 – 35 років). У той же час, понад 50% зайнятих в Україні – старші 40 років, що свідчить не лише про старіння населення, а й трудових ресурсів [6].

Сучасна система освіти недостатньо адаптована до потреб ринку праці як у кількісному, так і якісному відношенні. Певною мірою така ситуація є наслідком отримання професійної освіти, яка не гарантує молодим людям працевлаштування після завершення навчання. Як наслідок, лише з початку цього року понад 60 тис. молодих людей перебували на обліку в державній службі зайнятості як безробітні, чверть з них – це випускники загальноосвітніх навчальних закладів [6].

Така ситуація на українському ринку праці обумовлена низкою чинників, серед яких – втрата цілісності системи професійної орієнтації населення, відсутність професійної ідентифікації як складової профорієнтаційної роботи служби зайнятості, розрив зв'язків між школою, навчальними закладами професійної освіти та роботодавцями. Адже за своїм призначенням професійна орієнтація є складовою загальнонаціональної системи прогнозування розвитку професійного потенціалу держави, важливим економічним резервом, до використання якого нашої країні необхідно приступити.

**В**наслідок професійної дезорієнтації школярів втрачають всі: самі учні – невірно обраний професійний навчальний заклад забирає сили, час, кошти сім'ї, впевненість у власному професійному майбутньому; держава – професійно-кваліфікаційний дисбаланс на ринку праці загрожує гальмуванням ринкових перетворень в економіці країни; Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття – додатково витрачаються кошти на виплату допомоги по безробіттю та професійне навчання і перенавчання молодих безробітних [6].

Нами було проведено опитування студентської молоді у кількох державних ВНЗ Волинської області. Опитування тривало протягом 6 років. Було досліджено 7 академічних студентських груп. В опитуванні брали участь 167 молодих людей (з них 65 чоловіків та 102 жінки), віком від 17 до 23 років. На кожному курсі навчання, починаючи першим і закінчуючи п'ятим, студентам задавалися запитання, що стосувались їхнього професійного вибору, професійного уподібнення (професійної ідентифікації), змін щодо бачення себе в обраній професії тощо.

Уже на третьому курсі професійного навчання близько 30% студентів не обрали б дану професію при можливості повторного вступу до навчального закладу.

Також близько 30% третьокурсників відповіли, що не планують і не будуть працювати за обраною спеціальністю. На запитання про зміну уявлення (бачення) про обрану професію, порівняно з початком навчання, 89% другокурсників дали ствердну відповідь. Проте, більшість студентів кожного курсу ставили за мету стати професіоналом обраної справи.

Дані проведеного дослідження дають змогу стверджувати, що ця кількість досліджуваних, ще будучи студентами, розчаровуються обраною спеціальністю, і як наслідок – не працюватимуть в даній галузі. Першочерговою причиною цього потенційного безробіття є зокрема і упущення такої важливої складової профорієнтаційної роботи, як професійна ідентифікація особистості.

Виходячи з результатів проведених досліджень, аналізу ринку праці та стану сучасного безробіття, до напрямів профорієнтаційної роботи варто додати професійну ідентифікацію як складову профорієнтаційної системи служб зайнятості (рис. 1).

Пізнання іншої людини супроводжується емоційною оцінкою цієї людини, спробою зрозуміти її вчинки, спрогнозувати зміни в її поведінці та змодельовати власну поведінку. Оскільки до цього процесу залучено як мінімум дві особи й кожна є активним суб'єктом, то в побудові стратегії взаємодії кожному необхідно брати до уваги не лише потреби, мотиви іншого, а й те, як інший розуміє потреби й мотиви партнера. Перш за все, це відбувається за допомогою такого механізму, як ідентифікація, який у соціальній психології виражає той факт, що одним із найпростіших способів розуміння іншої людини є уподібнення себе до неї.

Період ранньої дорослості характеризується професійною спрямованістю і відношенням до майбутньої професії. Важливим механізмом соціалізації та професіоналізації особистості є механізм ідентифікації.

Термін «ідентифікація» розглядається як механізм соціалізації, що проявляється у прийнятті індивідом соціальної ролі в процесі входження в групу, в усвідомленні групової належності, формуванні соціальних установок [7].

Д. Майерс зазначає, що оскільки ми оцінюємо себе частково по членству в групі, відношення до власної групи дозволяє нам почуватися «як слід». Я-концепція

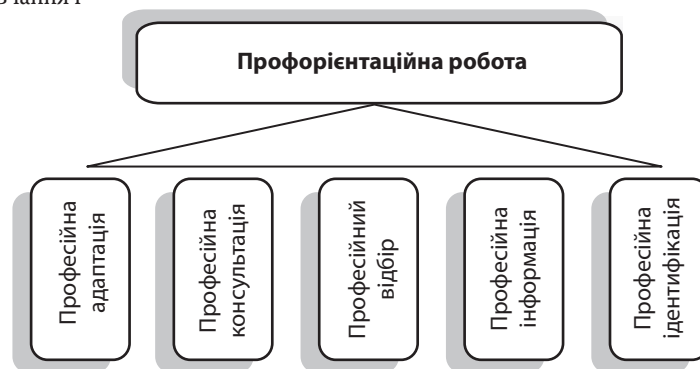


Рис. 1. Складові профорієнтаційної системи служб зайнятості

включає в себе не тільки нашу особистісну ідентичність (розуміння своїх особистісних якостей і установок), але і нашу соціальну ідентичність (Abrams, 1994; Hogg & Abrams, 1988). Соціальна ідентифікація є причиною того, що ми підкоряємося груповим нормам. Професійна ідентифікація розглядається як складова соціальної ідентифікації [9].

Л. Б. Шнейдер [8] професійну ідентифікацію розглядає як багатомірний та інтегративний психологічний феномен, що забезпечує людині цілісність, тотожність і визначеність, що розвивається під час професійного навчання спільно із становленням процесів самовизначення, самоорганізації й персоналізації.

Н. А. Іванова та Є. В. Конєва розглядають профі-идентифікацію як концептуальне уявлення людини про своє місце у професійній групі й відповідно у суспільстві. Це уявлення супроводжують певні цінності та мотиваційні орієнтири, а також суб'єктивне ставлення до своєї професії [2].

На думку Є. П. Єрмалаєвої, поняття «професійна ідентичність» стосується тієї категорії людей, для яких провідною основою ідентифікації є професійна праця. Більший чи менший статус професійної ідентичності в структурі ідентифікаційних основ особистості як фактор соціалізації й особистісного самовизначення значною мірою залежить від об'єктивної ролі інституту професії, яку він відіграє в даному суспільстві. У спільнотах з традиційно високим соціальним статусом професії професійна ідентичність виступає як провідний фактор психологічного благополуччя, що дає відчуття стабільності навколишнього світу і впевненість у своїх силах [2].

Велика заслуга в розробці проблеми ідентифікації належить Е. Еріксону, який показав, що формування ідентичності супроводжує людину протягом всього її життя. На певних етапах цього процесу формується саме соціальна ідентичність – оцінка значимості свого існування з точки зору суспільства, усвідомлення себе як елемента соціального світу [3].

**Ф**ормування професійної ідентифікації відбувається в процесі професіоналізації. Професіоналізація є складовою частиною, одним з важливих компонентів соціалізації. Основними механізмами соціалізації є спілкування, діяльність і самосвідомість. Дані сфери створюють для індивіда «розширену дійсність». Формування соціально-професійної ідентичності має генезис від первинного вибору професії до внутрішнього ціннісно-емоційного прийняття норм, цінностей, форм поведінки і зовнішньої «діяльничної» майстерності. Професійна ідентифікація у процесі формування професіоналізації, інтеріорізує комплекс практичних знань, утворює позицію суб'єкта, також ідентифікує особу з професійною групою загалом [4].

Отже, можна стверджувати, що ідентифікація (від лат. *Identificare* – ототожнювати) має неоднозначне тлумачення. Його трактують як:

- ✦ процес ототожнення (уподібнення) себе з іншим індивідом або групою, в основі якого лежить емоційний зв'язок;

- ✦ набуття, засвоєння цінностей, ролей, моральних якостей іншої людини, особливо батьків;
- ✦ копіювання суб'єктом думок, почуттів або дій іншої людини, яка є моделлю, та ін.

*Ідентифікація* – неперервний процес самоототожнення з іншою людиною, групою та цінностями, що існують у суспільстві.

*Професійна ідентифікація* – одна із найважливіших в житті людини. Вона є способом самоактуалізації особистості у сфері професійної діяльності, важливою лінією життєвого та особистісного самовизначення.

У процесі професійної ідентифікації виділяють зовнішні та внутрішні детермінанти, а саме:

1. Зовнішніми детермінантами, що впливають на формування професійної ідентифікації в сучасних умовах, можна назвати інформаційно насичене середовище, що є джерелом уявлень про предмет праці, способи отримання професійної освіти, вимоги професії до людини і т. ін. На перших етапах формування професійної ідентифікації зовнішні фактори відіграють пріоритетну роль. Основою подальшого розвитку профіидентифікації є внутрішні умови і детермінанти.

2. Внутрішніми детермінантами процесу формування професійної ідентифікації є: біопсихологічні та індивідуально-типологічні властивості особистості: статеві, вікові особливості, властивості темпераменту, характеру, здібностей; особливості психічних процесів та властивостей: відчуття, пам'ять, уява, емоції, почуття; досвід: знання, уміння, навички, звички, стиль діяльності; особливості направленості: інтереси, мотиви, ідеали, світогляд, переконання.

До внутрішніх джерел становлення професійної ідентифікації Л. Б. Шнейдер [8] відносить такі:

- ✦ емоційно-позитивний фон, на якому відбувалось отримання інформації про професії;
- ✦ позитивне сприйняття себе в якості суб'єкта професійної діяльності;
- ✦ емоційно-позитивне прийняття своєї приналежності до професійної громади;
- ✦ успішне засвоєння прав і обов'язків, норм і правил професійної діяльності;
- ✦ готовність спеціаліста прийняти на себе професійну відповідальність, характер вираженості та самоприйняття екзистенційного і функціонального Я;
- ✦ мотиваційна активність до реалізації себе в певній професійній галузі [8].

Існує чотири типи ідентифікації в професії (Абульханова-Славська К. А.):

1. Ідентифікація відбувається через вибір професії, що максимально відповідає характеристикам особистості (наприклад, якщо особистість схильна до ризику, то вибирає відповідно професії, пов'язані з роботою в трудових умовах, небезпечних для життя).

2. Ідентифікація з професією така, що вона дає можливість руху особистості в професії, рух службовою кар'єрою і ступенями майстерності.

3. Тип ідентифікації, при якому рух у професії здійснюється через розвиток, вдосконалення якостей і здібностей особистості. Якщо в момент вибору професії

здібності знаходяться в потенційному стані, то професія актуалізує їх і тим самим відкриває перспективу розвитку особистості.

4. Ідентифікація, для якої співпадання з професією обумовлено не тільки наявністю здібностей, але й творчою активністю особистості загалом [1].

Отже, професійна ідентифікація, як складова профорієнтаційної роботи регіональних служб зайнятості – це процес забезпечення комплексу зовнішніх (інформаційно насичене середовище) і умов для вияву внутрішніх (біопсихологічні та індивідуально-типологічні властивості особистості) детермінант з метою найповнішого розкриття кожної людини у її майбутній професії.

## ВИСНОВКИ

Результати теоретико-методологічного аналізу проблеми професійної ідентифікації, сутнісне окреслення й визначення ключових параметрів досліджуваного феномена дали підстави для таких висновків.

1. Проблема ідентифікації в сучасній науці стає об'єктом пильної уваги різних галузей, що перетворює її у міждисциплінарну проблему.

2. Конфліктний характер сучасного суспільства, в якому відбувається складний процес переоцінки цінностей і пріоритетів в умовах економічного реформування, ідеологічного хаосу, політичної нестабільності, справляє значний вплив на свідомість людини, істотно ускладнює процеси її соціалізації, формування ідентифікації, спонукаючи до пошуку стійких зразків, еталонів, правил для самоототожнення.

3. Професійна ідентифікація усуває почуття загубленості, невпевненості, незахищеності, непоінформованості, депресії, стреси, конфлікти, сумніви щодо правильного чи неправильного вибору професії, поведінки, зберігає нормальний стан свідомості в умовах трансформації сучасного суспільства.

4. Саме системна профорієнтаційна робота, складовою якої є професійна ідентифікація, є найбільш дієвим засобом запобігання молодіжному безробіттю та формування у молоді мотивації до праці, усвідомленого вибору професій, потрібних ринку праці. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Абульханова-Славская К. А.** Стратегия жизни / К. А. Абульханова-Славская. – М., 1991. – 299 с.

2. **Бородулькіна Т. О.** Вплив образу професії на становлення професійної ідентичності особистості // Проблеми загальної та педагогічної психології : Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / За ред С. Д. Максименка. Т. IX.4.2. – К., 2007. – 420 с.

3. **Эриксон Э.** Идентичность: юность, кризис : Пер. с англ. / Э. Эриксон. – М.: Прогресс, 1996. – 342 с.

4. **Зеер Э. Ф.** Психология профессий : Учебное пособие для студентов вузов / Э. Ф. Зеер. – М., 2005. – 336 с.

5. **Климов Е. А.** Психология профессионального самоопределения / Е. А. Климов. – Ростов н/Д., 1996.

6. Концепція державної системи професійної орієнтації населення: проблема, на розв'язання якої спрямована Концепція: затв. постановою Каб. Міністрів України від 17

верес. 2008 р. № 842 // Труд. підготовка в закл. освіти. – 2009. – № 1/2. – С. 3 – 5.

7. **Фрейд А.** Психология Я та захисні механізми = Das Ich und die Abwehrmechanismen / Анна Фрейд. – Москва : Педагогика-Прес, 1993. – 68 с.

8. **Шнейдер Л. Б.** Профессиональная идентичность: теория, эксперимент, тренинг / Л. Б. Шнейдер. – М., 2004. – 600 с.

9. **Meyer J. K.** The theory of gender identity disorders / J. K. Meyer // J. Am. Psychoanal. Assoc. – 1982. – 30(2). – P. 381 – 418.

**Науковий керівник** – кандидат економічних наук, доцент Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки (м. Луцьк), доцент кафедри менеджменту  
**Коленда Н. В.**

# ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

КУЗЬМІН О. Є., ВОЛОВИЧ О. Б.

УДК 65.011+336.276

## Кузьмін О. Є., Волович О. Б. Фактори впливу на заборгованість підприємства та їх класифікація

У статті проаналізовано підходи до класифікації факторів заборгованості підприємства. З метою розроблення ефективних методів управління заборгованістю її фактори впливу запропоновано поділити на три групи – фактори макросередовища підприємства, фактори його безпосереднього оточення та фактори мікросередовища.

**Ключові слова:** заборгованість підприємства, фактори заборгованості, класифікація, середовище підприємства.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 10.

**Кузьмін Олег Євгенович** – доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** okuzmin@lp.edu.ua

**Волович Олена Богданівна** – старший викладач, кафедра обліку і аудиту у видавничо-поліграфічному комплексі, Українська академія друкарства (вул. Підголосько, 19, Львів, 79020, Україна)

**E-mail:** volovych@i.ua

УДК 65.011+336.276

## Кузьмин О. Е., Волович Е. Б. Факторы влияния на задолженность предприятия и их классификация

В статье проанализированы подходы к классификации факторов задолженности предприятия. С целью разработки эффективных методов управления задолженностью ее факторы влияния предложено разделить на три группы – факторы макросреды предприятия, факторы его непосредственного окружения и факторы микросреды.

**Ключевые слова:** задолженность предприятия, факторы задолженности, классификация, среда предприятия.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 10.

**Кузьмин Олег Евгеньевич** – доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики и менеджмента, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** okuzmin@lp.edu.ua

**Волович Елена Богдановна** – старший преподаватель, кафедра учета и аудита в издательско-полиграфическом комплексе, Украинская академия печати (ул. Подголосько, 19, Львов, 79020, Украина)

**E-mail:** volovych@i.ua

UDC 65.011+336.276

## Kuzmin O. Y., Volovich Y. B. Factors of Influence on Receivables and Payables and Their Classification

The approaches to classification factors of receivables and payables are analyzed in the article. In order to develop effective methods of receivables and payables management, its factors of influence are proposed to divide into three groups – macro factors, the factors of enterprises immediate environment and micro factors.

**Key words:** receivables and payables, factors of receivables and payables, classification, enterprise environment.

**Pic.:** 3. **Bibl.:** 10.

**Kuzmin Oleg Ye.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Director of the Institute of Economics and Management, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** okuzmin@lp.edu.ua

**Volovich Yelena B.** – Senior Lecturer, Department of Accounting and Auditing in the Publishing and Printing Sector, Ukrainian Academy of Printing (vul. Pidgolosko, 19, Lviv, 79020, Ukraine)

**E-mail:** volovych@i.ua

З аборгованість підприємства здійснює значний, як правило, негативний вплив на його фінансово-майновий стан. Проте, уникнути її повністю практично неможливо, та й недоцільно, оскільки вона є об'єктивним явищем в економіці як результат фінансово-господарських відносин між її суб'єктами. Для мінімізації негативного впливу заборгованості вона неодмінно повинна стати об'єктом управління з боку менеджменту підприємства.

Ефективне управління заборгованістю підприємства потребує поінформованості його менеджменту про характер впливу факторів, які зумовили її виникнення та існування, оскільки найдієвішим є управління, спрямоване саме на усунення чи послаблення впливу факторів для того, щоб попередити чи мінімізувати негативний вплив заборгованості на фінансово-майновий стан підприємства, а не ліквідувати наслідки такого впливу.

Проблема управління різними видами заборгованості підприємства була предметом дослідження в працях багатьох науковців, зокрема, Власової І. О., Куденка Г. О., Кузне-

цової С. А., Литовченко Е. Ю., Лігоненко Л. О., Нашкерської М. М., Новікової Н. М., Остапченко Н. В., Сурніної К. О., Федорченко О. Є., Храпкіної В. В., Черненко Л. В. та інших. Проте, об'єктами їхніх досліджень, як правило, були або дебіторська заборгованість, або кредиторська заборгованість чи зобов'язання, а заборгованість як узагальнена економічна категорія практично не розглядалась.

Зважаючи на те, що в наукових джерелах категорія заборгованості синтезовано практично не розглядається, то відповідно і фактори, що на неї впливають, також не стали об'єктом повноцінних наукових досліджень. Проте, в окремих наукових публікаціях наведені фактори впливу на дебіторську заборгованість підприємства та його зобов'язання.

Метою статті є дослідження класифікації факторів впливу на заборгованість підприємства з метою розроблення в подальшому ефективних методів управління нею.

Більшість науковців поділяють фактори впливу на формування дебіторської заборгованості на зовнішні та

внутрішні. Лігоненко Л. О., Нашкерська М. М., Черненко Л. В. до зовнішніх факторів відносять стан економіки в країні та економічну політику уряду; податкову систему в державі; стан розрахунків у країні; рівень інфляції; збалансованість грошової та товарної маси, розвиток кредитних відносин та ефективність грошово-кредитної політики НБУ; вид продукції; обсяг ринку та рівень його насиченості [1, с. 29; 2, с. 137; 3, с. 35]. Деякі автори, зокрема Таратута Л. В., об'єднують зовнішні фактори у три групи – ефективність грошово-кредитної політики центрального банку, кредитна політика банків та інших фінансових установ, рівень конкурентоспроможності галузі [4, с. 220]. Дубровська Є. В. поділяє зовнішні фактори впливу на величину дебіторської заборгованості на макроекономічні, соціальні та політичні [5, с. 205].

До внутрішніх факторів впливу на формування дебіторської заборгованості Лігоненко Л. О., Нашкерська М. М., Черненко Л. В. відносять кредитну політику підприємства, види розрахунків, що використовуються підприємствами, стан контролю за дебіторською заборгованістю та професіоналізм фінансового менеджменту, коректність оформлення договорів з юридичної точки зору, період життєвого циклу виробництва та його обсяги, обсяг кредиторської заборгованості тощо [1, с. 30; 2, с. 137; 3, с. 36]. Таратута Л. В. внутрішні фактори об'єднує також у три групи – кредитну політику підприємства, стратегію та план розвитку підприємства, професіоналізм фінансового менеджера [4, с. 221]. Дубровська Є. В. поділяє внутрішні фактори на прямі та непрямі [5, с. 205]. Єдинак Т. С. пропонує поділяти фактори впливу на величину та структуру дебіторської заборгованості на загальноекономічні, галузеві та внутрішні [6, с. 54].

**П**оділ факторів впливу на дебіторську заборгованість на дві групи – зовнішні та внутрішні, на нашу думку, є недостатнім з погляду розроблення ефективних методів управління заборгованістю. З групи зовнішніх факторів доцільно виокремити фактори, на які менеджери підприємства можуть впливати, та фактори, на які менеджери впливу не мають, а можуть лише вживати певних заходів по пристосуванню до їхньої дії. Таким чином, зовнішні фактори впливу на заборгованість підприємства можна об'єднати у дві групи – фактори макросередовища та фактори безпосереднього (мезо-) оточення підприємства.

Досліджуючи фактори впливу на дебіторську заборгованість, на нашу думку, необхідно враховувати що саме є об'єктом їхнього впливу. Серед науковців єдиної думки щодо об'єкта впливу факторів дебіторської заборгованості немає. З вищепроведеного аналізу видно, що одні автори досліджують фактори впливу на формування дебіторської заборгованості, інші – на її величину і структуру, рівень тощо.

Лігоненко Л. О., крім факторів впливу на формування дебіторської заборгованості, наводить ще й фактори, що обумовлюють її погашення. Це, зокрема, використання інструментів досудового врегулювання повернення заборгованості, стягнення заборгованості в судовому порядку чи через порушення справи про банкрутство, професіональність управління дебіторською

заборгованістю та організація контролю за її погашенням [1, с. 32].

На нашу думку, основним фактором погашення дебіторської заборгованості є умови економіко-правових відносин між суб'єктами такої заборгованості – умови договору (для заборгованості за товари, роботи, послуги, з виданих авансів тощо) чи законодавчо-нормативних документів (для заборгованості з податків, соціальних внесків тощо). Тому доцільніше досліджувати не фактори погашення, а фактори непогашення дебіторської заборгованості.

Підприємству повністю уникнути заборгованості в сучасних умовах практично неможливо. Для мінімізації негативного впливу на фінансово-майновий стан підприємства обсяг заборгованості необхідно утримувати в межах певного допустимого (оптимального) рівня, на величину якого також впливають певні фактори.

Таким чином, до основних об'єктів впливу факторів дебіторської заборгованості можна віднести:

- ✦ величину і структуру оптимального рівня дебіторської заборгованості;
- ✦ виникнення (формування) дебіторської заборгованості;
- ✦ величину і структуру фактичного рівня дебіторської заборгованості;
- ✦ стан (існування, непогашення) дебіторської заборгованості.

**З**важаючи на те, що заборгованість завжди має як мінімум два суб'єкта – дебітора та кредитора, і поділ її на дебіторську та кредиторську є суб'єктивним та відображає лише проекцію взаємовідносин заборгованості на того чи іншого суб'єкта, можна стверджувати, що причини її виникнення не залежать від того, з чієго боку їх досліджувати – дебітора чи кредитора, оскільки одна і та ж сума заборгованості, яка в дебітора є кредиторською, а в кредитора – дебіторською, виникає в них, як правило, одночасно і зумовлена в обох однією і тією ж причиною, що пов'язана з існуванням між ними певних економіко-правових відносин. Проте, мотивація щодо подальшого регулювання заборгованості в її суб'єктів може бути різною. Тому узагальнення результатів досліджень факторів впливу на дебіторську заборгованість методом індукції можна перенести й на явище заборгованості підприємства загалом та на кредиторську заборгованість зокрема, але із урахуванням вектору впливу.

Узагальнивши матеріали наукових праць [1 – 10] щодо класифікації факторів дебіторської та кредиторської заборгованості та зобов'язань підприємства, можна запропонувати такі класифікації факторів макросередовища, мезооточення та мікросередовища підприємства, які впливають на виникнення, величину, структуру та непогашення його заборгованості (рис. 1 – 3).

Фактори макросередовища підприємства доцільно об'єднати у дві групи – економічні та політико-правові фактори. До економічних факторів можна віднести стан економіки в державі, рівень інфляції, розвиток кредитних відносин та кон'юнктура ринку кредитування, збалансованість товарної та грошової маси, обсяг ринку продукції підприємства та рівень його насиченості,

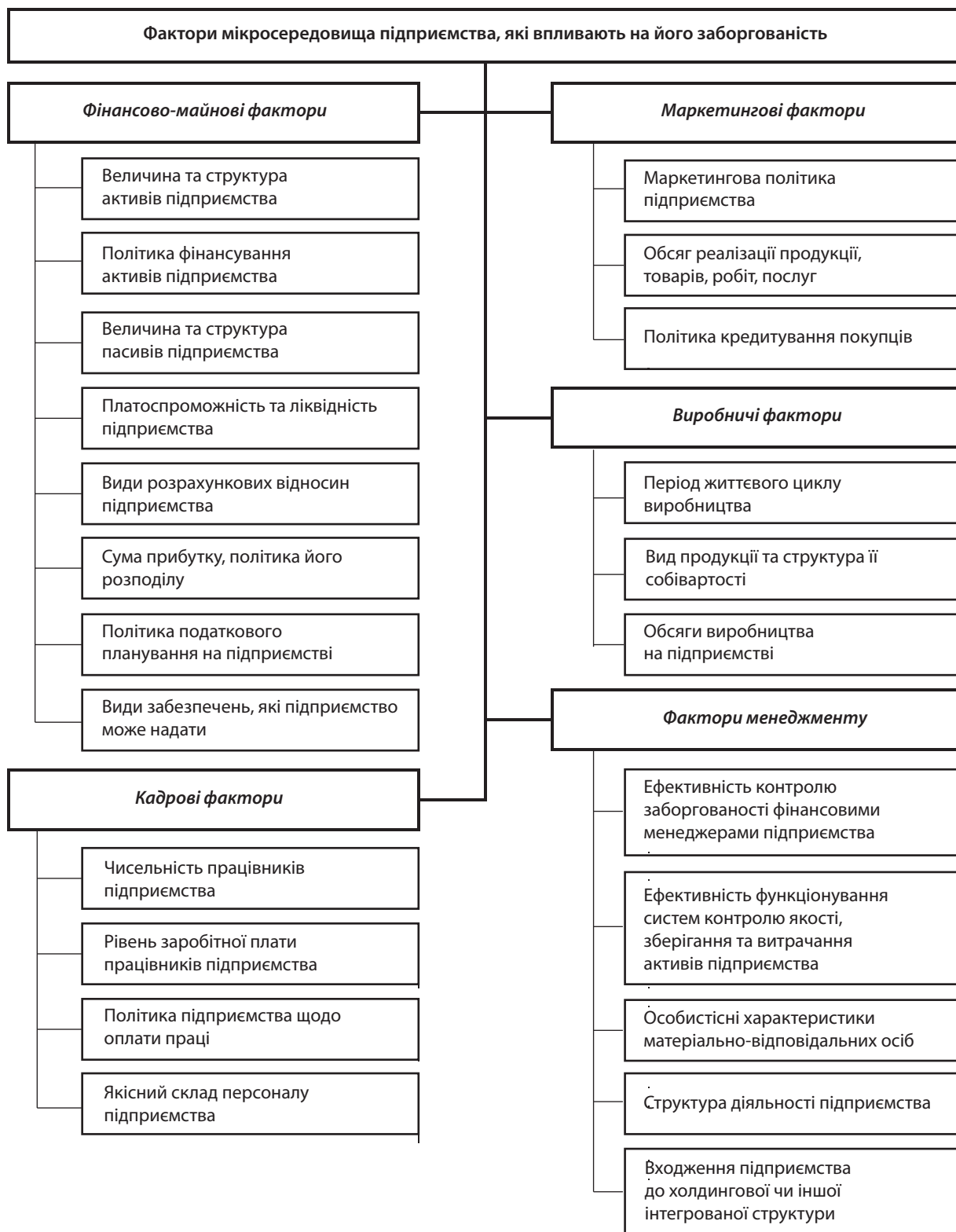


Рис. 1. Класифікація факторів макросередовища, які впливають на заборгованість підприємства



Рис. 2. Класифікація факторів мезооточення, які впливають на заборгованість підприємства





**Рис. 3. Класифікація факторів мікросередовища, які впливають на заборгованість підприємства**

специфіку ринку сировинних ресурсів підприємства тощо. До політико-правових факторів належать податкова система в державі та тип податкової політики, державна регуляторна політика у сфері оплати праці, державна політика у сфері соціального страхування, законодавчо-нормативне регулювання формування статутного капіталу, розподілу прибутку та виплати дивідендів, ефективність функціонування державних орга-

нів влади (ДПС, Держмитслужби тощо), політика влади щодо розвитку галузі тощо. На фактори макросередовища підприємства його менеджмент впливати не може, а може лише пристосуватися до їхньої дії.

Фактори мезооточення підприємства об'єднано у три групи за суб'єктами цього оточення – фактори, пов'язані із взаємовідносинами із покупцями підприємства, його постачальниками, а також засновниками

(акціонерами, учасниками). Ці фактори насамперед впливають на дебіторську та кредиторську заборгованість підприємства за товари, роботи, послуги, та на заборгованість із внутрішніх розрахунків.

Фактори мікросередовища підприємства поділено на п'ять груп – фінансово-майнові фактори, маркетингові фактори, виробничі фактори, кадрові фактори та фактори менеджменту. Ці фактори є повністю підконтрольні керівництву підприємства, тож їхній вплив може бути регульований ним.

### ВИСНОВКИ

Вплив заборгованості підприємства на його фінансово-майновий стан визначається, насамперед, її величиною, структурою, станом та видом, які в свою чергу залежать від численних факторів. Дослідження факторів впливу на заборгованість суб'єкта господарювання з метою розроблення ефективних методів управління нею засвідчило доцільність їхнього поділу на три групи – фактори макросередовища підприємства, фактори його мезооточення та фактори мікросередовища. Така класифікація факторів дає змогу виокремити ті з них, на які менеджмент підприємства впливу не має (фактори макросередовища), фактори, на які менеджмент може впливати частково (фактори мезооточення) і фактори, повністю підконтрольні менеджменту підприємства (фактори мікросередовища). Перспективою подальших досліджень є розроблення методів управління заборгованістю підприємства, спрямованих на усунення негативного впливу факторів мікро- та мезооточення підприємства та пристосування до впливу факторів його макросередовища. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. **Лігоненко Л. О.** Управління дебіторською заборгованістю підприємства : навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, Н. М. Новікова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 275 с.
2. **Нашкерська М. М.** Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства / М. М. Нашкерська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647. – С. 136 – 140.
3. **Черненко Л. В.** Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах : дисертація на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / Л. В. Черненко. – Київ, 2007. – 241 с.
4. **Таратута Л. В.** Управління поточною дебіторською заборгованістю в умовах кризи / Л. В. Таратута // Сталий розвиток економіки: Всеукр. наук.-виробнич. журнал. – 2011. – № 4. – С. 220 – 228.
5. **Дубровська Є. В.** Класифікація факторів впливу на рівень дебіторської заборгованості підприємств житлово-комунального сектору господарювання / Є. В. Дубровська // Комунальне господарство міст. Серія «Економічні науки». – 2008. – № 85. – С. 202 – 207.
6. **Єдинак Т. С.** Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-еконо-

мічної кризи / Т. С. Єдинак // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 3. – С. 54 – 57.

7. **Литовченко Е. Ю.** Теоретические аспекты определения сущности дебиторской задолженности предприятия / Е. Ю. Литовченко, С. Н. Коцур // Бізнес Інформ. – 2011. – № 2. – С. 104 – 106.

8. **Гончарук Р. П.** Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів / Р. П. Гончарук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 1(59). – С. 48 – 51.

9. **Сурніна К. С.** Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств : автореф. дисертації на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / К. С. Сурніна; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2002. – 19 с.

10. **Подольчук О. А.** Кредиторська заборгованість як специфічне джерело формування капіталу підприємства / О. А. Подольчук, В. М. Чорна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. економічні науки. – 2011. – № 3 (43). – С. 193 – 196.

# ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМНОЙ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

СТОЛЯРЧУК А. В., БУДЗИНСКАЯ В. Я.

УДК 658.15:664

## Столярчук А. В., Будзинская В. Я. Использование системной диагностики финансово-хозяйственной деятельности на предприятиях пищевой промышленности

В статье рассмотрена проблема усовершенствования организации управления финансовой деятельностью предприятий пищевой промышленности путём внедрения системной диагностики их финансово-хозяйственной деятельности. Приведены этапы и принципы системной диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности в условиях конкуренции.

**Ключевые слова:** системная диагностика, финансово-хозяйственная деятельность, предприятия пищевой промышленности.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

**Столярчук Анна Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

**E-mail:** kleopatras@rbcmail.ru

**Будзинская Виолетта Яковлевна** – магистрант, кафедра финансов, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

**E-mail:** budzin\_veta@mail.ru

УДК 658.15:664

UDC 658.15:664

## Столярчук Г. В., Будзінська В. Я. Використання системної діагностики фінансово-господарської діяльності на підприємствах харчової промисловості

У статті розглянуто проблему вдосконалення організації управління фінансовою діяльністю підприємств харчової промисловості шляхом впровадження системної діагностики їх фінансово-господарської діяльності. Наведено етапи й принципи системної діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств харчової промисловості в умовах конкуренції.

**Ключові слова:** системна діагностика, фінансово-господарська діяльність, підприємства харчової промисловості.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Столярчук Ганна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

**E-mail:** kleopatras@rbcmail.ru

**Будзінська Віолетта Яківна** – магістрант, кафедра фінансів, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

**E-mail:** budzin\_veta@mail.ru

## Stolyarchuk A. V., Budzinskaya V. Y. Use of System Diagnostics of Financial and Economic Activity at the Enterprises the Food Industries

In article the problem of improvement of the organization of financial management of the enterprises of the food industry by introduction of system diagnostics of their financial and economic activity is considered. Stages and the principles of system diagnostics of financial and economic activity of the enterprises of the food industry in the conditions of the competition are given.

**Key words:** system diagnostics, financial and economic activity, enterprises of the food industry.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

**Stolyarchuk Anna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

**E-mail:** kleopatras@rbcmail.ru

**Budzinskaya Violetta Ya.** – Graduate Student, Department of Finance, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

**E-mail:** budzin\_veta@mail.ru

Эффективность адаптивных реакций предприятия пищевой промышленности, его способность к выживанию в условиях конкурентной борьбы зависят от своевременности обеспечения системы управления информацией о проблемах и перспективах его финансово-хозяйственной деятельности. В таких условиях диагностика должна базироваться на комплексном и системном исследовании всех сторон финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также помогать находить способы влияния на его финансовые показатели.

В рыночных условиях хозяйствования менеджмент предприятий пищевой промышленности должен стремиться к достижению с минимальным расходом времени и ресурсов поддержания нормального финансового состояния предприятия и повышению благосостояния

его собственников. Однако из-за отсутствия системной диагностики финансово-хозяйственной деятельности аппарат управления не может оперативно реагировать на изменение экономической ситуации и своевременно принимать эффективные решения.

Методической и теоретической основой исследования диагностики финансово-хозяйственной деятельности стали работы таких отечественных учёных-экономистов: М. Афанасьева, И. Бланка, А. Воронкова, Л. Лигоненко, В. Савчука, Г. Швиданенко и др., а также таких зарубежных учёных-экономистов: И. Ансоффа, В. Бочарова, Д. Ван Хорна, Ж. Ришара, Г. Савицкой, А. Соломатина, А. Шеремета и др. Однако отсутствие системного подхода к осуществлению диагностики финансово-хозяйственной деятельности, общий характер методических разработок без учёта отраслевых особенностей

деятельности предприятий пищевой промышленности указывают на потребность дальнейшего исследования данной проблематики.

Целью статьи является обоснование необходимости процесса системной диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности и рассмотрение этапов его реализации.

Современное финансовое состояние предприятий пищевой промышленности является нестабильным. Поэтому многие предприятия отрасли становятся неконкурентоспособными. Повышается удельный вес убыточных предприятий. Так, за 2010 – 2011 гг. удельный вес убыточных предприятий пищевой промышленности Харьковского региона увеличился с 44,1% до 46,7% [4]. Рентабельность операционной деятельности предприятий за 2010 – 2011 гг. также снизилась с 13,3% до 12,8% [4]. Такая динамика рентабельности объясняется превышением темпа роста операционных затрат над темпом роста операционной прибыли (табл. 1).

**Таблица 1**

**Динамика показателей операционной прибыли, расходов и рентабельности предприятий пищевой промышленности Харьковского региона за 2010 – 2011 гг.**

Показатель	Годы		Темп роста (снижения), %
	2010	2011	
1. Операционная прибыль, тыс. грн	1790718,7	1871911,7	104,5
2. Операционные расходы, тыс. грн	13476082,9	14593863,8	108,3
3. Рентабельность операционной деятельности, %	13,3	12,8	96,2

Поэтому для усовершенствования управления финансовым состоянием необходимо внедрение системной диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности. Система диа-

гностики финансово-хозяйственной деятельности – это разработанный на предприятии механизм исследования по качественным, количественным параметрам и нормативам финансового состояния с учётом особенностей, тенденций и закономерностей его развития для идентификации финансовой ситуации, причин и перспектив её изменения и проведения на этой основе скоординированного стратегического управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Проведенный анализ подходов к осуществлению диагностики [1, 3, 5, 6, 8] позволил выделить этапы системной диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности (табл. 2).

Согласно выделенным этапам системная диагностика финансово-хозяйственной деятельности должна базироваться на таких принципах, как:

- ✦ стратегическая направленность;
- ✦ быстрое реагирование на отклонения аналитических показателей от нормативных, планируемых;
- ✦ интегрированность;
- ✦ очность;
- ✦ простота;
- ✦ адекватность результатов.

Эффективная реализация потенциала предприятия, обеспечение его долгосрочных конкурентных преимуществ будет происходить путём применения принципа стратегической направленности. Для того, чтобы диагностика финансово-хозяйственной деятельности была эффективной, она должна иметь стратегический характер.

Следующим принципом системной диагностики финансово-хозяйственной деятельности является быстрое реагирование на отклонения аналитических показателей от нормативных, планируемых. Такая быстрая реакция на негативные тенденции, которые формируются на предприятии, поможет своевременно нейтрализовать их.

Системная диагностика должна интегрироваться с направлениями финансовой деятельности предприятия. Для предприятий пищевой промышленности финансовую диагностику целесообразно проводить по таким направлениям деятельности:

**Таблица 2**

**Рекомендуемые этапы системной диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности**

№ п/п	Содержание этапа
1	Выбор для исследования важнейших направлений и показателей согласно финансовой стратегии предприятия
2	Построение системы аналитических показателей по каждому направлению финансовой деятельности
3	Выбор обобщающего (интегрального) оценочного показателя
4	Установление периодичности формирования аналитических и интегрального показателей
5	Определение нормативов и планируемой величины показателей системной диагностики
6	Выявление отклонений фактических показателей от нормативных, плановых
7	Анализ причин отклонений фактических показателей от нормативных, плановых
8	Выявление резервов нормализации финансово-хозяйственной деятельности предприятия и повышения её эффективности
9	Обоснование предложений по изменению нормативов и плановых значений исследованных показателей.

- ✦ эффективность использования основных фондов;
- ✦ эффективность использования оборотных средств;
- ✦ эффективность расходов.

Также должен быть реализован принцип точности. Она зависит от качества исходной информации для диагностики финансово-хозяйственной деятельности [2]. Здесь особое внимание следует уделить регистрам управленческого учёта, способам группировки в них исходной информации.

Принцип адекватности результатов диагностики предполагает правильный выбор (в зависимости от направлений диагностики) разных видов анализа [7] и набора финансовых коэффициентов [5], а именно:

- ✦ абсолютные показатели для ознакомления с финансовой отчётностью;
- ✦ сравнительные процентные показатели (Percentage Changes) для выявления отклонений по показателям;
- ✦ анализ тенденций (трендовый анализ), характеризующий изменение показателей деятельности предприятия на протяжении ряда лет в сравнении с базовым показателем, равным 100. Его целью является оценка работы аппарата управления предприятия за прошлый период и определение прогноза их поведения на будущее;
- ✦ сравнительный анализ, который следует проводить с целью сопоставления отдельных показателей деятельности предприятия с показателями фирм-конкурентов одной отрасли и одинаковых масштабов деятельности. Такой анализ позволяет выявить стратегию развития предприятий-конкурентов;
- ✦ сравнение со среднеотраслевыми показателями. Проводят с учётом общих изменений состояния хозяйственной конъюнктуры в отрасли, а именно: уровня цен, уровня обеспеченности сырьём и материалами, уровня изношенности основных средств и т. д.;
- ✦ анализ показателей путём использования финансовых коэффициентов (Ratios), расчёт которых базируется на существовании определённых соотношений между отдельными статьями финансовой отчётности. Значения таких коэффициентов определяются возможностью сопоставления полученных результатов со стандартными нормами или усреднёнными отраслевыми коэффициентами;
- ✦ факторный анализ показателей. Каждый исследуемый объект рассматривается как сложная система, которая постоянно изменяется и находится под влиянием ряда факторов внешней и внутренней среды;
- ✦ анализ финансово-хозяйственной деятельности на основе единого интегрального показателя эффективности финансово-хозяйственной деятельности. При этом достигается общая количественная оценка деятельности.

Таким образом, предложенный подход к диагностике финансово-хозяйственной деятельности будет обеспечивать её системность, когда исследуемые объекты рас-

сматриваются как сложная система, которая постоянно меняется и находится под влиянием факторов внешней и внутренней среды. Поэтому, на наш взгляд, в практической деятельности предприятий пищевой промышленности целесообразно использовать системную диагностику финансово-хозяйственной деятельности, что является важным в условиях конкурентной борьбы. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Гетьман О. О.** Економічна діагностика / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К., 2007. – 307 с.
2. **Голов С. Ф.** Управлінський облік / С. Ф. Голов. – 2-ге вид. – К.: Лібра, 2004. – 704 с.
3. **Мних Є. В.** Економічний аналіз на промисловому підприємстві / Є. В. Мних, П. Ю. Буряк. – Львів: Світ, 1998. – 208 с.
4. Показники операційного прибутку, витрат і рентабельності підприємств харчової промисловості Харківського регіону за 2010 – 2011 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uprstat.kharkov.ukrtel.net/>
5. **Савицкая Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 1999. – 688 с.
6. **Фаріон І. Д.** Діагностика і економічний аналіз у сфері послуг: курс лекцій / І. Д. Фаріон, Л. І. Савчук, С. М. Жукевич / За ред. д-ра екон. наук, проф. І. Д. Фаріона. – Тернопіль: Вид-во «Екон. думка», 2005. – 260 с.
7. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли / Под ред. А. Н. Соломатина. – СПб.: Питер, 2009. – 560 с.
8. Економічний аналіз / За ред. проф. М. Г. Чумаченко. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.

# ІНТЕГРОВАНА СТРУКТУРА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ЧАЛА О. В.

УДК 330.342.24

## Чала О. В. Інтегрована структура інтелектуального капіталу підприємства

У статті запропоновано структурну модель інтелектуального капіталу. Інтеграція складових моделі виконується шляхом трансформації організаційних знань, що дає можливість забезпечити стійкий інноваційний розвиток підприємства в умовах динамічних змін у зовнішньому середовищі.

**Ключові слова:** інтелектуальний капітал, людський капітал, організаційний капітал, споживчий капітал, організаційне знання.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 11.

**Чала Оксана Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Українська державна академія залізничного транспорту (пл. Фейєрбаха, 7, Харків, 61050, Україна)

**E-mail:** o\_chala@inbox.ru

УДК 330.342.24

UDC 330.342.24

## Чалая О. В. Интегрированная структура интеллектуального капитала предприятия

## Chalaya O. V. Integrated Structure of Intellectual Capital of Enterprise

В статье предложена структурная модель интеллектуального капитала. Интеграция составляющих модели выполняется путем трансформации организационных знаний, которая дает возможность обеспечить устойчивое инновационное развитие предприятия в условиях динамических изменений во внешней среде.

The structural model of intellectual capital is offered in the article. Integration of model constituents is executed by transformation of organizational knowledge. The approach gives an opportunity to provide steady innovative development of enterprise in the conditions of dynamic changes in an external environment.

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, человеческий капитал, организационный капитал, потребительский капитал, организационное знание.

**Key words:** intellectual capital, human capital, organizational capital, consumer capital, organizational knowledge.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 11.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 11.

**Чалая Оксана Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и аудита, Украинская государственная академия железнодорожного транспорта (пл. Фейербаха, 7, Харьков, 61050, Украина)

**E-mail:** o\_chala@inbox.ru

**Chalaya Oksana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Audit, Ukrainian State Academy of Railway Transport (pl. Feyerbakha, 7, Kharkiv, 61050, Ukraine)

**E-mail:** o\_chala@inbox.ru

Діяльність сучасних компаній в умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій та процесів глобалізації, формування економіки знань усе більш зміщується в сторону обробки інформації та знань. Знання стають чинником, що суттєво впливає на діяльність сучасних підприємств. Виграють у конкурентній боротьбі ті підприємства, які на основі знань про новітні технології з урахуванням досвіду, кваліфікації, компетенції персоналу постійно здійснюють інновації. Цінність таких підприємств все більшою мірою залежить від їх інтелектуального капіталу, ніж від матеріальних активів.

Усе це визначає пріоритетність досліджень у даній сфері в цілому та актуальність уточнення структури інтелектуального капіталу та концепції управління ним в умовах динамічних змін зовнішнього середовища.

Дослідження проблем структуризації інтелектуального капіталу виконані в роботах зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема Л. Едвінсон, М. Меллоун, К. Свейби, В. В. Глухов, У. В. Букович, А. Н. Козырев, Р. П. Булига.

Традиційний підхід до структуризації інтелектуального капіталу на основі ресурсної теорії передбачає ділення його на три складових – людський, структурний та клієнтський (споживчий) капітал.

Цей підхід сформувався на основі праць Л. Едвінсона. У 1994 р. була опублікована робота Л. Едвінсона

та М. Меллоун, присвячена структурі інтелектуального капіталу шведської страхової та фінансової компанії Scandia «Visualizing Intellectual Capital in Scandia» [1]. Модель інтелектуального капіталу Scandia Navigator містить такі складові: фінансова; клієнтська; процесна; розвитку та оновлення; людський капітал. У даній моделі людський капітал впливає на всі інші елементи. У цій моделі враховується параметр часу, що дає можливість розглядати зміни інтелектуального капіталу на часових відрізках і, таким чином, створює умови для управління інтелектуальним капіталом.

Складовими інтелектуального капіталу за Л. Едвінсоном є людський та структурний капітал [2]. Перший містить у собі знання, навички, можливості співробітників, інноваційність, а також корпоративну культуру організації. Структурний капітал складається з програмного забезпечення та баз даних, організаційної структури, брендів, патентів, тощо. Він належить організації на відміну від людського капіталу. Структурний капітал забезпечує клієнтський та організаційний капітал. Перший з них охоплює напрацьовані зв'язки з контрагентами. Другий забезпечує інноваційний та процесний капітал підприємства.

Розглянутий підхід визначає статичну компоненту інтелектуального капіталу. Однак, розглядаючи інтелектуальний капітал у умовах динамічних змін зовнішньо-

го середовища, відзначимо, що статична компонента не дозволяє врахувати взаємодію складових і відповідні його зміни протягом часу. Такі зміни значно впливають на оцінку інтелектуального капіталу і, відповідно, на оцінку діяльності підприємства в цілому.

Вищезазначене визначає актуальність даної проблематики та дозволяє сформулювати мету статті, яка полягає в уточненні сутності поняття «інтелектуальний капітал» та його структури в умовах економіки знань з урахуванням динамічних змін у зовнішньому середовищі.

**Р**озгляд поняття «інтелектуальний капітал» з позицій системного підходу, з урахуванням динамічних змін у зовнішньому середовищі підприємства потребує виділення динамічної складової такого капіталу. Остання пов'язана з незадокументованою частиною знань, яка є частиною людського капіталу та враховується як елемент компетенції персоналу.

Компетенції в складі інтелектуального капіталу запропонував виділити К. Свейбі, разом із його зовнішньою та внутрішньою структурою [3]. Компетенція як компонент, пов'язаний з персоналом, містить у своєму складі невідокремлені знання співробітників.

Очевидно, що компетенція є динамічним компонентом у силу природи невідокремлених від людини знань. Ці знання не фіксуються у формі документів та змінюються з плином часу залежно від набутого індивідом досвіду та навичок. За Свейбі, до компетенції належать освіта, кваліфікація, навички, досвід, дієздатність, відношення з клієнтами, тощо.

Аналізуючи запропоновані К. Свейбі компоненти внутрішньої структури інтелектуального капіталу, відзначимо, що вона складається з таких складових: документованих знань (патентів, технології взаємодії в організації, тощо); інформаційного простору, реалізовано на основі комп'ютерні системи, мереж, засобів зв'язку; недокументованих корпоративних знань, зокрема корпоративної культури.

Як бачимо, дві перші складові внутрішньої структури зафіксовані документально (у вигляді паперових або електронних документів) як статична компонента. Третя складова не завжди представлена у вигляді документів, але за своєю природою є статичною, зокрема корпоративна культура звичайно слабо змінюється з плином часу. Тому дані складові інтелектуального капіталу можуть бути легко відображені на основі ресурсного підходу.

Зовнішня структура інтелектуального капіталу складається з таких двох груп елементів, що задають: позиціонування підприємства на ринку (бренди, торгові марки, імідж); відношення з контрагентами (клієнти, постачальники, державні та суспільні організації).

Відзначимо, що відношення з контрагентами значною мірою залежить від людських якостей, досвіду, комунікативних навичок, тобто залежить від людського капіталу і тому характеризує динамічний аспект інтелектуального капіталу.

Таким чином, аналіз з позицій системного підходу таких складових інтелектуального капіталу, як компетенції та структура дозволяє зробити висновок, що дана структуризація лише частково розділяє формалізовані та невідокремлені знання, що не дозволяє розділити

статичний та динамічний аспекти інтелектуального капіталу і, відповідно, визначити методичний підхід до управління цим капіталом з урахуванням динамічних змін у зовнішньому середовищі.

Управління інтелектуальним капіталом в умовах змін зовнішнього середовища потребує врахування динамічної компоненти, що базується на організаційному знанні підприємства.

**П**еред подальшим розглядом запропонованої структурної моделі інтелектуального капіталу необхідно розглянути динамічну компоненту інтелектуального капіталу – організаційні знання та порядок змін цих знань.

Вперше термін «організаційне знання» був запропонований І. Нонака і Х. Такеучі [4] при дослідженні процесів зародження і розвитку інновацій в японських фірмах. Автори розглядають організаційне знання як таке, що інтегрує сукупність знань, досвіду співробітників на рівні організації в цілому і є необхідною передумовою інноваційного розвитку. Знання організації містить в собі як базові корпоративні знання про її функціонування, так і неявні знання окремих співробітників.

Знання кардинально відрізняються від інформації та даних. У новій філософській енциклопедії знання визначається як «форма соціальної та індивідуальної пам'яті, звернута схема діяльності та спілкування, результат позначення, структурування та осмислення» [5].

Наведене визначення уточнюється в філософському енциклопедичному словнику «Знання – перевірений практикою результат пізнання дійсності, вірне її віддзеркалення в мисленні людини; володіння досвідом і розумінням, які є правильними і в суб'єктивному і в об'єктивному відношенні і на підставі яких можна побудувати судження і висновки, що здаються досить надійними, для того, щоб розглядатися як знання» [6].

Р. Аккофом запропонована концепція перетворення даних в мудрість через такі категорії: дані, інформація, знання, мудрість [7].

Знання на відміну від інформації пов'язано з діями і має цінність в результаті дій як з його створення, так і з його використання. Знання безпосередньо пов'язано з людською діяльністю і має активну природу. Знання передає сенс, але відносний сенс. Як результат, знання створює реальність, що впливає на людську діяльність і її оцінку. Ця реальність відображується на площину економічних відносин у вигляді економіки знань.

Аналогічно тому, як знання створюється на основі інформації, дозволяє обробляти інформацію і представляти результат знання-орієнтованих дій у вигляді інформації, так і економіка знань використовує інформаційний простір як середовище для передачі, створення та використання інформації.

Розглянуті властивості знань дозволяють зробити висновок, що знання керівника підприємства формується в результаті взаємодії зі співробітниками та (або) із зовнішнім середовищем. Знання співробітників також формуються внаслідок взаємодії з колегами, контрагентами, документами, тощо. Знання керівника, пов'язане з

дією, формує стратегію управління підприємством. Знання в організації створюється людьми, підтриманими та обмеженими тими умовами, що їм надає підприємство.

Таким чином, процеси створення знання значною мірою визначаються організаційною структурою підприємства. Тому людський капітал є елементом системи інтелектуального капіталу і дозволяє отримати синергетичний ефект [8].

З позицій системного підходу визначення інтелектуального капіталу частиною людського [9] не відповідає структурі організаційного знання та не дає можливості розділити статичний та динамічний аспекти цього знання.

Запропонована автором структура інтелектуального капіталу доповнює традиційну ресурсну схему у вигляді людської, організаційної та споживачької компонент динамічної складовою, що дає можливість реалізувати такий ресурсний потенціал (рис. 1).

Людський капітал, на думку автора, доцільно досліджувати з позицій екстерналізації знань [4], тобто трансформації неформалізованих знань у формалізовані. Це дає можливість відокремити знання від виконавців та використовувати його після звільнення співробітника з підприємства. У результаті такого перетворення відбувається передача знань з людського капіталу до

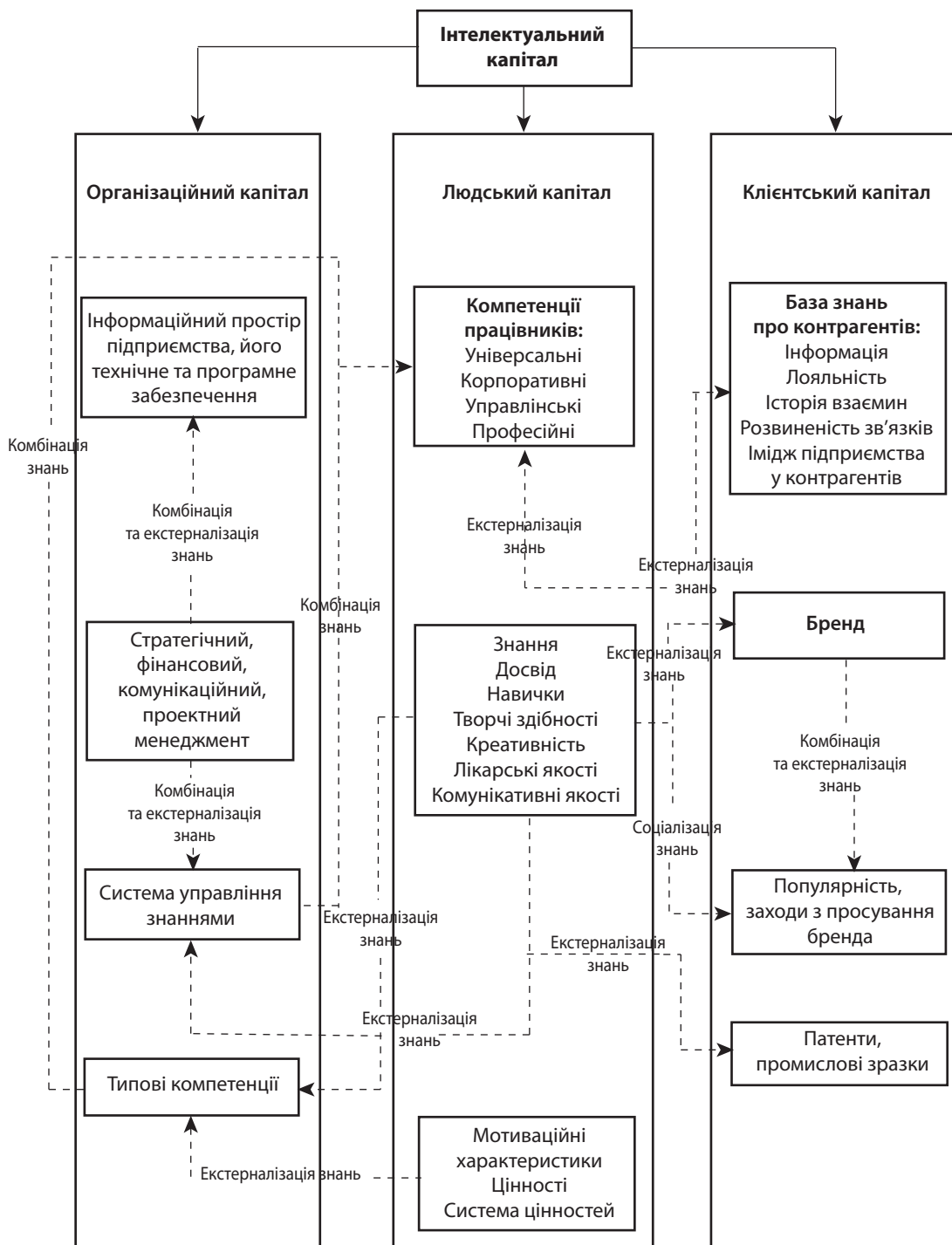


Рис. 1. Інтегрована структурна модель інтелектуального капіталу підприємства



організаційного. При використанні задокументованих знань новими співробітниками відбувається їх інтерналізація [4] – перехід формалізованих знань в неформалізовані, наприклад у вигляді нового досвіду.

**Н**еобхідною умовою для розглянутої трансформації знань є використання компетентнісного підходу до визначення складових людського капіталу. Компетентністний підхід дозволяє виконати оцінку знань та можливостей персоналу, визначивши не лише те, що виконав співробітник підприємства, а те, як він це зробив. Компетенція – це здатність співробітника вирішувати заданий клас професійних завдань. Компетенції, як і відображено на схемі інтегрованої структури, діляться на чотири групи: універсальні, корпоративні; управлінські; професійні [10].

*Організаційний капітал* доцільно визначати з позицій забезпечення конкурентних переваг на основі інноваційного розвитку підприємства. Це означає що організаційний капітал містить дві групи елементів:

1) інформаційний простір та його складові (комп'ютерні мережі, потоки інформації, тощо) як середовище для відновлення та використання інших елементів інтелектуального капіталу [11];

2) організацію менеджменту та систем управління знаннями як інструмент інновацій на основі документування, адаптації та використання організаційного знання;

3) типові компетенції, що документують корпоративну культуру, систему мотивації, тощо. Слід відзначити, що між типовими компетенціями як елементами організаційного капіталу та компетенціями працівників відбувається процес комбінації знань як перехід формалізованих знань у формалізовані [4].

*Клієнтський капітал* у запропонованій структурній моделі містить у собі не лише традиційну інформацію, але й знання про патенти, промислові зразки, бізнес-процеси:

1) інформація про клієнтів технічно зазнає істотних змін в сторону більшої деталізації, гнучкості, індивідуалізації. Такі зміни пов'язані з розвитком глобального інформаційного простору на основі мережі інтернет, що дає можливості «включати» клієнтів у бізнес-процеси та інноваційні процеси підприємства;

2) бренди, торгові марки. З урахуванням процесів трансформації знань як динамічного аспекту інтелектуального капіталу слід відрізнити сам бренд, зареєстровану торгову марку та їх популярність. Остання залежить значною мірою від заходів по просуванню бренду, PR – акцій, тощо;

3) патенти, промислові зразки, тощо також є доступними, можуть бути скопійованими і потребують заходів захисту, зокрема судового. Такий судових захист є характерною прикметою відносин між крупними корпораціями, особливо в останні роки, коли стали створювати дочірні «ферми патентів». Указані «ферми» отримують прибуток за рахунок відчислень з патентів. Це і є головною сферою їх діяльності. Тому, на думку автора, патенти слід віднести до клієнтського капіталу;

4) моделі бізнес-процесів. Даний елемент слід віднести до клієнтського капіталу, том що моделі бізнес-процесів звичайно сертифікуються у системах менеджменту якості

і є відомими клієнтам. У силу такої відкритості виникає проблема з їх збереженням як організаційного знання

Таким чином, запропонована інтегрована структурна модель інтелектуального капіталу містить у собі статичну ресурсну складову, яка відповідає традиційному підходу до визначення структури інтелектуального капіталу, та динамічну складову, яка забезпечує взаємодію та інтеграцію елементів ресурсної складової з урахуванням впливів зовнішнього середовища. Розгляд статичного й динамічного аспектів інтелектуального капіталу дозволяє дає можливість не лише визначити інтелектуальний потенціал підприємства, але й можливості з його ефективної реалізації у вигляді інноваційних процесів в умовах динамічних зовнішніх змін.

## ВИСНОВКИ

Запропоновано інтегровану структуру інтелектуального капіталу, що відображає його ресурсний та знанієвий (динамічний) аспекти. Інтеграція структурних елементів інтелектуального капіталу виконується на базі трансформації організаційних знань, що дає можливість забезпечити стійкий інноваційний розвиток підприємства в умовах економіки знань, а також динамічних змін у зовнішньому середовищі. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Эдвинсон Л.** Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинсон, М. Меллоун // Новая постиндустриальная волна на Западе : Антология [Текст] / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 108 с.
2. **Edvinsson L.** Visualizing Intellectual Capital in Scandia [Текст] / L. Edvinsson, M. Malone. – Scandia, 1994. – 203 p.
3. **Sveiby K. E.** (1994) Towards a Knowledge Perspective on Organisation Doctoral Dissertation. Department of Business Administration, University of Stockholm. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sveiby.com/articles/Towards.htm>
4. **Нонака И.** Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах [Текст] / И. Нонака, Х. Такеучи. – М., 2003. – 384 с.
5. Новая философская энциклопедия: В 4 томах [Текст] / Ред. совет: Степин В. С., Гусейнов А. А., Семигин Г. Ю., Огурцов А. П. и др. – М. : Мысль, 2010. – Том 2. – 736 с.
6. Философский энциклопедический словарь [Текст]. – М., 2000. – 166 с.
7. **Аккоф Р.** Планирование будущего корпорации [Текст] / Р. Аккоф. – М. : Прогресс, 1985. – 327 с.
8. **Орлова Т.** Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, виды / Т. Орлова // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 4. – С. 109 – 119.
9. **Чудинов Г. В.** Повышение эффективности человеческого капитала на основе инвестиций в интеллектуальную компоненту [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Г. В. Чудинов. – М., 2007. – 20 с.
10. **Уидет С.** Руководство по компетенциям [Текст] / С. Уидет, С. Холлифорд : Пер. с англ. – М.: НИРО, 2003. – 224 с.
11. **Чала О. В.** Информационный простір підприємства як об'єкт управління / О. В. Чала // Вісник економіки транспорту і промисловості : Збірник наукових праць. Вип. 32. – Х., 2010. – С. 25 – 29.

# ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

ЧУМАК Л. Ф., ГАРКАВА Л. В.

УДК 658.5

## Чумак Л. Ф., Гаркава Л. В. Основні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства

У статті розглядається сутність понять «конкурентоспроможність» і «конкурентна перевага». Аналізуються основні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах. Зроблено висновок, що головною потребою сучасного управління конкурентоспроможністю підприємства стає визначення, наукове обґрунтування стратегічних конкурентних переваг і вирішення завдання утримання досягнутих позицій протягом тривалого часу.

**Ключові слова:** конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентна перевага, формування конкурентних переваг, стратегічне планування.  
**Бібл.:** 12.

**Чумак Лариса Федорівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

**E-mail:** lara\_c@rambler.ru

**Гаркава Лілія Володимирівна** – студентка, факультет економічних, управлінських та освітніх технологій, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

**E-mail:** liliska18-19@mail.ru

УДК 658.5

UDC 658.5

## Чумак Л. Ф., Гаркавая Л. В. Основные аспекты управления конкурентоспособностью предприятия

В статье рассматривается сущность понятий «конкурентоспособность» и «конкурентное преимущество». Анализируются основные подходы к управлению конкурентоспособностью предприятия в современных условиях. Сделан вывод, что главной потребностью современного управления конкурентоспособностью предприятия становится определение, научное обоснование стратегических конкурентных преимуществ и решение задачи удержания достигнутых позиций на протяжении длительного времени.

**Ключевые слова:** конкуренция, конкурентоспособность, конкурентное преимущество, формирование конкурентных преимуществ, стратегическое планирование.

**Библ.:** 12.

**Чумак Лариса Федоровна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

**E-mail:** lara\_c@rambler.ru

**Гаркавая Лилия Владимировна** – студентка, факультет экономических, управленческих и образовательных технологий, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

**E-mail:** liliska18-19@mail.ru

## Chumak L. F., Garkavaya L. V. Key Aspects of Company Competitiveness Management

The article deals with the essence of the concepts of «competitive» and «competitive advantage». The main approaches to the management of enterprise competitiveness in the modern world are analyzed. It is concluded that the main needs of the modern enterprise management competitiveness is to determine scientific substantiation of strategic competitive advantage and the solution of the retention of the achieved level for a long time.

**Key words:** competition, competitiveness, competitive advantage, creating competitive advantage, strategic planning.

**Bibl.:** 12.

**Chumak Larisa F.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economy and Organization of Activity of Subjects of Managing, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

**E-mail:** lara\_c@rambler.ru

**Garkavaya Liliya V.** – Student, Faculty of Economic, Administrative and Educational Technology, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

**E-mail:** liliska18-19@mail.ru

Мінливість умов ринкового середовища підприємства та постійні трансформаційні процеси в економіці України вимагають від суб'єктів господарювання адаптування до цих змін і забезпечення свого майбутнього успішного існування завдяки вирішенню проблеми створення та підтримки конкурентоспроможності, управління конкурентоспроможністю. На сьогодні необхідністю є формування нових підходів до створення моделі управління підприємствами, які б мали змогу відповідати вимогам споживачів, успішно конкурувати на ринку.

Теоретичним і практичним питанням управління конкурентоспроможністю підприємства присвячені дослідження таких вітчизняних та зарубіжних вчених: Оліна Б., Стівенсона В., Ламбена Ж., Портера М., Аптекаря С. С., Берсуцького Я. Г., Градова А. П., Заруби В. Я., Круглова М. І., Лисенка Ю. Г., Петренко В. Л., Іванова Ю. Б., Фатхутди-

нова Р. А., Чумаченка М. Г. та ін. Вони зробили значний внесок у розробку основоположних проблем прийняття оптимального управлінського рішення.

Першим у науковий обіг поняття «конкурентоспроможність» ввів М. Портер: «конкурентоспроможність підприємства – порівняна перевага стосовно інших фірм» [2].

Ю. Іванов визначив КСП як «властивість підприємства змінювати траєкторію руху або намічений режим функціонування у процесі адаптації до впливів зовнішнього середовища з метою збереження розвитку вже наявних або створених нових конкурентних переваг» [3].

Конкурентоспроможність – «це можливість підприємства робити конкурентоспроможну продукцію, перевагу підприємства щодо інших підприємств даної галузі в країні і за її межами», – стверджував Р. Фатхутдинов [4].

КСП як економічна категорія означає здатність окремого суб'єкта випереджати свого суперника в досягненні поставлених цілей на конкурентному ринку. Однак сучасна наука про теорію стратегії не дає як єдиного загальноприйнятого трактування змісту категорії «конкурентоспроможність», так і єдиного загальноприйнятого підходу до методів її оцінки й формування [1].

Метою дослідження в роботі є вивчення та визначення характеристик діяльності підприємства, які надають можливість формування конкурентних переваг, і самого процесу створення конкурентних переваг.

**П**оняття «конкурентоспроможність» (КСП) нерозривно пов'язане з конкуренцією. Конкуренція – це суперництво між суб'єктами ринкової економіки за найкращі умови виробництва, вигідну позицію на ринку. Конкуренція сприяє розвитку українських підприємств і виходу національної економіки на траєкторію стійкого зростання, створює умови для досягнення рівноваги між суспільними інтересами і прагненням виробника до збільшення прибутку.

Конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, що відображає ступінь відмінності розвитку даного підприємства від конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей, а також можливості й динаміку пристосування підприємства до умов ринкової конкуренції [5].

Поняття КСП підприємства можна охарактеризувати такими особливостями: КСП не є іманентною якістю підприємства, вона може бути виявлена та оцінена тільки в умовах наявності конкурентів (реальних або потенційних); поняття КСП відносне, тобто вона буде мати різний рівень стосовно різних конкурентів; визначається КСП підприємства продуктивністю використання залучених ним у виробничий процес ресурсів; рівень КСП підприємства залежить від рівня КСП його продукції, галузі, країни [5].

КСП підприємства визначають три групи факторів:

- ✦ на макроекономічному рівні – КСП території та країни;
- ✦ на галузевому рівні – КСП галузі;
- ✦ на рівні підприємства – фактори, що характеризують його власний потенціал, місце на ринку, зокрема унікальність продукції, рівень її КСП [1].

Основними умовами формування і забезпечення КСП підприємств є внутрішні та зовнішні фактори. Дослідження управління КСП слід здійснювати в обов'язковому взаємозв'язку впливу факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, яка є багаторівневою, багатоаспектною системою [9].

На макрорівні формується сукупність таких факторів: економічних, міжнародних, демографічних, правових, географічних, науково-технічних, технологічних, політичних та соціокультурних факторів.

На мезорівні на конкурентоспроможність діють: продуктивність галузі, наукоємність, оплата праці в галузі, капіталоємність, наукоємність, технічний рівень продукції, сукупність необхідних знань, ступінь експортної орієнтації.

На мікрорівні на конкурентоспроможність впливають: ціна і якість продукції, що виготовляється підприємством, його виробничий, технологічний стан, професійно-кваліфікаційний рівень персоналу, маркетингові можливості тощо [9].

М. Мескон до факторів прямого впливу відносить внутрішні фактори, а до опосередкованого – зовнішні фактори. М. Портер до факторів основного впливу відносить: наявність конкуренції в галузі, ринкову владу покупців та постачальників, загрозу появи нових конкурентів, загрозу появи товарів-замінників [10].

Фатхутдінов Р. А. серед зовнішніх чинників, які впливають на конкурентоспроможність підприємства на мезоекономічному рівні виділяє: використання доступних і дешевих ресурсів, прозорість ринку, система підготовки кадрів, рівень інтеграції всередині країни, низькі процентні ставки, якісне правове регулювання, сприяння місцевих органів, гармонізація системи сертифікації [4].

До внутрішніх чинників на галузевому рівні слід віднести: попит на товар галузі, оптимальний рівень уніфікації і стандартизації продукції, експорт наукомісткої продукції, наявність конкурентоспроможного персоналу в галузі, оптимальний рівень галузевої концентрації, наявність конкурентоспроможних постачальників, оптимізація ефективності використання ресурсів, наявність радикальних нововведень, великий обсяг конкурентоспроможних підприємств в галузі, сертифікація та екссклюзивність продукції [11].

Івашенко Г. А. класифікує фактори конкурентоспроможності за можливостями управління на: первинні, суб'єктивні, регульовані, контрольовані, заплановані; за ступенем дії на: статичні, динамічні, дискретні, безперервні; за можливостями виміру: вимірні, слабо вимірні, невимірні. На думку дослідників, конкурентоспроможність залежить від ряду компонентів, які можна поділити на три групи: техніко-економічні, комерційні та нормативно-правові. Перші включають якість, ціну продажу і затрати на експлуатацію чи в процесі використання. Другі включають кон'юнктуру ринку, сервісне обслуговування, рекламу, імідж фірми. І треті фактори відображають вимоги технічної, екологічної безпеки, а також патентно-правові вимоги [12].

Інші вчені визначають дію на конкурентоспроможність підприємства таких факторів, як: якість, ціна, надійність, час та витрати. Однак ученим не визначається вплив даних факторів у парній взаємодії, їх ранжування. Внаслідок жорстокої конкуренції одним із факторів можна назвати і ефективність логістичного менеджменту, тобто управління товаротранспортними потоками.

**Н**абір факторів, які визначають КСП підприємства, виявляється настільки значущим і своєрідним, що неможливо запропонувати єдину методику збирання даних стосовно їхньої обробки та ідентифікації для прийняття відповідних рішень. Разом з тим, досить широке коло таких факторів зужується концентрацією уваги на так званих конкурентних перевагах підприємств, тобто таких характеристиках чи властивостях, які забезпечать підприємству перевагу над прямими конкурентами. До основних чинників

КСП підприємства на сучасному етапі віднесено такі: якість продукції і послуг, рівень техніки і технології, доступ до привабливих джерел фінансового забезпечення, рівень активності інноваційно-інвестиційної діяльності, наявність стратегії підтримки високого рівня конкурентоспроможності, орієнтація у своїй діяльності на ринок і систематичну роботу зі споживачами, наявність конкурентної стратегії щодо безпосередніх конкурентів, рівень кваліфікації персоналу і рівень менеджменту, ринкова інфраструктура, правове поле функціонування підприємства тощо [7].

**В** умовах конкуренції головним завданням будь-якого підприємства є завоювання кращої конкурентної позиції на ринку за рахунок формування, підтримки й розвитку конкурентної переваги, і як наслідок, одержання більших економічних вигід, тому стратегічною метою управління конкурентоспроможністю підприємства є формування, підтримка й розвиток стратегічної конкурентної переваги.

Стратегічне управління включає два основні процеси: стратегічне планування і тактико-технічне управління реалізацією сформульованої стратегії.

Стратегія спрямовується на збереження і збільшення матеріального і нематеріального статку, максимізацію доходів від будь-якої форми ділової активності, підвищення ступеня конкурентоспроможності підприємства. Стратегічне конкурентне управління формалізується у вигляді концепції тактики конкурентного управління і визначається сукупністю моделей і засобів дій, які її складають. Тобто, під тактичним управлінням розуміється сукупність моделей і відповідних засобів, які обирає і практично використовує підприємство проти зовнішнього оточення, конкурентів і за допомогою якого реалізовує обрану стратегію [8].

Успішне функціонування підприємства в сучасних економічних умовах можливо при постійному аналізі зовнішнього та внутрішнього середовищ і своєчасному вживанню адекватних заходів щодо адаптації до умов, які швидко змінюються.

Прийняття рішення про формування нової конкурентної переваги відбувається у процесі моніторингу існуючих конкурентних переваг, коли виникає необхідність перекривання застарілих конкурентних переваг і тих, що перебувають на стадії спаду, новими, більш ефективними й стійкими, та виявлення можливих нових конкурентних переваг з урахуванням потреб ринку. Порядок формування нових конкурентних переваг розділяють на чотири етапи: підготовчий, проектний, впровадження нових конкурентних переваг, аналіз результатів впровадження нових конкурентних переваг [9].

На підготовчому етапі відбувається аналіз інформації, яка необхідна для формування нових конкурентних переваг, отриманої в процесі моніторингу, виявлення нових конкурентних переваг на базі аналізу отриманої інформації й зіставлення їх з можливостями підприємства. Наступним кроком у рамках підготовчого етапу виступає обґрунтування рішення про формування переліку нових конкурентних переваг з урахуванням їх рейтингування за значущістю для підприємства

та одержуваною ефективністю й стійкістю у випадку їх реалізації та відповідності конкурентній стратегії.

На проектному етапі розробляється проект нової конкурентної переваги, де вказуються всі задіяні фактори підприємства та їх функції у процесі формування нових конкурентних переваг. Вслід за цим проводиться оцінка очікуваної ефективності й стійкості нових конкурентних переваг у рамках проекту.

При відповідності вимогам проект нової конкурентної переваги приймається до впровадження (третій етап). При невідповідності критеріям необхідно повернутися до першого етапу з метою отримання нової інформації за результатами моніторингу конкурентних переваг перш ніж ухвалювати рішення про формування нових.

Після впровадження нової конкурентної переваги проводиться останній, четвертий етап – визначення результатів від її реалізації. У рамках даного етапу проводиться аналіз зіставлення запланованих результатів з отриманими на основі проведення моніторингу. У випадку відповідності встановленим критеріям підприємство вживає заходів з підтримки нової конкурентної переваги. В іншому випадку провадиться аналіз проекту й виявляються слабкі місця, які необхідно усунути.

Наведений методичний підхід до організації процесу формування нових конкурентних переваг дозволяють сформувати ефективну та стійку систему конкурентних переваг підприємства [9].

**З**абезпечення високих фінансових результатів і стійкої конкурентної позиції можливе завдяки ефективній реалізації та підтримці існуючих конкурентних переваг підприємства, які власне й забезпечують його конкурентоспроможність. Вирішення цього завдання потребує розробки науково-методичного забезпечення процесів оцінювання та формування ефективних і стійких конкурентних переваг підприємства. Проблеми оцінювання та формування конкурентних переваг промислових підприємств є актуальними для будь-якого вітчизняного виробника, оскільки від наявності стійких конкурентних переваг залежить рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку та стійкість його конкурентної позиції [4].

Дослідження сутності та різноманітності концепцій управління конкурентоспроможністю підприємства дає можливість більш точно визначити його основні особливості, фактори й напрямки формування змін. Головною потребою сучасного управління конкурентоспроможністю підприємства стає визначення, наукове обґрунтування стратегічних конкурентних переваг та вирішення завдання утримання досягнутих позицій тривалий час. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Управління конкурентоспроможністю підприємства : Підручник / Ю. Б. Іванов, М. О. Кизим, О. М. Тищенко, О. Ю. Іванова, О. В. Ревенко, Т. М. Чечетова-Терашвілі. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 320 с.
2. **Портер Е.** Майкл Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер ; Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

3. Качалина Л. Н. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : Научное издание / Л. Н. Качалина, Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько, О. С. Абрамова. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.

4. Фатхудинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р. А. Фатхудинов, Г. А. Осовська. – К. : Кондор, 2009. – 470 с.

5. Качалина Л. Н. Конкурентоспособный менеджмент / Л. Н. Качалина. – М. : Изд-во Эксмо, 2006. – 464 с.

6. Орлов П. А. Конкурентные преимущества предприятия: оценка, формування та розвиток : монографія / П. А. Орлов, Ю. Б. Иванов, О. Ю. Иванова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 352 с.

7. Посторонко В. М. Поняття та категорійний апарат конкурентоспроможності підприємства та проблематики його визначення // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2011. – № 6, Т. 2. – С. 276 – 277.

8. Яременко О. Ф. Науково-практичні аспекти стратегічного і тактичного управління конкурентоспроможністю

підприємства / О. Ф Яременко // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2011. – № 5, Т. 1. – С. 35 – 37.

9. Іванов. Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : монографія / Ю. Б. Иванов, П. А. Орлов, О. Ю. Иванова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 352.

10. Зламанюк Т. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://confiapv.at.ua/publ/konf\\_9\\_10\\_grudnja\\_2010\\_r/sistemno\\_procesnij\\_pidkhid\\_do\\_upravlinnja\\_konkurentospromozhnistju\\_pidpriemstva/4-1-0-385](http://confiapv.at.ua/publ/konf_9_10_grudnja_2010_r/sistemno_procesnij_pidkhid_do_upravlinnja_konkurentospromozhnistju_pidpriemstva/4-1-0-385)

11. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль ; Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревської. – СПб. : Питер, 2001. – 480 с.

12. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства : реферат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://referatcentral.org.ua/marketing>

УДК 338.12.017

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ЧУМАК Л. Ф., КОТЛЯР Г. В.

УДК 338.12.017

**Чумак Л. Ф., Котляр Г. В. Теоретичні підходи до визначення та управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства**

У статті розглядається сутність поняття «конкурентоспроможність потенціалу», його особливості та структура. Наводиться механізм управління конкурентоспроможним потенціалом та його діагностика. Зроблено висновок, що підприємство може мати конкурентоспроможний потенціал за умов досягнення високої якості продукції, оптимальних цін, інновацій у виробництві. Досягнути цих переваг неможливо без утворення міцної, жорсткої, всеохопної системи управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства.

**Ключові слова:** потенціал, конкурентоспроможність, конкурентоспроможний потенціал, структура та система управління, механізм управління конкурентоспроможним потенціалом.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Чумак Лариса Федорівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

**E-mail:** lara\_c@rambler.ru

**Котляр Галина Василівна** – студентка, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

**E-mail:** kotlyargalya@ukr.net

УДК 338.12.017

**Чумак Л. Ф., Котляр Г. В. Теоретические подходы к определению и управлению конкурентоспособностью потенциала предприятия**

В статье рассматривается сущность понятия «конкурентоспособность потенциала», его особенности и структура. Приводится механизм управления конкурентоспособным потенциалом и его диагностика. Сделан вывод, что предприятие может иметь конкурентоспособный потенциал при условии достижения высокого качества продукции, оптимальных цен и инноваций в производстве. Достичь этих преимуществ невозможно без создания мощной, жесткой, всеобъемлющей системы управления конкурентоспособностью потенциала предприятия.

**Ключевые слова:** потенциал, конкурентоспособность, конкурентоспособный потенциал, структура и система управления, механизм управления конкурентоспособным потенциалом.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Чумак Лариса Федоровна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

**E-mail:** lara\_c@rambler.ru

**Котляр Галина Васильевна** – студентка, кафедра экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

**E-mail:** kotlyargalya@ukr.net

UDC 338.12.017

**Chumak L. F., Kotlyar G. V. Theoretical Approaches to the Identification and Management of Competitive Potential of the Company**

In the article the essence of the concept «competitive potential», its features and structure is investigated. Control mechanism provides competitive potential and its diagnosis. It is concluded that the company may have competitive potential subject to the achievement of high quality products, the best prices and innovations in manufacturing. To achieve these benefits is not possible without a strong, tough and comprehensive competitiveness management capacity of enterprises.

**Key words:** potential, competitiveness, competitive potential, structure and management system, management mechanism competitively potential.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Chumak Larisa F.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economy and Organization of Activity of Subjects of Managing, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

**E-mail:** lara\_c@rambler.ru

**Kotlyar Galina V.** – Student, Department of Economy and Organization of Activity of Subjects of Managing, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

**E-mail:** kotlyargalya@ukr.net

3. Качалина Л. Н. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : Научное издание / Л. Н. Качалина, Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько, О. С. Абрамова. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.

4. Фатхудинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р. А. Фатхудинов, Г. А. Осовська. – К. : Кондор, 2009. – 470 с.

5. Качалина Л. Н. Конкурентоспособный менеджмент / Л. Н. Качалина. – М. : Изд-во Эксмо, 2006. – 464 с.

6. Орлов П. А. Конкурентные преимущества предприятия: оценка, формирование и развитие : монография / П. А. Орлов, Ю. Б. Иванов, О. Ю. Иванова. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2008. – 352 с.

7. Посторонко В. М. Понятия та категорійний апарат конкурентоспроможності підприємства та проблематики його визначення // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2011. – № 6, Т. 2. – С. 276 – 277.

8. Яременко О. Ф. Науково-практичні аспекти стратегічного і тактичного управління конкурентоспроможністю

підприємства / О. Ф Яременко // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2011. – № 5, Т. 1. – С. 35 – 37.

9. Іванов. Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : монографія / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Иванова. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2008. – 352.

10. Зламанюк Т. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://confiapv.at.ua/publ/konf\\_9\\_10\\_grudnja\\_2010\\_r/sistemno\\_procesnij\\_pidkhid\\_do\\_upravlinnja\\_konkurentospromozhnistju\\_pidpriemstva/4-1-0-385](http://confiapv.at.ua/publ/konf_9_10_grudnja_2010_r/sistemno_procesnij_pidkhid_do_upravlinnja_konkurentospromozhnistju_pidpriemstva/4-1-0-385)

11. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль ; Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревської. – СПб. : Питер, 2001. – 480 с.

12. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства : реферат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://referatcentral.org.ua/marketing>

УДК 338.12.017

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ЧУМАК Л. Ф., КОТЛЯР Г. В.

УДК 338.12.017

**Чумак Л. Ф., Котляр Г. В. Теоретичні підходи до визначення та управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства**

У статті розглядається сутність поняття «конкурентоспроможність потенціалу», його особливості та структура. Наводиться механізм управління конкурентоспроможним потенціалом та його діагностика. Зроблено висновок, що підприємство може мати конкурентоспроможний потенціал за умов досягнення високої якості продукції, оптимальних цін, інновацій у виробництві. Досягнути цих переваг неможливо без утворення міцної, жорсткої, всеохопної системи управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства.

**Ключові слова:** потенціал, конкурентоспроможність, конкурентоспроможний потенціал, структура та система управління, механізм управління конкурентоспроможним потенціалом.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Чумак Лариса Федорівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

**E-mail:** lara\_c@rambler.ru

**Котляр Галина Василівна** – студентка, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

**E-mail:** kotlyargalya@ukr.net

УДК 338.12.017

**Чумак Л. Ф., Котляр Г. В. Теоретические подходы к определению и управлению конкурентоспособностью потенциала предприятия**

В статье рассматривается сущность понятия «конкурентоспособность потенциала», его особенности и структура. Приводится механизм управления конкурентоспособным потенциалом и его диагностика. Сделан вывод, что предприятие может иметь конкурентоспособный потенциал при условии достижения высокого качества продукции, оптимальных цен и инноваций в производстве. Достичь этих преимуществ невозможно без создания мощной, жесткой, всеобъемлющей системы управления конкурентоспособностью потенциала предприятия.

**Ключевые слова:** потенциал, конкурентоспособность, конкурентоспособный потенциал, структура и система управления, механизм управления конкурентоспособным потенциалом.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Чумак Лариса Федоровна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

**E-mail:** lara\_c@rambler.ru

**Котляр Галина Васильевна** – студентка, кафедра экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

**E-mail:** kotlyargalya@ukr.net

UDC 338.12.017

**Chumak L. F., Kotlyar G. V. Theoretical Approaches to the Identification and Management of Competitive Potential of the Company**

In the article the essence of the concept «competitive potential», its features and structure is investigated. Control mechanism provides competitive potential and its diagnosis. It is concluded that the company may have competitive potential subject to the achievement of high quality products, the best prices and innovations in manufacturing. To achieve these benefits is not possible without a strong, tough and comprehensive competitiveness management capacity of enterprises.

**Key words:** potential, competitiveness, competitive potential, structure and management system, management mechanism competitively potential.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

**Chumak Larisa F.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economy and Organization of Activity of Subjects of Managing, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

**E-mail:** lara\_c@rambler.ru

**Kotlyar Galina V.** – Student, Department of Economy and Organization of Activity of Subjects of Managing, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

**E-mail:** kotlyargalya@ukr.net

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

ЕКОНОМІКА

**В** умовах сучасної конкуренції зберегти завойовані ринкові позиції надзвичайно складно. Визначення свого місця в конкурентному середовищі і успішне функціонування в ньому є першим і одним з найважливіших кроків в управлінні конкурентоспроможністю потенціалу підприємства.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства є складне та не однозначне поняття. В сучасній науково-методичній літературі наводиться багато трактувань конкурентоспроможності потенціалу підприємства, однак єдиного визначення та підходу до цього поняття досі не існує. Теоретичні та практичні аспекти визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства відображені у роботах таких учених, як А. Е. Воронкова, О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк, Н. С. Краснокутська, І. В. Крючкова та ін. Наведемо кілька прикладів (табл. 1).

Однією з головних задач забезпечення конкурентоспроможності потенціалу підприємства є виявлення, систематизація та аналіз всіх елементів, які входять до складу конкурентного потенціалу, тобто аналіз самої структури конкурентного потенціалу (рис. 1), а також визначення впливу цих елементів один на одного [1].

Управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства являє собою процес, у якому діяльність, спрямована на досягнення цілей, розглядається не як одноразова дія, а як серія безперервних, взаємозалежних дій – функцій управління, об'єднаних сполучними процесами комунікацій і прийняття рішень [2].

Під функціями управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства доцільно розуміти види управлінської діяльності, які забезпечують формування способів управлінського впливу на конкурентоспроможність потенціалу підприємства.

Таблиця 1

Підходи до визначення «конкурентоспроможність потенціалу підприємства»

Автор визначення	Визначення поняття
Д. Є. Салавеліс [9]	Економічна категорія, яка надає порівняльну характеристику та відображає рівень переваги результативних показників оцінки стану системи його ресурсів і можливостей відносно аналогічних показників конкурентних підприємств на ринку
А. Е. Воронкова [2]	Сукупність виробничо-фінансових, інтелектуальних і трудових можливостей підприємства, які забезпечують йому конкурентні переваги на ринку
О. С. Федонін, І. Н. Репіна, О. І. Олексюк [10]	Комплексная сравнительная характеристика, отражающая уровень преобладания совокупности показателей оценки возможностей предприятия, которые определяют его успех на определенном рынке за определенный промежуток времени относительно совокупности аналогичных показателей предприятий-конкурентов
Н. С. Краснокутская [8]	Комплексная сравнительная характеристика потенциала, отражающая степень преимущества совокупности индикаторов качества использования ресурсов и организации связей между ними, которые определяют эффективность потенциала на определенном рынке в определенный промежуток времени относительно совокупности индикаторов предприятий-аналогов.
Т. О. Загорная [5]	Совокупные возможности торгового предприятия создавать, сохранять и развивать устойчивые конкурентные преимущества для обеспечения долгосрочной эффективной деятельности на рынке
І. В. Крючкова [7]	Совокупность таких возможностей предприятия, которые обеспечивают ему устойчивые позиции на рынке
І. М. Злидень [6]	Систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища підприємства, що забезпечує отримання конкурентних переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища та обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених конкурентних цілей та при раціональному використанні забезпечує підприємству високий конкурентний статус

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства має декілька особливостей, а саме:

- ✦ конкурентоспроможність не є іманентною якістю підприємства. Вона може бути виявлена і оцінена тільки за наявності конкурентів (реальних або потенційних);
- ✦ це поняття є відносним, тобто воно має різний рівень відносно різних конкурентів;
- ✦ конкурентоспроможність потенціалу підприємства визначається продуктивністю використання залучених до процесу виробництва ресурсів;
- ✦ рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності його складових (передусім продукції), а також від загальної конкурентоспроможності галузі і країни.

При побудові системи управління конкурентним потенціалом необхідно враховувати ряд таких принципів:

- ✦ орієнтація на зовнішнє середовище, споживачів та потреби ринку;
- ✦ достатність інформаційного забезпечення та рівня повноважень особи, яка приймає управлінські рішення;
- ✦ процесний підхід (дозволяє визначити джерела отримання інформації, а також зворотній зв'язок для ефективного управління конкурентним потенціалом);
- ✦ системний підхід до управління (виявлення взаємопов'язаних процесів всередині конкурентного потенціалу);
- ✦ моніторинг конкурентного потенціалу (спрямований на підвищення ефективності конкурентного потенціалу за рахунок виявлення та попередження відхилень та помилок);

- ✦ використання перевіреної та достовірної інформації;
- ✦ урахування взаємозв'язку підприємства із зовнішнім середовищем [3].

Управлінський аспект визначення рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства слід розгля-

дати з позицій основних функцій управління [10]: планування, організації, регулювання, мотивації, контролю, координації. На рис. 2 зображено механізм управління конкурентним потенціалом.

Роль діагностики як інструменту, що забезпечує зворотний зв'язок в управлінні підприємством, важко

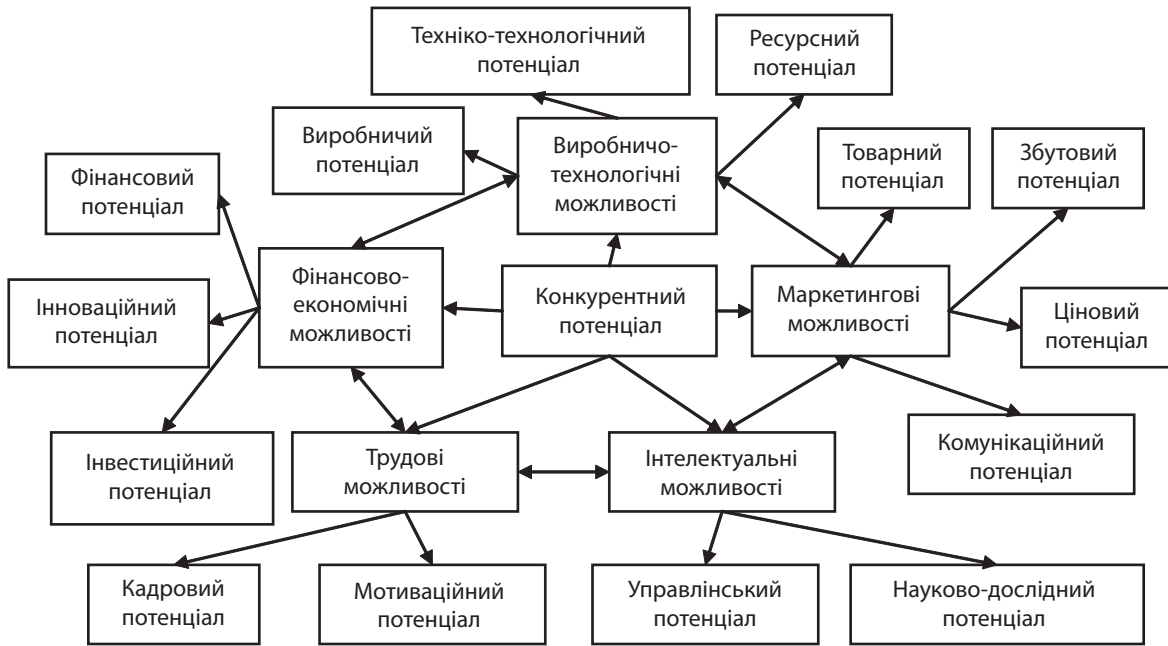


Рис. 1. Структура конкурентного потенціалу

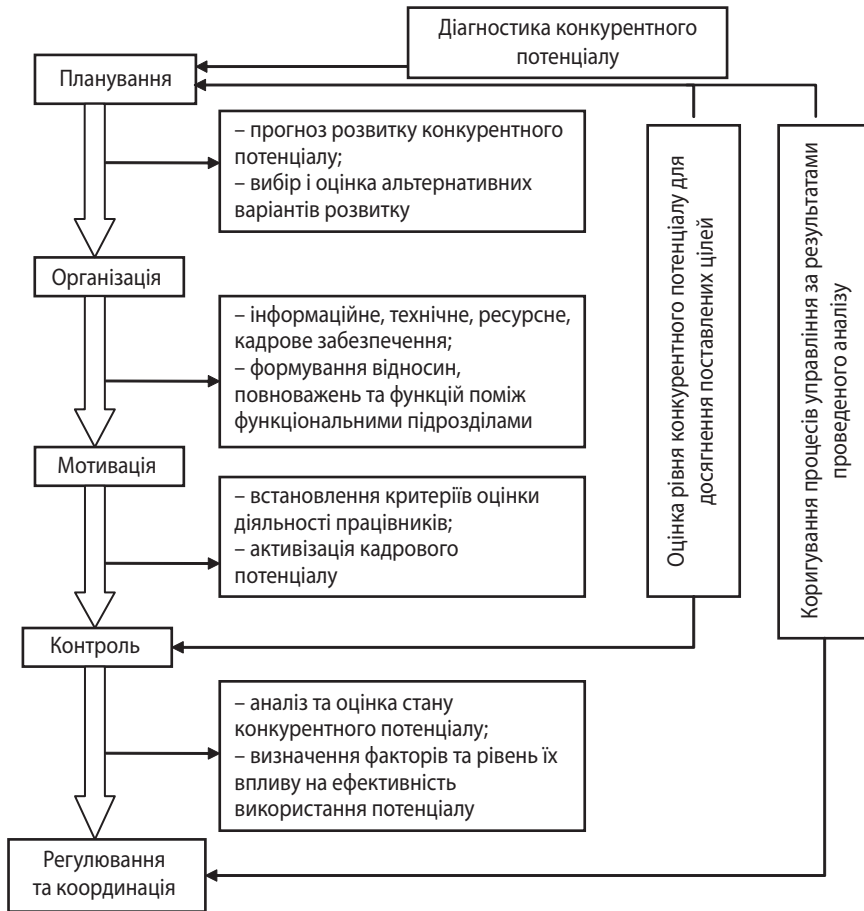


Рис. 2. Механізм управління конкурентним потенціалом



переоцінити. Якщо в умовах сучасної конкуренції підприємство постійно не стежить за основними показниками, що характеризують різні сторони його діяльності, то незабаром з'ясується, що результати діяльності стали істотно гірші, ніж у минулому періоді. Тому, щоб зберегти завойовані ринкові позиції й ефективно здійснювати управління конкурентоспроможним потенціалом, виникає потреба у діагностиці діяльності підприємства, зокрема його конкурентного потенціалу.

Діагностика діяльності підприємства – це творчий процес, різноманітний за змістом, який здійснюється за допомогою різних аналітичних прийомів з урахуванням специфіки виробництва, його організації на конкретному підприємстві. Діагностику слід розглядати як різновид управлінської діяльності, спрямованої на встановлення й вивчення внутрішнього стану підприємства, виявлення проблем його ефективного функціонування й розвитку, а також формування шляхів їх вирішення (рис. 3).

Сприяти підвищенню ефективності управління конкурентним потенціалом може створення моделі, яка складається з трьох блоків: *перший* – конкурентний аналіз, який поєднує в собі внутрішнє середовище підприємства, зовнішнє середовище підприємства, внутрішні конкурентні можливості та можливості конкурентного оточення; *другий* – формування конкурентного потенціалу, який здійснюється шляхом порівняння сильних сторін конкурентної позиції підприємства та конкурентів, виявленням ключових чинників успіху, які забезпечують конкурентну раціональність підприємства та стійкі конкурентні переваги, визначення конкурентного потенціалу, виявлення слабких сторін конкурентної позиції підприємства та конкурентного ризику; *третій* – управління конкурентним потенціалом, мета якого – використання мінімально необхідної кількості ресурсів для досягнення максимального результату в потрібний час, у потрібному місці, планування використання потенціалу відповідно до вибраної стратегії



Рис. 3. Сфери діагностики стану підприємства

Під час діагностики, перш за все, оцінюється конкурентоспроможний потенціал підприємства, для чого розроблені методи такої оцінки, особливістю яких є комплексність [4]. Ці методи дозволяють кількісно оцінити елементи конкурентоспроможного потенціалу, розрахувати інтегральний показник оцінки потенціалу.

Концепція діагностики підприємства обумовлена потребою відображення різних видів діяльності підприємства, що дозволяє не тільки оцінити сильні та слабкі сторони його діяльності, а й установити ефект синергізму. Значення синергізму для дослідження процесу стратегічного управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства полягає в тому, що вона допомагає вивченню сили взаємозв'язку його елементів і дозволяє на цій основі забезпечити ефективні управлінські рішення, спрямовані на розробку стратегій розвитку.

конкурентної поведінки, реалізація стратегії управління конкурентним потенціалом, контроль раціональності використання конкурентного потенціалу.

Нестабільність, рухливість зовнішнього середовища та негнучкість вітчизняних підприємств у питаннях пристосування до змін створюють загрозу діяльності, а часом й існуванню підприємства. Формування конкурентоздатного потенціалу в сучасних умовах розвитку є потребою будь-якого підприємства як необхідність, яка дозволить вижити, розвиватися та закріплювати свої позиції на ринку. Управління процесом формування конкурентоздатного потенціалу передбачає створення системи, яка складається з керованої підсистеми (скупність елементів структури потенціалу) та керуючої підсистеми (організаційної структури формування конкурентоздатного потенціалу).

Враховуючи багато факторів, які впливають на конкурентоздатний потенціал підприємства, господарсько-виробничу специфіку підприємств, розташування та загальні принципи формування конкурентоздатного потенціалу, сучасної потребою є розробка теоретичних і практичних засад щодо створення механізмів управління формуванням конкурентоздатного потенціалу підприємств різних галузей народного господарства в умовах інноваційно-інвестиційного розвитку.

Підприємство може мати конкурентоспроможний потенціал за умов досягнення високої якості продукції, оптимальних цін, інновацій у виробництві. Досягнути цих переваг неможливо без утворення міцної, жорсткої, всеосяжної системи управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Адамик В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / В. Адамик, Т. Вербицька // Вісник Тернопільського національного університету. – 2010. – № 1. – С. 69 – 78.
2. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А. Э. Воронкова. – Луганск : И-во Восточноевропейского национального университета, 2000. – 310 с.
3. Гриньов А. В. Методичний підхід до оцінки рівня конкурентного потенціалу підприємства / А. В. Гриньов,

І. М. Кирчата // Економіка: проблеми теорії і практики : 36. наук.праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – С. 853 – 863.

4. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія / А. Е. Воронкова [та ін.]. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 448 с.

5. Загорна Т. О. Концептуальные основы формирования конкурентоспособного потенциала аптечных сетей / Т. О. Загорна, Ф. А. Шаповалов // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3, т. 1 – С. 176 – 182.

6. Злидень І. М. Концептуальні засади системного управління конкурентним потенціалом / І. М. Злидень // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна : 36.наук.праць. – Економічна серія. – Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2008. – С. 63 – 67.

7. Крючкова І. В. Структурні чинники розвитку економіки України / І. В. Крючкова. – К. : Наукова думка, 2007. – 498 с.

8. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : Навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

9. Салавеліс Д. Є. До питання визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Д. Є. Салавеліс // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6, т. 3. – С. 282 – 283. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchnu\\_ekon/2009\\_6\\_3/282-283.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_6_3/282-283.pdf)

10. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : Навч. посібник. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

УДК 658.11

## ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ВАРГА І. Ф., ЛІТВІН О. М.

УДК 658.11

### Варга І. Ф., Літвін О. М. Формування конкурентних переваг на підприємстві

У статті проаналізовано основні вимоги до підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, які полягають у формуванні та утриманні стійких конкурентних переваг. Виявлено, що процес формування конкурентних переваг підприємства має бути чітко структурованим, що надасть змогу підприємству набутти стійкості його конкурентним перевагам. Визначено актуальні конкурентні переваги та проаналізовано перспективи їх використання та зайняття лідируючих позицій на ринках. Обґрунтовано доцільність впровадження інновацій, інтегрованості та надано рекомендації при виборі конкурентних стратегій на підприємствах. Доведено, що чітка послідовність визначення конкурентних переваг підприємства надасть їм стійкості та стабільності.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, конкурентна перевага, інновація, інтегрованість, конкурентне середовище, конкурентна стратегія.

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 6.

**Варга Ірина Федорівна** – магістрант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** varga-irina@mail.ru

**Літвін Олександра Михайлівна** – магістрант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** litvin-90@bk.ru

УДК 658.11

### Варга И. Ф., Литвин А. М. Формирование конкурентных преимуществ на предприятии

В статье проанализированы основные требования к повышению конкурентоспособности отечественных предприятий, которые заключаются в формировании и содержании стойких конкурентных преимуществ. Выявлено, что процесс формирования конкурентных преимуществ предприятия должен быть четко структурированным, что даст возможность предприятию приобрести устойчивость его конкурентным преимуществам. Определены актуальные конкурентные преимущества и проанализированы перспективы их использования и занятия лидирующих позиций на рынках. Обоснована целесообразность внедрения инноваций, интегрированности и предоставлены рекомендации при выборе конкурентных стратегий на предприятиях. Доказано, что четкая последовательность определения конкурентных преимуществ предприятия обеспечит им стойкость и стабильность.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, конкурентное преимущество, инновация, интегрированность, конкурентная среда, конкурентная стратегия.

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 6.

**Варга Ирина Федоровна** – магістрант, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** varga-irina@mail.ru

**Литвин Александра Михайловна** – магістрант, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** litvin-90@bk.ru

UDC 658.11

### Varga I. F., Litvin A. M. The Formation of Competitive Advantage in the Enterprise

In the article the basic requirements are analyzed to the increase of competitiveness of domestic enterprises that consist in forming and maintenance of proof competitive edges. It is deduced that a process of forming of competitive edges of enterprise must be clearly structured, that will give possibility to the enterprise to purchase firmness of him to the competitive edges. Determination actual competitive edges and the prospects of their use and employment of leading positions are analyzed on markets. Expediency of introduction of innovations, integrating is reasonable and recommendations are given at the choice of competition strategies on enterprises. It is well-proven that the clear sequence of determination of competitive edges of enterprise will give to them to firmness and stability.

**Key words:** competitiveness, competitive advantage, innovation, integrating, competition environment, competition strategy.

**Pic.: 1. Tabl.: 1. Bibl.: 6.**

**Varga Irina F.** – Graduate Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** varga-irina@mail.ru

**Litvin Aleksandra M.** – Graduate Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** litvin-90@bk.ru

Враховуючи багато факторів, які впливають на конкурентоздатний потенціал підприємства, господарсько-виробничу специфіку підприємств, розташування та загальні принципи формування конкурентоздатного потенціалу, сучасної потребою є розробка теоретичних і практичних засад щодо створення механізмів управління формуванням конкурентоздатного потенціалу підприємств різних галузей народного господарства в умовах інноваційно-інвестиційного розвитку.

Підприємство може мати конкурентоспроможний потенціал за умов досягнення високої якості продукції, оптимальних цін, інновацій у виробництві. Досягнути цих переваг неможливо без утворення міцної, жорсткої, всеосяжної системи управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Адамик В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / В. Адамик, Т. Вербицька // Вісник Тернопільського національного університету. – 2010. – № 1. – С. 69 – 78.
2. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А. Э. Воронкова. – Луганск : И-во Восточноевропейского национального университета, 2000. – 310 с.
3. Гриньов А. В. Методичний підхід до оцінки рівня конкурентного потенціалу підприємства / А. В. Гриньов,

І. М. Кирчата // Економіка: проблеми теорії і практики : 36. наук.праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – С. 853 – 863.

4. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія / А. Е. Воронкова [та ін.]. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 448 с.

5. Загорна Т. О. Концептуальные основы формирования конкурентоспособного потенциала аптечных сетей / Т. О. Загорна, Ф. А. Шаповалов // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3, т. 1 – С. 176 – 182.

6. Злидень І. М. Концептуальні засади системного управління конкурентним потенціалом / І. М. Злидень // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна : 36.наук.праць. – Економічна серія. – Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2008. – С. 63 – 67.

7. Крючкова І. В. Структурні чинники розвитку економіки України / І. В. Крючкова. – К. : Наукова думка, 2007. – 498 с.

8. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : Навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

9. Салавеліс Д. Є. До питання визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Д. Є. Салавеліс // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6, т. 3. – С. 282 – 283. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchnu\\_ekon/2009\\_6\\_3/282-283.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_6_3/282-283.pdf)

10. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : Навч. посібник. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

УДК 658.11

## ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ВАРГА І. Ф., ЛІТВІН О. М.

УДК 658.11

### Варга І. Ф., Літвін О. М. Формування конкурентних переваг на підприємстві

У статті проаналізовано основні вимоги до підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, які полягають у формуванні та утриманні стійких конкурентних переваг. Виявлено, що процес формування конкурентних переваг підприємства має бути чітко структурованим, що надасть змогу підприємству набутти стійкості його конкурентним перевагам. Визначено актуальні конкурентні переваги та проаналізовано перспективи їх використання та зайняття лідируючих позицій на ринках. Обґрунтовано доцільність впровадження інновацій, інтегрованості та надано рекомендації при виборі конкурентних стратегій на підприємствах. Доведено, що чітка послідовність визначення конкурентних переваг підприємства надасть їм стійкості та стабільності.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, конкурентна перевага, інновація, інтегрованість, конкурентне середовище, конкурентна стратегія.

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 6.

**Варга Ірина Федорівна** – магістрант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [varga-irina@mail.ru](mailto:varga-irina@mail.ru)

**Літвін Олександра Михайлівна** – магістрант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [litvin-90@bk.ru](mailto:litvin-90@bk.ru)

УДК 658.11

### Варга И. Ф., Литвин А. М. Формирование конкурентных преимуществ на предприятии

В статье проанализированы основные требования к повышению конкурентоспособности отечественных предприятий, которые заключаются в формировании и содержании стойких конкурентных преимуществ. Выявлено, что процесс формирования конкурентных преимуществ предприятия должен быть четко структурированным, что даст возможность предприятию приобрести устойчивость его конкурентным преимуществам. Определены актуальные конкурентные преимущества и проанализированы перспективы их использования и занятия лидирующих позиций на рынках. Обоснована целесообразность внедрения инноваций, интегрированности и предоставлены рекомендации при выборе конкурентных стратегий на предприятиях. Доказано, что четкая последовательность определения конкурентных преимуществ предприятия обеспечит им стойкость и стабильность.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, конкурентное преимущество, инновация, интегрированность, конкурентная среда, конкурентная стратегия.

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 6.

**Варга Ирина Федоровна** – магістрант, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** [varga-irina@mail.ru](mailto:varga-irina@mail.ru)

**Литвин Александра Михайловна** – магістрант, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** [litvin-90@bk.ru](mailto:litvin-90@bk.ru)

UDC 658.11

### Varga I. F., Litvin A. M. The Formation of Competitive Advantage in the Enterprise

In the article the basic requirements are analyzed to the increase of competitiveness of domestic enterprises that consist in forming and maintenance of proof competitive edges. It is deduced that a process of forming of competitive edges of enterprise must be clearly structured, that will give possibility to the enterprise to purchase firmness of him to the competitive edges. Determination actual competitive edges and the prospects of their use and employment of leading positions are analyzed on markets. Expediency of introduction of innovations, integrating is reasonable and recommendations are given at the choice of competition strategies on enterprises. It is well-proven that the clear sequence of determination of competitive edges of enterprise will give to them to firmness and stability.

**Key words:** competitiveness, competitive advantage, innovation, integrating, competition environment, competition strategy.

**Pic.: 1. Tabl.: 1. Bibl.: 6.**

**Varga Irina F.** – Graduate Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** [varga-irina@mail.ru](mailto:varga-irina@mail.ru)

**Litvin Aleksandra M.** – Graduate Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** [litvin-90@bk.ru](mailto:litvin-90@bk.ru)

Нині багато підприємств здійснюють свою діяльність без будь-яких планів. Але наявність конкурентних переваг у підприємства є однією з найважливіших умов отримання прибутку та його виживання і подальшого розвитку в сучасному середовищі. Підприємства зі стійкими конкурентними перевагами мають найбільше шансів на успіх у порівнянні з іншими, у яких вони відсутні. Саме тому ця тема є актуальною.

Метою роботи є визначення порядку та необхідності формування конкурентних переваг на підприємстві для досягнення його стійкої конкурентної позиції.

Питанням конкурентних переваг уже досить давно займаються як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Вагомий внесок у розробку конкурентних переваг внесли зарубіжні науковці, у першу чергу такі автори, як Ж. Ламбен, Ф. Котлер, М. Портер, Г. Мінцберг, Б. Райзенберг, А. Томпсон, Б. Карлоф та ін. Значний внесок у опрацювання конкурентних переваг внесли вітчизняні дослідники, передусім такі автори, як Л. В. Балабанова, В. В. Пастухова, Т. В. Омеляненко, О. Градова, В. Гриньова, М. Лепа, М. Чорна та ін. Незважаючи на значну кількість теоретико-методологічних і наукових напрацювань у даній галузі, недостатньо висвітленими є питання щодо формування додаткових конкурентних переваг для виробництва ключових видів продукції на підприємстві.

Об'єктом дослідження є конкурентні переваги підприємства.

Предметом дослідження є процес формування конкурентних переваг на підприємстві.

Стратегічне управління підприємством передбачає уміння спрогнозувати майбутній розвиток підприємства, бачити його перспективу з урахуванням потенційного та реального впливу різноманітних чинників внутрішнього, проміжного та зовнішнього середовища, оскільки будь-якому суб'єкту господарювання доводиться діяти у досить динамічному конкурентному середовищі, в якому змінюються пріоритети держави, оновлюються технології, асортимент продукції, потреби, інтереси і смаки споживачів, набирають сили і множаться конкуренти або, навпаки, економічно слабнуть і переорієнтовуються на інші ринки. Отже конкурентні переваги – основа забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Так, Майкл Портер визначає конкурентні переваги як сукупність факторів, які визначають успіх або неуспіх підприємства в конкуренції, продуктивність використання ресурсів, а також як результат виявлення та використання унікальних, відмінних від конкурентів, способів конкуренції, які можуть зберігатися деякий час [4].

М. Роуз вважає, що перевага над конкурентами досягається пропозицією споживачам більшої цінності за рахунок більш низьких цін або за рахунок надання більших вигод, що оправдують вищу ціну [6].

Г. Мінцберг говорить про конкурентні переваги як про характеристики, властивості товару чи марки, які створюють для підприємства певну перевагу над своїми прямими конкурентами. Конкурентна перевага – те, на що спрямовані всі стратегії у сфері бізнесу [2].

Конкурентні переваги формуються численними факторами:

- ✦ ефективним виробництвом, володінням патентами, рекламою, професійним менеджментом, відношенням по споживача;
- ✦ перевага над компаніями-суперниками, яку зберігають протягом тривалого часу;
- ✦ перевага, висока компетентність підприємства в певній сфері діяльності чи у виробництві продукції в порівнянні з конкуруючими підприємствами;
- ✦ продуктивність використання ресурсів: конкурентна перевага проявляється в зіставленні з іншими господарськими суб'єктами, галузями, національними економіками держав;
- ✦ унікальні ресурси, якими володіють підприємства, а також стратегічно важливі для даного підприємства сфери бізнесу, які дозволяють перемагати в конкурентній боротьбі;
- ✦ показник, який забезпечує підприємство перевагами на цільовому ринку;
- ✦ висока компетентність підприємства в певній сфері, яка надає йому найкращі можливості приваблювати й зберігати клієнтів;
- ✦ наслідки більш вигідної ринкової позиції (володіння великою часткою ринку) у визначеному його сегменті або ж, навпаки, лідерство на ринку повинно стати наслідком конкурентних переваг. Якщо лідерство не досягається, конкурентна перевага не використовується в потрібних обсягах;
- ✦ інтегральна стосовно конкурентоспроможності й конкурентного потенціалу величина, яка характеризує можливість підприємства успішно конкурувати в коротко- і довгострокових періодах;
- ✦ характеристики особливостей товару чи торгової марки, які створюють для підприємства певні переваги над конкурентами [3].

Отримання та використання конкурентних переваг зачіпає інтереси широкого кола осіб суб'єктів господарювання, контрагентів, споживачів, суспільство, державу в цілому. У правовому розумінні конкурентні переваги розглядають як сукупність відносин, що є предметом регулювання за допомогою комплексу правових норм.

Стійка конкурентна перевага (*sustainable competitive advantage*) – це довгострокова користь від виконання унікальної стратегії, спрямованої на створення цінності, яка одночасно не застосовується ні існуючими, ні потенційними конкурентами.

Можна характеризувати стійку конкурентну перевагу за такими підходами:

- ✦ унікальна конкурентна позиція підприємства;
- ✦ ретельно підібрана система видів діяльності;
- ✦ відношення до конкурентів (чіткі компроміси, співробітництво), визначення ключових факторів успіху.

Конкурентоспроможність підприємства передусім визначається такими чинниками, як споживчі властивості товарів, міра маркетингової підтримки, характеристика цільових ринків, які визначають конкурен-

тоспроможність підприємства, виявляється настільки значним і своєрідним, що неможливо запропонувати єдину методику збирання даних стосовно їх оброблення та ідентифікації для прийняття відповідних рішень [1]. Також конкурентні переваги обумовлені внутрішнім середовищем підприємства. Більш детальна інформація представлена в *табл. 1*.

що нововведення розвиваються у часі і мають чітко виражену стадійність.

На стадії «усвідомлення можливостей» основна ідея конкурентних переваг, за рахунок впровадження інновацій, полягає у знаходженні шляхів змінності застарілих канонів.

Таблиця 1

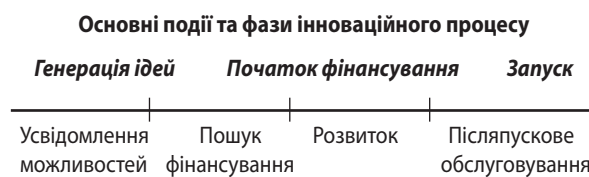
**Конкурентні переваги обумовлені внутрішнім середовищем підприємства**

Вид діяльності	Тип діяльності	Характеристики
Основна	Забезпечення постачання сировини та матеріалів	Наявність чіткої внутрішньої організації процесів, пов'язаних з постачанням сировини та матеріалів
		Налагоджені контакти з транспортними службами
	Випуск продукції	Більш низькі витрати
		Власна технологія
		Кращі виробничі можливості
		Економія на обсягах виробництва
	Забезпечення збуту продукції	Кращі рекламні компанії
		Наявність знижок
		Готовність підприємства запропонувати більш низькі ціни на товари, що продаються
	Маркетинг	Наявність сформованого позитивного іміджу компанії та товарів у споживачів
Знання специфічних потреб споживчого попиту та їхнє задоволення в межах певних вузьких сегментів ринку		
Обслуговування	Надання гарантійного обслуговування	
Підтримуюча	Матеріально-технічне постачання	Серйозні технологічні навички
	Розробка технології	Досвід у розробці нових товарів
	Управління людськими ресурсами	Перевірений менеджмент
		Наявність досвіду
	Інфраструктура фірми	Добре опрацьована функціональна стратегія
		Адекватні фінансові ресурси

Варто зазначити, що при зайнятті передових конкурентних позицій підприємствами існує багато проблем, серед яких основними є: відсутність державної підтримки вітчизняних підприємств, перенасиченість ринку дешевими і не завжди якісними товарами імпортного походження, застарілі та неефективні методи господарювання, відсутність матеріально-технічного забезпечення товаровиробників, дороговизна кредитних коштів.

Пріоритетними конкурентними перевагами підприємства виступають: інноваційні процеси, державна підтримка, вертикальна інтегрованість підприємств, стратегічна обґрунтованість конкурентних дій з оперативним реагуванням на зміни у конкурентному середовищі та інші [4].

Концепція інноваційної діяльності на підприємстві трактується як зміни з метою надання перспективи використання конкурентних переваг при впровадженні певних нововведень: нових видів товарів з меншою собівартістю, нових виробничих і транспортних засобів, нових споживчих ринків діяльності, нових форм організації тощо. Іноді інновація розглядається як процесна система (*рис. 1*), тим самим визнається,



**Рис. 1. Хронологічна залежність подій та стадій інноваційної діяльності**

На стадії «пошук фінансування» необхідне чітке обґрунтування впровадження інноваційних процесів з виявленням перспектив використання можливих конкурентних переваг, що зацікавлять інвесторів. З метою здобуття оптимального обсягу залучених інвестицій на підприємстві залучаються висококваліфіковані спеціалісти.

На стадії «розвиток» формуються організаційна та обслуговуюча системи підприємств, які необхідні для втілення планових заходів розроблених на попередніх стадіях.

На стадії «післяпускове обслуговування» всі системи підприємств функціонують з метою подальшого систематичного розвитку і захисту своїх конкурентних

переваг. Інноваційні процеси також розрізняються за типологічною ознакою.

Підвищення загальної конкурентоспроможності здійснюється за рахунок якісного впровадження техніко-технологічних інновацій та переосмислення застарілих моделей господарювання. Перспективи досягнення конкурентних переваг, перш за все, реалізуються при оновленні виробничих потужностей до світового рівня шляхом переоснащення. Це зумовлює підвищення конкурентних позицій підприємств на національному ринку [5].

Отже, застосування інноваційних процесів, як процес впровадження перспектив конкурентних переваг, дасть змогу набуття підприємств виняткової конкурентоспроможності на вирішальній стадії при наданні своїх послуг.

Конкурентні переваги також є сукупністю ключових факторів успіху, які дозволяють забезпечити підприємству стійкі позиції на ринку в довгостроковій перспективі. Визначення переваг з урахуванням переважних і прогнозованих умов розвитку підприємства і конкуренції між ними є важливим аналітичним завданням. Керівництву підприємства необхідно знати ринок достатньо добре, щоб визначити, що є більш, а що менш важливим для успіху в конкурентній боротьбі. Ті з них, хто неправильно оцінив вплив факторів на забезпечення тривалого успіху в конкурентній боротьбі, схильні орієнтуватися на помилкові стратегії або обирати менш важливі для забезпечення конкурентної переваги [3].

**В** умовах мінливості зовнішнього середовища, активних дій конкурентів і цілеспрямованого розвитку підприємства одні їх конкурентні переваги підсилюються, інші – стають більш слабкими. Тому оптимальний для конкретного періоду часу набір конкурентних переваг не може бути постійним і згодом вимагає перегляду. Виходячи з цього, важливо постійно відслідковувати динаміку розвитку підприємства й оцінювати основні характеристики кожної конкурентної переваги на різних етапах її життєвого циклу.

Формування стійких конкурентних переваг на ринку споживчих товарів і послуг дозволить підприємству зайняти бажану конкурентну позицію, забезпечити ефективну комерційну діяльність у довгостроковій перспективі і досягти максимального ефекту від цієї діяльності на конкурентом ринку [2].

Разом з тим, найважливішою проблемою для українських підприємств на сучасному етапі є проблема їх виживання і забезпечення подальшого розвитку. В основі її ефективного рішення лежить формування і реалізація конкурентних переваг. Конкурентні переваги визначають конкурентну позицію підприємства на ринку, що дозволяє їм долати тиск конкурентів.

#### ВИСНОВКИ

В умовах ринкової економіки забезпечення конкурентоспроможності підприємства – запорука його комерційного успіху, який, у першу чергу, залежить від його конкурентних переваг. Отже, основною умовою високого рівня конкурентоспроможності підприємства

є ефективність формування та діагностики його конкурентних переваг. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Азоев Г. Л.** Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М. : ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
2. **Мінцберг Г.** Зліт і падіння стратегічного планування / Пер. з англ. К. Сисоева / Г. Мінцберг. – К. : Видавництво Олексія Капусти (підрозділ Агенції «Стандарт», 2008. – 412 с.
3. **Лепа Н. Н.** Управление конкурентными преимуществами предприятия / Н. Н. Лепа / НАН Украины. Институт экономики промышленности. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд» 2003. – 296 с.
4. **Портер М.** Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер / Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
5. **Чорна М. В.** Трансформація підходів до визначення джерел формування конкурентних переваг підприємства / М. В. Чорна // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1. – С. 184 – 186.
6. **Роуз М. Д.** Выявление источников устойчивых конкурентных преимуществ / М. Д. Роуз, У. С. Даелленбах / Пер. В. С. Канькало // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 2. – С. 115 – 126.

**Науковий керівник** – кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку ХНЕУ **Часовнікова Ю. С.**

# МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ЖИЛЯЄВА І. Ю.

УДК 33.08

## Жиляєва І. Ю. Методичне забезпечення використання сучасних методів підбору персоналу на машинобудівних підприємствах

У статті запропоновано методичні підходи щодо оцінки стану рекрутингу персоналу за допомогою введення інтегрального показника якості рекрутингу і вибору методів підбору персоналу на стадії оцінювання кандидатів за допомогою факторного аналізу. Запропоновано методичний підхід щодо використання сучасних методів підбору персоналу.

**Ключові слова:** рекрутинг, інтегральний показник, фактори, персонал.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Жиляєва Ірина Юріївна** – здобувач, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** mur9zilka@inbox.ru

УДК 33.08

## Жиляева И. Ю. Методическое обеспечение использования современных методов подбора персонала на машиностроительных предприятиях

В статье предложены методические подходы к оценке состояния рекрутинга персонала с помощью введения интегрального показателя качества рекрутинга персонала и выбора методов подбора персонала на стадии оценивания кандидатов с помощью факторного анализа. Предложен методический подход по использованию современных методов подбора персонала.

**Ключевые слова:** рекрутинг, интегральный показатель, факторы, персонал.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Жиляева Ирина Юрьевна** – соискатель, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** mur9zilka@inbox.ru

UDC 33.08

## Zhilyaeva I. Y. Methodical Support of Using of Up-to-Date Recruiting Methods at the Machine-Building Enterprises

The methodical approach for assessment of recruiting state using the integral index of recruiting quality, and methodical approach for choice of recruiting methods using factor analysis are proposed in the article. The methodical approach for using up-to-date recruiting methods is proposed.

**Key words:** recruiting, integral index, factors, personnel.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Zhilyaeva Irina Y.** – Applicant, Department of Economy, Organization and Planning of Activity of the Enterprise, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** mur9zilka@inbox.ru

У сучасних умовах переходу до ринкових відносин роль кадрових служб у діяльності підприємств значно підвищилась; вони визначають потребу в трудових ресурсах, відають питаннями добору і наймання персоналу, виконують функції організації заробітної плати, вирішують проблеми техніки безпеки, дисципліни праці, а також здійснюють заходи соціально-кадрового розвитку, аналізують динаміку продуктивності праці та ін.

Науковий пошук шляхів підвищення ефективності підбору персоналу базується на теоретичних працях загальноновизнаних фундаторів теорії професійного менеджменту М. Армстронга, П. Друкера, М. Мескона та інших, а також на дослідженнях фахівців з кадрового менеджменту Я. Кібанова, С. А. Карташова, А. П. Єгоршина, Н. Гавкалової та інших.

Основним напрямком наукових досліджень з проблем підбору персоналу поряд з розвитком системи управління персоналом і формування організаційної культури є поглиблене вивчення якісної та кількісної характеристики цього процесу. Тому метою цього дослідження є формування методичного апарату щодо оцінки якості рекрутингу персоналу за допомогою використання факторного аналізу та розрахунку таксономічного показника якості рекрутингу.

Згідно з метою автором запропоновано методику визначення стану рекрутингу на машинобудівних підприємствах, а також визначення основних сучасних методів підбору персоналу на етапі вторинного підбору.

Методику вивчення стану рекрутингу персоналу наведено на *рис. 1*.

До початку аналізу стану рекрутингу необхідно провести збір і обробку статистичних даних, попередньо визначившись з необхідними показниками, які характеризують стан рекрутингу на підприємстві. Перелік таких показників був поданий у роботі [1]. Далі формуємо масив вихідних даних для визначення інтегрального показника якості рекрутингу персоналу на машинобудівному підприємстві. У результаті отримуємо значення цього показника. Якщо цей показник задовольняє керівництво і спеціалістів, зайнятих цією проблематикою, то формується докладний висновок або звіт з описанням стану рекрутингу. Протягом певного проміжку часу проводиться моніторинг процесу рекрутингу з метою удосконалення оцінки даного процесу з урахуванням сучасних тенденцій розвитку економіки країни. У разі негативного значення інтегрального показника якості рекрутингу персоналу необхідно здійснити детальний аналіз визначення вузьких місць даного процесу.

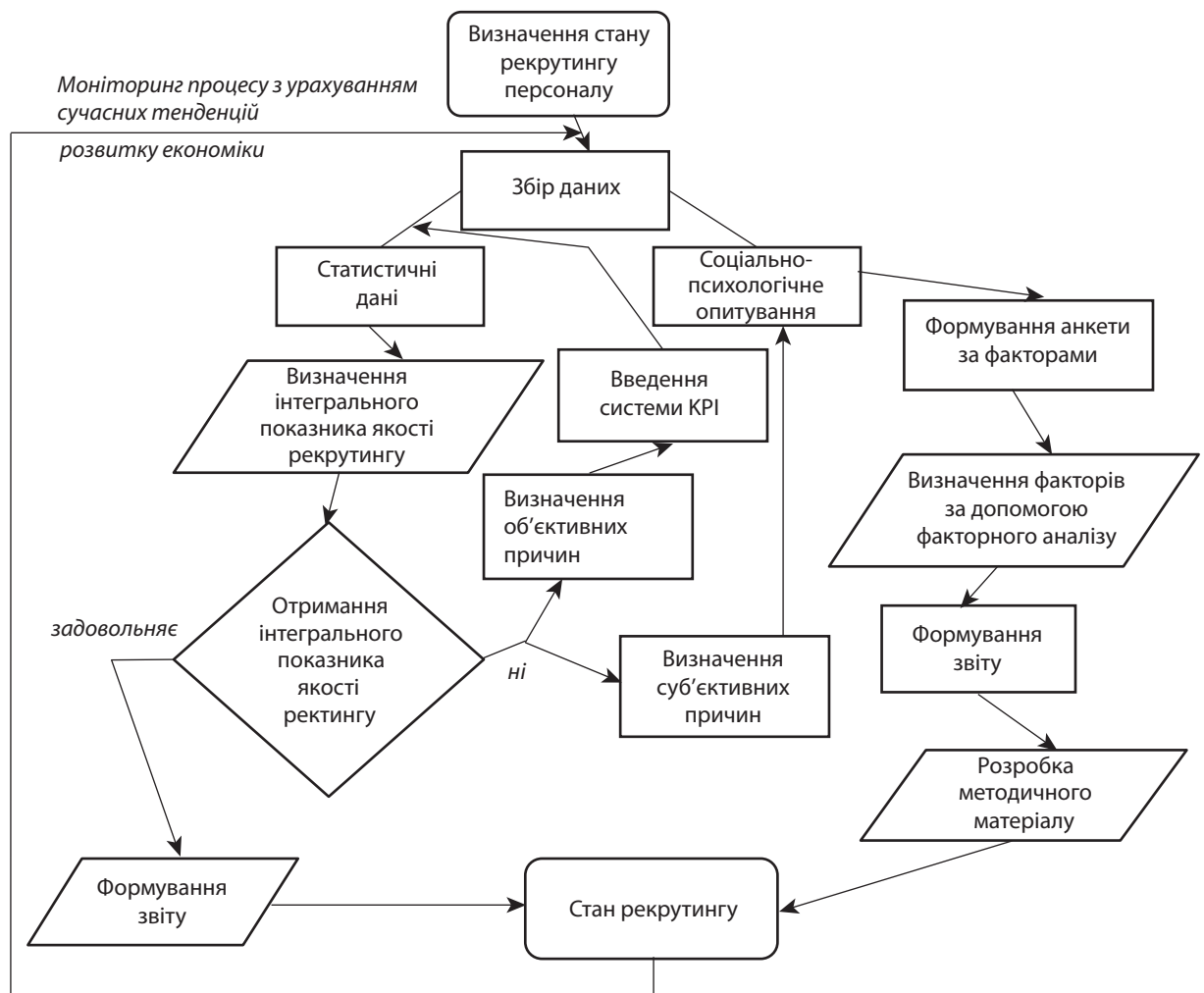


Рис. 1. Порядок визначення стану рекрутингу персоналу на машинобудівних підприємствах з урахуванням сучасних методів

Для отримання інтегрального показника якості рекрутингу на підприємствах Харківського та Полтавського регіонів на основі методу таксономії необхідно визначити низку показників, які увійдуть до складу інтегрального показника. На основі узагальнення літературних джерел [2; 3; 4, с. 422; 5; 6; 7, с. 69 – 73] було виявлено 16 показників рекрутингу, які відображають фінансовий аспект рекрутингу персоналу (фінансові); показники, які відображають кількісну сторону рекрутингу персоналу (кількісні); показники витрати часу на рекрутинг персоналу (часові); показники якості роботи відділу з підбору персоналу (якісні); показники результативності рекрутингу персоналу (результативні); показники ефективності джерел залучення персоналу (джерельні).

Групування показників таким чином дозволяє виявити вузькі місця у різних частинах рекрутингу персоналу. Фінансова сторона рекрутингу персоналу дає можливість визначити, наскільки є рентабельним інвестування фінансів у рекрутинг персоналу. Якщо провести детальний аналіз за категоріями працівників, то можна виявити, де витрати на придбання вищі, а де нижчі і провести раціональне бюджетування витрат на кожну вакансію. Показники кількісні показують виконання або невиконання ресурсного плану з персоналу. Витрати часу на придбання персоналу впливають на продуктив-

ність праці всього відділу з персоналу і характеризують раціональність використання часу кожного спеціаліста, а також визначають фінансові витрати на рекламу про набір персоналу. Отже, чим більше витрат часу на рекрутинг, тим більші фінансові втрати на придбання персоналу іноді не виправдані.

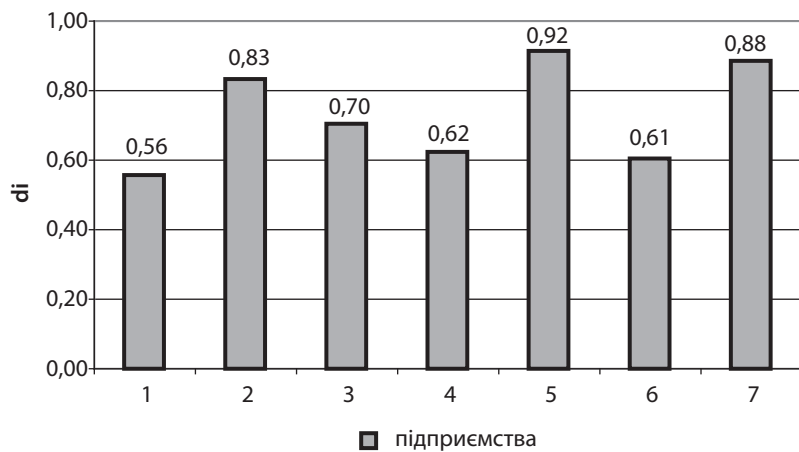
Показники результативності рекрутингу визначають раціональність і правильне використання знань і навичок у цій сфері управління персоналом підприємства та дають змогу оцінити кожного спеціаліста з підбору кадрів і зробити відповідні висновки стосовно них.

Значення інтегрального показника рівня якості рекрутингу персоналу на підприємствах, що досліджувались, представлені на рис. 2.

Що стосується шкали, за якою можна вимірювати якість рекрутингу персоналу, то фахівці [8] радять використовувати шкалу Харінгтона, яка є універсальною для оцінювання якісних характеристик об'єктів.

Отже, найвищий рівень рекрутингу прослідковується на ВАТ «Карлівський машинобудівний завод», тоді як найнижчий – на ДП «Харківський приладобудівний завод ім. Т. Г. Шевченка»; беручи до уваги подану вище шкалу вимірювання рекрутингу слід зазначити, що всі підприємства знаходяться у межах від середнього до найвищого рівня якості рекрутингу.





**Умовні позначення:** 1 – ДП «Харківський приладобудівний завод ім. Т. Г. Шевченка»; 2 – Харківське державне авіаційне виробниче підприємство; 3 – ЗАТ «Лозівський ковальсько-механічний завод»; 4 – ВАТ завод «Потенціал», 5 – Зміївський машинобудівний завод-філія ВАТ «АВТРАМАТ»; 6 – ВАТ «Карлівський машинобудівний завод»; 7 – ВАТ «Турбоатом»

**Рис. 2. Значення інтегрального показника рівня якості рекрутингу персоналу на підприємствах, що досліджувались**

Автор розділяє причини, які призвели до негативного значення інтегрального показника якості рекрутингу, на суб'єктивні й об'єктивні.

До об'єктивних причин належать недосконалість системи показників рекрутингу персоналу, і в цьому випадку пропонується введення і застосування системи Key Performance Indicators (ключових показників ефективності) та недосконалість звітної матеріалу для отримання інформації за даними показниками, і в цьому випадку пропонується застосовувати низку звітів з рекрутингу персоналу.

До суб'єктивних причин відносяться помилки у відборі персоналу на поточні посади, тобто неякісна система методів оцінки персоналу на вторинному етапі рекрутингу.

Далі приведемо порядок застосування методичного підходу щодо визначення найбільш прийнятних для кожного аналізованого підприємства банку методів з оцінки кандидатів на вакантні посади:

Докладніше приведемо порядок вибору сучасних методів підбору персоналу:

1. Формуємо перелік методів підбору персоналу. Для цього проводимо детальний аналіз теорії використання методів підбору персоналу. З цією метою слід вивчити та проаналізувати літературні джерела (наукові, популярні), використати дані мережі Інтернет. Паралельно проводимо аналіз практики використання методів підбору персоналу на підприємствах за допомогою соціальних методів (опитування, інтерв'ювання, анкетування, тестування тощо).

2. Для створення анкети для конкретного підприємства слід провести пілотне обстеження, тобто за допомогою загального переліку методів визначитися з тими, які підприємство використовує у своїй практиці підбору персоналу або які воно бажає використовувати. Після цього формуємо питання для конкретного підприємства.

3. Проводимо безпосереднє опитування працівників відділів по роботі з персоналом. У результаті формуємо масив даних для проведення факторного аналізу.

4. Проводимо факторний аналіз.

5. Аналізуємо склад кожного фактора з найбільшими і найменшими дисперсіями.

6. Робимо вибір необхідних методів підбору персоналу. Приклад вибору необхідних методів наведений у табл. 1.

Розглянемо для прикладу результати проведення факторного аналізу для Зміївського машинобудівного заводу-філії ВАТ «АВТРАМАТ».

У результаті проведення факторного аналізу виявилось, що на Зміївському машинобудівному заводі-філії ВАТ «АВТРАМАТ» найбільшу дисперсію (27,66% дисперсії) має фактор 1 «Оцінювання особистісних і професійних якостей персоналу», тобто керівники підприємства бажають спрямувати програму оцінювання кандидатів на виявлення саме цих якостей, оскільки від рівня професіоналізму залежить якість роботи як управлінського персоналу, так і виконавців процесу виробництва. Особистісні якості виходять на передній план у зв'язку із застосуванням на підприємстві інтенсивної програми соціалізації і профілактики зниження якості соціально-психологічного клімату в колективах. Оцінювання мотиваційного ядра особистості персоналу отримало найменшу (6,91%) дисперсію, оскільки насправді дане оцінювання не проводиться взагалі, проте Зміївський машинобудівний завод-філія ВАТ «АВТРАМАТ» прагне досліджувати мотиваційне ядро особистості з метою збільшення продуктивності праці працівників (рис. 3).

Що ж стосується отриманих факторів за бажаним критерієм на аналізованих підприємствах, то можна провести класифікацію за технологіями рекрутингу, які застосовуються переважно рекрутинговими агентствами для пошуку кандидатів різних рівнів.

Для підприємства Зміївському машинобудівному заводі-філії ВАТ «АВТРАМАТ» доцільно використовувати методи, наведені в табл. 1 за сформованими факторами відповідно технологіям рекрутингу:

З табл. 1 видно, що масові вакансії мають переважно невелику кількість методів оцінки кандидатів, які можуть використовувати спеціалісти Зміївського машинобудівного заводу-філії ВАТ «АВТРАМАТ», проте переважну більшість методик підприємство має для підбору персоналу на посади середнього рівня, котрі вимагають від кандидатів вищого рівня здібностей. Зрозуміло, що переманюванням підприємство не займається, проте де-

які методи, які використовує підприємство, можна застосувати для спеціалістів вищої ланки. Для пошуку таких спеціалістів доцільно залучати рекрутингові агентства, якщо підприємство не утримує у своєму штаті подібного професіонала, який працює у рекрутинговому агентстві.

ристик кандидатів є головною і невід'ємною умовою прийняття їх на роботу (переважна більшість за всіма підприємствами). Досить дієвим і широко вживаним є інструмент підбору кадрів за допомогою резюме кандидатів, адже саме за заявленими характеристиками спе-

Таблиця 1

**Методи рекрутингу персоналу на стадії оцінки для Зміївського машинобудівного заводу-філії ВАТ «АВТРАМАТ»**

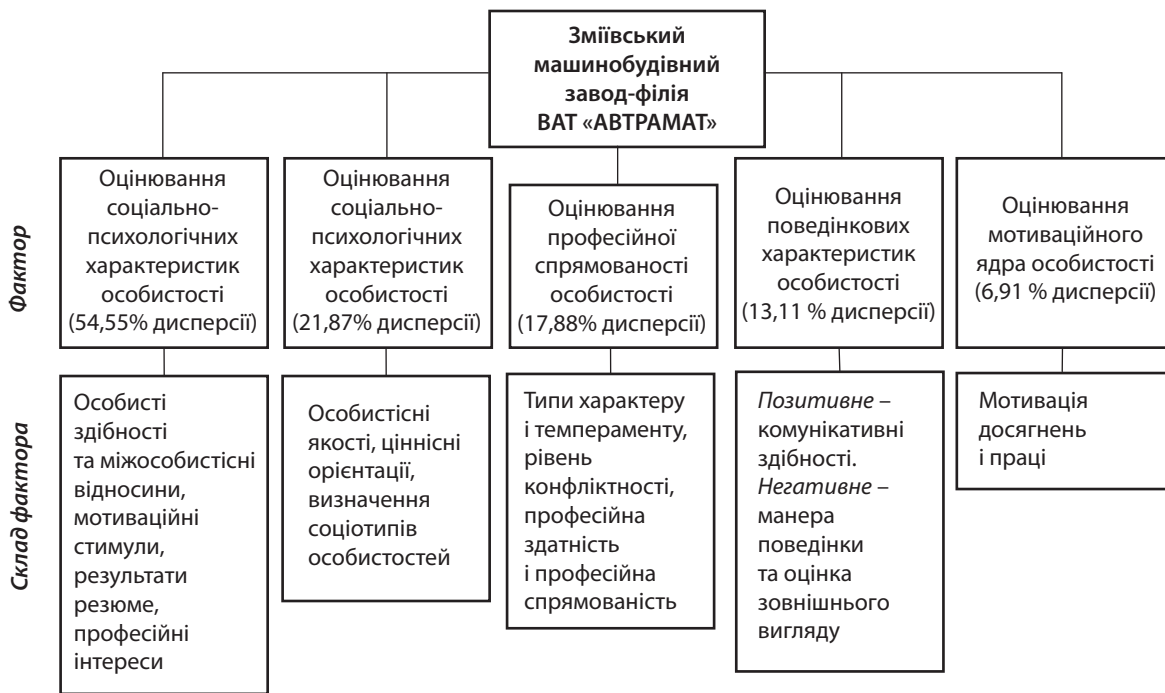
Назва методів	Назва технології		
	Масовий рекрутинг	Екзек'ютив сеч	Хед хантинг
Фактор – оцінювання особистісних і професійних якостей персоналу			
Оцінка особистісних здібностей (тестові методики особливостей особистості Т. В. Матоліна, К. Леонгарда та ін.)	+	+	
Оцінка міжособистісних відносин у колективі (методика В. В. Бойко, М. Снайдера та ін.)	+	+	+
Оцінка мотиваційних стимулів (методики визначення потреб А. Маслоу, С. Джексона )	+	+	+
Оцінка за результатами резюме	+	+	
Оцінка професійної поведінки (поведінкове особистісне інтерв'ю)		+	+
Оцінка професійних інтересів («Опитувальник інтересів Стронга – Кемпбелла», «Опитувальник інтересів Г. Кюдера»)	+	+	
Фактор – оцінювання соціально-психологічних характеристик особистості			
Оцінка особистісних якостей за допомогою ситуативних завдань (Кейс-стаді)		+	+
Оцінка ціннісних орієнтацій (методики М. Рокіча та ін. )		+	+
Оцінка особистості за соціонічними типами (тест А. В. Молодцова, тест В. Воробйова)		+	+
Оцінка рівня конфліктності (методика визначення конфліктності К. Томаса, Н. В. Гршиної та ін.)		+	+
Фактор – оцінювання професійної спрямованості особистості			
Оцінка типу характеру та темпераменту (методики EPQ К. Ю. Айзенка, К. Леонгарда та ін.)	+	+	
Оцінка професійної спрямованості (тести В. А. Клімової)	+	+	
Оцінка професійної здатності за допомогою Assessment Center		+	+
Фактор – оцінювання поведінкових характеристик особистості			
Оцінка комунікативних здібностей та навичок (методика КОС-2; визначення рівня комунікабельності В. Ф. Ряховського та ін.)		+	
Фактор – оцінювання мотиваційного ядра особистості			
Оцінка мотивації досягнень (методика А. Мехрабіана, А. Елерса та ін.)		+	
Оцінка мотивації до праці (С. В. Соловійова, В. І. Герчиков )	+	+	

Таким чином, отримуємо стан рекрутингу персоналу за допомогою оцінки якісної та кількісної сторони даного процесу.

Отже, при розрахунку інтегрального показника були враховані основні, найбільш важливі характеристики рекрутингової діяльності підприємства, які впливають на процес прийняття раціонального рішення щодо вибору кращих спеціалістів; запропонована методика розрахунку орієнтована на реальні досягнення підприємств.

У ході проведення факторного аналізу було з'ясовано, що оцінка соціально-психологічних характе-

ціаліст з підбору кадрів обирає попередню групу кандидатів. Формування високопрофесійного штату – це запорука надійної роботи підприємства взагалі, адже саме від компетентності працівників ланки управління залежить правильність і раціональність роботи обслуговуючого персоналу. Тому спеціалісти, які приймають рішення у формуванні основного штату підприємства, мають на меті удосконалити існуючий досвід підбору кадрів за рахунок використання новітніх методів підбору кадрів. Головним стратегічним елементом у підборі кадрів виступить мотиваційне ядро особистості і пев-



**Рис. 3. Склад факторів оцінки персоналу на Зміївському машинобудівному заводі-філії ВАТ «АВТРАМАТ»**

ний набір соціально-психологічних якостей особистості, які будуть відповідати профілю роботи на окремому підприємстві. Труднощі, які пов'язані з нестабільністю зовнішнього середовища, економічним зростанням і збільшенням фінансового ризику діяльності підприємств, визначають необхідність життєздатності підприємства, яке здебільшого залежить від компетентності суб'єктів управління, їх знань, їх здатності до прийняття та реалізації стратегічних рішень, забезпечення балансу інтересів учасників корпоративного управління з інтересами підприємства. Саме набір цих якостей повинен враховуватися при прийомі на роботу працівників, особливо управлінської ланки.

Таким чином, було сформовано методичний підхід щодо оцінки стану рекрутингу персоналу за допомогою використання факторного аналізу та розрахунку таксономічного показника якості рекрутингу, що дозволило:

- ✦ визначити реальне становище рекрутингу персоналу на аналізованих підприємствах та визначити резерви розвитку даного процесу за допомогою застосування системи КРІ;
- ✦ визначити набір методів оцінки кандидатів на посади, а також запропонувати найбільш прийнятні методи рекрутингу на стадії оцінювання кандидатів з урахуванням сучасних методів підбору персоналу. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Жиляева І. Ю.** Формирование показателей для определения состояния рекрутинга персонала на машиностроительных предприятиях / И. Ю. Жиляева // Экономика глазами молодых : материалы V международного экономи-

ческого форума молодых ученых (Минск, 1 – 3 июня 2012 г.). – Минск : БГАТУ, 2012. – 476 с.

2. **Ветлужских Е. А.** Разработка КРІ в компании / Е. А. Ветлужских. – М. : Библиотека персонал-технологий, 2005. – 42 с.

3. **Каплан Р.** Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 304 с.

4. **Одегов Ю. Г.** Оценка эффективности работы с персоналом: методологический подход : учебно-практическое пособие / Ю. Г. Одегов, К. Х. Абдурахманов, Л. Р. Котова. – М. : Альфа-Пресс, 2011. – 752 с.

5. **Половинко В. С.** Система оценки персонала в концепции управления по результатам : монография / В. С. Половинко, М. Г. Сазонова. – Омск : Омск. гос. ун-т, 2008. – 255 с.

6. **Терентьева Т. А.** Подбор персонала: практические инструменты и приемы / Т. А. Терентьева. – М. : ЭКСМО, 2010. – 398 с.

7. **Трофимова С.** КРІ для рекрутера / С. Трофимова // Кадровое дело. – 2007. – № 10. – С. 69 – 74.

8. **Литвак Б. Г.** Управленческие решения / Б. Г. Литвак. – М. : Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ» : Изд-во ЭКМОС, 1998. – 248 с.

**Науковий керівник** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та маркетингу Харківського національного економічного університету **Орлов П. А.**

# СУЧАСНІ ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ЖУКОВ А. В.

УДК 005.336.1:658.5

## Жуков А. В. Сучасні теоретичні засади формування ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства

У статті проаналізовано існуючі теоретичні підходи щодо визначення поняття «ефективність». Проведено розмежування та роз'яснення таких категорій, як ефект, результат, ефективність та критерій ефективності. Обґрунтовано комплекс критеріїв ефективності за напрямками відповідності цілей і потреб до результату і витрат. Побудовано логіко-структурну модель формування ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства за такими складовими: ефективність підсистем діяльності підприємства, ефективність використання ресурсів, соціально-екологічна ефективність. Запропоновано визначення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства як комплексної характеристики її розвитку, яка відповідно до критеріїв результативності, економічності та оптимальності відбиває рівень досягнення цілей виробничо-господарської діяльності підприємства.

**Ключові слова:** ефективність, ефект, результат, витрати, критерій, складові ефективності виробничо-господарської діяльності.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 9.

**Жуков Андрій Вячеславович** – аспірант, кафедра економіки та оцінки майна підприємств, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** okydoky87@list.ru

УДК 005.336.1:658.5

## Жуков А. В. Современные теоретические основы формирования эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия

В статье проанализированы существующие теоретические подходы к определению понятия «эффективность». Проведено разграничение и разъяснение таких категорий, как эффект, результат, эффективность и критерий эффективности. Обоснован комплекс критериев эффективности по направлениям соответствия целей и потребностей результату и затратам. Построена логико-структурная модель формирования эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия по таким составляющим: эффективность подсистем производственно-хозяйственной деятельности предприятия, эффективность использования ресурсов, социально-экологическая эффективность. Предложено определение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия как комплексной характеристики ее развития, которая в соответствии с критериями результативности, экономичности и оптимальности отражает уровень достижения целей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** эффективность, эффект, результат, затраты, критерий, составляющие эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 9.

**Жуков Андрей Вячеславович** – аспирант, кафедра экономики и оценки имущества предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** okydoky87@list.ru

UDC 005.336.1:658.5

## Zhukov A. V. The Modern Theoretical Bases of Forming of Efficiency of Production and Economic Activity of Enterprise

In the article the existent theoretical going is analyzed near determination of concept efficiency. Differentiating and elucidation of such categories as an effect, result, efficiency and criterion of efficiency is conducted. The complex of criteria of efficiency on directions of accordance of aims and necessities to the result and expenses was grounded. The logical and structural model of forming of efficiency of production and economic activity of enterprise is built including such constituents: efficiency of subsystems of activity of enterprise, efficiency of the use of resources, socially ecological efficiency. Determination of efficiency of production and economic activity of enterprise is offered as complex description of its development, which according to the criteria of effectiveness, reflects the level of achievement of aims of production and economic activity of enterprise an economy and optimality.

**Key words:** efficiency, effect, result, expenses, criterion, constituents of efficiency of production and economic activity.

**Pic.:** 2. **Bibl.:** 9.

**Zhukov Andrey V.** – Postgraduate Student, Department of Economics and Evaluation of Enterprise Property, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** okydoky87@list.ru

Підвищення ефективності кожного підприємства позитивно впливає на економіку держави, формування доходів місцевих бюджетів, рівень добробуту населення. Тому сьогодні досить важливою стає проблема визначення напрямів підвищення ефективності підприємства, серед яких ефективність виробничо-господарської діяльності має бути головною частиною розроблення управлінського проекту заходів щодо розвитку підприємства. У зв'язку з цим актуальності набуває питання розвитку наукової бази управління ефективністю виробничо-господарської діяльності підприємства.

Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів щодо визначення ефективності виробничо-господарської

діяльності підприємства як економічної категорії та обґрунтування основних складових її формування.

Відповідно до визначеної мети були вирішені такі завдання:

- ✦ узагальнити теоретичні положення й уточнити економічну сутність поняття ефективність на основі опрацювання сучасних наукових підходів;
- ✦ обґрунтувати комплекс критеріїв ефективності за напрямками відповідності цілей і потреб до результату і витрат відповідно;
- ✦ побудувати логіко-структурну модель формування ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

Огляд робіт багатьох провідних економістів дозволив констатувати, що однозначного, загальноприйнятого трактування поняття «ефективність» і міри цієї категорії до теперішнього часу не існує. У загальному розумінні ефективність (у перекладі з латинської – дієвість, продуктивність, результативність) характеризує розвинені системи, процеси, явища. Тобто ефективність виступає як індикатор розвитку та його найважливіший стимул. У змістовному відношенні ефективність пов'язується, по-перше, з результативністю роботи або дії, а по-друге, з економічністю (мінімальним обсягом витрат для виконання даної роботи або дії). Ефективність завжди пов'язана з практикою. Тому вона стає цільовим орієнтиром управлінської діяльності, направляє цю діяльність в русло обґрунтованості, необхідності, виправданості і достатності. Таким чином, ефективність є якісною категорією, що пов'язана з інтенсивністю прояву результату, відображає глибинні дії вдосконалення, що відбуваються у всіх його елементах. На підставі проведеного аналізу наукової літератури [1 – 9] можна стверджувати, що ефективність – оцінна категорія, і вона завжди пов'язана з відношенням цінності результату до цінності витрат.

Слід зазначити, що розкриття сутності поняття «ефективність» потребує розмежування та роз'яснення таких категорій, як ефект, результат, ефективність та критерій ефективності. І ефект, і ефективність відображають зростання і розвиток, тобто здібність до прогресивних кількісних змін, відбитих в об'ємних показниках, і до прогресивних якісних змін, що доповнюють кількісні і пов'язані, як правило, зі структурною динамікою об'єкта дослідження. Причому найбільш сильний взаємозв'язок цих категорій з поняттям розвитку. Разом із тим між категоріями «ефект» і «ефективність» спостерігаються істотні відмінності. Ефект є віддзеркаленням результату діяльності, тобто того стану, до якого прагне об'єкт дослідження. Тому поняття «ефект» і «результат» можна сприймати як тотожні і використовувати як орієнтир при побудові моделі будь-якої управлінської системи. Таке управління, що отримало в міжнародній практиці найменування «управління за результатами», направлене на кількісний приріст результатуючих показників, хоча і має на увазі зміну якісних характеристик [1].

Цільова орієнтація відношення результату до витрат є прагненням до максимізації. При цьому ставиться завдання максимізувати результат, що доводиться на одиницю витрат. Можливо і зворотне співвідношення, коли показник витрат відносять до показника результату. У цьому випадку порівняльний показник мінімізується. Тобто центральним поняттям категорії «ефективність» стає критерій ефективності (ознака успішності), за яким розкривається суть досліджуваного об'єкта, визначаються головні, вирішальні зв'язки і шляхи вдосконалення

об'єкта. Критерій ефективності – це головна відмінна ознака і визначальна міра пізнання суті ефективності, відповідно до якого здійснюється кількісна оцінка рівня цієї ефективності. Правильно сформульований критерій повинен характеризувати суть ефективності як економічної категорії. Критерій ефективності господарчої системи був запропонований італійським економістом В. Парето, який стверджував, що лише тоді слід вважати ефективно використаними ресурси, коли немає можливості використати їх іншим шляхом, щоб підвищити добробут одного учасника ринкової системи, не погіршивши добробут іншого [2].

Завдяки тому, що поняття ефективності характеризує співвідношення різних аспектів: результат і витрати (економічність), результат і цілі (результативність), результат і потреби (оптимальність), то виділені відносини, наразі, пропонується вважати критеріями ефективності (рис. 1).

Значення кожного критерію характеризує ступінь інтенсивності деякої властивості результату, важливого з погляду поставленої мети (цілей, інтересів, витрат).

Дослідження складових формування ефективності потребує виокремлення відповідних таких наукових принципів як комплексність, системність, раціональність, процесність, ситуаційність. Саме означені принципи стають підґрунтям моделі ефективності й забезпечують змістовне й всебічне дослідження її формування, а також забезпечити ланцюг стадій пізнання цього явища: опис, пояснення, передбачення та управління.

Ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства має визначатися з метою вирішення двох основних завдань. По-перше, для виявлення та оцінки рівня використання окремих видів витрат і ресурсів, а також економічної ефективності виробництва. По-друге, для економічного обґрунтування і відбору якнайкращих виробничо-господарських рішень (впровадження нової техніки, технології і організації виробництва, праці і управління, варіанти інвестування та ін.) [5]. Такі найбільш суттєві характеристики виробничо-господарської діяльності, як цілісність, багатовимірність, динамічність і взаємозв'язок її різних сторін знаходять віддзеркалення через категорію ефективності. Тому модель ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства має бути побудована на підставі ієрархічної системи її складових, кожна з яких, у свою

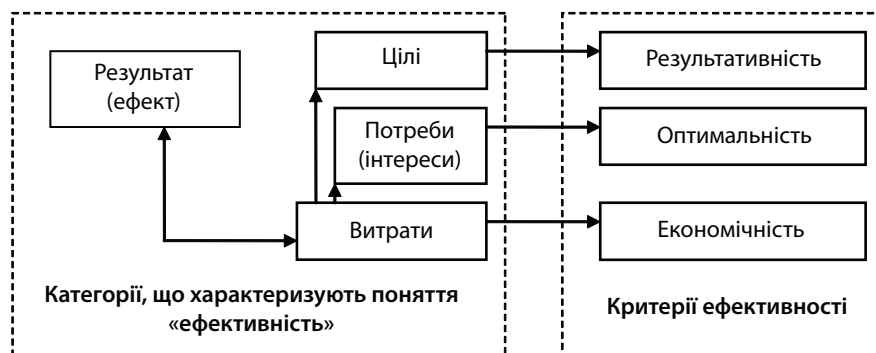


Рис. 1. Зв'язок ключових категорій поняття «ефективність»

чергу, характеризується підсистемами відповідних ключових показників діяльності.

У сферу виробничо-господарської діяльності підприємства включаються процеси виробництва, відтворення і обороту. Процеси виробництва забезпечують реалізацію завдань підготовки і освоєння процесу реалізації інших послуг, технічне обслуговування процесу виробництва. Роботи з оновлення основних виробничих фондів, розширення і технічного переозброєння підприємств, підготовки та перепідготовки кадрів відносяться до процесів відтворення. Процеси обороту включають матеріально-технічне обслуговування і реалізацію послуг. Наведені процеси забезпечуються відповідними підсистемами виробничо-господарської діяльності. Тому значущість проблеми ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства зумовлює необхідність враховувати і аналізувати рівень і масштаби ефективності на рівні всіх підсистем виробничо-господарської діяльності. Ця умова, на думку автора, має характеризувати системну частину ефективності.

У свою чергу кожна з підсистем виробничо-господарської діяльності підприємства потребує відповідних ресурсів, використання яких характеризує ресурсну (елементну) частину ефективності.

**Н**е викликає сумнівів також і той факт, що основним і визначальним джерелом зростання ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства є працівники – керівники, менеджери, фахівці, робочі. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їх праці багато в чому обумовлено дієвим мотиваційним механізмом на підприємстві, підтримкою сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі. Тому важливою складовою ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства стає ефективність соціальних заходів на підприємстві.

Крім того, слід звернути увагу на важливість забезпечення ефективності заходів, спрямованих на досягнення екологічних цілей підприємства. Сьогодні необхідно враховувати стан навколишнього середовища, на який здійснює значний вплив діяльність будь-якого підприємства. При цьому дані про екологічні витрати і доходи дозволяють оцінити ефективність тієї або іншої структурної ланки і всього підприємства в цілому, заохотити тих, хто добився кращих результатів, і прийняти заходи до тих, що відстають. Разом із тим, не менш важливим завданням представляється і співвіднесення між екологічними і соціальними аспектами виробничо-господарської діяльності. Між цими аспектами існує тісний, досить часто позитивний взаємозв'язок: так, мінімізація екологічних впливів підприємства надає пряму позитивну дію на підвищення якості життя і зміцнення здоров'я, причому не тільки персоналу підприємства, але і місцевого населення. Тобто соціально-екологічна складова виробничо-господарської діяльності відображається усвідомленою і мотивованою участю в різноманітних попереджувальних екологічних збиток і нерациональне природокористування заходів, у забезпеченні суспільних соціальних і екологічних благ, включаючи заходи щодо охорони здоров'я, підвищення якості на-

вколишнього природного середовища і стійкого природокористування.

Приведені положення дозволяють виділити основні складові формування ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства:

- ✦ ефективність підсистем діяльності підприємства, що визначається отриманими результатами, які відображають досягнення цілей розвитку основних підсистем діяльності підприємства та конкурентний успіх на ринку;
- ✦ ефективність використання окремих видів ресурсів, яка характеризується співвідношенням обсягу випуску продукції або прибутку від виробничо-господарської діяльності з відповідною величиною ресурсів (окремих видів або окремими видами витрат, пов'язаними з робочою силою, з використанням основних фондів або оборотних коштів);
- ✦ соціально-екологічна ефективність, яка характеризується рівнем виконання соціально-екологічних зобов'язань підприємства.

Усі разом узяті види ефективності складають синергічну ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства, логіко-структурну модель формування якої наведено на *рис. 2*. Представлена модель характеризує ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства як поняття, що відображає самостійний процес в економіці підприємства. Саме ефективність за встановленими критеріями економічності, результативності та оптимальності визначає не лише результат, але й доцільність і корисність реалізації заходів щодо розвитку підприємства та досягнення ним певних результатів виробничо-господарської діяльності. Тобто виробничо-господарська діяльність підприємства стає ефективною, якщо управлінським рішенням було обрано правильний напрям її розвитку.

На підставі узагальнення викладеного вище пропонується визначити ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства як комплексну характеристику її розвитку, яка відповідно до критеріїв результативності, економічності та оптимальності відбиває рівень досягнення цілей виробничо-господарської діяльності підприємства.

## ВИСНОВКИ

Таким чином сутність поняття «ефективність» виокремлює такі категорії як ефект, результат, ефективність та критерій ефективності. Співвідношення результату і витрат (економічність), результату і цілей (результативність), результату і потреб (оптимальність) пропонується вважати критеріями ефективності. Основними складовими логіко-структурної моделі формування ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства виділені ефективність підсистем діяльності підприємства, ефективність використання окремих видів ресурсів, соціально-екологічна ефективність.

Подальші дослідження треба спрямувати на побудову, аналізі та оцінці показників виділених складових ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. ■

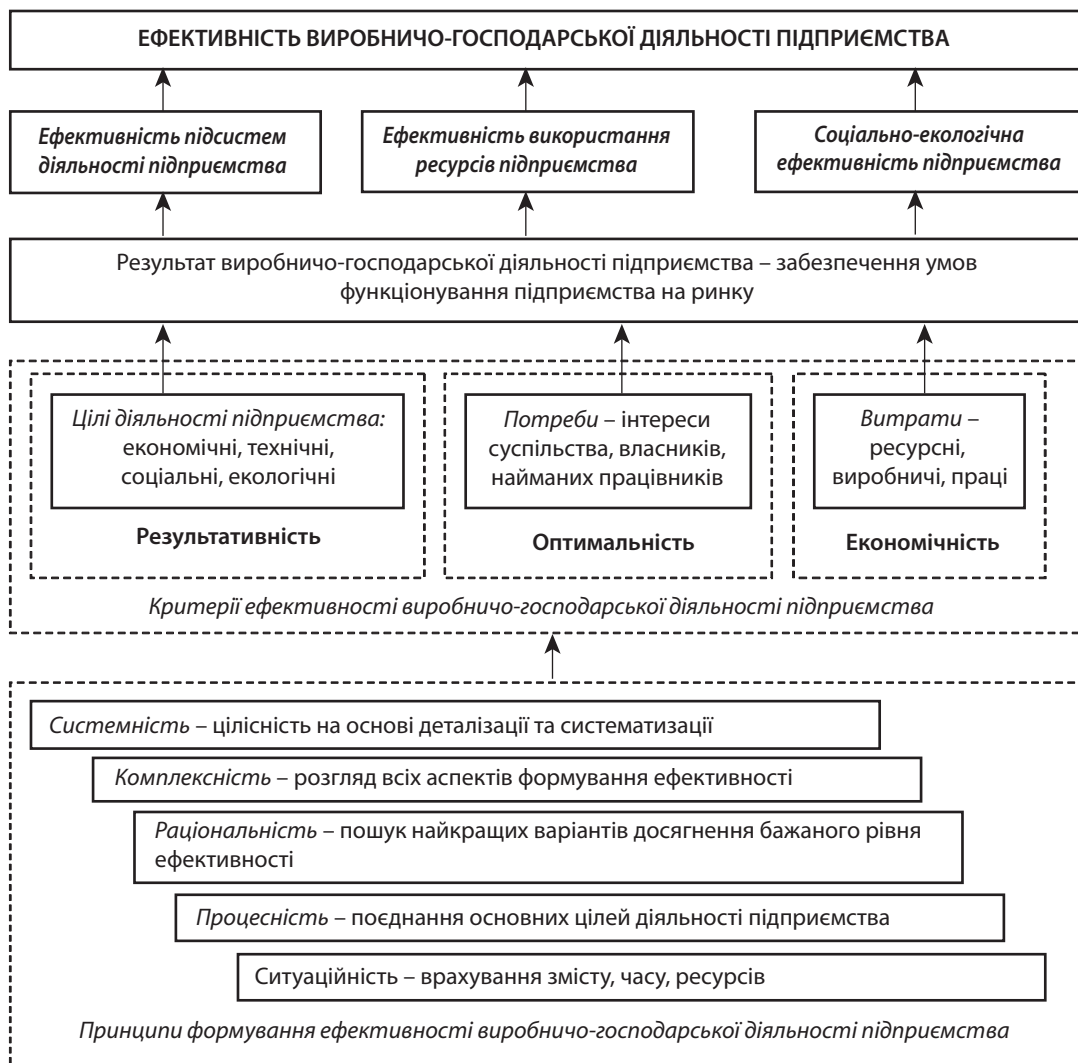


Рис. 2. Логіко-структурна модель формування ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Асаул А. Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А. Н. Асаул, Б. М. Карпов, В. Б. Перевязкин и др. – СПб. : АНО ИПЕВ, 2008. – 606 с.
2. Бардовский В. П. Экономика : учебник / В. П. Бардовский. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 672 с.
3. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2005. – 860 с.
4. Економіка підприємства: Підручник / За ред. С. Ф. Покропівного. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.
5. Ильин А. И. Экономика предприятия. Краткий курс. – Мн. : Новое знание, 2007. – 236 с.
6. Мазурова И. И. Анализ эффективности деятельности предприятия: Уч. пособие / И. И. Мазурова, Н. П. Белозерова, Т. М. Леонова и др. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 113 с.
7. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
8. Савицкая Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности : учеб. пособ. / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
9. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 608 с.

# МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

КРИПАК И. С.

УДК 657.471

## Крипак И. С. Методы управления затратами

*В настоящее время существенно выросла проблема учета, анализа и контроля затрат на предприятиях. Вопрос управления затратами актуален потому, что достижение устойчивого преимущества над конкурентами сегодня возможно только при наличии более низкой, по сравнению с другими производителями, себестоимости выпускаемых изделий. В статье рассматриваются теоретические аспекты и современные методы управления затратами предприятия. Особое внимание уделено методам управления затратами: «стандарт-кост», «директ-костинг».*

**Ключевые слова:** управление затратами, методы управления затратами, система стандарт-кост, система директ-костинг.

**Библ.:** 8.

**Крипак Ирина Сергеевна** – студентка, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия» (ул. Лермонтовская, 27, Харьков, 61000, Украина)

**E-mail:** irinakripak\_23@mail.ru

УДК 657.471

UDC 657.471

### Крипак И. С. Методы управления затратами

*У нас час істотно зросла проблема обліку, аналізу та контролю витрат на підприємствах. Питання управління витратами актуальне тому, що досягнення стійкої переваги над конкурентами сьогодні можливе лише при наявності більш низької, у порівнянні з іншими виробниками, собівартості виробів, що випускаються. У статті розглядаються теоретичні аспекти та сучасні методи управління витратами підприємства. Особливу увагу приділяється методам управління витратами: «стандарт-кост», «директ-костинг».*

**Ключові слова:** управління витратами, методи управління витратами, система стандарт-кост, система директ-костинг.

**Бібл.:** 8.

**Крипак Ирина Сергеевна** – студентка, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)

**E-mail:** irinakripak\_23@mail.ru

### Kripak I. S. Methods of Cost Management

*The problem of accounting, analysis, and cost control in the companies significantly increased nowadays. Cost management is relevant because the achievement of sustainable competitive advantage today is possible only if there is a lower, compared to other manufacturers, the cost of the products. The article deals with the theoretical aspects and modern methods of cost management of company. The special attention is given to methods of cost management: «standard-cost», «direct-costing».*

**Key words:** cost management, methods of cost management, standard-cost system, direct-costing system.

**Bibl.:** 8.

**Kripak Irina S.** – Student, Kharkiv University of Humanities (vul. Lermontovska, 27, Kharkiv, 61000, Ukraine)

**E-mail:** irinakripak\_23@mail.ru

Управление затратами является одной из составляющих процесса управления предприятием в целом. Актуальность данной темы обуславливается тем, что необходимость управления затратами определяется той ролью, которую они играют в экономике предприятия, а именно: их прямым участием в формировании прибыли предприятия. Именно прибыль в конечном итоге выступает основным условием конкурентоспособности и жизнеспособности предприятия.

Теоретическим и практическим аспектам управления затратами уделяли внимание в своих исследованиях зарубежные и отечественные ученые, такие как: Друри К., Тейлор Ф., Хонгрена Ч. Т., Гетьман В. Г., Ивашкевич В. Б., Палий В. Ф., Соколов Я. В., Фатхутдинов Р. А., Чумаченко Н. Г. и др. Однако в их публикациях значительное внимание уделено организации процесса управления затратами – методам, приемам, информационному обеспечению; рассматриваются вопросы организации системы управления затратами.

Целью написания статьи является анализ основных методов управления затратами предприятия.

В соответствии с поставленной целью были сформулированы следующие задачи:

- ✦ проанализировать существующие методы управления затратами;
- ✦ проанализировать практику управления затратами на украинских предприятиях.

Деятельность любого предприятия предполагает возникновение определённых затрат, а конкурентоспособность компании в современных условиях во многом определяется её умением эффективно управлять своими затратами. Целью управления затратами является их оптимизация (поиск оптимально возможного соотношения доходов и расходов). Оптимизация затрат может достигаться различными путями, но в любом случае это осуществляется через усиление управления. Управление затратами в целях формирования их оптимальной структуры, а также снижения их величины (при условии сохранения качества выпускаемой продукции) позволяет снизить цены на продукцию, что при прочих равных условиях дает предприятию возможность сохранить или даже укрепить свои позиции на рынке.

Организация эффективного управления затратами в целях их оптимизации, повышения конкурентоспособности продукции и в конечном счете получения прибыли и обеспечения устойчивого финансового состояния является приоритетным направлением в деятельности предприятий. Управление затратами – неотъемлемая часть краткосрочной политики предприятия, направленной на обеспечение текущей деятельности необходимыми ресурсами и бесперебойности осуществления производственно-хозяйственной деятельности.



Анализ литературы [2, 4, 5, 6] позволил выделить следующие основные методы управления затратами:

1. Стандарт-кост.
2. Директ-костинг.
3. Метод управления производством по системе JIT.
4. Функционально-стоимостной анализ (ФСА).
5. Стратегический анализ затрат (SCA).
6. Учет затрат по работам (ABC).
7. Концепция управления затратами жизненного цикла (LCC).

Из представленных выше методов управления затратами рассмотрим подробно стандарт-кост и директ-костинг.

Одним из эффективных инструментов в управлении затратами предприятия является система учета стандарт-кост, в основе которой лежит принцип учета и контроля затрат в пределах установленных норм и нормативов и по отклонениям от них.

Метод нормативного определения затрат возник в начале XX века в США. Термин «стандарт-кост» состоит из двух слов: «стандарт», который означает количество необходимых производственных затрат (материальных и трудовых) для выпуска единицы продукции или заранее исчисленные затраты на производство единицы продукции или оказания услуг, а слово «кост» – это затраты, приходящиеся на единицу продукции. Таким образом, *стандарт-кост* в полном смысле слова означает *стандартные затраты*. Эта система направлена прежде всего на контроль за использованием прямых издержек производства, а смежные калькуляции – для контроля накладных расходов [3, с. 295].

Система стандарт-кост удовлетворяет запросы предпринимателя и служит мощным инструментом для контроля производственных затрат. На основе установленных стандартов можно заранее определить сумму ожидаемых затрат на производство и реализацию изделий, исчислить себестоимость единицы изделия для определения цен, а также составить отчет об ожидаемых доходах будущего года. При этой системе информация об имеющихся отклонениях используется руководством для принятия им оперативных управленческих решений.

В условиях развивающихся рыночных отношений эффективное управление коммерческой деятельностью организации все более зависит от уровня ее информационного обеспечения. Весь мировой опыт свидетельствует об эффективности использования маржинального метода бухгалтерского учета – системы учета «директ-костинг», в основе которой лежит исчисление сокращенной себестоимости продукции и определение маржинального дохода [8, с. 97].

При описании этой системы в отечественной литературе по бухгалтерскому учету часто встречается термин «учет ограниченной, неполной или сокращенной себестоимости». На наш взгляд, приемлемым названием для озвучивания этой системы у нас в стране является термин: «маржинальный метод бухгалтерского учета». Это связано с тем, что основным показателем при системе директ-костинг служит маржинальный доход. С его помощью определяется порог рентабельно-

сти производства, устанавливается цена безубыточной реализации продукции, строится ассортиментная политика предприятия и т. д.

В отечественную учетную теорию термин «директ-костинг» вошел сравнительно недавно и сразу приобрел широкую популярность.

Современный директ-костинг имеет два варианта:

- ✦ простой директ-костинг, основанный на использовании в учете данных только о переменных (оперативных) затратах;
- ✦ развитой директ-костинг (верибл-костинг), при котором в себестоимость наряду с переменными затратами включаются и прямые постоянные затраты по производству и реализации продукции.

Обобщенно сущность системы директ-костинг состоит в подразделении затрат на постоянные и переменные их составляющие в зависимости от изменения объема производства. В этих условиях себестоимость продукции планируется и учитывается только в части переменных затрат. Разница между выручкой от продажи продукции и переменными затратами представляет собой маржинальный доход. При этой системе постоянные расходы в расчет себестоимости продукции не включают и списывают непосредственно на уменьшение прибыли предприятия.

Управление затратами можно определить как систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, основанных на использовании объективных экономических законов. От величины затрат зависит прибыльность предприятия, поэтому эффективное управление затратами, которое предусматривает минимизацию их общей величины является чрезвычайно важным.

Современные методы управления затратами характеризуются разнообразием, наличием нескольких методик использования отдельного метода как в пределах предприятия, так и отрасли, а большинство ученых выделяют тесную взаимосвязь, прежде всего, между функциями управления и методами управления затратами.

Управление затратами на предприятии призвано решать следующие основные задачи:

- ✦ выявление роли управления затратами как фактора повышения экономических результатов деятельности;
- ✦ определение затрат по основным функциям управления;
- ✦ расчет затрат по производственным подразделениям предприятия;
- ✦ исчисление необходимых затрат на единицу продукции (работ, услуг);
- ✦ подготовка информационной базы, позволяющей оценивать затраты при выборе и принятии хозяйственных решений;
- ✦ выявление технических способов и средств измерения и контроля затрат;
- ✦ поиск резервов снижения затрат на всех этапах производственного процесса и во всех производственных подразделениях предприятия;

- ✦ выбор способов нормирования затрат;
- ✦ выбор системы управления затратами, соответствующей условиям работы предприятия.

Анализируя статистические данные по Украине за 2011 г. [7], можно выделить определенные тенденции в формировании элементов затрат. По структуре затрат на производство самый большой удельный вес по отраслям экономики занимают торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления, оптовая торговля и посредничество в торговле, они превышают 90%.

Самый высокий удельный вес занимают материальные затраты, их показатель превышает 50% общих операционных затрат и более всего приходится на оптовую торговлю и посредничество в оптовой торговле (92,8%), а также на торговлю, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления (91,4%).

К обычным затратам относятся затраты финансовой деятельности и затраты инвестиционной деятельности.

Классификация затрат по статьям калькуляции и экономическим элементам имеет чрезвычайно большое значение для деятельности предприятий и организаций.

Система «стандарт-кост» в условиях Украины есть метод нормативного учета и регулирования затрат. Больше всего подходит организации, чья деятельность состоит из ряда одинаковых или повторяющихся операций. Такими в основном промышленные предприятия. Рассматриваемая система дает возможность детально и своевременно учитывать (выявлять) отклонения для каждого центра ответственности по элементам затрат или по статьям калькуляции, указывает менеджерам на возникшие отклонения в целях принятия необходимых управленческих воздействий, регулирующих уровень затрат.

**В**ыбор метода оценки эффективности управления затратами определяет качество принимаемых в дальнейшем управленческих решений. Решения в отношении управления затратами в итоге оказывают непосредственное влияние на прибыльность предприятия, поскольку определяют величину себестоимости производимой и реализуемой продукции. Необходимо отметить, что эффективность управления затратами на практике зависит от условий работы предприятия, факторов внешней и внутренней среды: согласованность стратегических и оперативных целей предприятия; использование технологий управления деятельностью предприятия; информационное обеспечение процесса управления в целом и управления затратами в частности и др. Часто на практике политика управления затратами предприятия направлена на их снижение, что не всегда обосновано. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Гусева И. Б.** Предпосылки интегрированного управления затратами предприятия / Гусева И. Б. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3. – С. 65 – 69.
2. **Керимов В. Э.** Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: Учебное пособие. – 5-е изд. – М., 2008. – 477 с.

3. **Коновалова Г. И.** Проблемы управления затратами на промышленном предприятии и способы их решения / Г. И. Коновалова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 1. – С. 97 – 99.

4. **Кузов М.** Управление затратами: практика, идеи, подходы / М. Кузов // Управление компанией. – 2006. – № 1. – С. 24 – 26.

5. **Рябков А.** Использование стандарт-костинга в учете и анализе затрат предприятия / А. Рябков, Д. Славников // Справочник экономиста. – 2004. – № 12. – С. 5 – 8.

6. **Савицкая Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 288 с.

7. Сайт Держкомстату України [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>

8. **Трубочкина М. И.** Управление затратами / М. И. Трубочкина. – М.: ИНФА-М, 2009. – 320 с.

**Рецензент** – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия ХГУ «НУА» **Н. И. Данько**

# СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

СТОЛЯРЕНКО А. В.

УДК 640.5.658

## Столяренко А. В. Структура организационно-экономического механизма функционирования санаторно-курортного предприятия

Статья посвящена рассмотрению структуры организационно-экономического механизма функционирования предприятий санаторно-курортного комплекса. Автор рассматривает категорию «механизм» как совокупность методов, рычагов и инструментов, направленных на достижение конечной цели – получение положительного экономического и социального эффектов. На основе анализа содержания и структуры организационного и экономического механизмов автор предлагает свое определение исследуемого механизма. Составлена структурная схема организационно-экономического механизма.

**Ключевые слова:** механизм, организационный механизм, экономический механизм, организационно-экономический механизм, метод, рычаг, инструмент.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 13.

Столяренко Алена Владимировна – аспирантка, Крымский инженерно-педагогический университет (пер.Учебный, 8, Симферополь, 95015, Украина)  
E-mail: soul20@rambler.ru

УДК 640.5.658

UDC 640.5.658

## Столяренко О. В. Структура организационно-экономического механизма функционирования санаторно-курортного предприятия

## Столяренко О. В. Structure of Organizational-Economic Mechanism of the Sanatorium Resort Complex

Статью посвящено рассмотрению структуры организационно-экономического механизма функционирования предприятий санаторно-курортного комплекса. Автор рассматривает категорию «механизм» как совокупность методов, рычагов и инструментов, направленных на достижение конечной цели – получение положительного экономического и социального эффектов. На основе анализа содержания и структуры организационного и экономического механизмов автор предлагает свое определение исследуемого механизма. Составлена структурная схема организационно-экономического механизма.

The article is sanctified to consideration of structure of organizationally-economic mechanism of functioning of enterprises of sanatorium-resort complex. The author examines a category «mechanism» as totality of methods, levers and instruments, sent to the achievement of ultimate goal – a receipt positive economic and social effects. On the basis of analysis of maintenance and structure organizational and economic mechanism author offers determination of the investigation mechanism. The flow diagram of organizationally-economic mechanism is made.

**Ключевые слова:** механизм, организационный механизм, экономический механизм, организационно-экономический механизм, метод, рычаг, инструмент.

**Key words:** mechanism, institutional arrangements, economic mechanism, organizational and economic mechanism, a method, a lever tool.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 13.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 13.

Столяренко Алена Владимировна – аспирантка, Крымский инженерно-педагогический университет (проект. Учебный, 8, Симферополь, 95015, Украина)  
E-mail: soul20@rambler.ru

Stolyarenko Alena V. – Postgraduate Student, Crimean Engineering and Pedagogical University (prov. Uchbovyi, 8, Simferopol, 95015, Ukraine)  
E-mail: soul20@rambler.ru

Современная потребность в лечении, реабилитации и отдыхе является одной из главных ценностей как для каждого человека в отдельности, так и для общества в целом. На данном этапе реформирования украинской экономики одной из важнейших задач является восстановление и развитие санаторно-курортного комплекса, который вследствие перестройки и мирового экономического кризиса оказался в тяжелом состоянии.

Сложившаяся ситуация в пределах санаторно-курортного комплекса обнажает негативные тенденции его функционирования, что проявляется в асимметрии качества и цены на оказываемые услуги, в отсутствии упора на два основных принципа функционирования санаторно-курортного предприятия – это эффективность как экономического, социального, так и медицинского характера и второго принципа, который бы проявлялся в наличии социальной справедливости, то есть в первую очередь в общедоступности санаторно-курортных услуг.

Выходом из данной ситуации, по нашему мнению, является координация и объединение механизмов санаторно-курортных предприятий.

Исследованию данной проблемы посвятили научные труды следующие отечественных и зарубежных авторов: Кульман А. А., Федорович О. В., Ращупкина В. М., Мармуль Л. О. и Сарапина О. А., Стадник В. В., Йохна М. А., Мильнер Б. З., Кочетков А. В., Левчук Д. Г. и др.

Целью статьи является исследование структуры и содержания организационно-экономического механизма функционирования санаторно-курортного предприятия.

Проведенный анализ отечественной и зарубежной научной литературы показал, что единой категории «механизм» нет.

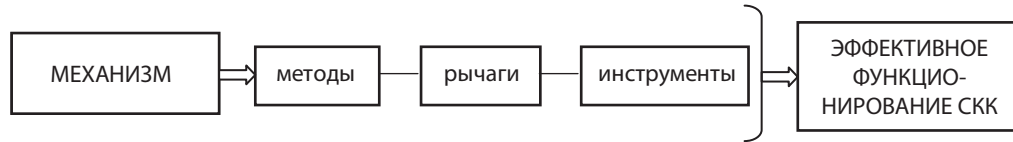
*Механизм* (с греч. Μηχανισμός – орудие, устройство) – это совокупность процессов, каких-нибудь явлений; совокупность звеньев, которые приводят в движение или создают его [8].

Категория «механизм» трактуется как своеобразная система, устройство или же способ, которые определяют порядок какого-то определенного вида деятельности [11, с. 335].

А. Н. Азрилян, определяет «механизм» как последовательность состояний и процессов, которые определяют собой конкретное действие или явление [1, с. 635].

Механизм (в соответствии с толковым словарем украинского языка) – это внутреннее построение, система чего-либо [10].

Таким образом, «механизм» в общем виде представляет собой совокупность методов, рычагов и инструментов, направленных на достижение конечной цели – получение положительного экономического и социального эффектов (рис. 1).



**Рис. 1. Механизм эффективного функционирования СКК**

Исследуя дефиницию «организационно-экономический механизм», мы приходим к выводу, что данное определение не имеет четких «линий».

А. А. Кульман отражает в организационно-экономическом механизме определенную совокупность или же последовательность экономических явлений [2].

Б. А. Райсберг определяет «организационно-экономический механизм» следующим образом: «совокупность организационных структур и конкретных форм и методов управления, а также правовых форм, с помощью которых реализуются в действующие в конкретных условиях экономические законы, процесс воспроизводства» [6].

Механизм как определенный и регламентированный порядок осуществления связей между органами и лицами, принимающими решения о использовании ресурсов системы для достижения главных целей, рассматривает Рапопорт В. С. [4, с. 160].

Наиболее полное, по нашему мнению, определение дефиниции «организационно-экономический механизм» предложено В. Поповой: «совокупность экономико-финансовых и организационно-правовых форм, методов, инструментов и рычагов влияния на деятельность предпринимательских субъектов с целью обеспечения желаемого вектора развития, который функционирует в границах фундаментальных связей, отображающих природу его структуры» [5].

Таким образом, организационно-экономический механизм функционирования санаторно-курортного комплекса состоит из двух тесно связанных между собой составных частей: *экономического* и *организационного механизмов*.

На наш взгляд, организационный механизм отражает структуру предприятия и показывает распределение главных целей и задач в соответствии с ответственностью уполномоченных лиц.

К основным элементам организационного механизма санаторно-курортного предприятия можно отнести:

1. *Организационную структуру* отдельных санаторно-курортных учреждений:

- ✦ отделы;
- ✦ службы;
- ✦ другие организационные единицы.

В целях управления санаторно-курортным предприятием для таких типов, как санаторий и пансионат, будет лучше действовать линейно-функциональная организационная структура, так как здесь можно проследить следующее: начальники подразделений либо отделов управляют только своими отделами напрямую, а значит линейно. И лишь генеральный директор или его заместитель управляют всеми отделами и являются функциональными руководителями.

2. *Организационные методы воздействия*, направленные на оптимизацию процесса реализации санаторно-курортных услуг, к которым относятся:

- ✦ *распорядительные* – методы прямого воздействия на персонал за счет указов, распоряжений; и других мер. Эти методы помогают обеспечить организационную четкость и дисциплину на предприятии;
- ✦ *организационно-стабилизирующие* – предназначены для создания организационной основы совместных действий. Они подразумевают установление деловых взаимоотношений, полномочий, ответственности, функциональное разделение труда и обязанности каждого на своем рабочем месте. Они также включают: регламентирование – четкое закрепление функций и работ; нормирование – установление нормативов на выполнение работ, допустимых границ деятельности; инструктирование – ознакомление с обстоятельствами выполнения работ, требования к их результату. Регламентирование, нормирование и инструктирование могут использоваться в различных сочетаниях, что определяет тип организационного воздействия;
- ✦ *дисциплинирующие* – предназначены для четкого и своевременного выполнения установленных задач и обязанностей, ликвидации возникающих отклонений от поставленных задач.

Организационно-распорядительные методы призваны обеспечить дисциплинированность и эффективность в выполнении всей работы на производстве, поддерживать определенную субординацию в работе. Особая разновидность организационно-распорядительных методов – методы правового регулирования, цель которых – правовое воздействие на объект управления. [12];

Необходимо отметить, что эти три группы методов тесно взаимосвязаны и максимально положительное воздействие оказывают в комплексе.

3. *Организационные рычаги* – требования определенной формы, за счет которых достигается максимальный эффект при применении одно из методов:

- ✦ регламенты;
- ✦ нормы;
- ✦ инструкции;

- ✦ полномочия;
- ✦ приказы;
- ✦ распоряжения;
- ✦ директивные требования;
- ✦ другие.

#### 4. Организационные инструменты:

- ✦ поощрение;
- ✦ увольнение;
- ✦ штрафы;
- ✦ другие инструменты, которые можно объединить в две большие группы – административные и экономические.

**Н**а макроуровне, то есть на уровне санаторно-курортного комплекса, существуют другие методы: лицензирование, сертификация и другие. Рычагами так же, как и на микроуровне, могут выступать законы, положения, инструкции, то есть то, за счет чего будет применяться конкретный метод.

*Механизм экономический* – совокупность методов и средств воздействия на экономические процессы, их регулирования. [6].

Данный механизм за счет экономических, социальных, финансовых рычагов воздействует на повышение производительности труда, а соответственно на повышение эффективности функционирования.

К основным методам экономического механизма функционирования санаторно-курортного предприятия можно отнести: административные, экономические, социально-психологические, правовые [9], управленческие, технологические, маркетинговые, финансовые и другие.

Эти методы содержат инструменты воздействия на имущественные интересы отдельных людей и их объединений. Они не только сохраняют свое приоритетное положение в системе методов и условиях рыночной экономики, но и выполняют роль основных способов влияния на поведение людей, активизируют их труд, повышают деловую активность предприятий. В основе этих методов – объективные экономические законы и специфические законы рыночной экономики, а также мотивация труда, имеющие определенные особенности в каждой фирме. Суть экономических методов состоит в том, что, используя экономические стимулы, активизируется деятельность каждого работника в нужном направлении и, в то же время, способствует наращиванию экономического потенциала предприятия (фирмы, коллектива и т. п.) в целом [13].

Рычагами в данном случае выступают:

- ✦ налогообложение;
- ✦ стимулирование работников;
- ✦ ценообразование;
- ✦ кредитование;
- ✦ инвестирование;
- ✦ оплата труда;
- ✦ другое.

Основными инструментами воздействия экономического механизма на кадровый состав являются административные и экономические, которые проявляются в соответствующих санкциях. С точки зрения функционирования предприятия – необходимо опреде-

лять метод воздействия и конкретный рычаг и, исходя из выбранного рычага, осуществлять подбор необходимых инструментов.

Организационный и экономический механизмы тесно взаимосвязаны между собой и взаимозависимы, что проявляется в применяемых инструментах. Кроме тесной взаимосвязи между этими механизмами, необходимо отметить, по нашему мнению, воздействие на работу организационного и экономического механизмов социального и правового механизмов. Например, правовой механизм внутри организационно-экономического механизма функционирования проявляется в виде жесткого регулятора общих организационных и экономических процессов. *Социальный механизм* – имеет мотивационное выражение и другое.

Для повышения эффективности функционирования санаторно-курортных предприятий, по нашему мнению, необходимо проанализировать их экономическое состояние, а затем определить стратегию развития, направленную на повышение эффективности, и исходя из этой цели, определиться с перечнем задач, то есть необходимо прописать стратегию дальнейших действий, направленных на повышение эффективности санаторно-курортного предприятия.

**П**о нашему мнению, *организационно-экономический механизм* – это совокупность и взаимосвязь методов, рычагов и инструментов организационного, экономического, социального и правового характера, направленных на стабилизацию и повышение эффективности функционирования предприятия (рис. 2).

Как отмечает П. М. Рендович, основными проблемами развития санаторно-курортной отрасли в Украине являются:

- а) отсутствие совершенного экономического механизма деятельности предприятий СКК;
- б) необеспеченность комплексного развития курортных территорий, практически полное отсутствие инвестиций;
- в) неэффективный маркетинг, низкий уровень менеджмента
- г) ненадлежащее обслуживание в санаторно-курортных учреждениях.

Для выхода из сложившейся ситуации необходимо делать упор на совершенствование финансово-экономических механизмов воспроизводства курортно-рекреационного потенциала, а так же создания доступного и эффективного рынка санаторно-курортных и оздоровительных услуг для максимального удовлетворения потребностей населения [7, с. 284].

*Организационно-экономический механизм* – сложный и неотъемлемый составляющий сегмент функционирования санаторно-курортного предприятия. Структура его должна включать в себя субъекты, объекты, методы, рычаги и другое. Характер совершенствования данного механизма четко зависит от конкретной организационно-экономической ситуации внутри каждого предприятия, в соответствии с которой определяется цель координации этого механизма, разрабатывается стратегия, применяются методы, рычаги и инструменты. ■

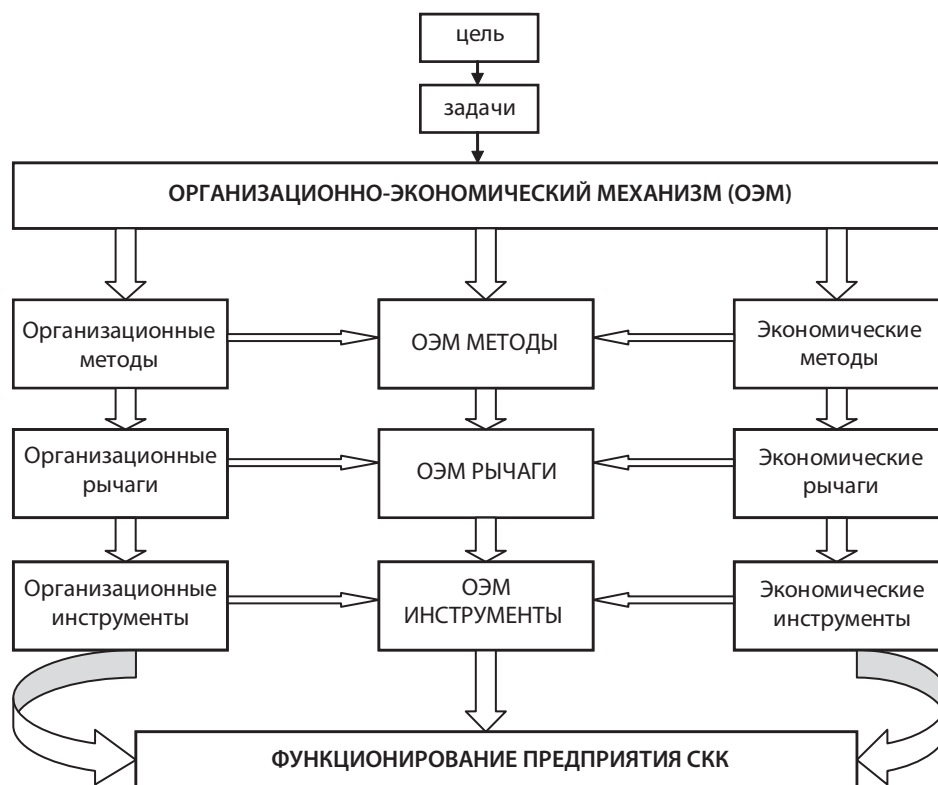


Рис. 2. Структура организационно-экономического механизма

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Большой энциклопедический словарь / [под ред. А. Н. Азрилияна]. – 5-е изд. доп и перераб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1280 с. (С. 635).
2. **Кульман А. А.** Экономические механизмы / А. А. Кульман ; пер с фр. ; под общ. редакцией Н. И. Хрустальной. – М. : Прогресс; Универс, 1993. – 92 с.
3. **Мармуль Л. О.** Організаційно-економічний механізм функціонування туристично-рекреаційних підприємств : монографія / Л. О. Мармуль, О. А. Сарапіна. – К. : ННЦ ІФУ, 2006. – 182 с.
4. Методологические проблемы системного исследования организационно-экономического механизма управления // Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник 1982. – М. : Наука, 1982. – С. 159 – 181 (С. 160).
5. **Попова В. В.** Архітектоніка організаційно-економічного механізму управління розвитком національної макросистеми / В. В. Попова // Держава та регіон. Серія Економіка та підприємництво. – 2007. – № 4. – С. 204 – 208.
6. **Райсберг Б. А.** Современный энциклопедический словарь / Б. А. Райсберг, Л. М. Лозовский, Б. А. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
7. **Рендович П. М.** Экономическое воспроизводство производственного потенциала санаторно-курортного комплекса / П. М. Рендович // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности: сб. науч трудов. – Вып 3, т. 2 / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; редкол.: И.П. Булеев (отв. ред.) и др. – Донецк, 2010. – 396 с. (С. 284).
8. Словник іншомовних слів / [під ред. О. С. Мельничука]. – К. : Глав. Ред. УРЕ, 1977. – 775 с.

9. **Стадник В. В.** Менеджмент: Посібник / В. В. Стадник, Йохна М. А. – К. : Академвидав, 2003. – 464 с.

10. Тлумачний словник української мови / [за ред. Гуменецької]. – К. : Рад. Школа, 1986. – 642 с.

11. Экономическая энциклопедия: в 3-х т / [уклад. Б. Д. Гаврилишин, С. В. Мочерный и др.]. – К. : Академия, 2001. – Т. 2. – 848 с. (С. 355).

12. Организационно-распорядительные методы : Библиотека «Книги для всех» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lib4all.ru/base/B2271/B2271Part15-63.php>

13. Экономические методы управления: характеристика и особенности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://priosta.ru/blog/1/42>

**Научный руководитель** – д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и международной экономики Крымского инженерно-педагогического университета **Адаманова З. О.**

# НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗА БАНКАМИ ЩОДО ПОДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

БЕЛОВА І. В., КОРЕНЕВА О. Г., СИСОЄВА Л. Ю.

УДК 336.71.078.3:657.37

## Белова І. В., Коренева О. Г., Сисоєва Л. Ю. Необхідність удосконалення контролю за банками щодо подання фінансової звітності

У статті досліджено наслідки подання неякісної та викривленої звітності банками України. Проведено аналіз показників фінансової звітності банків України, в яких була введена тимчасова адміністрація, а потім банки були ліквідовані. Визначено, що складена в ліквідованих банках фінансова звітність не повною мірою відображала їх реальний фінансовий стан. Сформульовано необхідність удосконалення системи контролю за банками щодо прозорості та якості фінансової звітності. Запропоновано практичні механізми реалізації заходів впливу з боку наглядових органів до банків, що порушують вимоги нормативно-правових актів НБУ щодо подання фінансової звітності.

**Ключові слова:** банк, фінансова звітність, контроль, банківський нагляд.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Белова Інна Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)  
**E-mail:** ibe2006@rambler.ru

**Коренева Оксана Геннадіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)  
**E-mail:** koreneva@ukr.net

**Сисоєва Лариса Юрьевна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри банківської справи, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)  
**E-mail:** lsysoyeva@mail.ru

УДК 336.71.078.3:657.37

UDC 336.71.078.3:657.37

## Белова И. В., Коренева О. Г., Сысоева Л. Ю. Необходимость совершенствования контроля за предоставлением финансовой отчетности банков

В статье исследованы последствия предоставления некачественной и искаженной отчетности банками Украины. Проведен анализ показателей финансовой отчетности банков Украины, в которых была введена временная администрация, а позже банки были ликвидированы. Выявлено, что составленная в ликвидируемых банках финансовая отчетность не в полной мере отражала их реальное финансовое состояние. Сформулирована необходимость усовершенствования системы контроля прозрачности и качества финансовой отчетности банков. Предложены практические механизмы реализации мер воздействия со стороны надзирающих органов к банкам, которые нарушают требования нормативно-правовых актов НБУ по представлению финансовой отчетности.

**Ключевые слова:** банк, финансовая отчетность, контроль, банковский надзор.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

**Белова Инна Валериевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры банковского дела, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)  
**E-mail:** ibe2006@rambler.ru

**Коренева Оксана Геннадьевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры банковского дела, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)  
**E-mail:** koreneva@ukr.net

**Сысоева Лариса Юрьевна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры банковского дела, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)  
**E-mail:** lsysoyeva@mail.ru

## Belova I. V., Koreneva O. G., Sysyoeva L. Y. The Need for Improved Control of Banks on Financial Statement Presentation

The article investigates the consequences of distorted reporting of Ukrainian banks. The financial statements of liquidated Ukrainian banks, in which was introduced the temporary administration, was analyzed. Revealed that compiled financial reporting in the liquidated banks do not fully disclosed their real financial statement. The necessity of improving of the system for control the transparency and quality of financial reporting in banks is formulated. The practical tools of the influence measures implementation by the supervisory authorities for banks which violate the NBU requirements in the disclosure of financial reporting, are proposed.

**Key words:** bank, financial reporting, control, banking supervision

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

**Belova Inna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Banking, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)  
**E-mail:** ibe2006@rambler.ru

**Koreneva Oksana G.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Banking, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)  
**E-mail:** koreneva@ukr.net

**Sysoyeva Larisa Yu.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Banking, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)  
**E-mail:** lsysoyeva@mail.ru

На даному етапі розвитку економіки України все більшого значення набуває забезпечення стабільності, надійного й ефективного функціонування банківської системи. Відносини між вкладниками кредиторами, інвесторами та самими банками повинні базуватися на довірі, насамперед, до інформації, яку

вони отримують. У свою чергу, звітність банків є основним джерелом отримання інформації про найважливіші явища і процеси, що відбуваються в банківському секторі країни, його стан і проблеми. Користувачами даної інформації є ті, хто надає банку ресурси, тобто його дійсні та потенційні вітчизняні та іноземні акціонери,

вкладники і кредитори; співробітники банку, його позичальники, українські та міжнародні фінансові організації. Інформація фінансової звітності необхідна Національному банку України як центральному банку держави для виконання регулюючих і наглядових функцій, тому викривлення звітності або навмисне приховування фактичної фінансової ситуації в банку призводить до несвоєчасних дій наглядових органів щодо недопущення погіршення фінансового стану/банкрутства банків. Важливість зазначеної проблеми потребує дослідження причин подання недостовірної звітності банками України, обумовлює необхідність подальшого удосконалення науково-методичних підходів до впровадження ефективної системи контролю за банками щодо прозорості та якості подання фінансової звітності й вимагає активізації досліджень у напрямку створення практичних механізмів реалізації заходів впливу з боку наглядових органів до банків-порушників зазначених вище вимог.

Вагомий внесок в розроблення теоретичних і прикладних засад у сфері банківського контролю, нагляду та інспектування банків зробили роботи вітчизняних дослідників В. С. Стельмаха, А. О. Єпіфанова, І. В. Саала [2], О. І. Барановського [1], І. О. Школьник [8] та інших. Проблеми розкриття інформації у фінансовій звітності банків знайшли відображення в наукових працях В. І. Ричаківської [6], А. П. Снігурської [7] та ін. Але необхідно зазначити, що переважна більшість праць присвячена порядку складання та надання фінансової звітності, а також розкриттю її показників. Втім, ефективний контроль саме за якістю та прозорістю звітності все ще залишається питанням, яке потребує розвитку та вдосконалення як в теоретичному, так і в організаційно-прикладному аспектах.

Серед невирішених частин проблем можна виділити необхідність подальшого вдосконалення науково-методичних підходів до формування ефективної системи контролю за банками щодо прозорості та якості подання фінансової звітності, а також розробку практичних рекомендацій щодо реалізації заходів впливу з боку наглядових органів до банків-порушників зазначених вище вимог.

Сьогодні в системі банківського нагляду України актуальним є питання оприлюднення реальної фінансової звітності банками, що має забезпечити прозорість діяльності банківських установ, підвищити до них довіру вкладників. Надійне функціонування банків і гарантія безпеки здійснення банківської діяльності є основними завданнями банківського нагляду. Діяльність служби банківського нагляду України ґрунтується на принципах, розроблених Базельським комітетом спільно з органами банківського нагляду інших країн. Так, згідно з рекомендаціями Базельського комітету вимоги щодо розкриття інформації поділяють на дві категорії: вимоги до розкриття кількісної інформації та вимоги до розкриття якісної інформації. Безвиїзний (документальний) контроль здійснюється на основі вивчення інформації, що міститься в поданій банками звітності, та має за мету виявлення потенційних проблем у будь-якому напрямі діяльності банків і реагуван-

ня на них шляхом своєчасних рекомендацій керівництву банків щодо їх усунення, а також застосування заходів впливу до банків-порушників. Зрозуміло, що дана мета не буде досягнута, якщо дані фінансової та статистичної звітності банків, що надходять до центрального банку, є недостовірними.

Підготовка та подання фінансової звітності передбачає визначення таких якісних характеристик:

- ✦ *зрозумілість*: інформація, що включається до форм звітності, має бути зрозумілою користувачам із середнім рівнем обізнаності в бізнесі, фінансах і бухгалтерському обліку;
- ✦ *корисність*: інформація має дати достовірну оцінку минулих, теперішніх і майбутніх подій і впливати на економічні рішення щодо поточної та подальшої діяльності банку;
- ✦ *суттєвість*: інформація є суттєвою тоді, коли її неправильний виклад може вплинути на реальну економічну оцінку діяльності банку та його фінансовий стан;
- ✦ *надійність*: інформація вважається надійною тоді, коли в ній відсутні помилки чи спотворення [2].

Таким чином, метою фінансової звітності є надання фінансової інформації про суб'єкт господарювання, що звітує, яка є корисною для нинішніх та потенційних інвесторів, позикодавців та інших кредиторів у прийнятті рішень про надання ресурсів цьому суб'єктові господарювання. Поряд із цим звітність банків має важливе значення для складання статистики грошової сфери, статистики платіжного балансу, для виконання регулюючих та наглядових функцій Національного банку України. Тобто, викривлена інформація не тільки знижує результативність прийняття заходів впливу, а й не дає можливості вчасно реагувати на ці проблеми органам банківського нагляду.

Проблема подання та оприлюднення недостовірної інформації особливо гостро постала під час розгортання світової кризи, коли виявилися неплатоспроможними не тільки потужні банківські групи **Lehman Brother**, **AIG**, **Dexia**, **Kaupthing**, **NorthernRocks**, **Fortis**, **Merill Lynch**, а й заявили про своє банкрутство й інші компанії (небанківського сектора).

Причинами таких фактів стали:

- ✦ *недоліки у корпоративному управлінні*, перш за все, у таких сферах, як внутрішній контроль та аудит, розкриття інформації та прозорість;
- ✦ *недосконалий нагляд за фінансовою системою* (розпорошування, недостатній макропруденційний моніторинг та системні ризики).

Недостовірні звітність свого часу стала причиною величезних збитків інвесторів, акціонерів, кредиторів під час банкрутств таких компаній, як: **Enron**, **WorldCom**, **Parmalat**, **HealthSouth**, **GlobalCrossing**, **Adelphia Communications**, **Adecco**.

Першим прикладом, що став вже класикою, було банкрутство найбільшої у США енергетичної компанії **Enron**, яка з часу свого заснування у 1984 р. перетворилася на гіганта з майже 21 тисячею працівників у 40 країнах



світу. А 2 грудня 2001 р. було оголошено про банкрутство Enron. Виконавчий директор корпорації Кеннет Лей за 2 місяці до оголошення банкрутства мав інформацію про критичне фінансове становище Enron, але переконував працівників купувати акції, у той час як він сам і вище керівництво вже продали свої. Акціонери зазнали збитків на 26 мільярдів доларів, а банки – на 31 мільярд. Усе це сталося внаслідок того, що керівництво компанії використовувало методи «агресивної звітності» або її «прикрашання» (замість збитків вказували прибутки). За результатами розслідування всі керівники Enron були притягнуті до кримінальної відповідальності.

Неоднозначною є роль у справі Enron однієї з найбільших аудиторських компаній Arthur Andersen LLP, яка була звинувачена у приховуванні відомостей про реальний стан справ та у знищенні тисяч документів, які б доказували провину вищого керівництва. Компанія Enron приносила Arthur Andersen LLP щорічно дохід у 100 млн дол. США. Тому аудиторів були зацікавлені у такому клієнті, як Enron. Компанія проводила зовнішній аудит Enron протягом 10 років, а також була внутрішнім аудитором Enron, надавала систематичні консультації по загальному та фінансовому менеджменту.

Масштабне банкрутство Enron призвело до необхідності посилити вимоги до фінансової звітності та аудиту корпорацій. Так, багато країн прийняли ряд документів, спрямованих на підвищення ролі внутрішнього контролю. У США це акт Сарбейнса-Окслі (2002),

у Великобританії – Combined Code (1998 – 2003), у країнах Євросоюзу – кілька Директив та ін. Відповідно до цих документів стійка система внутрішнього контролю розглядається як найважливіший засіб забезпечення збереження інвестицій і активів.

Проблема подання та оприлюднення недостовірної інформації є актуальною і для банківської системи України. На підтвердження цього нами було проаналізовано показники фінансової звітності банків України, в яких була запроваджена тимчасова адміністрація протягом 2009 – 2012 рр.

Введення тимчасової адміністрації у майже трьох десятках банках України завершилося в абсолютній більшості випадків їх ліквідацією (табл. 1).

На основі показників звітності, які щоквартально оприлюднюються банками, було розраховано 15 основних коефіцієнтів, частина яких входять до системи показників раннього сповіщення. Такі коефіцієнти застосовуються в роботі банківського нагляду в розвинених країнах світу. Серед існуючих було обрано такі показники, що можна розрахувати за допомогою даних квартальної звітності, яка оприлюднюється:

- ✦ відношення статутного капіталу до власного капіталу;
- ✦ прибутковість активів;
- ✦ відношення власного капіталу до зобов'язань;
- ✦ відношення власного капіталу до загальних активів;

Таблиця 1

**Банки, що були ліквідовані після введення тимчасової адміністрації, за період 2009 – 2012 рр.**

№ з/п	Назва банку	Дата початку ліквідації банку	Введення тимчасової адміністрації
1	«Причорномор'я»	25.05.2009	02.02.2009 – 02.08.2009
2	«ОДЕСА-БАНК»	23.07.2009	23.02.2009 – 22.02.2010
3	«Національний стандарт»	21.08.2009	15.05.2009 – 15.05.2010
4	«Європейський»	21.08.2009	15.05.2009 – 15.05.2010
5	«Банк регіонального розвитку»	07.12.2009	24.03.2009 – 23.03.2010
6	«Східно-Європейський банк»	21.12.2009	05.10.2009 – 04.10.2010
7	«Українська фінансова група»	05.01.2010	14.09.2009 – 13.09.2010
8	«Український промисловий банк»	21.01.2010	21.01.2009 – 21.01.2010
9	«АРМА»	22.02.2010	17.04.2009 – 17.04.2010
10	«БІГ Енергія»	01.03.2010	16.03.2009 – 15.03.2010
11	«Трансбанк»	02.03.2010	02.03.2009 – 01.03.2010
12	«Селянський КБ «Дністер»	15.03.2010	17.04.2009 – 16.04.2010
13	«Іпобанк»	23.03.2010	02.10.2009 – 01.10.2010
14	«ЗЕМЕЛЬНИЙ БАНК»	02.08.2010	12.05.2010 – 11.11.2010
15	«Синтез»	03.11.2010	09.06.2010 – 08.12.2010
16	«Діалогбанк»	11.05.2011	10.11.2010 – 10.02.2011
17	«Володимирський»	31.08.2011	17.07.2009 – 16.07.2010
18	«СОЦКОМ БАНК»	21.10.2011	21.10.2010 – 21.04.2011
19	«Банк Столиця»	31.01.2012	31.01.2011 – 30.04.2011
20	«ІНПРОМ БАНК»	02.03.2012	02.06.2011 – 01.09.2011
21	«АКБ «БАЗИС»	28.08.2012	23.04.2012 – 23.10.2012

- ✦ відношення депозитів до статутного капіталу;
- ✦ відношення депозитів до власного капіталу;
- ✦ відношення кредитів до депозитів;
- ✦ резерви під кредитні операції у відсотках до активу;
- ✦ частка високоліквідних активів у загальній сумі активів;
- ✦ частка заборгованості за кредитами в активах;
- ✦ частка кредитів фізичних осіб у загальній сумі кредитів;
- ✦ частка цінних паперів в активах банку;
- ✦ частка активів в іноземній валюті в активах;
- ✦ частка зобов'язань в іновалюті в їх загальній сумі;
- ✦ частка адміністративних витрат (або витрат на персонал) у загальній сумі витрат банку.

Розрахунки проводилися за даними фінансової звітності, починаючи з 01.01.09 і закінчуючи останньою квартальною звітністю перед ліквідацією відповідного банку.

У результаті розрахунку вказаних коефіцієнтів по банках в динаміці та при порівнянні їх з показниками групи, до якої вони належали (більшість належала до IV групи, окрім банку «Європейський», що належав до III групи), ми намагалися виявити, наскільки суттєвими були зміни у звітності цих банків до і після введення тимчасової адміністрації (ТА).

Наша гіпотеза полягала у тому, що в банку, в якому з введенням ТА такі зміни були суттєвими, звітність могла бути «прикрашеною». До речі, жодного банку з перших двох груп не було ліквідовано після введення в них ТА.

**А**налізуючи дані проведених розрахунків, можна стверджувати, що показники більшості банків за квартал до введення тимчасової адміністрації відповідали показникам в цілому по відповідній

групі, а в деяких випадках навіть були кращими. Так, наприклад:

#### 1. ТОВ КБ «Українська фінансова група»

До введення ТА банк мав показники забезпеченості капіталом (за даними звітності) вищі групових. Прибутковість банку, сума сформованих під кредитні ризики резервів, частка коштів фізичних осіб у зобов'язаннях та частка витрат на персонал в цілому відповідали груповій тенденції до введення ТА. Обсяг операцій з цінними паперами – мінімальний. Частка кредитів фізичних осіб у загальній їх сумі значно менша, ніж середньогрупова. Частка кредитів в активах банку була загрозливо високою. 14.09.09 р. було введено ТА строком на один рік, але ліквідований банк був менше, ніж за 4 місяці після її введення. З введенням ТА власний капітал банку став від'ємним, частка високоліквідних активів зменшилася з 10% до 0,2%, сформовані під кредитні операції ризики резерви зросли з 9 до 45%, банк став збитковим, різко зменшилася сума коштів фізичних та юридичних осіб. Валютний ризик за даними звітності був незначним (табл. 2).

#### 2. ВАТ КБ «Інобанк»

З моменту введення тимчасової адміністрації 02.10.09 р. банк становиться збитковим. Зважаючи на значення частки зобов'язань в іноземній валюті у загальній сумі зобов'язань, банк не мав суттєвого валютного ризику. Частка витрат на персонал була меншою, ніж по IV-ій групі банків, до якої він належав. Кошти фізичних осіб мали значно меншу частку у зобов'язаннях, ніж по групі банків. Аналогічна ситуація з часткою кредитів фізичних осіб у кредитах. Власний капітал став від'ємним тільки після введення ТА.

Частка високоліквідних активів у загальній сумі активів була вищою, ніж середнє групове значення до введення тимчасової адміністрації, а після – меншою

**Таблиця 2**

**Показники ТОВ КБ «Українська фінансова група» до та після введення тимчасової адміністрації**

№ з/п	Показник	01.01.2009		01.04.2009		01.07.2009		01.10.2009	
		банк	по IV групі	банк	по IV групі	банк	по IV групі	банк	по IV групі
1	Статутний капітал / Власний капітал	0,993	<b>0,770</b>	0,993	<b>0,795</b>	0,989	<b>0,869</b>	-1,926	<b>0,951</b>
2	Чистий прибуток* 100% / Активи	0,024	<b>0,686</b>	0,009	<b>-0,342</b>	0,001	<b>-0,018</b>	-84,057	<b>-3,278</b>
3	Власний капітал / Зобов'язання	0,262	<b>0,228</b>	0,290	<b>0,245</b>	0,354	<b>0,232</b>	-0,222	<b>0,223</b>
4	Власний капітал / Усього активів (пасивів)	0,208	<b>0,186</b>	0,225	<b>0,197</b>	0,262	<b>0,188</b>	-0,286	<b>0,182</b>
5	Частка високоліквідних активів у загальній сумі активів	0,018	<b>0,048</b>	0,065	<b>0,102</b>	0,101	<b>0,105</b>	0,002	<b>0,110</b>
6	Надані кредити / Усього активів	0,798	<b>0,733</b>	0,836	<b>0,769</b>	0,851	<b>0,773</b>	1,685	<b>0,560</b>
7	Кредити фіз.особам / Надані кредити	0,558	<b>0,325</b>	0,132	<b>0,297</b>	0,105	<b>0,276</b>	0,081	<b>0,265</b>
8	Резерви під кредитні операції, у % до активу	5,05	<b>5,37</b>	6,71	<b>7,35</b>	9,34	<b>9,83</b>	45,2	<b>11,92</b>
9	Цінні папери / Усього активів	0,010	<b>0,030</b>	0,001	<b>0,032</b>	0,000	<b>0,030</b>	0,000	<b>0,030</b>
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
15	Кредити / Депозити	1,244	<b>1,246</b>	1,552	<b>1,838</b>	2,327	<b>1,942</b>	2,431	<b>1,987</b>

**Примітки:**

1. 14.09.09 в банку було введено ТА строком на один рік, а постанову про ліквідацію банку було прийнято 28.12.2009.
2. Показник «Статутний капітал / Власний капітал» може мати значення менше 0, якщо власний капітал – від'ємний.

за середнє групове значення. Залишки коштів фізичних осіб зменшилися майже у 3,5 раза з введенням ТА, а резерви під кредитні операції зросли майже вдвічі.

Операції з цінними паперами мали обсяг, що набагато нижче, ніж середній по групі. Банк був ліквідований менше, ніж через півроку після введення ТА, строк для якої був встановлений 1 рік.

### **3. ВАТ «КБ «Причорномор'я»**

Показники забезпеченості капіталом в банку за даними звітності станом на 01.01.09 р. були кращі, ніж середньогрупові. Показник частки кредитів в активах був загрозово високий (майже 0,93). Частка витрат на персонал перевищувала середньогрупове значення. Частка коштів фізичних осіб у зобов'язаннях та частка кредитів фізичним особам набагато менше, ніж середньогрупове значення. Тимчасова адміністрація в банку була введена з 02.02.09 р., і після її введення процент резервів, сформованих під кредитні ризики, зріс з 11,7% до 55%, а власний капітал став від'ємним. Обсяг операцій з цінними паперами (за часткою в активах) залишався набагато вищим, ніж середньогруповий показник. Банк було ліквідовано через 3 місяці після введення ТА, незважаючи на те, що строк її був півроку.

### **4. ВАТ «КБ «ОДЕСА-БАНК»**

Менше, ніж за два місяця до введення ТА частка високоліквідних активів в їх загальній сумі була набагато менша, ніж середньогрупова, а прибутковість банку була вище середньої. Операції з цінними паперами мали більший обсяг, ніж середній по IV-ій групі. Частка кредитів фізичних осіб менша за середньогрупове значення. 23.02.09 р. була введена ТА строком на 1 рік, але банк було ліквідовано через 5 міс. Після введення ТА резерви під кредитні ризики були збільшені майже у 4 рази, і банк став збитковим. Валютний ризик за даними звітності був незначним.

### **5. ПАТ «Банк Столиця»**

До введення ТА банк мав показники забезпеченості капіталом та прибутковості значно вищі, ніж середньогрупові. Частка високоліквідних активів і валютний ризик характеризувалися показниками, значно вищими, ніж середньогрупові. Станом на 01.01.10 р. власний капітал стає від'ємним. Сума резервів під кредитні ризики зросла в кілька разів ще за півроку до введення ТА. Строком на 3 міс. 31.01.11 р. була введена тимчасова адміністрація, але тільки через рік банк було ліквідовано. Банк мав показники частки кредитів фізичних осіб у загальній сумі кредитів, що в цілому відповідали груповій тенденції. Показник частки коштів фізичних осіб у зобов'язаннях банку був значно вищий, ніж середньогруповий.

### **6. ТОВ «Діалогбанк»**

До введення ТА банк був прибутковим, мав обсяг операцій з цінними паперами, що перевищували групові показники. Кредити фізичних осіб були в обсягах менших, ніж по групі, а кошти фізичних осіб у зобов'язаннях – навпаки. Валютний ризик за даними звітності був незначним.

Строком з 10.11.2010 р. по 10.02.2011 р. у банку було введено ТА, а 10.05.2011 р. банк було ліквідовано. З моменту введення ТА власний капітал стає від'ємним, банк – збитковим, резерви під кредитні операції формуються у розмірі 48% портфеля, а згодом – 100%.

### **7. АКБ «Трансбанк»**

До введення ТА банк характеризувався низькими показниками забезпеченості капіталом, був прибутковим, суттєво залежав від коштів фізичних осіб, мав частку адміністративних витрат, що перевищувала груповий показник. Частка кредитів фізичним особам була значно нижчою за середню в групі. Частка високоліквідних активів весь період аналізу залишалася на рівні близько 1 – 4%, що значно нижче показників групи.

02.03.2009 р. було введено ТА строком на один рік, і зі спливом цього строку банк ліквідовано. З моменту введення ТА власний капітал банку стає від'ємним, банк – збитковим, резерви під кредитні операції зростають від 5% до 18%, а ще через квартал після введення ТА – до 74%.

### **8. ПАТ «КБ «Володимирський»**

Банк мав значний показник валютного ризику за даними частки активів в інвалюті. Частка кредитів, наданих фізичним особам, явно перевищувала середній груповий показник. Банк від кварталу до кварталу був то зі збитками, то з прибутком. Операції з цінними паперами були на мінімальному рівні. Банк суттєво залежав від коштів фізичних осіб.

17.07.2009 р. було введено ТА строком на один рік, але ліквідовано банк було тільки 31.08.2011 р. За квартал до ліквідації власний капітал став від'ємним, у банку було сформовано резерви під кредитні ризики у розмірі майже 85% портфеля (на момент введення ТА і майже рік після того, резерви становили 10 – 25%).

### **9. ПАТ «КБ «СОЦКОМ БАНК»**

Суттєве погіршення показників діяльності банку відбувається тільки через квартал після введення ТА: власний капітал стає від'ємним, резерви від кредитні ризики зростають з 13% до 45%, а згодом і до 88%. Операції з цінними паперами мають мінімальний обсяг, а зобов'язання в інвалюті складають половину всіх зобов'язань. Частка кредитів фізичним особам в цілому відповідала груповій тенденції.

21.10.2010 р. введено ТА строком на півроку, але ліквідовано банк було тільки через рік (21.10.2011 р.).

### **10. ТОВ «КБ «АРМА»**

Ще до введення ТА показники забезпеченості капіталом, прибутковості, частки кредитів фізичних осіб у портфелі банку були нижче середньогрупових. Банк мав обсяг операцій з цінними паперами значно вищий, ніж в середньому по групі. 17.04.2009 р. було введено ТА строком на 1 рік, але на 2 місяці раніше цього строку банк було ліквідовано. З введенням ТА резерви під кредитні ризики зросли від 19% до 82% портфеля, власний капітал став від'ємним, а обсяг кредитів у 7,7 раза перевищив обсяг депозитів клієнтів. Діяльність банку залежала суттєво від коштів фізичних осіб, що залучалися у значних обсягах. Валютний ризик за даними звітності був незначним.

### **11. ПАТ «ЗЕМЕЛЬНИЙ БАНК»**

До введення ТА показники забезпеченості капіталом в цілому кращі, ніж середньогрупові, а банк був прибутковим. Кредитів фізичних осіб у загальній їх сумі набагато менше, ніж по групі. Частка операцій з цінними паперами в активах значно вище групового показника. Валютний ризик за даними про частку валютних зобов'язань

в загальній їх сумі та відповідних валютних активів є мінімальним. З моменту введення ТА 12.05.10 р. (строком на півроку) до ліквідації банку пройшло 2,5 місяця, банк одразу стає збитковим, резерви під кредитні ризики зростають з 5,5 до 20% портфеля, показник співвідношення кредити-депозити збільшується у кілька разів.

#### 12. ПАТ «АКБ "БАЗИС"»

Ще до введення ТА показники забезпеченості капіталу були набагато гірші, ніж групові, співвідношення кредити-депозити досягло катастрофічних значень, банк був збитковим, операції з цінними паперами мали мінімальні обсяги за даними їх частки в активах, а сформовані під кредитні ризики резерви були в межах 7% портфелю. Валютний ризик за даними про частку валютних зобов'язань в загальній їх сумі та відповідних валютних активів – менше середньогрупового. 23.04.2012 р. введено ТА строком на півроку, а вже за 4 місяці (28.08.2012 р.) банк ліквідовано. З моменту введення ТА власний капітал – від'ємний, сформовані резерви під кредитні ризики у розмірах портфелю (100%).

Подібною ж була і ситуація в інших банках, що зазначені у табл.1.

Таким чином, проведений аналіз показників звітності банків, що були ліквідовані протягом 2009 – 2012 рр., дозволив стверджувати, що в абсолютній більшості випадків одразу після введення ТА відбувається значне доформування резервів під кредитні ризики, що, безумовно, справляє свій вплив на виникнення/зростання збитковості банку; власний капітал банків стає від'ємним; показники частки кредитів фізичним особам були у зазначених банках в цілому нижче, ніж у середньому по групі, тобто основний кредитний ризик спричинявся операціями з корпоративними клієнтами.

У банках, де тимчасова адміністрація була виведена у зв'язку з покращенням ситуації, та відповідно банки не було ліквідовано, не відбувалося докорінних змін у їх фінансовій звітності: власний капітал не досяг від'ємних значень, резерви під кредитні ризики було сформовано у обсягах, що в цілому відповідали груповій тенденції.

Наприклад, у банку «Національний кредит» забезпеченість капіталом, частка високоліквідних активів і прибутковість були нижчими середнього групового рівня. ТА введено 19.12.08 р. строком на один рік, і по закінченні цього строку ТА було виведено, що свідчить про те, що заходи з фінансового оздоровлення банку виконувалися. Але навіть після виведення ТА банк у 2010 та 2011рр. був збитковим, а статутний капітал і досі перевищує власний внаслідок непокритих збитків минулих років. Банк суттєво залежить від коштів фізичних осіб, значною є і частка кредитів фізичним особам (вище середніх групових значень). З моменту введення ТА сформовані під кредитні ризики резерви зросли з 4% до максимального значення у 34% (що набагато менше, ніж у тих банках, що були ліквідовані).

У «Західінкомбанк» 13.02.09 р. НБУ ввів ТА терміном на один рік, а з 15.02.10 р. її робота була припинена. До введення ТА банк мав показники забезпеченості капіталом, нижчі від середньогрупових, мав набагато вищу прибутковість діяльності, ніж інші банки в групі, суттєво

залежав від коштів фізичних осіб, але частка кредитів фізичним особам була меншою, ніж у середньому по групі. З моменту введення ТА сформовані під кредитні ризики резерви зросли з 13 – 15% до максимального значення у 35% (що набагато менше, ніж у тих банках, що були ліквідовані). Тому цей факт дає підстави говорити про те, що саме краща якість кредитного портфелю і надала можливість сподіватися на пошук нового власника.

Тобто, проведене дослідження свідчить про те, що оприлюднена звітність банків, що в подальшому були ліквідовані, не повною мірою відображала їх реальний фінансовий стан.

Відповідно до ст. 69 «Закону про банки і банківську діяльність» голова правління та головний бухгалтер банку несуть відповідальність, установлену законодавством України, у разі оприлюднення недостовірної (неповної) фінансової звітності, а також неотримання порядку спростування такої звітності [4].

У свою чергу, згідно з Положенням про застосування заходів впливу за порушення банківського законодавства, затвердженого постановою НБУ № 346 від 17 серпня 2012 р., можливими заходами з боку Національного банку до банків, що подають недостовірну звітність, є: підвищення резервів на покриття можливих збитків за кредитами, обмеження або зупинення проведення операцій з високим рівнем ризику, тимчасове усунення посадових осіб і штрафи [5].

Дослідження різних авторів свідчать, що серед основних причин наведення банками недостовірної інформації є недосконала система внутрішнього аудиту та контролю, непрофесіоналізм працівників банку, неналежне виконання своїх функціональних обов'язків головним бухгалтером та керівником банку. Останні чинники можуть бути розцінені не тільки як результат неупередженої поведінки персоналу, а й певні шахрайські дії з умисним приховуванням «поганих новин».

У той же час, відповідальність за шахрайство передбачена ст. 190 Кримінального кодексу України. Такі дії слід розцінювати як кримінальний злочин тільки після проведення слідчих дій органами прокуратури. Втім, механізм взаємодії Національного банку як наглядового органу та слідчих органів в Україні відсутній.

#### ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило стверджувати, що аналіз наданої банками звітності повинен мати на меті не тільки забезпечення дотримання банками пруденційних вимог ведення справ, а й разом з тим попереджувати виникнення проблемних банків, адже не виявлена вчасно проблемність банку може призвести до системних порушень у банківській системі та негативно вплинути на економіку країни. У той же час, недостатній рівень розкриття узагальнюючої банківської інформації, що мав місце в фінансовій звітності банків України та підтверджений проведеним аналізом, унеможливає ранню діагностику проблемності банків, а це, у свою чергу, вимагає розвитку механізмів контролю за банками щодо прозорості та якості подання фінансової звітності, а також удосконалення практичних

механізмів реалізації заходів впливу з боку наглядових органів до банків-порушників зазначених вище вимог.

Вважаємо, що передбачені діючими нормативно-правовими актами України заходи впливу за недостовірну звітність є недостатніми. Зважаючи на неоднозначність питання введення кримінальної відповідальності керівників банків і головних бухгалтерів, що надають недостовірну звітність, можемо зробити припущення, що більш ефективним може стати позбавлення їх права на певний строк займатися професійною діяльністю. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Барановський О. І.** Регулювання і нагляд у банківській сфері: quo vadis / О.І. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 7. – С. 3 – 10.

**2. Контроль: інспектування, аудит, банківський нагляд:** Монографія [Текст] / В. С. Стельмах, А. О. Єпіфанов, І. В. Сало, М. А. Єпіфанова. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 432 с.

**3. Основні принципи ефективного банківського нагляду.** Базельський комітет з питань банківського нагляду.

Жовтень 2006 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45251>

**4. Про банки і банківську діяльність** [Електронний ресурс]: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III, зі змін. та доп. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>

**5. Про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства** [Електронний ресурс]: положення, затв. пост. Правління Національного банку України 17.08.2012 № 346. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0845-01>

**6. Ричаківська В. І.** Проблеми розкриття інформації у фінансовій звітності банків / В. І. Ричаківська // Вісник НБУ. – 2004. – № 7. – С. 4 – 5.

**7. Снігурська Л. П.** Огляд змін у МСФЗ щодо обліку фінансових інструментів та формування фінансової звітності, запланованих на 2010 – 2011 роки / Л. П. Снігурська // Вісник НБУ. – 2011. – № 1. – С. 44 – 52.

**8. Школьник І. О.** Реформування фінансового нагляду під впливом економічної рецесії / І. О. Школьник // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 50 – 60.

УДК 330.101.8

# ПРОБЛЕМА СИНТЕЗА БИНАРНОГО СООТНОШЕНИЯ НАУЧНЫХ ПОНЯТИЙ СТОИМОСТИ И ЦЕННОСТИ В ТЕОРИИ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ГОРОБИНСКАЯ М. В., ГИЛЬ С. Е.

УДК 330.101.8

## Горобинская М. В., Гиль С. Е. Проблема синтеза бинарного соотношения научных понятий стоимости и ценности в теории оценочной деятельности

В статье рассмотрена проблема синтеза бинарного соотношения научных понятий стоимости и ценности в отечественных стандартах оценки. Предложена процедура элиминации понятия стоимости и разрушения синтеза бинарного соотношения, в результате чего в теории и стандартах оценочной деятельности будет доминировать научное понятие ценности.

**Ключевые слова:** стоимость, ценность, элиминация, бинарное соотношение, оценочная деятельность.

**Библ.:** 11.

**Горобинская Марианна Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и оценки имущества предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**Гиль Светлана Евгеньевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и оценки имущества предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 330.101.8

## Горобинська М. В., Гіль С. Е. Проблема синтезу бинарного співвідношення наукових понять вартості та цінності в теорії оціночної діяльності

У статті розглянуто проблему синтезу бинарного співвідношення наукових понять вартості та цінності у вітчизняних стандартах оцінки. Запропоновано процедуру елімінації поняття вартості і руйнування синтезу бинарного співвідношення, у результаті чого в теорії та стандартах оціночної діяльності буде домінувати наукове поняття цінності.

**Ключові слова:** вартість, цінність, елімінація, бинарне співвідношення, оціночна діяльність.

**Бібл.:** 11.

**Горобинська Марианна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та оцінки майна підприємств, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**Гіль Світлана Євгенівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та оцінки майна підприємств, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

UDC 330.101.8

## Gorobynska M. V., Gil S. Ye. The Problems of Synthesis of Binary Correlation of Scientific Concepts of Value and the Worth in the Theory of Estimation Activities

The problem of the of binary correlation synthesis of scientific concepts of value and worth in the domestic assessment standards has been considerate. The procedure of elimination of value and binary correlation synthesis destruction concept has been proposed. The scientific worth concept will dominate, as a result of it in the theory and standards of estimation activities.

**Key words:** value, worth, elimination, the binary correlation, estimation activity.

**Bibl.:** 11.

**Gorobynska Marianna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Evaluation of Enterprise Property, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**Gil Svitlana Ye.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Evaluation of Enterprise Property, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

механізмів реалізації заходів впливу з боку наглядових органів до банків-порушників зазначених вище вимог.

Вважаємо, що передбачені діючими нормативно-правовими актами України заходи впливу за недостовірну звітність є недостатніми. Зважаючи на неоднозначність питання введення кримінальної відповідальності керівників банків і головних бухгалтерів, що надають недостовірну звітність, можемо зробити припущення, що більш ефективним може стати позбавлення їх права на певний строк займатися професійною діяльністю. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Барановський О. І. Регулювання і нагляд у банківській сфері: quo vadis / О.І. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 7. – С. 3 – 10.

2. Контроль: інспектування, аудит, банківський нагляд: Монографія [Текст] / В. С. Стельмах, А. О. Єпіфанов, І. В. Сало, М. А. Єпіфанова. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 432 с.

3. Основні принципи ефективного банківського нагляду. Базельський комітет з питань банківського нагляду.

Жовтень 2006 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45251>

4. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III, зі змін. та доп. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>

5. Про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства [Електронний ресурс]: положення, затв. пост. Правління Національного банку України 17.08.2012 № 346. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0845-01>

6. Ричаківська В. І. Проблеми розкриття інформації у фінансовій звітності банків / В. І. Ричаківська // Вісник НБУ. – 2004. – № 7. – С. 4 – 5.

7. Снігурська Л. П. Огляд змін у МСФЗ щодо обліку фінансових інструментів та формування фінансової звітності, запланованих на 2010 – 2011 роки / Л. П. Снігурська // Вісник НБУ. – 2011. – № 1. – С. 44 – 52.

8. Школьник І. О. Реформування фінансового нагляду під впливом економічної рецесії / І. О. Школьник // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 50 – 60.

УДК 330.101.8

# ПРОБЛЕМА СИНТЕЗА БИНАРНОГО СООТНОШЕНИЯ НАУЧНЫХ ПОНЯТИЙ СТОИМОСТИ И ЦЕННОСТИ В ТЕОРИИ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ГОРОБИНСКАЯ М. В., ГИЛЬ С. Е.

УДК 330.101.8

## Горобинская М. В., Гиль С. Е. Проблема синтеза бинарного соотношения научных понятий стоимости и ценности в теории оценочной деятельности

В статье рассмотрена проблема синтеза бинарного соотношения научных понятий стоимости и ценности в отечественных стандартах оценки. Предложена процедура элиминации понятия стоимости и разрушения синтеза бинарного соотношения, в результате чего в теории и стандартах оценочной деятельности будет доминировать научное понятие ценности.

**Ключевые слова:** стоимость, ценность, элиминация, бинарное соотношение, оценочная деятельность.

**Библ.:** 11.

Горобинская Марианна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и оценки имущества предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Гиль Светлана Евгеньевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и оценки имущества предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 330.101.8

## Горобинська М. В., Гіль С. Е. Проблема синтезу бинарного співвідношення наукових понять вартості та цінності в теорії оціночної діяльності

У статті розглянуто проблему синтезу бинарного співвідношення наукових понять вартості та цінності у вітчизняних стандартах оцінки. Запропоновано процедуру елімінації поняття вартості і руйнування синтезу бинарного співвідношення, у результаті чого в теорії та стандартах оціночної діяльності буде домінувати наукове поняття цінності.

**Ключові слова:** вартість, цінність, елімінація, бинарне співвідношення, оціночна діяльність.

**Бібл.:** 11.

Горобинська Марианна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та оцінки майна підприємств, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Гіль Світлана Євгенівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та оцінки майна підприємств, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

UDC 330.101.8

## Gorobynska M. V., Gil S. Ye. The Problems of Synthesis of Binary Correlation of Scientific Concepts of Value and the Worth in the Theory of Estimation Activities

The problem of the of binary correlation synthesis of scientific concepts of value and worth in the domestic assessment standards has been considerate. The procedure of elimination of value and binary correlation synthesis destruction concept has been proposed. The scientific worth concept will dominate, as a result of it in the theory and standards of estimation activities.

**Key words:** value, worth, elimination, the binary correlation, estimation activity.

**Bibl.:** 11.

Gorobynska Marianna V.– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Evaluation of Enterprise Property, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Gil Svitlana Ye.– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Evaluation of Enterprise Property, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**Э**волюция и становление национальной оценочной деятельности, интеграция в систему международных стандартов происходит в условиях реализации стратегии перехода Украины к инновационной модели развития, формирования общества и экономики знаний. Со времен Аристотеля, а затем в течение классического и неоклассического периодов эволюции экономической науки и до настоящего времени, не угасает интерес экономического и философского сообществ к проблеме бинарного соотношения (противостояния, синтеза, лидерства) научных понятий «стоимость» и «ценность». Проблема синтеза научных понятий стоимости и ценности становится актуальной (как и во времена маржинальной революции) не только в теории оценочной деятельности, но и во всей экономической науке. Высокий уровень актуализации данной проблемы обусловлен рядом ситуативных факторов, вызывающих необходимость по-новому осмыслить и критически взглянуть на сложное, системное бинарное соотношение научных понятий стоимости и ценности не только в сфере оценочной деятельности, но и во всей экономической науке. К числу таких факторов следует отнести:

- ✦ необходимость учитывать сложившиеся условия, при которых в оценочном научном сообществе отсутствует общность, целостность и адекватность воззрений на современную экономическую теорию, на новый предмет – «философия науки» и новейшие международные стандарты оценочной деятельности;
- ✦ смещение центра научных полемических страстей оценочного сообщества от триады оценочных понятий «стоимость», «цена», «ценность» к бинарному соотношению понятий – «стоимость-ценность» [1];
- ✦ выход теории ценностей на уровень современного идеала философии науки, естествознания и гуманитарных наук, что предполагает глобальную аксиологизацию науки и полное доминирование ценностного подхода в теории оценочной деятельности [2];
- ✦ широкое распространение в научной полемике тенденции движения от «стоимости к ценности», после публикации монографии сотрудников Кингстонского университета во главе с руководителем школы сюрвейеров Великобритании, проф. Сары Сейс «Оценка недвижимости: от стоимости к ценности» [3].

Все вышеизложенное вызвало необходимость нетривиального понимания смысловой содержательности и нового взгляда на сложное системное бинарное соотношение научных понятий стоимости и ценности, а также обусловило актуальность темы данного исследования.

Целью настоящей работы является теоретическое обобщение, ценностный подход в решении проблемной ситуации, сложившейся между понятиями стоимости и ценности, а также формирование доказательной аргументации и обоснование идеи о необходимости проведения процедуры элиминации научного понятия «стоимость» в теории и стандартах оценочной деятельности.

Теоретические аспекты проблемы бинарного соотношения научных понятий «стоимость» и «ценность» исследовали в своих трудах известные отечественные и зарубежные ученые, в частности: Ксенофонт, Аристотель, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Жан-Батист Сей, Дж. Миль, А. Маршалл, Л. Фон Мизес, К. Менгер, О. Бем-Бавекер, С. Сейс, А. Чухно, П.Леоненко, Г. Выжлецов, Г. Микерин, Н. Хохлов, А. Артеменков.

В отечественных национальных стандартах оценки имущества бинарное соотношение научных понятий стоимости и ценности выступает в виде конкретной теоретической формы синтеза концептуальных элементов экономического знания: «стоимость – эквивалент ценности объекта оценки, выраженный в вероятностной сумме денег» [4].

Трактовка синтеза понятий стоимости и ценности в отечественном экономическом энциклопедическом словаре следующая: «Ценность – это:

- 1) единство полезности товара для потребителя и его стоимости (индивидуальных затрат производства) для производителей в процессе купли-продажи;
- 2) диалектическое единство общественной полезности определенной массы товаров для потребителей и их стоимости (общественно-необходимых затрат производства) для производителей этих товаров» [5].

Следовательно, проблему синтеза бинарных соотношений понятий «стоимость» и «ценность» необходимо решать не только в теории оценочной деятельности, но и во всей отечественной экономической науке.

**П**роблема синтеза бинарного соотношения научных понятий стоимости и ценности разделила оценочное научное сообщество на сторонников, придающих особую теоретическую значимость такому синтезу и противников, настаивающих на недопустимости синтеза в силу высокой противоречивости этих понятий. Противники синтеза понятий стоимости и ценности считают, что в соотношении этих понятий заложено не диалектическое единство или эквивалентность, а глубокое, непреодолимое научное противоречие, как главный источник проблемной ситуации, сложившейся в теории и стандартах оценочной деятельности.

В донаучный античный период древнегреческой философии значительный вклад в осмысление и анализ экономических явлений, идей и вопросов ценности внес Аристотель (384 – 322 гг. до н. э.). Он впервые четко обозначил различие «ценности в пользовании» и «ценности в обмене». И соответственно – существование двух характеристик товара: «потребительной ценности» и «меновая ценность». «Аристотелем был сформулирован вопрос, который стал ключевым для экономистов на протяжении многих столетий и до сих пор остается актуальным: «Чем определяются пропорции обмена товарами и что делает их сравнимыми?». Именно ответ на данный вопрос разделил экономистов на два самых крупных течения в истории экономической мысли: сторонников трудовой теории стоимости и сторонников теории субъективной полезности» [6].

В истории эволюции экономической науки и в условиях жесткого противостояния бинарное соотно-

шение научных понятий стоимости и ценности носит разнонаправленный, взаимоисключающий, проблемно-противоречивый характер и может быть представлено как две противоположные тенденции социокультурного развития общества:

«Абстрактный труд – товар – меновая стоимость – прибавочная стоимость – прибыль – капитал. Конкретный труд – полезный продукт – потребительная ценность – собственность – удовлетворение потребности человека как субъекта собственности» [7].

**Е**сли в первом случае общественно необходимые затраты абстрактного труда находят свое выражение в меновой стоимости товара, то во втором – субъективная полезность конкретного труда находит свое выражение в потребительной ценности. «Классические теории стоимости пытались поначалу как-то совместить эти две тенденции хотя бы теоретически, но затем понятие меновой стоимости стало синонимом стоимости вообще, а К. Маркс в «Капитале» окончательно очистил ее от всех «непоследовательностей», связанных со второй тенденцией» [7]. Господствующее положение, которое занимает стоимость в современной оценочной деятельности – это вовсе не всеобщая форма стоимости, а меновая стоимость.

*Меновая стоимость* – это способность товара к обмену, а также пропорция, согласно которой один товар обменивается на другой. Она непосредственно связана с количественной характеристикой товара и выражает покупательную способность одного товара по отношению к другому. С меновой стоимостью органично связано понятие абстрактного труда, существование которого возможно только в условиях товарного хозяйства и в сфере обмена, где он не только создает стоимость, но и увеличивает ее. «Труд абстрактный – это труд вообще, представляет собой обезличенный однородный и, следовательно, соизмеримый труд, воплощенный в товаре» [8].

*Потребительная стоимость* связана с качественной способностью продукта труда удовлетворять потребности человека. Потребительная стоимость имеет двойственную природу – с одной стороны, она включает свойства продукта труда, с другой, – соответствующую потребность. Совокупность потребительных стоимостей образует натурально-вещественное содержание валового внутреннего продукта (ВВП) и национального дохода. Потребительная стоимость создается конкретным трудом, под которым понимается расходование человеческой рабочей силы в особой целесообразной форме и характеризуется определенной эффективностью, уровнем производительности труда, объемом выпущенной продукции и, в конечном итоге, является источником богатства [8]. «Не стоимость, а именно полезность характеризует общественно-экономическое значение вещи или услуги и является основой ценообразования. Эти сложные и глубокие изменения показывают, как такие понятия, как потребительная стоимость, полезность вещи или услуги, экономическая природа которых не признавалась в процессе развития, не только становятся экономическими, но и выходят из основополагающих» [9].

В процессе эволюции экономической науки, а также под воздействием аксиологических идей маржиналистской революции, потребительная стоимость трансформировалась в потребительную ценность, а затем – в экономическую ценность. Стремление представить экономическую ценность в виде частного случая более общего понятия философской ценности обнаружилось во второй половине XIX в., когда широкую популярность приобрела аксиология – философская теория, исследовавшая проблемы ценностей. В силу феноменальной парадоксальности в классический период экономической науки наибольшее развитие получили не философские аксиологические ценности, а экономические. Это объяснялось тем, что в теоретическом осмыслении классической философии позитивизма безраздельно господствовал истинностный подход и стояла задача «очистить» естественные и гуманитарные науки от ценности [10]. В классической экономической науке экономические ценности стали центральными среди различных проблем политической экономии, стимулом дальнейшей эволюции и роста научного знания.

Научное понятие меновой стоимости имеет свои границы и сферу действия, за пределами которых без него вполне можно обойтись, разрушив исторически эклектический синтез понятий «стоимость» и «ценность» в теории оценочной деятельности. Понятие меновой стоимости не может существовать без потребительной ценности, в то время как последняя может существовать без меновой стоимости, что обуславливает возможность применения элиминации научного понятия «стоимость». Одно из важных доказательств методологической логической несостоятельности и внутренней противоречивости традиционного неоклассического подхода проявляется в том, что все существующие стоимостные подходы к оценке нематериальных активов и интеллектуальной собственности – затратный, сравнительный и доходный – становятся неадекватными для определения реальной рыночной ценности этих активов. О необходимости перехода от стоимостных к ценностным подходам отмечал В. Морозов, директор института экономической недвижимости ГУ-ВШЭ: «Мировая тенденция сейчас следующая: от стоимости к ценности объекта. Связано это с тем, что помимо объекта недвижимости, в систему оценки стали входить такие понятия, как нематериальные активы и интеллектуальная собственность» [11].

**В**ышесказанное свидетельствует еще раз, что оценочное научное сообщество находится на этапе уточнения функции и логики системных господствующих понятийных структур, нового понимания и осмысления мировой тенденции: «от стоимости к ценности» в сфере оценочной деятельности и экономики знания. Только с позиций ценностного подхода можно решить проблему достоверной оценки нематериальных активов и интеллектуальной собственности, способствовать успешной реализации отечественных инновационных программ и обеспечить эффективный устойчивый рост капитализации хозяйствующих субъектов.



Для решения проблемы синтеза бинарного соотношения научных понятий стоимости и ценности, преодоления исторически сложившихся неразрешимых научных противоречий между этими понятиями предлагается элиминировать (от лат. *elimino* – исключение, удаление) понятие стоимости из стандартов и теории оценочной деятельности. Идея элиминации обуславливается невозможностью решения проблемы синтеза бинарного соотношения понятий стоимости и ценности в рамках ныне господствующей неоклассической позитивистской ортодоксии и ее системы международных стандартов оценки имущества. Сама процедура элиминации в данном исследовании рассматривается двойственно: как средство и конечная цель в современной глобальной экономической тенденции движения от стоимости к ценности.

В период маржиналистской революции, когда создавалась теория субъективных ценностей и формировалось новое научное понятие «экономическая ценность», русский ученый С. П. Франк осуществил описание и объяснение марксовской теории трудовой стоимости с помощью понятия «ценность», при этом полностью элиминировал понятие «стоимость».

При создании своего главного труда «Экономикс» А. Маршалл также использовал процедуру полной элиминации научного понятия «стоимость», после чего в экономической науке началась эволюция новой неоклассической эпохи доминирования научного понятия «цена». В теории и реальной практике оценки это будет означать: там, где говорили «стоимость», надо будет говорить «ценность».

После элиминации понятия стоимости основной задачей оценочной деятельности должно стать определение ценности объекта имущества с помощью новых методик, правил и стандартов оценки.

**А**ктивному радикальному реформированию подвергнется институциональная структура ценностей оценочной деятельности, концептуально-понятийная система, стандарты оценки и структура философско-методологических принципов. С реализацией идеи элиминации понятия стоимости в стандартах и теории оценочной деятельности заканчивается господство стоимостного подхода в неоклассической теории оценки и начинается господство ценностного подхода. С переходом к ценностному подходу в оценке имущества нематериальных активов и интеллектуальной собственности возникает необходимость последующих синхронных изменений в области стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Элиминация, как эффективное средство ускорения процессов в тенденции движения «от стоимости к ценности», открывает широкие возможности вхождения сферы оценочной деятельности в общенаучные процессы тотальной аксиологизации современного научного знания. Реализацию идеи элиминации понятия стоимости в системе стандартов оценочной деятельности можно рассматривать как одно из радикальных изменений в концептуально-понятийной структуре экономических

измерений и как возможность реализации современного аксиологического идеала философии науки.

**Т**аким образом, предложенная процедура элиминации понятия стоимости и разрушение схемы синтеза бинарного соотношения «стоимость – ценность» позволит обеспечить научному оценочному сообществу выход на новый уровень эволюции научного знания, разработать новые современные нормы, правила и стандарты оценочной деятельности, а также сформировать новую целостную картину теории оценки. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Горобинская М. В. Особенности совершенствования концептуально-понятийной системы оценочной деятельности / М. В. Горобинская, С. Е. Гиль // Бизнес Информ. – 2010. – № 3(1). – С. 10 – 14.
2. Лось В. А. История и философия науки : уч. пособие / В. А. Лось. – М. : Данилов и К., 2004. – 404 с.
3. Сейс С. Оценка недвижимого имущества: от стоимости к ценности (Real Estate Appaisal: From Value to Worth) / С. Сейс, Дж. Смит, Р. Купер, П. Венмор / Пер. с англ. ; под. ред. Микерина Г. И., Артеменкова Н. А. – М. : Общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков», 2009. – 504 с.
4. Національний стандарт № 1 «Загальні засоби оцінки майна і майнових прав», Пост. КМУ від 10 вересня 2003. № 1440.
5. Економічний енциклопедичний словник / К. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій. – Том 2, – Львів : Світ, 2006. – 568 с.
6. Практика оценки имущества: От стоимости к ценности. – 2010. – №2. – 239 с.
7. Выжлецов Г. П. Аксиология культуры / Г. П. Выжлецов. – СПб. изд. Гос. ун-та, 1996 – С. 93.
8. Современная экономическая энциклопедия. – СПб. : Лань, 2002. – 880 с.
9. Чухно А. А. Предмет экономической теории / А. А. Чухно // Экономическая теория. – 2009. – № 2. – С. 11.
10. Ивин А. А. Теория аргументации : учебное пособие / А. А. Ивин. – М. : Гардарика, 2000. – 416 с.
11. Основные приоритеты развития оценочной деятельности в условиях модернизации экономики // Материалы круглого стола. ВГУ-ВШ. – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://smao.ru/>

# ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ МАЙНА

ЄФРЕМОВА Л. В., ЄФРЕМОВ С. Л.

УДК 332.62

## Єфремова Л. В., Єфремов С. Л. Проблеми вдосконалення методики та організації проведення оцінки майна

У статті розглядаються питання подальшого розвитку інституту оцінки в Україні в напрямках розвитку і вдосконалення законодавчо-правової та нормативно-довідкової бази ринку оцінних послуг; теорії, методології і практики процесу оцінки різного роду майна; систематизації та створення бази даних оціночної діяльності за родами майна; створення нової інформаційної бази оцінювача.

**Ключові слова:** оцінна діяльність, майно, майнові права, нерухомість, інформаційна база, методи оцінки.

**Бібл.:** 8.

**Єфремова Людмила Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**Єфремов Сергій Леонідович** – викладач, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 332.62

UDC 332.62

## Єфремова Л. В., Єфремов С. Л. Проблемы совершенствования методики и организации проведения оценки имущества

В статье рассматриваются вопросы дальнейшего развития института оценки в Украине в направлениях развития и совершенствования законодательно-правовой и нормативно-справочной базы рынка оценочных услуг; теории, методологии и практики процесса оценки различного рода имущества; систематизации и создания базы данных оценочной деятельности по родам имущества, создание новой информационной базы оценщика.

**Ключевые слова:** оценочная деятельность, имущество, имущественные права, недвижимость, информационная база, методы оценки.

**Библ.:** 8.

**Єфремова Людмила Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**Єфремов Сергей Леонидович** – преподаватель, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

## Yefremova L. V., Yefremov S. L. Problems of Improving the Methodology and Organization Assessment of Property

In the article have been investigated problems of further institution evaluation development in Ukraine in directions of development and improvement of the legislative, legal and regulatory framework of reference market evaluation services; Theory, methodology and practice evaluation process different kinds of property, organizing and creating a database assessment activities for families, property, creating new information base appraiser have been discussed.

**Key words:** evaluation, property, property rights, real estate, information base, evaluation methods.

**Bibl.:** 8.

**Yefremova Lyudmila V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**Yefremov Sergey L.** – Lecturer, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Зростання ринку оцінних послуг вже сьогодні об'єктивно обумовлює необхідність більш фундаментальної розробки і вдосконалення наукових основ, а також методики оцінки майна та майнових прав в ринкових умовах з урахуванням регіональних, специфічних особливостей України і відповідно до міжнародних довідку та стандартів оцінки.

Проведений аналіз існуючої системи оцінки майна і майнових прав дозволяє запропонувати деякі першочергові завдання, рішення яких, на погляд авторів, буде сприяти прискореному розвитку оцінних послуг в Україні.

Подальший розвиток інституту оцінки в Україні повинен здійснюватися в таких напрямках:

- ✦ розвиток і вдосконалення законодавчо-правової та нормативно-довідкової бази ринку оцінних послуг;
- ✦ розвиток і вдосконалення теорії, методології і практики процесу оцінки різного роду майна;
- ✦ комплексна комп'ютеризація процесів оціночної діяльності на базі вдосконалення та розробки економіко-математичних моделей і алгоритмів;
- ✦ підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації фахівців, розробка та видання нау-

ково-методичної та навчальної літератури з оціночної діяльності;

- ✦ систематизація та створення бази даних оціночної діяльності за родами майна;
- ✦ організація науково-практичних семінарів, конференцій, нарад з актуальних проблем оціночної діяльності.

Ефективне функціонування оцінних структур багато в чому зумовлюється розробленістю законодавчої, правової, нормативної баз оціночної діяльності, які регулюють взаємовідносини учасників процесу оцінки. Так, Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність», прийнятий у 2001 році, який регулює відносини, пов'язані зі здійсненням оціночної діяльності, став ключовим переломним моментом в практичній роботі фахівців, що займаються оціночною діяльністю в країні [1].

Безперечною заслугою Закону стало визначення положень про методичне регулювання оцінки майна, випадків і обмежень його проведення, набуття права на заняття оціночною діяльністю, саморегулювни організації оцінювачів, а також про державне регулювання оціночної діяльності.

Фактично Закон визнав необхідність розвитку оціночної діяльності як інституту, що підлягає регулюванню. Але разом з тим самого регулювання необхідною мірою він не забезпечує. Окремі положення Закону регулюють цивільно-правові договори між оцінювачем і замовником, що насправді повинно бути, мабуть, предметом розгляду Цивільного Кодексу України.

Встановлюючи обов'язкові випадки проведення оцінки, Закон не визначив процедури подальшого виконання обов'язку в межах яких-небудь параметрів. Залишилося незрозумілим, чи впливає з обов'язковості оцінки вимога, згідно з якою зацікавлені суб'єкти у своїх взаємовідносинах повинні слідувати цій оцінці. Відсутність цих статей стримує розвиток правової бази в цілому, оскільки не забезпечує достатньо ефективного функціонування такої важливої галузі, як оціночна діяльність.

Розглядаючи сучасний стан забезпеченості оціночної діяльності системою стандартів, слід зазначити, що є певний позитивний досвід по розробці та практичному застосуванню національних стандартів оцінки майна, що відповідають міжнародним вимогам. Це Національні стандарти оцінки майна (НС № 1 – 4), затверджені постановами Кабінету Міністрів України з 2003 по 2007 рр. [2 – 5].

Однак, на жаль, введені національні стандарти (у Росії їх понад 40) не охоплюють усіх спектрів оціночної діяльності та не забезпечують вимог Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність». Тому бачиться доцільним розширення переліку стандартів по операціям з майном.

Виходячи з вищевикладеного, слід констатувати ще недосконалу нормативно-правову базу, що регулює діяльність незалежних експертів-оцінювачів.

**Р**озробка якісних і кількісних аспектів теорії та методології оцінки в кінцевому рахунку зумовлює ефективність товарно-грошових відносин і надходжень до бюджету країни. У зв'язку з цим досить актуальною представляється розробка науково обгрунтованої теорії та методики оцінки майна та їх широке впровадження в діяльність незалежних оціночних структур, які покликані забезпечити висококваліфіковану, якісну і кількісну оцінку об'єктів народного господарства.

Методики оцінки повинні включати в себе концепцію одночасної оцінки трьох важливих взаємопов'язаних аспектів: технічного, правового та економічного. Вони мають показувати схему і послідовність поетапної оцінки, вказувати принципи оцінки, починаючи з вивчення технічного, правового стану, розробити правила ідентифікації технічних документів з відповідними показниками, даними та фактами; механізм обліку дефектів, відхилень, а також встановлення правової належності об'єкта.

Таким чином, залежно від класу об'єкта і мети оцінки ці методики дозволять виявити послідовність застосування ефективних методів розрахунку з урахуванням їх пріоритетності, що забезпечить визначення раціональної вартості об'єкта оцінки.

Процес оцінки – логічно обгрунтована і систематизована процедура послідовного вирішення поставлених конкретних завдань з використанням відомих прийомів

і методів оцінки для винесення остаточного судження про вартість. Враховуючи багатокритеріальність, багато-параметричність і обчислювальну складність оцінного процесу, необхідно широке застосування на практиці економіко-математичних методів. Основним напрямком даних досліджень є перехід від прямого розрахунку до вирішення систем рівнянь і нерівностей, а також більш широке застосування нової комп'ютерної технології оцінки замість морально застарілого. Недостатньо виправданого підходу з точки зору інтересів держави і оцінювача. Це зумовлює об'єктивну необхідність розробки і використання сучасної комп'ютерної технології і програмних засобів.

**А**ктуальним завданням у вдосконаленні діяльності оціночних фірм і компаній на сучасному етапі розвитку суспільства є використання нової комп'ютерної технології на базі економіко-математичних моделей задач оцінки майна. Аналіз практичного використання економіко-математичних моделей і алгоритмів задач оцінки майна в процесі оціночної діяльності дозволяє відзначити проблеми в даній сфері, які чекають свого рішення. До таких можна віднести багатокритеріальні моделі задач оцінки майна, зокрема методу порівняння продажів і дохідний метод; єдину методику і алгоритм автоматизації для всіх умов оцінки (оціночних ситуацій); оптимізацію вибору методу оцінки майна; прогнозування грошового потоку з використанням математичних методів прогнозування; різні алгоритми розрахунку грошового потоку, ставок дисконту та коефіцієнта капіталізації; методику ранжирування і порівняння оцінюваних компаній за довільними критеріями; економіко-математичну модель управління вартістю; багатокритеріальну оптимізацію стратегій управління вартістю; аналіз кореляції вартості і базових техніко-економічних показників на основі регресійного аналізу; економіко-математичні моделі оцінки спеціалізованих компаній – банківських, аудиторських, страхових та інших.

Разом з тим необхідно констатувати, що питання автоматизації оціночної діяльності в Україні не отримують достатнього висвітлення в літературі з оцінки вартості. Глибоко не опрацьовані такі питання, як концепція автоматизації, типова структура робочого місця оцінювача. А програмні засоби автоматизації розробляються найчастіше стихійно, без належного теоретичного обгрунтування. Наявні на ринку програмні засоби, за рідкісним винятком, не є універсальними продуктами і призначені, як правило, для автоматизації оцінки окремих видів активів – зазвичай нерухомості, будівель і споруд. У той же час гостро відчувається брак програмних засобів, які забезпечують оцінку компаній, а також окремих видів бізнесу в цілому. При цьому необхідно мати на увазі, що всі програмні продукти повинні бути ліцензійними.

У цілому в країні комп'ютеризація ринку оціночних послуг на базі сучасних економіко-математичних моделей і алгоритмів задач оцінки майна знаходиться в початковій стадії свого розвитку. Відсутні комплексні програмні засоби, що забезпечують автоматизацію виробництва оціночних робіт у діалоговому режимі. Немає єдиної інформаційної бази, а також відповідної технології її збору та обробки, що стримує впровадження у

виробництво найбільш адаптованих до ринкових умов оціночних робіт методами зіставних продажів.

У даний час виникла об'єктивна необхідність невідкладного здійснення комплексу заходів щодо організації підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців у сфері оціночної діяльності. Важливий системний підхід до підготовки фахівців для ринку нерухомості – для надання реального впливу на ринки освітніх послуг нерухомості.

**Н**адзвичайно важливим напрямом у вдосконаленні оціночної діяльності є відкриття і підготовка фахівців нового напрямку для України через бакалаврат, магістратуру та аспірантуру відповідних ВНЗ, тобто професійних оцінювачів, які володіють сучасними методами оцінки відповідно до міжнародних вимог. Особливу увагу необхідно приділяти питанням перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців з урахуванням їх адаптації до сучасних місцевих умов, закордонним, професійним стандартам оцінки та розробки методичних матеріалів, що забезпечують наукову основу оціночної діяльності.

Іншим важливим напрямом вдосконалення оціночної діяльності є розробка і видання навчальної, наукової та методичної літератури на державній мові для кваліфікованої підготовки фахівців. При розробці методичного забезпечення робіт з визначення ринкової вартості майнових і немайнових прав різними способами велика увага має бути приділена методичним питанням оцінки вартості за видами власності. Тобто потрібні методичні вказівки по виконанню розрахунків з оцінки майна за видами власності, за методами розрахунків. Також необхідні розробки по загально визнаній методології розрахунку поправок до вартості об'єктів-аналогів, методиках вибору критерію підбору порівнянних факторів, практичного використання статистичних методів обробки й аналізу вибіркового даних, аналізу отриманої вартості.

Інформаційна база оцінки – основа процесу оцінки ринкової вартості майна. У даний час є ряд структур державних і недержавних, які займаються збором даних по операціях купівлі-продажу об'єктів власності. У цих даних неповні відомості. Вони розрізнені по відомствах і типах. Крім того, ускладнено офіційне отримання інформації з відповідних організацій про об'єкти власності, їх власників і дієздатність громадян, що беруть участь в угодах. Тому актуальним стає питання систематизування та приведення до єдиного стандартизованого порядку і подальшого використання баз даних як обґрунтованої інформації.

Систематизація та створення єдиної бази даних по оціночній діяльності передбачає уніфікацію всіх наявних баз з метою їх практичного використання в повсякденній діяльності оціночних структур. У даний час всі оцінні структури за своїм розсудом створюють бази даних. Склад і структура надання даних різні і мають неповні відомості. У цьому зв'язку їх узагальнення для подальшого практичного використання не представляється можливим. Для вирішення цієї задачі необхідно розробити єдині форми стандартизованого опису даних за класами об'єктів оцінки і узагальнити форми, що до-

зволяють створити єдину інформаційну базу даних по класах об'єктів оцінки, а також з оціночної діяльності оціночних структур в цілому. Це дасть можливість розробити електронну версію бази даних по об'єктах власності із застосуванням єдиної програмної оболонки, що дозволить надалі автоматизувати створення бази даних із застосуванням нових інформаційних технологій. Таким чином, створення єдиної інформаційної бази даних дозволить ефективно використовувати оціночну діяльність по всій країні і підвищити якість оцінних послуг.

З метою обговорення та вироблення певних рішень і рекомендацій з актуальних проблем ринку оціночних послуг вважаємо за доцільне проводити науково-практичні семінари, конференції, наради. Підсумки роботи слід поширювати в засобах масової інформації.

## ВИСНОВКИ

З придбанням незалежності в Україні інтенсивно здійснюється поетапне реформування економіки. Проведення її на ринкові механізми господарювання супроводжується становленням і розвитком оціночної діяльності. З'явилися первинний і вторинний ринки майна, продовжують вдосконалюватися, розроблятися і впроваджуватися законодавча і нормативна бази, з'явилися ліцензовані оцінювачі. У країні проводиться певна робота щодо забезпечення цивілізованого розвитку оціночної діяльності і подальшого її вдосконалення. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001р. № 2658-14 // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 47. – 252 с.
2. Постанова КМУ України від 10.09.2003 р. № 1440 «Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» // Сб. нормативних документів. – Харьков : Конус, 2005. – С. 210 – 218.
3. Постанова КМУ України за № 1442 від 28.10.2004 р. «Про затвердження національного стандарту № 2 «Оцінка нерухомого майна» // Сб. нормативних документів. – Харків : Конус, 2005. – С. 218 – 222.
4. **Воротіна Л. І.** Оцінка майна в Україні : монографія. Т. 1. Нерухоме майно / Л. І. Воротіна, В.Є. Воротін, В. Г. Лісняк, В. М. Поліщук. – К. : Вид. Європ.університету, 2005. – 216 с.
5. Оценка имущества и имущественных прав в Украине : монография / Под ред. Н. П. Лебедь – К. : ООО «Информационно-издательская фирма «Принт-Экспресс», 2003. – 716 с.
6. **Чеботарев Н. Ф.** Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учебник / Н. Ф. Чеботарев. – М. : Изд.-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 256 с.
7. <http://an-gorod.com.ua/journal/article/94437.htm>
8. <http://www.real.spb.ru>, <http://www.bsn.ru>

# ФОРМИРОВАНИЕ ПРОГРАММ ПОДГОТОВКИ БУХГАЛТЕРОВ В ВУЗАХ УКРАИНЫ

ЛУКИН В. А., МАЛЯРЕВСКИЙ Ю. Д., ОЛЬХОВСКАЯ В. В.

УДК 378.1

## Лукин В. А., Маляревский Ю. Д., Ольховская В. В. Формирование программ подготовки бухгалтеров в вузах Украины

В статье рассмотрены подходы к формированию программы подготовки бухгалтеров в Украине. Выполнен анализ нормативных дисциплин образовательно-профессиональных программ бакалавров по учету и аудиту. Предложены направления повышения уровня профессиональной подготовки в части составляющей ОПП и учебных планов. Представлен и проиллюстрирован подход к внедрению специализаций по отраслям экономических знаний, который определяет профессию бухгалтера в соответствии с классификатором ДК 003:2010.

**Ключевые слова:** подготовка бухгалтеров, программа, нормативные дисциплины, классификатор профессий.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 17.

**Лукин Владимир Александрович** – кандидат экономических наук, доцент, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

**Маляревский Юрий Дмитриевич** – кандидат экономических наук, доцент, профессор, кафедра бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** maljarevsky@ukr.net

**Ольховская Вера Викторовна** – старший преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 378.1

## Лукин В. А., Маляревський Ю. Д., Ольховська В. В. Формування програм підготовки бухгалтерів у ВНЗ України

У статті розглянуто підходи до формування програми підготовки бухгалтерів в Україні. Виконано аналіз нормативних дисциплін освітньо-професійних програм бакалаврів з обліку і аудиту. Запропоновано напрямки підвищення рівня професійної підготовки в частині складової ОПП та навчальних планів. Представлено та проілюстровано підхід до впровадження спеціалізацій за галузями економічних знань, який визначає професію бухгалтера у відповідності до класифікатора ДК 003:2010.

**Ключові слова:** підготовка бухгалтерів, програма, нормативні дисципліни, класифікатор професій.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 17.

**Лукин Владимир Александрович** – кандидат економічних наук, доцент, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

**Маляревський Юрій Дмитрович** – кандидат економічних наук, доцент, професор, кафедра бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** maljarevsky@ukr.net

**Ольховська Віра Вікторівна** – старший викладач, кафедра бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

UDC 378.1

## Lukin V. A., Malyarevskiy Y. D., Olkhovskaya V. V. Formation Programs for Accountants in Universities of Ukraine

The article describes the approaches to the formation of the training of accountants in Ukraine. The analysis of the regulatory disciplines of education and professional programs bachelors in accounting and auditing have been executed. Ways of improving training component of OPP and curricula are offered. The approach to the implementation of economic specialization by industry knowledge, which defines the accounting profession in accordance with the classifier DK 003:2010 have been presented and illustrated.

**Key words:** training of accountants, program, the normative discipline, classifier of professions.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 17.

**Lukin Vladimir A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

**Malyarevskiy Yuriy D.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Accounting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** maljarevsky@ukr.net

**Olkhovskaya Vera V.** – Senior Lecturer, Department of Accounting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

На протяжении двадцати лет существования украинского государства стандарты подготовки бухгалтеров в высших учебных заведениях страны неоднократно изменялись. Однако и до настоящего времени возникает много вопросов, касающихся их усовершенствования. Совокупность вопросов можно разделить на две группы: первая – как улучшить преподавание отдельных дисциплин, формирующих специальную подготовку бухгалтера (эту проблему рассматривают, например, О. Карпенко [1], Л. Нападовская [2], Л. Сук и П. Сук [3]); вторая – как усовершенствовать подготовку специалистов в целом (эту проблему рассматривают, например, Е. Мных [4], Л. Чернелевський [5], В. Швец [6] и др.).

Одним из направлений совершенствования подготовки специалистов является выбор специализации

их обучения. Причём отбор дисциплин специализации согласно отраслевому стандарту высшего образования (ОСВО) учебные заведения могут проводить только в пределах выборочных дисциплин.

*Цель статьи* – рассмотрение практики подготовки бухгалтеров в высших учебных заведениях Украины и обоснование предложений по её усовершенствованию.

Согласно ОСВО подготовки бакалавров по бухгалтерскому учету, утверждённому в 2006 г. Министерством образования и науки Украины (далее ОСВО-2006), блок нормативных дисциплин цикла профессиональной подготовки включал учебные дисциплины трёх направлений: бухгалтерский учет (пять учебных дисциплин общим объёмом 25 кредитов), контроль (одна дисциплина – 6 кредитов) и анализ (одна дисциплина – 5 кре-

дитов). Ещё одна специальная дисциплина подготовки бухгалтеров была приведена в блоке «Нормативные дисциплины цикла естественнонаучной и общеэкономической подготовки». Это учебная дисциплина «Бухгалтерский учет», которую будущие бухгалтеры изучали в объёме 10 кредитов.

Таким образом, базовая подготовка бакалавра-бухгалтера была выстроена логично. В курсе «Бухгалтерский учет» студенты изучали основы учета, далее изучалась базовая модель финансового учета (в курсах «Финансовый учёт I» и «Финансовый учёт II»), отраслевые модели финансового учета («Учёт в банках» и «Учёт в бюджетных учреждениях»), основы управленческого учета и основы контроля и анализа.

С 2010 г. действует Образовательно-профессиональная программа подготовки бакалавра, которая утверждена 02.11.2010 г. (далее ОПП-2010), но вопросы к разработчикам ОСВО-2006 и ОПП-2010 остались. Одни из них рассматривают в своей статье Л. Сук и П. Сук [3]. Вывод авторов, что вместо двух дисциплин «Финансовый учёт I» и «Финансовый учёт II» «має бути одна дисципліна «Фінансовий облік», яка складається з окремих модулів, а послідовність тем в ній відповідає господарським процесам, що відбуваються на підприємстві» [3, с. 55] можно поддержать, но вывод о необходимости сокращения количества учебных дисциплин: «...доцільно значно скоротити кількість навчальних дисциплін, а зміст багатьох з них подати в темах фінансового обліку» [3, с. 52] требует более детального рассмотрения.

Дисциплина «Финансовый учет» не должна быть перенасыщенной узкими отраслевыми вопросами. Ее цель – давать глубокие знания по базовой модели учета. А количество нормативных дисциплин цикла профессиональной подготовки не так и велико. В ОСВО-2006 их лишь семь, в ОПП-2010 – 22, но одиннадцать из них – это дисциплины, которые ранее относились к циклу естественнонаучной и общеэкономической подготовки в ОСВО-2006. С профессиональной деятельностью бухгалтеров связаны лишь одиннадцать учебных дисциплин. Другие – это творчество учебных заведений по формированию количества выборочных дисциплин.

Основной профессиональной подготовки бакалавра-бухгалтера являются две взаимосвязанные дисциплины: бухгалтерский учёт и финансовый учёт. Рассмотрим их сущность.

В ОСВО-2006 цель этих дисциплин практически идентична. Для бухгалтерского учёта – «**Мета:** формування системи знань з теорії та практики ведення бухгалтерського обліку на підприємствах». Для финансового учёта I – «**Мета:** опанування теорії і практики ведення фінансового обліку на підприємствах різних форм власності». Для финансового учёта II – «**Мета:** опанування теорії і практики ведення фінансового обліку на підприємствах різних форм власності».

Как видим, в бухгалтерском учёте *формируется* система знаний по теории и практике ведения бухгалтерского учёта, а в финансовом учёте совершается *овладение* теорией и практикой ведения финансового учёта на предприятиях разных форм собственности.

Следует также отметить, что в статье 1 «Определение терминов» Закона Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» (далее «Закон») термин «финансовый учёт» отсутствует. В Законе определены только два термина: «бухгалтерский учёт» и «внутрихозяйственный (управленческий) учёт». В первоначальной редакции Закона было записано, что бухгалтерский учёт разделяется на финансовый и управленческий [7, с. 82]. Тем самым в Законе предполагалось, что система бухгалтерского учёта включает две подсистемы: финансовый учёт и управленческий учёт, но в дальнейшем законодатели изменили точку зрения. Следует отметить, что разделение бухгалтерского учёта на две подсистемы – финансовый и управленческий учёт – является общепринятым в мировой практике.

Исходя из рассмотрения бухгалтерского учета как системы, которая включает две подсистемы – управленческий учёт и финансовый учёт, предлагается определить эти термины следующим образом:

*Бухгалтерский учет* – это упорядоченная система, которая представляет собой совокупность методологии ведения учета, технологии учетного процесса и общепринятых принципов учета, используемых бухгалтерами в текущей деятельности, и включает выявление, измерение, регистрацию, накопление, обобщение, хранение и передачу информации о деятельности предприятия внешним и внутренним пользователям.

*Финансовый учет* – это подсистема бухгалтерского учета, которая характеризует финансовое и имущественное состояние предприятия, результаты его деятельности отраженные в финансовой отчетности.

*Управленческий учет* – это система обработки и подготовки информации о деятельности предприятия для внутренних пользователей в процессе управления предприятием. [8, с. 15].

То, что управленческий учёт определяется как система, а не подсистема бухгалтерского учёта, можно обосновать следующим образом. Базой управленческого учёта является не только бухгалтерский учёт, но и целый ряд других видов экономических знаний, из которых управленческий учёт заимствовал приёмы исследования информации. Эта взаимосвязь, исходя из исследований Н. Г. Чумаченко (см. [9]), К. Друри (см. [10]) и других авторов, может быть представлена следующим образом (рис. 1).

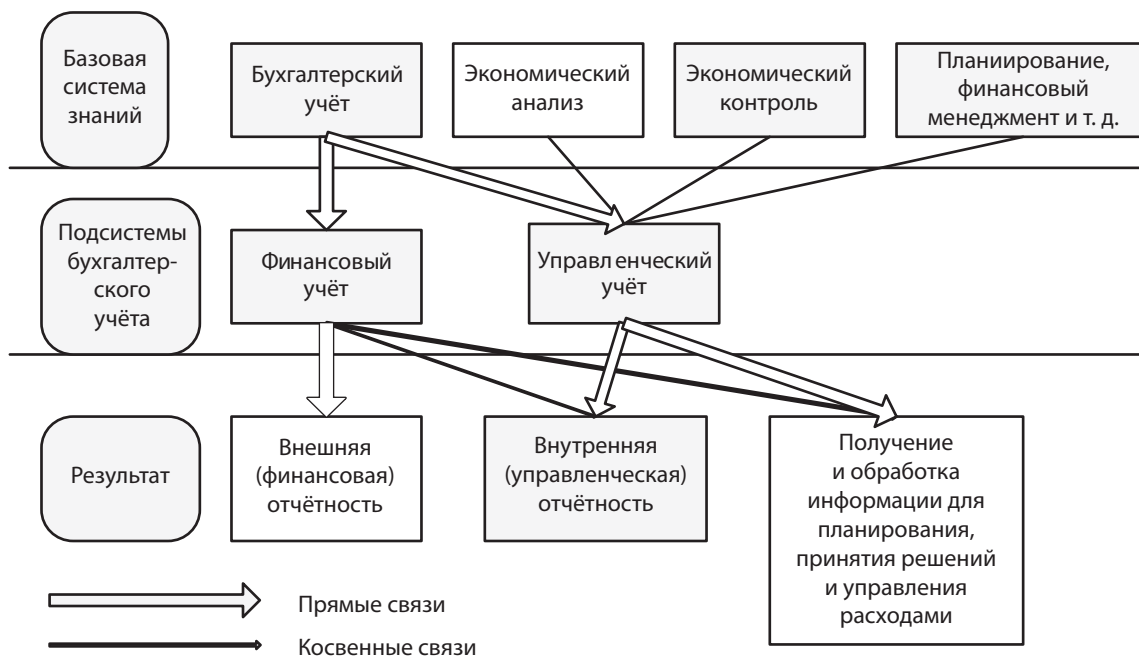
Схема, представленная на рис. 1, не только иллюстрирует взаимосвязь между бухгалтерским, финансовым и управленческим учётом, но и показывает, что управленческий учёт действительно стал самостоятельной сложной системой, включающей в себя знания многих экономических дисциплин. Тем самым и в научном, и в практическом плане его следует рассматривать как обособленную сложную систему, которая использует методы исследования и преобразования информации, полученные не только из бухгалтерского учёта, но и из других научных дисциплин.

Взаимосвязь между бухгалтерским и финансовым учётом более простая. Финансовый учёт является подсистемой бухгалтерского. Именно той подсистемой, ко-

торая характеризует финансовое и имущественное состояние предприятия, результаты его деятельности отраженные в финансовой отчетности. Это та подсистема, которая включает весь бухгалтерский учёт (за исключением калькуляции продукта). Учёт расходов ведется и в финансовом учёте, и в управленческом учёте, но задачи его в этих подсистемах разные. В зависимости от того, как организуется учёт расходов в управленческой и финансовой бухгалтерии предприятия (переплетенная или интегрированная система учёта), результаты учёта (итоговая величина прибыли или убытка) могут быть разными [11, с. 42].

Остановливаясь на последней, авторы считают что специализацию выпускников нужно начинать с образовательного уровня «бакалавр» при наличии долгосрочных договоров с заказчиками или при специализации вузов (сельскохозяйственные, строительные и т. д.).

Практика свидетельствует, что формирование учебного плана подготовки бухгалтеров в вузах должно начинаться с определения цели обучения. Такой целью может быть: подготовка специалистов по бухгалтерскому учёту, которые могут работать на должностях бухгалтера в любой организации. В соответствии с классификатором профессий ДК 003 : 2010 [12] специалист-бухгалтер, по-



**Рис. 1. Схема формирования системы бухгалтерского учета**

Согласно ОСВО-2006 предметом дисциплины бухгалтерский учёт является «Методология і методика ведення бухгалтерського обліку на підприємстві», то есть его теоретические основы. Дисциплина «Финансовый учёт» в двух составляющих «Финансовый учёт I» и «Финансовый учёт II» предоставляет информацию по теории и практике учёта активов и пассивов предприятия. Таким образом, согласно ОСВО-2006 цель обоих учебных дисциплин – рассмотрение теории и практики учёта. Такой подход нельзя считать рациональным.

Более логичным было бы изучать систему бухгалтерского учёта как это определено в ОПП-2010. В «Бухгалтерском учёте» предлагается рассматривать научную систему учёта (общая теория по определению ОПП-2010), а в «Финансовом учёте» – соответственно рассматривать практику учёта исходя из действующей нормативно-правовой базы.

Но это лишь один срез учёта – разделение его по функциональному назначению на финансовый и управленческий. А таких срезов может быть несколько. В зависимости от объекта исследования их может быть минимум четыре: как система научных знаний, как вид практической деятельности, как подсистема в информационной системе предприятия и как система подготовки специалистов.

лучивший диплом уровня «бакалавр», может работать по таким профессиональным направлениям: бухгалтер (код профессии 3433), ревизор (код профессии 3439) или инспектор налоговой службы (код профессии 3442). Других профессий для специалистов образовательного уровня «бакалавр» в классификаторе ДК 003 : 2010 нет.

Перечень организаций, в которых выпускники-бакалавры могут начинать трудовую деятельность в качестве бухгалтеров, может быть поделен на три группы: коммерческие предприятия, бюджетные и финансово-кредитные учреждения. Практика ведения учёта в них различается настолько, что в Законе эти три группы организаций поделены по направлениям, которые регламентируют порядок ведения учёта и составления отчетности.

Таким образом, цикл нормативных дисциплин профессиональной подготовки в ОСВО-2006 определён корректно. После изучения этих дисциплин бакалавр-бухгалтер может начинать профессиональную деятельность в любой из перечисленных выше структур на должности бухгалтера. Он может также работать на должности контролера в любой из контрольных служб (налоговая служба, государственная финансовая инспекция, аудиторская фирма и т. д.).

Рассмотрим возможности специализации бакалавров по отдельным направлениям учётной деятельности. Эти специализации могут определяться высшими учебными заведениями исходя из своих возможностей по подготовке специалистов по бухгалтерскому учёту и потребностей заказчиков – предприятий и организаций Украины. Как отмечалось, таких специализаций по учёту может быть три: «Учёт в предпринимательских структурах», «Учёт в бюджетных учреждениях» и «Учёт в банках и других финансово-кредитных учреждениях».

Возможна также специализация по отраслям экономических знаний, которые определяют профессию бухгалтера: бухгалтерский учёт, экономический контроль, экономический анализ. На уровне отдельного предприятия или организации эти специализации можно определить, как «Бухгалтер», «Бухгалтер-ревизор» и «Бухгалтер-аналитик». Как видим, первые две специализации соответствуют профессиям, предусмотренным в классификаторе ДК 003:2010 – это «Бухгалтер» и «Бухгалтер-ревизор». Специализация «Бухгалтер-аналитик» не соответствует ни одной из профессий классификатора, однако эта специализация может быть базой для подготовки магистров в сфере финансово-экономической безопасности (код профессии 2414 – Профессионалы по вопросам финансово-экономической безопасности предприятий, учреждений и организаций).

Таким образом максимальное количество специализаций по специальности 6.030509 «Учёт и аудит»

может равняться пяти. Именно в разрезе этих специализаций и следует формировать блок выборочных дисциплин. Высшие учебные заведения предлагают разные варианты своих специализаций: «Учёт и аудит», «Учет и контроль» и так далее. Приблизительно так формируется перечень специализаций подготовки магистров (магистерские программы) в Киевском национальном экономическом университете [13]. Однако при наличии договора на подготовку специалиста нерационально расширять уровень специализации (одновременно и учёт и контроль, и учёт и анализ). При таком варианте подготовка должна осуществляться целенаправленно. Именно в разрезе специализаций следует составлять блок выборочных дисциплин.

Перечень дисциплин может быть следующим (табл. 1).

Естественно, это приблизительный перечень, информация к размышлению и обсуждению, но некоторые пояснения к предлагаемому перечню следует привести.

1. Для специализаций по контролю и анализу предлагается ввести дисциплину по изучению основ экономической безопасности. Выбор этой или других аналогичных дисциплин (например, «Экономическая безопасность бизнеса», «Экономическая безопасность государства») важен потому, что и экономический контроль, и экономический анализ являются составляющими обеспечения экономической безопасности любого субъекта экономической деятельности (предприятие, регион, государство).

Таблица 1

Перечень профессионально ориентированных выборочных дисциплин по специализациям специальности «Учёт и аудит»

Специализации	Учебные дисциплины
Учёт в предпринимательских структурах	1. Учёт в отраслях народного хозяйства. 2. Учёт в малом бизнесе. 3. Налоговая система Украины. 4. Учёт в зарубежных странах. 5. Международные стандарты учёта
Учёт в бюджетных учреждениях	1. Бюджетная система Украины. 2. Учёт в учреждениях казначейской службы. 3. Отчётность бюджетных учреждений. 4. Анализ деятельности бюджетных учреждений. 5. Контроль деятельности бюджетных учреждений
Учёт в банках и других финансово-кредитных учреждениях	1. Банковские операции. 2. Бухгалтерский учёт в страховых компаниях. 3. Отчётность коммерческих банков. 4. Анализ банковской деятельности. 5. Внутренний аудит в банке
Экономический анализ	1. Теория экономического анализа. 2. Основы экономической безопасности. 3. Финансовый анализ. 4. Инвестиционный анализ. 5. Системный анализ.
Экономический контроль	1. Теория экономического контроля. 2. Основы экономической безопасности. 3. Организация и методика контрольно-ревизионной деятельности (Государственный финансовый контроль). 4. Внутрихозяйственный контроль. 5. Судебно-бухгалтерская экспертиза



Если рассматривать экономическую безопасность как способность системы противостоять угрозе возникновения потерь экономического характера, [14, с. 174], то ее обеспечение на уровне предприятия во многом зависит от качества работы службы экономического контроля. На уровне государства аналогичную роль выполняют Счётная палата, Государственная налоговая служба, Госфининспекция, а также соответствующие службы силовых ведомств (МВД, СБУ).

**В** прогнозировании возникновения и отслеживании угроз экономической безопасности субъекту экономической деятельности (предприятию, региону, государству) многое зависит от того, как соответствующие отделы и службы проводят анализ окружающей экономической среды. Для противодействия угрозам их вначале выявляют, а затем оценивают степень опасности. Это именно та работа, которую выполняют экономисты-аналитики (расчёт индикаторов экономической безопасности и сопоставление их значений с пороговыми).

Соответственно и аналитики, и контролёры (реvizоры) должны представлять себе, какова их роль в обеспечении экономической безопасности субъекта деятельности. Эти знания обеспечивают дисциплиной по изучению основ экономической безопасности.

### 2. Инвестиционный и системный анализ.

Знания основ инвестиционного анализа необходимы не только специалистам в области банковской деятельности, но и для бухгалтеров-аналитиков, оценивающих инвестиционную политику.

Как определили авторы работы по инвестиционному анализу, «инвестиционный анализ – это анализ показателей эффективности инвестиционных проектов и анализ надёжности вложений в эти проекты» [15, с. 4], в развитие подхода другие авторы отмечают, что «развиток інвестиційних процесів у всіх сферах діяльності є необхідною умовою ефективної організації господарювання в ринковій економіці» [16, с. 3]. Базовая дисциплина экономического анализа изучается в вузах Украины достаточно глубоко, а проведению анализа инвестиционной деятельности внимания уделяется недостаточно, что является недостатком в подготовке к будущей деятельности.

Системный анализ даёт возможность шире и всестороннее рассматривать объект исследования. Дисциплина вырабатывает умение мыслить системно, поэтому особое внимание при её изучении следует уделять методике проведения системного анализа, системному подходу к решению экономических проблем.

### 3. Организация и методика контрольно-ревизионной деятельности.

Один из парадоксов подготовки бухгалтеров в вузах Украины состоит в том, что студентов-бухгалтеров учат как проводить независимый аудит, а как работают и как проводят контроль государственные службы экономического контроля – нет. Вместе с тем рынок вакансий по этим направлениям контроля явно не в пользу независимой аудиторской деятельности.

В прежней, советской системе обучения дисциплина «Контроль и ревизия» была обязательной для

бухгалтеров, но тогда не существовало специальности – аудитор. Дисциплина «Контроль и ревизия» была единственной в цикле контрольных в учебных программах подготовки бухгалтеров. В настоящее время эта дисциплина не должна называться «Контроль и ревизия», да и ее содержание также должно быть изменено. Возможные названия дисциплины – «Организация и методика контрольно-ревизионной деятельности» (или «Государственный финансово-хозяйственный контроль»). Она должна включать два модуля: 1 – «Теоретические основы государственного финансово-хозяйственного контроля»; 2 – «Организация контроля государственными контрольными службами».

Цикл учебных дисциплин профессиональной подготовки бухгалтеров-магистров также необходимо корректировать.

В настоящий момент большая часть нормативных дисциплин цикла профессиональной подготовки не направлена на развитие профессиональных навыков бухгалтера. К таким дисциплинам можно отнести только «Организацию учёта».

Следует согласиться с О. Карпенко, что необходимо вводить в учебный план подготовки магистров по бухгалтерскому учёту дисциплину «Управленческий учёт – 2» «...для поглибленого вивчення предмету, як у зарубіжних країнах» [1, с. 113]. Эта дисциплина больше отвечает цели подготовки высококвалифицированных специалистов-учётчиков чем «Бухгалтерский учёт в управлении предприятием».

Высказываются предложение включить в цикл нормативных дисциплин «Профессиональная этика бухгалтера и аудитора». Она должна формировать у будущих специалистов самостоятельный взгляд на профессиональную деятельность, развивать их самоуважение и ответственность за свою деятельность. Но кроме знания этики, для бухгалтера важна роль правовых знаний (административного, гражданского и уголовного права и процесса). В первую очередь с этими отраслями права сталкиваются бухгалтеры при проведении на предприятиях проверок контрольными и правоохранительными органами. Именно их знание поможет, а незнание навредит бухгалтеру. Однако эти правовые курсы отсутствуют среди нормативных, и их внедрение не планируется НМК. Объединить эти две противоположные, но важные в бухгалтерском деле отрасли знаний можно и, по мнению авторов, нужно в одной учебной дисциплине, которую следует назвать «Бухгалтерское дело».

**Е**щё одно из обсуждаемых предложений касается включения в перечень нормативных дисциплин «Учёт и финансовая отчётность по МСФО». Потребность в специалистах со знанием практики составления отчётности по международным стандартам не так уж и велика. Вряд ли в ближайшее время на международный фондовый рынок выйдет больше чем 100 крупных компаний из Украины, которым в этом случае придется вести учет по МСФО. Правда, в Закон внесены изменения, касающиеся возможности перехода украинских предприятий на ведение учета по международным стандартам. Однако, как показывают исследования С. Голова,

«... можна очікувати, що більшість вітчизняних суб'єктів господарювання і далі складатимуть звітність за П(С)БО» [18, с. 7]. Его вывод – «Зміни до Закону про бухгалтерський облік створюють передумови для переходу учасників фінансового ринку на міжнародні стандарти фінансової звітності. Поряд з тим Зміни до Закону бухгалтерський облік містять окремі неточності та суперечливі положення, здатні спричинити неповноту правового регулювання, і створюють проблеми для застосування й поширення МСФЗ в Україні» [18, с. 8].

Как долго будет продолжаться процесс законодательного урегулирования этих вопросов, и с каким результатом – пока неясно. Поэтому как первый шаг в освоении практики международных стандартов, может быть, следует остановиться на введении в блок нормативных дисциплин другой дисциплины, а именно: «Международные стандарты финансовой отчетности для малого и среднего бизнеса». Но этот вопрос, видимо, еще требует дополнительного обсуждения.

## ВЫВОДЫ

1. Цикл дисциплин профессиональной подготовки бухгалтера в отраслевом стандарте высшего образования требует усовершенствования и широкого обсуждения бухгалтерским сообществом.

2. Основное направление такого усовершенствования – повышение уровня профессиональной составляющей в ОПП и в учебных планах вузов.

3. Специализацию подготовки бухгалтеров следует начинать как можно раньше. Если известно, на какой должности будет работать будущий специалист, его специальную профессиональную подготовку следует начинать еще на уровне бакалаврата. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Карпенко О.** Модернізація змісту й методики викладання управлінського обліку / О. Карпенко // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 5. – С. 98 – 113.

2. **Нападовская Л.** Усовершенствование курса «Управленческий учет» в системе высших учебных заведений Украины / Л. Нападовская // Бухгалтерский учет и аудит. – 2001. – № 12. – С. 46 – 49.

3. **Сук Л.** Вивчення фінансового обліку у ВНЗ / Л. Сук, П. Сук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 3. – С. 52 – 55.

4. **Мних Є.** Гармонізація міжнародних і національних стандартів освіти у підготовці фахівців з обліку та аудиту в Україні. / Є. Мних // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 12. – С. 42 – 45.

5. **Чернелевський Л.** Проблеми і шляхи підвищення якості підготовки фахівців вищої кваліфікації з обліку і аудиту / Л. Чернелевський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 9. – С. 64 – 65.

6. **Швец В.** Бухгалтерська освіта в Україні в контексті болонського процесу / В. Швец // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 7. – С. 4 – 7.

7. **Голов С. Ф.** Бухгалтерський облік в Україні : аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С. Ф. Голов. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с.

8. **Лукин В. А.** Совершенствование законодательства о бухгалтерском учете в Украине / В. А. Лукин, Ю. Д. Ма-

ляревский // Экономика розвитку. – 2010. – № 3 (55). – С. 14 – 19.

9. **Чумаченко Н. Г.** Развитие управленческого учета в Украине / Н. Г. Чумаченко // Світ бухгалтерського обліку. – 1998. – № 10. – С. 2 – 9; 1998. – № 11. – С. 2 – 8.

10. **Друри К.** Введение в управленческий и производственный учет : [Учеб. пособие для вузов] / Пер. с англ. под ред Н. Д. Эриашвили ; Предисловие проф. П. С. Безруких. – 3-е изд., перераб. и доп. / К. Друри. – М. : Аудит-ЮНИТИ, 1998. – 783 с.

11. **Голов С. Ф.** Управленческий бухгалтерский учет / С. Ф. Голов. – К. : Скарби, 1998. – 338 с.

12. Класифікатор професій ДК 003:2010. Затверджено Наказом Держспоживстандарту України від 28.07.2010 № 327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : //http://www.dk003.com

13. КНЕУ – Обліково-економічний факультет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : //http://oef.kneu.edu.ua/

14. **Лукин В. О.** Системный підхід до визначення поняття «економічна безпека» / В. О. Лукин // Право і безпека. – 2004. – Т. 3. – № 3. – С. 173 – 176.

15. **Аванесов Э. Т.** Инвестиционный анализ / Э. Т. Аванесов, М. М. Ковалев, В. Г. Руденко. – Минск : БГУ, 2002. – 247 с.

16. **Боярко І. М.** Інвестиційний аналіз : Навч. посіб. / І. М. Боярко, Л. Л. Гриценко. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 400 с.

17. **Голов С.** МСФЗ у законі / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 9. – С. 3 – 9.

# ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ В КРЕДИТНИХ СПІЛКАХ

МОХНЯК В. С., БАЧИНСЬКИЙ В. І.

УДК 336.73+336.773+657.633.5

## Мохняк В. С., Бачинський В. І. Організація системи внутрішнього контролю в кредитних спілках

У статті розкрито правове регулювання та особливості організації системи внутрішнього контролю діяльності кредитних спілок в Україні. Контроль за фінансово-господарською діяльністю кредитної спілки здійснює Ревізійна комісія, члени якої працюють на громадських засадах. Для проведення внутрішнього аудиту кредитні спілки можуть створювати службу внутрішнього аудиту, яка повинна підпорядковуватись та звітувати Спостережній раді. Така організація системи внутрішнього контролю виявилася неефективною, оскільки не дотримується принцип незалежності. Одним із шляхів удосконалення системи внутрішнього контролю в кредитних спілках є залучення до Спостережної ради на правах штатного працівника спілки – компетентного незалежного фахівця.

**Ключові слова:** кредитна спілка, система внутрішнього контролю, внутрішній аудит.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Мохняк Володимир Степанович** – старший викладач, кафедра обліку та аналізу, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** v\_mokhnyak@ukr.net

**Бачинський Василь Іванович** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри бухгалтерського обліку, Львівська комерційна академія (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

УДК 336.73+336.773+657.633.5

## Мохняк В. С., Бачинский В. И. Организация системы внутреннего контроля в кредитных союзах

В статье раскрыто правовое регулирование и особенности организации системы внутреннего контроля деятельности кредитных союзов в Украине. Контроль финансово-хозяйственной деятельности кредитного союза осуществляет ревизионная комиссия, члены которой работают на общественных началах. Для проведения внутреннего аудита кредитные союзы могут создавать службу внутреннего аудита, которая должна подчиняться и отчетываться Наблюдательному совету. Такая организация системы внутреннего контроля оказалась неэффективной, поскольку не соблюдается принцип независимости. Одним из путей совершенствования системы внутреннего контроля в кредитных союзах является привлечение в Наблюдательный совет на правах штатного работника союза – компетентного независимого специалиста.

**Ключевые слова:** кредитный союз, система внутреннего контроля, внутренний аудит.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 9.

**Мохняк Владимир Степанович** – старший преподаватель, кафедры учета и анализа, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** v\_mokhnyak@ukr.net

**Бачинский Василий Иванович** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, Львовская коммерческая академия (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)

UDC 336.73+336.773+657.633.5

## Mokhnyak V. S., Bachinskiy V. I. Organization of the System of Internal Control in Credit Unions

Regulation and features of the internal control system of Ukrainian credit unions are considered in the article. Control after financially economic activity of credit union is carried out by the Checkup committee the members of which work on the public beginnings. Credit unions for the leadthrough of internal audit can create department of internal audit, which must report to Observant advice. Such organization of the internal checking system appeared uneffective, as principle of independence does not stick to. Bringing in Observant advice the special worker – competent independent specialist is one of ways of improvement of the internal checking system in credit unions.

**Key words:** credit unions, internal checking system, internal audit.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 9.

**Mokhnyak Vladimir S.** – Senior Lecturer, Department of Accounting and Analysis, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** v\_mokhnyak@ukr.net

**Bachinskiy Vasilii I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Accounting, Lviv Academy of Commerce (vul. Tugan-Baranovskogo, 10, Lviv, 79005, Ukraine)

Сучасна економічна криза спровокувала істотне погіршення фінансово-майнового стану більшості фінансових установ, зокрема і кредитних спілок, що супроводжувалось різким зниженням рівнів їхньої ліквідності та платоспроможності. Це мало надзвичайно негативні наслідки для діяльності кредитних спілок (для деяких з них – катастрофічні, тобто ліквідацію), які не подолані й досьогодні. Проте основна причина цього – не економічна криза (вона була лише каталізатором цих процесів), а масове шахрайство з боку керівництва цих організацій. Зазначені аргументи свідчать про наявність значних проблем в організації контролю діяльності кредитних спілок, в тому числі внутрішнього.

Проблеми діяльності кредитних спілок у своїх працях досліджували чимало українських і зарубіжних науковців, зокрема Бабіч В. В., Васильченко О. М.,

Гедз М. Й., Герасимович І. А., Гончаренко О. О., Гриценко О. І., Грубінка І.І., Ковалів В.М., Кочетков В. М., Лютова Г. М., Полякова Л. М., Федорець М. С., Чистякова Л. І., Шишута О. Ю., Ярмош О. А. та багато інших. Проте, об'єктом їхніх наукових досліджень, як правило, були проблеми управління кредитними спілками, організації бухгалтерського обліку чи аудиту за окремими топологічними ділянками тощо. Проблема ж організації системи внутрішнього контролю в кредитних спілках у наукових працях практично не висвітлювалась.

Метою статті є дослідити підходи до організації ефективної системи внутрішнього контролю в кредитних спілках України.

Ефективність функціонування будь-якої організації насамперед залежить від якості виконання її менеджментом своїх ключових функцій – планування, органі-

зування, мотивування, регулювання та контролювання. І хоча контролювання в ланцюжку функцій розташоване на останньому місці, не варто применшувати його значення. Можливість довготермінового масового шахрайства в системі управління кредитними спілками засвідчила неадекватність контролю їхньої діяльності, як зовнішнього, так і внутрішнього.

Зовнішній контроль діяльності кредитної спілки здійснюють:

- ★ держава, через уповноважені органи – Національну комісію, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Державну податкову службу тощо;
- ★ аудиторські фірми – незалежні недержавні компанії, які проводять аудит фінансової звітності кредитних спілок відповідно до законодавства України, стандартів аудиту, інших нормативних документів.

Внутрішній контроль у кредитній спілці повинен здійснюватись завдяки функціонуванню відповідної системи, яка є елементом (підсистемою) більш інтегрованої системи управління спілкою загалом. Побудова системи управління кредитною спілкою загалом, та системи її внутрішнього контролю зокрема, мають відповідати вимогам таких основних законодавчо-нормативних документів:

- ★ Закону України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 р. № 2908-III (надалі Закон № 2908-III);
- ★ методичних рекомендацій щодо проведення внутрішнього аудиту фінансових установ, затверджених Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 27.09.2005 р. № 4660 (надалі Рекомендації № 4660).

Відповідно до Закону № 2908-III найвищим органом управління кредитною спілкою є Загальні збори її членів, яким підпорядкована і підзвітна Спостережна рада. У свою чергу, Спостережна рада формує Правління кредитної спілки, яке є її виконавчим органом, і Кредитний комітет, як спеціальний орган, відповідальний за організацію кредитної діяльності спілки.

Контроль за фінансово-господарською діяльністю кредитної спілки здійснює Ревізійна комісія, яка підзвітна і відповідальна перед Загальними зборами членів

кредитної спілки. Склад членів Ревізійної комісії чисельністю не менше трьох осіб, які працюють на громадських засадах, обирають Загальні збори [1].

До складу Ревізійної комісії не можуть входити члени Спостережної ради, правління, кредитного комітету та особи, які перебувають з кредитною спілкою у трудових відносинах. Така вимога Закону № 2908-III, на нашу думку, спрямована на забезпечення необхідного рівня незалежності Ревізійної комісії як контрольного органу.

Відповідно до Рекомендацій № 4660 для проведення внутрішнього аудиту діяльності кредитної спілки доцільно створити відповідний структурний підрозділ – службу внутрішнього аудиту. Згідно з цим нормативним документом, служба внутрішнього аудиту повинна бути підпорядкована та підзвітна наглядовому органу кредитної спілки [2]. Таким органом фактично є Спостережна рада.

Отже, враховуючи вимоги законодавчо-нормативних документів, організаційну структуру управління кредитною спілкою можна зобразити так (рис. 1).

Проаналізувавши організаційну структуру управління кредитною спілкою та повноваження й завдання її окремих структурних підрозділів щодо здійснення контролю, можна зробити такі висновки:

- ★ внутрішній контроль діяльності кредитної спілки, більшою чи меншою мірою, здійснюють усі управлінські структурні підрозділи;
- ★ у структурі управління кредитною спілкою виділено два органи (підрозділи), функції яких полягають виключно у здійсненні внутрішнього контролю – Ревізійну комісію та Службу внутрішнього аудиту.

Проте, враховуючи досвід діяльності українських кредитних спілок, така організація системи внутрішнього контролю виявилася неефективною, особливо зважаючи на виявлені численні шахрайства управлінського персоналу. На нашу думку, це зумовлено як мінімум двома такими причинами:

- 1) неналежний рівень незалежності Служби внутрішнього аудиту. Ця служба безпосередньо підпорядкована Спостережній раді, яка хоча є наглядовим орга-

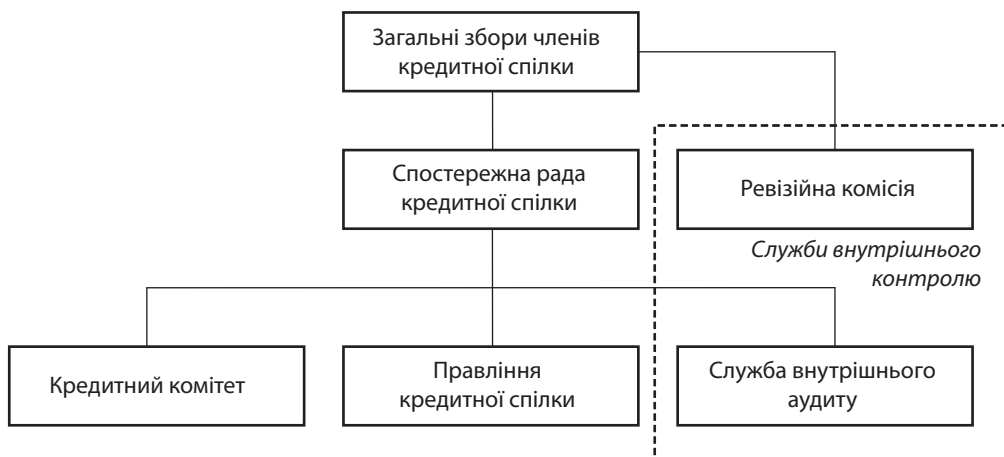


Рис. 1. Організаційна структура управління кредитною спілкою

ном, проте фактично здійснює контроль і координацію діяльності кредитної спілки в період між зібраннями Загальних зборів членів спілки. Тому, якщо члени Спостережної ради вчиняють злочинні шахрайські дії, то служба внутрішнього аудиту, як підконтрольний їм підрозділ, не завжди може цьому протидіяти;

2) неналежний рівень компетентності членів Ревізійної комісії. У зв'язку з тим, що Ревізійна комісія здійснює свої повноваження на громадських засадах, її склад формується, як правило, із членів кредитної спілки (професійні контролери безкоштовно працювати не будуть), а серед них не завжди є компетентні фахівці з контролю.

Таким чином, незалежний контроль діяльності кредитної спілки здебільшого проводять некомпетентні в цьому люди, а компетентний контроль не має необхідного рівня незалежності.

**П**ошук способів вирішення означеної проблематики потребує аналізу сучасних поглядів науковців, практиків і експертів на організацію системи внутрішнього контролю на підприємствах загалом без урахування галузевої приналежності, а потім методом дедукції перенесення отриманих результатів на кредитні спілки.

В. П. Пантелеєв та М. Д. Корінко у своїй монографії [3, с. 70] вказують, що службу внутрішнього аудиту має очолювати віце-президент з внутрішнього аудиту, який підпорядкований спостережній раді. Проте вибудована ними структура управління підприємством (зважаючи на відображені лінійні зв'язки) фактично вводить службу внутрішнього аудиту в систему виконавчих органів управління.

Імперативні документи розвинених держав (ЄС, США тощо) містять досить жорсткі вимоги до побудови системи внутрішнього контролю підприємств, особливо публічних. Після низки корпоративних скандалів, пов'язаних зі зловживаннями в управлінні фінансами та звітності, що відбулися на початку 2000-х рр. у відомих транснаціональних корпораціях, уряди розвинених держав почали більше уваги концентрувати на регулюванні систем внутрішнього контролю таких компаній, в результаті чого було ухвалено відповідні законодавчо-нормативні документи:

- ✦ у США – закон Сарбейнса-Окслі (SOXs, 2002 р.);
- ✦ у Великобританії – комбінований кодекс корпоративного управління, виданий Радою з фінансової звітності (оновлений у 2008 р.);
- ✦ у ЄС – 8-ма Директива закону про компанії (2006 р.) [4].

Відповідно до цих імперативних документів система внутрішнього контролю повинна бути невід'ємним компонентом інтегрованої системи управління ризиками та корпоративного управління. Передовий досвід організації системи внутрішнього контролю в публічних компаніях передбачає створення в їх системах управління кількох органів і структурних підрозділів, відповідальних за його проведення [4]:

- ✦ *Аудиторський комітет* – орган контролю в складі Ради директорів, який здійснює нагляд за функціонуванням системи внутрішнього конт-

ролю. Визначальною особливістю цього органу є формування його складу виключно з незалежних директорів, що має забезпечити високий рівень незалежності їхнього контролю;

- ✦ *Служба внутрішнього аудиту* – підрозділ, безпосередньо підпорядкований і підзвітний Аудиторському комітету. Саме за допомогою Служби внутрішнього аудиту Аудиторський комітет здійснює функцію нагляду та оцінювання ефективності функціонування системи внутрішнього контролю компанії;
- ✦ *Централізований підрозділ з внутрішнього контролю* – підрозділ, підпорядкований виконавчому органу управління компанією (фінансовому директору тощо), який здійснює безпосереднє впровадження системи внутрішнього контролю, документування політик і процедур контролю, а також дотримання вимог контролю іншими підрозділами тощо.

Така форма організації системи внутрішнього контролю дає змогу досягнути необхідного рівня ефективності за рахунок забезпечення як необхідного рівня незалежності, так і достатньої компетентності. Вона є досить складною і потребує значних коштів для фінансування витрат, пов'язаних з її функціонуванням. Безперечно, невеликі кредитні спілки не мають достатніх фінансових можливостей для забезпечення організації діяльності такої системи контролю, проте ключові принципи її побудови, а саме: дворівнева архітектура контролю – здійснення контролю спеціальним централізованим підрозділом і нагляд за його діяльністю незалежним компетентним органом, можна використати в організації системи внутрішнього контролю кредитних спілок.

## ВИСНОВКИ

Масові шахрайства з боку менеджменту кредитних спілок засвідчили неефективність системи контролю їхньої діяльності як зовнішнього, так і внутрішнього. Внутрішній контроль у кредитних спілках повинен здійснюватись як безпосередньо виконавчими органами її управління (Правлінням, Кредитним комітетом, бухгалтерською службою тощо) за напрямками відповідно до їхніх повноважень, так і спеціалізованими структурними підрозділами чи органами – Ревізійною комісією та Службою внутрішнього аудиту. Неефективність такої організації системи контролю зумовлена неналежним рівнем незалежності служби внутрішнього аудиту та можливим низьким рівнем компетентності Ревізійної комісії.

Передовий досвід організації системи внутрішнього контролю в провідних суспільно-важливих компаніях передбачає її формування зі складною багаторівневою структурою, що потребує значних витрат фінансових ресурсів. Безперечно, не всі кредитні спілки можуть понести витрати на утримання такої системи контролю, проте ключові її переваги можуть застосувати. Зокрема, одним із напрямів удосконалення організації системи внутрішнього контролю в кредитних спілках могло б стати залучення до незалежного контрольного органу – Спостережної ради – компетентного незалежного фахівця, але це можливе за умови, що такий фахівець буде

працювати не на громадських засадах, а як штатний працівник спілки. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Про кредитні спілки: Закон України від 20.12.2001 р. № 2908-III.

2. Методичні рекомендації щодо проведення внутрішнього аудиту фінансових установ: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 27.09.2005 р. № 4660.

3. **Пантелеєв В. П.** Внутрішній аудит : навч. посіб. / В. П. Пантелеєв, М. Д. Корінко. За ред. проф. В. О. Шевчука. – К. : ДАСОА Держкомстату України, 2006. – 247 с.

4. Дослідження практики внутрішнього аудиту і внутрішнього контролю в Україні: опитування українських компаній і банків про стан внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю / Звіт Міжнародної фінансової корпорації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eu.com/UA/uk/Home>

5. **Каменська Т. О.** Внутрішній аудит: методологія та організація : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 – бух-

галтерський облік, аналіз та аудит / Т. О. Каменська ; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К., 2011. – 40 с.

6. **Пантелеєв В. П.** Концепція внутрішньогосподарського контролю діяльності підприємств: методологія, організація, розвиток : автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / В. П. Пантелеєв ; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2009. – 40 с.

7. **Редько О. Ю.** Методологія та організація професійного аудиту в Україні. Стан та перспективи розвитку : автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / О. Ю. Редько ; Держ. ком. статистики України, Держ. акад. статистики, обліку та аудиту. – К., 2009. – 40 с.

8. **Федорець М. С.** Бухгалтерський облік у кредитних спілках: організація і методика : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / М. С. Федорець. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2009. – 19 с.

9. **Філозоп О. В.** Розвиток внутрішнього аудиту в Україні: організація і методика : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / О. В. Філозоп ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2010. – 20 с.

УДК 657.471

## ВПЛИВ РЕГУЛЮЮЧИХ СТАТЕЙ НА ФОРМАТ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

ПИЛИПЕНКО Л. М., ДЕМСЬКА Ю. В.

УДК 657.471

### Пилипенко Л. М., Демська Ю. В. Вплив регулюючих статей на формат фінансової звітності

У статті наведено передумови виникнення та використання регулятивів у бухгалтерському обліку. Критично проаналізовано призначення окремих регулятивних статей сучасного балансу та досліджено їхній вплив на оцінювання фінансово-майнового стану підприємства.

**Ключові слова:** регулятиви, регулюючі статті, баланс, фінансова звітність.

**Бібл.:** 10.

**Пилипенко Любомир Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку та аналізу, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** [lpulypenko@ukr.net](mailto:lpulypenko@ukr.net)

**Демська Юлія Василівна** – фахівець, Лабораторія управління вищим навчальним закладом, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** [pikywka@i.ua](mailto:pikywka@i.ua)

УДК 657.471

### Пилипенко Л. М., Демская Ю. В. Влияние регулирующих статей на формат финансовой отчетности

В статье приведены предпосылки возникновения и использования регулятивов в бухгалтерском учете. Критически проанализировано назначение отдельных регулятивных статей современного баланса и исследовано их влияние на оценку финансово-имущественного состояния предприятия.

**Ключевые слова:** регулятивы, регулирующие статьи, баланс, финансовая отчетность.

**Библ.:** 10.

**Пилипенко Любомир Николаевич** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра учета и анализа, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** [lpulypenko@ukr.net](mailto:lpulypenko@ukr.net)

**Демская Юлия Васильевна** – специалист, Лаборатории управления высшим учебным заведением, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** [pikywka@i.ua](mailto:pikywka@i.ua)

### Pilipenko L. N., Demskaya Y. V. The Impact of Regulatory Balance Sheets on the Format of Financial Statements

The reasons for appearing and using of regulatives in accounting are described. The unction of some modern regulatory balance sheets is critically analyzed and their impact on the assessment of financial-property status of enterprise is researched in this article.

**Key words:** regulatives, regulatory balance sheets, balance, financial statements.

**Bibl.:** 10.

**Pilipenko Lyubomir N.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting and Analysis, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** [lpulypenko@ukr.net](mailto:lpulypenko@ukr.net)

**Demskaya Yuliya V.** – Specialist, Laboratory of Managing the Higher Educational Institution, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** [pikywka@i.ua](mailto:pikywka@i.ua)

працювати не на громадських засадах, а як штатний працівник спілки. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Про кредитні спілки: Закон України від 20.12.2001 р. № 2908-III.

2. Методичні рекомендації щодо проведення внутрішнього аудиту фінансових установ: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 27.09.2005 р. № 4660.

3. **Пантелєєв В. П.** Внутрішній аудит : навч. посіб. / В. П. Пантелєєв, М. Д. Корінко. За ред. проф. В. О. Шевчука. – К. : ДАСОА Держкомстату України, 2006. – 247 с.

4. Дослідження практики внутрішнього аудиту і внутрішнього контролю в Україні: опитування українських компаній і банків про стан внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю / Звіт Міжнародної фінансової корпорації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eu.com/UA/uk/Home>

5. **Каменська Т. О.** Внутрішній аудит: методологія та організація : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 – бух-

галтерський облік, аналіз та аудит / Т. О. Каменська ; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К., 2011. – 40 с.

6. **Пантелєєв В. П.** Концепція внутрішньогосподарського контролю діяльності підприємств: методологія, організація, розвиток : автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / В. П. Пантелєєв ; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2009. – 40 с.

7. **Редько О. Ю.** Методологія та організація професійного аудиту в Україні. Стан та перспективи розвитку : автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / О. Ю. Редько ; Держ. ком. статистики України, Держ. акад. статистики, обліку та аудиту. – К., 2009. – 40 с.

8. **Федорець М. С.** Бухгалтерський облік у кредитних спілках: організація і методика : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / М. С. Федорець. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2009. – 19 с.

9. **Філозоп О. В.** Розвиток внутрішнього аудиту в Україні: організація і методика : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / О. В. Філозоп ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2010. – 20 с.

УДК 657.471

## ВПЛИВ РЕГУЛЮЮЧИХ СТАТЕЙ НА ФОРМАТ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

ПИЛИПЕНКО Л. М., ДЕМСЬКА Ю. В.

УДК 657.471

### Пилипенко Л. М., Демська Ю. В. Вплив регулюючих статей на формат фінансової звітності

У статті наведено передумови виникнення та використання регулятивів у бухгалтерському обліку. Критично проаналізовано призначення окремих регулятивних статей сучасного балансу та досліджено їхній вплив на оцінювання фінансово-майнового стану підприємства.

**Ключові слова:** регулятиви, регулюючі статті, баланс, фінансова звітність.

**Бібл.:** 10.

**Пилипенко Любомир Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку та аналізу, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** [lpilypenko@ukr.net](mailto:lpilypenko@ukr.net)

**Демська Юлія Василівна** – фахівець, Лабораторія управління вищим навчальним закладом, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** [pikywka@i.ua](mailto:pikywka@i.ua)

УДК 657.471

### Пилипенко Л. М., Демская Ю. В. Влияние регулирующих статей на формат финансовой отчетности

В статье приведены предпосылки возникновения и использования регулятивов в бухгалтерском учете. Критически проанализировано назначение отдельных регулятивных статей современного баланса и исследовано их влияние на оценку финансово-имущественного состояния предприятия.

**Ключевые слова:** регулятивы, регулирующие статьи, баланс, финансовая отчетность.

**Библ.:** 10.

**Пилипенко Любомир Николаевич** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра учета и анализа, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** [lpilypenko@ukr.net](mailto:lpilypenko@ukr.net)

**Демская Юлия Васильевна** – специалист, Лаборатории управления высшим учебным заведением, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** [pikywka@i.ua](mailto:pikywka@i.ua)

### Pilipenko L. N., Demskaya Y. V. The Impact of Regulatory Balance Sheets on the Format of Financial Statements

The reasons for appearing and using of regulatives in accounting are described. The unction of some modern regulatory balance sheets is critically analyzed and their impact on the assessment of financial-property status of enterprise is researched in this article.

**Key words:** regulatives, regulatory balance sheets, balance, financial statements.

**Bibl.:** 10.

**Pilipenko Lyubomir N.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting and Analysis, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** [lpilypenko@ukr.net](mailto:lpilypenko@ukr.net)

**Demskaya Yuliya V.** – Specialist, Laboratory of Managing the Higher Educational Institution, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** [pikywka@i.ua](mailto:pikywka@i.ua)

**Р**инкові перетворення в Україні зумовляють потребу у формуванні нових підходів до ведення підприємницької діяльності, які будуть забезпечувати її стабільне функціонування в сучасному динамічно-мінливому економічному середовищі. Система бухгалтерського обліку є чи не головним інформаційним джерелом управління підприємством. У сучасних умовах господарювання облік як формалізоване джерело має забезпечити через інструментарій звітності повною та достовірною інформацією її користувачів.

Інформаційне наповнення фінансової звітності містить, насамперед, оцінку фінансово-майнового стану підприємства та результатів його функціонування. Історично сформувалися різні підходи до визначення вартості майна і капіталу підприємства – за історичною собівартістю, справедливою чи відновною вартістю тощо. Намагання поєднати у форматі фінансової звітності різні методи оцінювання, що зумовлено різновекторністю інформаційних потреб користувачів звітності, викликало необхідність застосування регулятивних статей.

Інформаційну змістовність статей фінансової звітності та оцінку якості відображення ними майна і капіталу підприємства досліджували чимало вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема, Ф. Ф. Бутинець, Ж.-Б. Дюмарше, С. Ф. Голов, Л. М. Кіндрацька, В. А. Кулик, Н. М. Малуґа, М. С. Пушкар, Я. В. Соколов, П. Я. Хомин, В. О. Шевчук, І. Й. Яремко та інші. Науковці наголошують на значних недоліках сучасного формату фінансової звітності та фактичній неспроможності ним відобразити фінансово-майновий стан підприємства і результати його функціонування. Зокрема, І. Й. Яремко стверджує, що «традиційні баланси – це набір статей різних типів, суми яких облічені за різними принципами, внаслідок чого отримуються суми з таким же невизначеним змістовим наповненням» [1]. Регулятиви як «інструмент компромісу» в забезпеченні поєднання в одному форматі фінансової звітності різних підходів до оцінювання майна і капіталу (поява яких зумовлена, зокрема, різними управлінськими концепціями збереження капіталу – фізичною і фінансовою) не завжди дають змогу вирішити методичні проблеми подання інформації у звітності.

Регулятиви набули широкого використання в системі бухгалтерського обліку та звітності, зокрема, за допомогою регулюючих рахунків (контрактивних і контрпасивних) та регулятивних статей балансу. Значну увагу регулятивам у своїх працях приділив Ж.-Б. Дюмарше. За твердженням Я. В. Соколова, він перший точно розглянув поняття резервів і регулятивів, зазначаючи, що резерву завжди протиставлена реальна вартість, а регулятивну – тільки фіктивні цінності [2, с. 337 – 338].

Набагато ширше категорію регулятивів розглядає О. І. Нечитайло. Зокрема, регулятиви фінансових результатів він трактує як будь-яку бухгалтерську дію, яка впливає на величину прибутку, і за однорідністю впливу поділяє їх на три групи:

- ✦ основоположні принципи бухгалтерського обліку;
- ✦ методологічні прийоми капіталізації та резервування;
- ✦ методи оцінювання активів і пасивів.

Зазначені види регулятивів, на думку О. І. Нечитайла, виконують такі функції, як аналітичну, прогностичну та функцію впливу [3]. Проте, об'єктами регулятивів є не лише фінансові результати, але й майно і капітал підприємства, відображені у його балансі.

*Мета* статті полягає у дослідженні інформаційного змісту регулюючих статей балансу та аналізі їх впливу на оцінку вартості майна, капіталу та фінансових результатів діяльності підприємства.

Основним джерелом інформації про фінансово-майновий стан підприємства є баланс, який є складовою системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, та в якому відображають ключові показники, необхідні для формування управлінських рішень. Найявність альтернативних методів оцінювання та свободи їхнього вибору через інструмент облікової політики зумовили введення у формат балансу регулюючих статей, призначення яких полягає в коригуванні (уточненні) вартості певних видів активів чи капіталу. До них фактично належать різних видів резерви, забезпечення тощо. За способом включення регулюючих статей у валюту балансу розрізняють баланс-брутто і баланс-нетто.

*Балансом-брутто* є баланс, у валюту якого включені основні та регулюючі статті до окремих видів активів та власного капіталу. *Баланс-нетто* – це баланс, у валюту якого не включають сальдо регулюючих рахунків. На відмінну від балансу-брутто основні засоби, нематеріальні активи та деякі інші непоточні активи у балансі-нетто відображають за залишковою вартістю, а поточну дебіторську заборгованість – за реалізаційною [4, с. 54 – 55].

**С**учасна форма балансу вітчизняних підприємств має особливості як брутто, так і нетто-балансу. Сьогодні у фінансовій звітності українських підприємств основні та регулятивні показники відображаються як одна стаття, і до валюти балансу включається розрахунковий показник, який у чистому вигляді не обліковується на жодному рахунку [5, с. 83].

За радянських часів регулюючі статті включалися до підсумку бухгалтерського балансу таким чином: ті регулюючі статті, які відносилися до активу балансу, відображалися в пасиві (наприклад знос основних засобів), а регулюючі статті пасиву відображалися в активі (наприклад, непокриті збитки), тобто фактично тогочасний баланс мав формат брутто-балансу [4, с. 54].

Сучасний формат балансу згідно з національними П(С)БО містить регулятивні статті як в активі, так і в пасиві. У першому розділі активу до таких статей належать знос (накопичена амортизація) основних засобів і нематеріальних активів, які зумовляють включення цих видів активів у валюту балансу за залишковою вартістю.

Після реформування бухгалтерського обліку в Україні амортизація та знос основних засобів відображаються за існуючим планом рахунків на рахунку 13 «Знос (амортизація) необоротних активів». Проте, доцільність відображення амортизації та зносу на одному рахунку є доволі дискусійною, оскільки ці дві категорії різні за своєю сутністю. Враховуючи зміст амортизації як системного розподілу вартості об'єктів протягом



терміну їх корисного використання, амортизаційні відрахування повинні акумулюватися в амортизаційний фонд, який би був джерелом інвестицій для придбання нових основних засобів та відтворення чи оновлення зношених. Основні засоби підприємства піддаються також фізичному та моральному зносу: фізичний знос – це поступова втрата основними засобами вартості в процесі їх експлуатації, транспортування, зберігання тощо, а моральний – втрата частини вартості основних засобів у результаті науково-технічного прогресу. Таким чином, знос – це втрата вартості основних засобів під впливом природних сил, умов експлуатації, науково-технічного прогресу [6]. За підходом Ж.-Б. Дюмарше, знос – це регулятив, а амортизація, за умови формування амортизаційного фонду, – резерв. Оскільки чинним законодавством України (як і методологічною основою бухгалтерського обліку) не передбачено створення такого фонду, то рахунок амортизації за своєю сутністю «порожній» і показує умовні суми, які поступово зменшують вартість основних засобів. Таким чином, у процесі реформування бухгалтерського обліку амортизацію «переведено» в регулятив, який уточнює оцінку майна підприємства, чим внесено плутанину в категорійний апарат.

**А**мортизаційні відрахування є складовою витрат виробництва, тому вони здійснюють вплив на формування прибутку підприємства і відповідно на величину власного капіталу. Проте існуюча методика бухгалтерського обліку цього не враховує, наприклад, при внесенні засновниками до статутного капіталу основних засобів на суму 1 млн. грн. у балансі будуть відображатися рівні суми у першому розділі активу «Необоротні активи» і відповідно у першому розділі пасиву «Власний капітал». Але вже у наступному звітному періоді ця рівність порушиться, оскільки в активі балансу підсумок першого розділу зменшиться на суму зносу основних засобів, а в пасиві й надалі буде фігурувати початкова сума власного капіталу [7, с. 146]. Слушно про це зауважує Ж.-Б. Дюмарше: «ця нерівність об'єктивно зумовлена тим, що вартість основних засобів поступово переноситься на витрати виробництва, тому відбувається адекватний перелив власного капіталу підприємства: матеріалізований в основні засоби зменшується, а в оборотних – збільшується на однакові суми. Тому водночас із тим має формуватись джерело (фонд) у пасиві балансу та адекватні йому засоби у вигляді зарезервованих для інвестицій у нові активи коштів» [2, с. 338]. Таким чином, на практиці виникає ситуація, коли основні засоби мають наближену до нуля залишкову вартість, а у звітності відображається вагома сума власного капіталу, який у тому випадку є віртуальним.

Важливим етапом при формуванні балансу є відображення в оборотних активах достовірної інформації про стан дебіторської заборгованості, величина якої залежить від регулюючої статті «Резерв сумнівних боргів». Створення цього резерву обумовлене принципом обачності, який передбачає застосування у бухгалтерському обліку методів оцінки, що повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства. З метою об'єктивного подання у

фінансовій звітності інформації про вартість дебіторської заборгованості створюють резерв сумнівних боргів.

Методика формування резерву сумнівних боргів свідчить про те, що його вартість є оціночним рахунком, який регулює активну статтю дебіторської заборгованості, зменшуючи її балансову вартість, доцільність чого є доволі дискусійною: «Виходячи з припущення, що регульовані рахунки не повинні утворювати балансової статті, правильніше у балансовому узагальненні помістити резерви капіталу і відобразити дебіторську заборгованість за початковою вартістю. За такого підходу не буде занижено вартісну оцінку економічної одиниці (валюти балансу) лише на припущеннях сумнівності загрожуєчих витрат» [1, с. 63].

Чимало проблем виникає при списанні безнадійної дебіторської заборгованості, що здійснюється з одночасним зменшенням величини резерву сумнівних боргів: «...втрата капіталу списується від капіталу. Раніше сформований антиципаційний капітал, який у бухгалтерському обліку репрезентується як «резерви сумнівних боргів» (трактування його сучасною теорією обліку як контрактивного, регульованого рахунка не змінює суті), зазнає скорочення і на цій підставі зменшуються активи, а разом з ними і сукупна вартість самого підприємства» [1, с. 62].

**О**дним із основних завдань бухгалтерського обліку є визначення фінансових результатів діяльності підприємства за певний період. Відповідно до принципів бухгалтерського обліку, зокрема, періодичності, послідовності, нарахування та відповідності доходів і витрат, діяльність підприємств необхідно розглядати в розрізі звітних періодів. Для того, щоб визначити фінансовий результат звітного періоду потрібно достовірно оцінити та правильно розподілити доходи та витрати, що були здійсненні підприємством. Важливими складовими балансу при такому розподілі виступають витрати та доходи майбутніх періодів, адже їх значення безпосередньо впливає на формування фінансового результату підприємства. Відсутність чіткого формалізованого облікового методу розподілу витрат та доходів майбутніх періодів дає змогу підприємствам маневрувати обчисленням прибутку. На практиці маніпулювання доходами і витратами, які формалізовано складно розподілити між періодами і таким чином впливати на фінансові результати, називають «декорацією вітрин» [8, с. 132].

Методологічно проблема відображення в обліку витрат та доходів майбутніх періодів пов'язана з контекстом статичної та динамічної балансових теорій, адже відмінності між цими балансовими теоріями ні в чому не проявляються так чітко, як у питаннях утворення резервів, які стосуються майбутніх періодів. Статична теорія враховує взаємозв'язок поточної діяльності (звітних показників) з попередніми і наступними періодами і вказує на необхідність відображення в балансі витрат та доходів майбутніх періодів [1, с. 58; 2, с. 11].

Грунтуючись на аналізі капіталу з позицій положень теорії власності З. В. Задорожний та Я. Д. Крупка вважають, що віднесення доходів майбутніх періодів до зобов'язань є необґрунтованим, а тому пропонують

ввести їх до складу власного капіталу підприємства, а витрати майбутніх періодів доречніше показувати окремими статтями у складі необоротних та оборотних активів. Тоді баланс буде містити два розділи активу «Необоротні активи» та «Оборотні активи» і три розділи пасиву «Власний капітал», «Довгострокові зобов'язання» та «Поточні зобов'язання» [9].

Власний капітал підприємства формується із статей, які утворюються внаслідок операцій реалізації, капіталізації доходів у результаті дооцінки активів, безплатного їх одержання тощо. Основною складовою власного капіталу є прибуток, який відповідно, до вимог чинного законодавства є джерелом формування резервного капіталу. Основною методологічною проблемою обліку резервного капіталу є те, що на практиці підприємства створюючи резервний капітал, роблять лише обліковий запис, що немає за собою реальних активів, які у разі необхідності зможуть покрити завдані збитки.

**В**еличину власного капіталу регулюють також статті неоплаченого та вилученого капіталу. І. Р. Поліщук слушно зауважує про те, що «в теорії та практиці бухгалтерського обліку залишається невирішеним питання про доцільність оцінок за історичною або ринковою вартістю. Цей подвійний підхід до оцінки величини капіталу викликає об'єктивну необхідність права вибору господарюючим суб'єктом одного з методів: або методу «брутто», або методу «нетто». Метод «брутто» означає, що інформація про неоплачений статутний капітал має самостійне значення, розглядається як дебіторська заборгованість і відображається в активі балансу. Метод «нетто» надає можливість відобразити заборгованість за внесками до статутного капіталу в пасиві балансу як регулятив» [10]. Дійсно, у сучасному форматі балансу неоплачений капітал поданий як регулятив статутного капіталу і також розміщений у розділі «Власний капітал» пасиву балансу. Проте, за своєю економічною сутністю, неоплачений капітал є не чим іншим як дебіторською заборгованістю засновників, яка, на відміну від інших видів заборгованості, обов'язково повинна бути погашена у визначені законодавством і статутними документами терміни (за винятком хіба що приватних підприємств, які проте не є суспільно-важливими суб'єктами економіки з погляду формування та розподілу капіталу).

У наукових колах розгорнулася дискусія навколо другого розділу пасиву балансу «Забезпечення майбутніх витрат і платежів». Цей розділ містить статті, які за економічним змістом та призначенням відносять до зобов'язань з невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу. Забезпечення є багатограним об'єктом бухгалтерського обліку, їх трактують, як зобов'язання, резерви чи фонди підприємства. В Україні забезпечення створюють для відшкодування витрат на: виплату відпусток працівникам, додаткове пенсійне забезпечення, виконання гарантійних зобов'язань, реструктуризацію, виконання зобов'язань при припинення діяльності.

На нашу думку, забезпечення не є повноцінними резервами, оскільки їх створюють за рахунок витрат, сума яких визнається періодично кожного звітного періоду, і безперечно, впливає на формування кінцевого

фінансового результату. Тому забезпечення краще розглядати як регулятиви, які в часовому періоді «розтягують» потенційні витрати і корегують фінансовий результат діяльності підприємства.

Доволі суперечливим є розміщення у другому розділі пасиву статті «Цільове фінансування», яка за своїм економічним змістом не відноситься до зобов'язань, адже має визначені суми та умови фінансування. «За суттю цільове фінансування схоже з доходами майбутніх періодів, яке з часом, в міру використання визнається власним капіталом фірми». Зважаючи на це, Т. Кучеренко вважає, що цільове фінансування потрібно відображати у першому розділі пасиву балансу, оскільки його використання збільшує доходи підприємства, що в результаті призводить до зростання власного капіталу.

## ВИСНОВКИ

Дослідження регулюючих статей балансу свідчить про їх значний вплив на оцінку фінансово-майнового стану підприємства та результатів його функціонування. Їхнє виникнення зумовлене поєднанням концептуальною основою бухгалтерського обліку різних методологічних підходів до визнання й оцінювання активів, зобов'язань та капіталу суб'єктів господарювання. Проте, вплив на фінансово-майновий стан має не лише сам факт нарахування регулятивів, але й спосіб їхнього відображення в балансі. Фактичне суцільне використання концепції нетто-балансу до подання в ньому регулятивів не завжди є виправданим та може істотно зменшувати вартість майна і капіталу підприємства: якщо відображення статті «Знос (амортизація) основних засобів» в активі балансу є логічним при відсутності формування амортизаційного фонду, то подання резерву сумнівних боргів в активі та неоплаченого капіталу в пасиві є доволі дискусійним. Розміщення ж у балансі забезпечень і цільового фінансування взагалі незрозуміле з погляду подальшого його аналізу, оскільки вони включають як зобов'язання, так і можливі резерви капіталу чи доходи майбутніх періодів, що і визначає напрямки подальших досліджень за означеною проблематикою. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Яремко І. Й. Економічні категорії в методології обліку: монографія / І. Й. Яремко. – Львів: Каменяр, 2002. – 192 с.
2. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней / Я. В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
3. Нечитайло А. И. Развитие методологии и методики формирования учетной информации о финансовых результатах организации / А. И. Нечитайло: автореф. дис. .... д-ра экон. наук: 08.00.12. – Санкт-Петербург, 2008.
4. Кулик В. А. Бухгалтерський баланс: минуле, сучасне, майбутнє: монографія / В. А. Кулик. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 186 с.
5. Козлова О. М. Резерви, забезпечення, регулятиви: сутність та проблеми термінології / О. М. Козлова // Вісник ЖДТУ. – 2004. – № 1 (27). – С. 81 – 89.
6. Осыпа Н. В. Освоєршенствовании учета основных фондов // Вісник Східноукраїнського державного університету. – 1999. – № 5(20). – С. 241 – 246.

**7. Железняк Н. В.** Вплив амортизації на власний капітал: обліковий аспект / Н. В. Железняк // Всеукраїнський науково-виробничий журнал Інноваційна економіка. – 2012. – № 4. – С. 144 – 148.

**8. Чижевська Л. В.** Бухгалтерський баланс: проблеми теорії і практики: монографія / Л. В. Чижевська. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – 408 с.

**9. Задорожний З. В.** Формування інформації про капітал у балансі підприємства / З. В. Задорожний, Я. Д. Крупка // Торгівля, комерція і підприємство: збірник наукових праць ЛКА. – 2002. – № 5. – С. 185 – 188.

**10. Поліщук І. Р.** Бухгалтерський облік і контроль статутного капіталу в товариствах з обмеженою відповідальністю: теорія і методика / І. Р. Поліщук: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Київ, 2006.

УДК 330.131.7

## ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

АНИСИМОВА А. В., ГОЛЕНИЦКАЯ Н. В.

УДК 330.131.7

**Анисимова А. В., Голеницкая Н. В. Проблемы экономической безопасности банковской системы Украины**

*В статье рассмотрены основные теоретико-методические подходы к определению и оценке экономической безопасности банковской системы Украины. Исследованы проблемы ее обеспечения, факторы формирования и виды в зависимости от специфики деятельности банков. Осуществлен анализ основных показателей банковской деятельности, которые отражают ее развитие в Украине, проведена оценка степени безопасности банковской системы по каждому показателю путем сравнения фактических значений с предельно допустимыми величинами в соответствии с Методикой определения уровня экономической безопасности Украины.*

**Ключевые слова:** банковская система, безопасность банковской системы, защищенность банков, критерии банковской безопасности, меры банковской безопасности.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

**Анисимова Анна Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической статистики, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** anisimova85@mail.ru

**Голеницкая Наталья Викторовна** – студентка, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** natasha03071992@mail.ru

УДК 330.131.7

**Анісімова Г. В., Голеницька Н. В. Проблеми економічної безпеки банківської системи України**

*У статті розглянуто основні теоретико-методичні підходи до визначення та оцінки економічної безпеки банківської системи України. Досліджено проблеми її забезпечення, фактори формування та різновиди за специфікою діяльності банків. Здійснено аналіз основних показників банківської діяльності, які відображають її розвиток в Україні, проведено оцінку ступеню безпеки банківської системи за кожним показником шляхом порівняння фактичних значень з гранично допустимими величинами відповідно до Методики визначення рівня економічної безпеки України.*

**Ключові слова:** банківська система, безпека банківської системи, захищеність банків, критерії банківської безпеки, заходи банківської безпеки.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

**Анісімова Ганна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної статистики, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** anisimova85@mail.ru

**Голеницька Наталія Вікторівна** – студентка, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** natasha03071992@mail.ru

UDC 330.131.7

**Anisimova A. V., Golenitskaya N. V. The Problems of Economic Security of the Banking System of Ukraine**

*The article describes the main theoretical and methodological approaches to the definition and evaluation of the banking system economic security of Ukraine. The problems of its ensuring, and factors of types depending on the nature of banking are researched. The analysis of the key indicators of banking activities that reflect its development in Ukraine is implemented; the safety of the banking system for each indicator by comparing the actual values with the limit values according to the method of economic security level estimation of Ukraine is evaluated.*

**Key words:** banking system, the safety of the banking system, the security of banks, the criteria for banking security, the activity of banking security.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

**Anisimova Anna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Statistics, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** anisimova85@mail.ru

**Golenitskaya Natalya V.** – Student, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** natasha03071992@mail.ru

В условиях системного кризиса, который охватил финансово-банковскую систему Украины, остро становится вопрос экономической безопасности как основы финансовой стабильности государства. Банковский сектор является финансовой артерией экономики, отражает финансово-экономическое состояние страны, первым реагирует на любые позитивные и негативные тенденции ее развития. Предоставление пол-

ноценных услуг и рентабельность банковских учреждений имеет прямопропорциональную зависимость от экономической безопасности банковской системы. На развитие банковской деятельности влияют и такие факторы, как нестабильность политической и социально-экономической ситуаций в стране, несовершенство банковского законодательства, криминализации общества, мошенничество и др. Указанные проблемы нуждаются

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

**7. Железняк Н. В.** Вплив амортизації на власний капітал: обліковий аспект / Н. В. Железняк // Всеукраїнський науково-виробничий журнал Інноваційна економіка. – 2012. – № 4. – С. 144 – 148.

**8. Чижевська Л. В.** Бухгалтерський баланс: проблеми теорії і практики: монографія / Л. В. Чижевська. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – 408 с.

**9. Задорожний З. В.** Формування інформації про капітал у балансі підприємства / З. В. Задорожний, Я. Д. Крупка // Торгівля, комерція і підприємство: збірник наукових праць ЛКА. – 2002. – № 5. – С. 185 – 188.

**10. Поліщук І. Р.** Бухгалтерський облік і контроль статутного капіталу в товариствах з обмеженою відповідальністю: теорія і методика / І. Р. Поліщук: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Київ, 2006.

УДК 330.131.7

## ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

АНИСИМОВА А. В., ГОЛЕНИЦКАЯ Н. В.

УДК 330.131.7

**Анисимова А. В., Голеницкая Н. В. Проблемы экономической безопасности банковской системы Украины**

В статье рассмотрены основные теоретико-методические подходы к определению и оценке экономической безопасности банковской системы Украины. Исследованы проблемы ее обеспечения, факторы формирования и виды в зависимости от специфики деятельности банков. Осуществлен анализ основных показателей банковской деятельности, которые отражают ее развитие в Украине, проведена оценка степени безопасности банковской системы по каждому показателю путем сравнения фактических значений с предельно допустимыми величинами в соответствии с Методикой определения уровня экономической безопасности Украины.

**Ключевые слова:** банковская система, безопасность банковской системы, защищенность банков, критерии банковской безопасности, меры банковской безопасности.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

**Анисимова Анна Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической статистики, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** anisimova85@mail.ru

**Голеницкая Наталья Викторовна** – студентка, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** natasha03071992@mail.ru

УДК 330.131.7

**Анісімова Г. В., Голеницька Н. В. Проблеми економічної безпеки банківської системи України**

У статті розглянуто основні теоретико-методичні підходи до визначення та оцінки економічної безпеки банківської системи України. Досліджено проблеми її забезпечення, фактори формування та різновиди за специфікою діяльності банків. Здійснено аналіз основних показників банківської діяльності, які відображають її розвиток в Україні, проведено оцінку ступеню безпеки банківської системи за кожним показником шляхом порівняння фактичних значень з гранично допустимими величинами відповідно до Методики визначення рівня економічної безпеки України.

**Ключові слова:** банківська система, безпека банківської системи, захищеність банків, критерії банківської безпеки, заходи банківської безпеки.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

**Анісімова Ганна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної статистики, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** anisimova85@mail.ru

**Голеницька Наталія Вікторівна** – студентка, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** natasha03071992@mail.ru

UDC 330.131.7

**Anisimova A. V., Golenitskaya N. V. The Problems of Economic Security of the Banking System of Ukraine**

The article describes the main theoretical and methodological approaches to the definition and evaluation of the banking system economic security of Ukraine. The problems of its ensuring, and factors of types depending on the nature of banking are researched. The analysis of the key indicators of banking activities that reflect its development in Ukraine is implemented; the safety of the banking system for each indicator by comparing the actual values with the limit values according to the method of economic security level estimation of Ukraine is evaluated.

**Key words:** banking system, the safety of the banking system, the security of banks, the criteria for banking security, the activity of banking security.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

**Anisimova Anna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Statistics, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** anisimova85@mail.ru

**Golenitskaya Natalya V.** – Student, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** natasha03071992@mail.ru

В условиях системного кризиса, который охватил финансово-банковскую систему Украины, остро становится вопрос экономической безопасности как основы финансовой стабильности государства. Банковский сектор является финансовой артерией экономики, отражает финансово-экономическое состояние страны, первым реагирует на любые позитивные и негативные тенденции ее развития. Предоставление пол-

ноценных услуг и рентабельность банковских учреждений имеет прямопропорциональную зависимость от экономической безопасности банковской системы. На развитие банковской деятельности влияют и такие факторы, как нестабильность политической и социально-экономической ситуаций в стране, несовершенство банковского законодательства, криминализации общества, мошенничество и др. Указанные проблемы нуждаются

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

в решении путем совершенствования механизмов обеспечения экономической безопасности банковской системы на разных ее уровнях.

Вопросы экономической безопасности отражены в работах таких ведущих отечественных ученых, как: Л. С. Стрельбицкая, М. И. Зубок, П. Д. Дынник, О. Г. Лютый, А. В. Попович, В. М. Кузнецов, Н. И. Реверчук, О. П. Орлюк, Т. Б. Кузенко, Ю. В. Бондарчук, Г. В. Козаченко, В. П. Пономарев, О. М. Ляшенко, П. А. Орлов, В. С. Духов. В частности, исследованиями экономической безопасности в банковском секторе занимались: П. В. Егоров, К. Р. Тагирбеков, С. А. Маламедов, О. А. Бочарова, М. В. Матвеев, В. Ф. Гапоненко, А. А. Безпалько, А. С. Власков и др. Несмотря на значительное внимание, посвященное данному вопросу, банковская безопасность остается актуальной для исследования проблемой, что обусловило выбор темы и цели исследования.

Цель работы состоит в исследовании путей и методов обеспечения экономической безопасности банковской системы Украины.

Сформированная за годы независимости банковская система Украины внешне демонстрировала рост и благополучие [7]: так, в общем, собственный капитал банков вырос в 3,65 раза за 2007 – 2012 гг. и составил в 2012 г. 155,5 млрд грн. В то же время по абсолютной величине банковский капитал является недостаточным для обеспечения финансовой стабильности экономики Украины. Так, в 2011 г. собственный капитал банков составил 10,5% от ВВП, хотя необходимый минимум в соответствии с Методикой определения экономической безопасности Украины предусматривает 10% [3]. Это подтверждает наличие угрозы для стабильности и безопасности банковской системы Украины.

Проблемы нестабильности финансово-кредитной системы Украины имеет свои особенности:

- ✦ кризисные явления связаны с несовершенством модели экономического развития государства и общими макроэкономическими факторами;
- ✦ нестабильность в финансовой сфере обусловлена проблемами внутренней финансовой политики по поводу регулирования кредитного и валютного рынков.

Проведенный анализ литературных источников свидетельствует, что экономическая безопасность имеет многоаспектное толкование. Можно выделить два основных подхода к определению безопасности банковской системы в частности, и экономической в общем.

Под экономической безопасностью отдельные авторы понимают защищенность жизненно важных интересов субъекта хозяйствования от внутренних и внешних угроз, т. е. защита банка, его кадрового и интеллектуального потенциала, информации, технологий, капитала и прибыли, которые обеспечиваются комплексом мер правового, экономического, организационного, инженерно-технического и социального характера.

Так, российский ученый К. Р. Тагирбеков считает, что экономическая безопасность банка – это его способность противостоять деструктивным действиям на финансовом рынке и обеспечить выживание в конкурентной борьбе банковского бизнеса [2]. Ученый С. А. Мала-

медов, раскрывая содержание понятия «экономическая безопасность», объявляет о необходимости учитывать не только внешние угрозы, но и внутренние, которые влияют на деятельность банка.

По мнению О. А. Бочарова, экономическая безопасность – это состояние экономики кредитной организации (банка), необходимое и достаточное для реализации целевой функции, самостоятельного, устойчивого и прогрессивного развития, сохранения стабильности по внутренним и внешним дестабилизирующим факторам [2].

Таким образом, можно выделить два ключевые понятия в определении банковской безопасности: *во-первых*: это защищенность, предусматривающая комплекс мер ее обеспечения; *во-вторых*, это состояние, которое характеризуется определенным набором показателей.

Возникает важнейший вопрос формирования комплекса мер и отображение состояния экономической безопасности, варьирующей в зависимости от специфики банка.

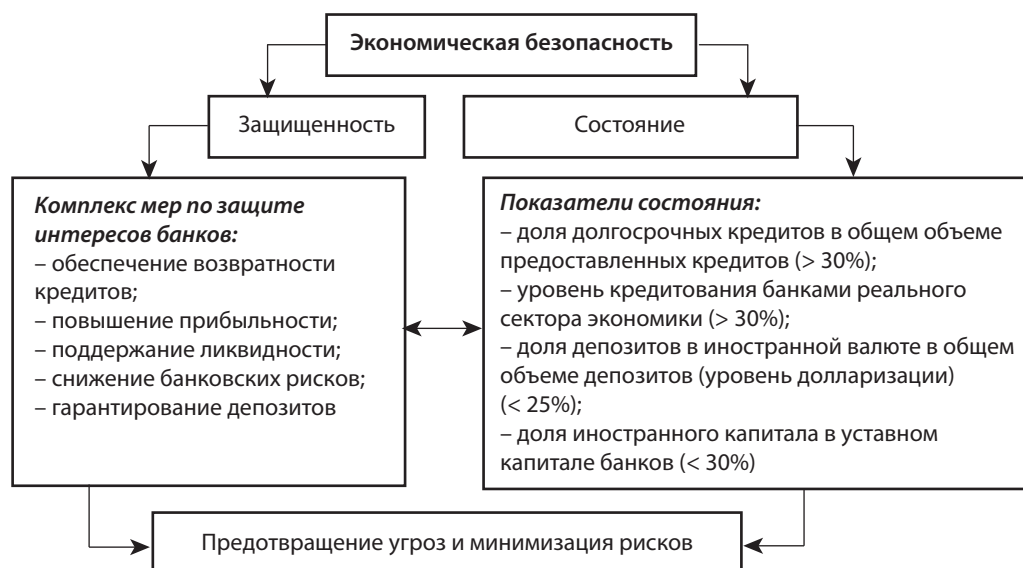
Как видно на рис. 1, обеспечение экономической безопасности направлено на предотвращение угроз и минимизацию рисков банковской деятельности. Для коммерческих банков особо значимыми являются такие условия обеспечения безопасной деятельности.

Подобное обеспечение должно базироваться на определенных мерах защиты банковской деятельности, противодействия угрозам. Воспринимая безопасность банковской деятельности как многогранную систему защиты интересов банка, можно определить ее основные виды, под которыми понимают совокупность мер единой направленности, осуществляемые в пределах соответствующей группы задач безопасности.

Основными видами безопасности банковской деятельности являются:

- ✦ *экономическая безопасность* – обеспечение условий для эффективного проведения банком операций и осуществления соглашений, хранения и рационального использования кредитных и финансовых ресурсов банка, надежного хранения и транспортировки наличных и ценностей;
- ✦ *информационная безопасность* – формирование информационных ресурсов банка и организация гарантированной их защиты;
- ✦ *коллективная безопасность* – обеспечение спокойного, планового и эффективного ритма работы подразделений банка;
- ✦ *личная безопасность* – обеспечение спокойной работы, свободного перемещения и отдыха каждого работника банка.

Экономическая безопасность достигается взвешенной политикой руководства банка во всех сферах банковской деятельности, обеспечивающей оправданный риск и эффективное вложение средств; наличием информации о внутренней и внешней среде деятельности банка, деловой, финансовой и производственной активности клиентов; созданием эффективного комплекса мер защиты электронной системы платежей банка и предотвращением утечки средств путем фальсификации финансовых документов и других.



**Рис. 1. Основные подходы к определению экономической безопасности банковской системы [Авторская разработка]**

*Информационная безопасность* обеспечивается созданием в банке системы сбора и обработки информации, определением категорий и статуса банковской информации, порядком и правилами доступа к ней, своевременным выявлением проб и возможных каналов утечки информации и их пересечением.

*Коллективная безопасность* достигается созданием доброжелательной, спокойной обстановки в коллективах, правильными подходами к стимулированию труда, постоянным изучением психологической обстановки в коллективах банка, предотвращением кон-

фликтных ситуаций и быстрым решением их выполнением режимных и охранных мероприятий.

*Личная безопасность* подразумевает выполнение всеми работниками мер, предусмотренных условиями и правилами работы и нормами личного поведения, проведение специальных охранных мероприятий, изучением и соблюдением каждым работником правил поведения в экстремальных условиях.

В работе обобщены меры обеспечения экономической, информационной, коллективной и личной безопасности в банковском секторе и представлены в виде следующей дескриптивной модели (табл. 1).

**Таблица 1**

**Меры безопасности банковской системы \***

Меры	Безопасность			
	Экономическая	Информационная	Коллективная	Личная
1. Пластиковые карты	+	+	+	+
2. Борьба с отмыванием денег (предотвращение оттока денег путем фальсификации документов)	+	+	-	-
3. Предупреждения по поводу разглашения информации при проведении проверки	+	+	-	+
4. Хранение документов, касающихся идентификации лиц, осуществляющих финансовую операцию	-	+	-	+
5. Стимулирование труда банковских работников	-	-	+	+
6. Грамотная организация выполнения режимно-охранных мер	+	-	+	-
7. Формирование ответственности должностных лиц банка за правильное хранение, техническое состояние, грамотную эксплуатацию, а также за вред, причиненный банку потерей, повреждением или выводением из строя его оборудования	-	-	+	+
8. Разработка соответствующей нормативной базы, которая бы регулировала действия персонала банка и третьих лиц по поводу защиты материальных ценностей, порядок их получения, правила эксплуатации и обслуживания, хранения в наличии, передачу (сдачу) и т. д.	-	+	-	-
9. Проведение периодических проверок наличия и состояния материальных ценностей, условий их хранения и эксплуатации, контроль за соблюдением сотрудниками банка установленных правил работы с материальными ценностями	+	+	-	-

\* Авторская разработка.

Как видно из табл. 1, мероприятия имеют разную направленность, но приоритетной остается экономическая безопасность, которая является основой коллективной и личной безопасности в банковском секторе. Особую роль в таких условиях играют внешние и внутренние факторы риска, повышающие вероятность уровня экономической безопасности.

Стремление банков к накоплению капитала, увеличение прибыли приводит к обострению конкурентной борьбы, которая в свою очередь оказывает влияние на их экономическую безопасность. Проведение банковских операций (кредитных, кассовых, валютных и других) связано с рисками, которые формируются в основном внешними угрозами и минимизация которых является одной из задач экономической безопасности.

В табл. 2 отражена динамика основных показателей деятельности банков Украины. Как видим, динамика основных показателей банковской системы за 2007 – 2012 гг. характеризуется положительной тенденцией.

ние угроз банкам, которые, как правило, носят экономический характер.

Указанные угрозы возникают вследствие:

- ✦ недостаточной адаптации банковской системы к постоянным изменениям условий рынка;
- ✦ общей неплатежеспособности субъектов хозяйствования;
- ✦ потребительского менталитета значительного количества граждан;
- ✦ низкого уровня трудовой дисциплины и ответственности работников банков;
- ✦ недостаточного правового регулирования банковской деятельности; недостаточного профессионального уровня части руководящего состава и работников банков.

Механизм обеспечения банковской безопасности требует внедрения системы показателей с предельно допустимыми значениями, по которым должен осуществляться мониторинг состояния банковского секто-

**Таблица 2**

**Основные показатели деятельности банков Украины за 2007 – 2012 гг.\* (млрд грн)**

Год <sup>1</sup>	ВВП в фактических ценах	Собственный капитал	Активы	Кредиты предоставленные	в т. ч. просроченная задолженность по кредитам	в т. ч. кредиты, предоставленные субъектам хозяйствования	Долгосрочные кредиты	Объем депозитов	в т. ч. в иностранной валюте
2007	720,7	42,6	340,2	269,3	4,5	167,7	157,2	960,0	290,3
2008	948,1	69,6	599,4	485,4	6,4	276,2	292,0	770,0	720,4
2009	913,3	119,3	926,1	792,2	18,0	472,6	507,7	120,0	20,5
2010	1082,6	115,2	880,3	747,3	69,9	475,0	441,8	480,0	90,6
2011	1316,6	137,7	942,1	755,0	84,9	508,3	420,1	390,0	190,2
2012	–	155,5	1054,3	825,3	79,3	580,9	426,4	310,0	170,0
01.09. 2012	–	163,3	1102,6	816,4	76,6	595,6	398,5	–	–

\* – сгруппировано авторами на основе данных: [7; 8].

<sup>1</sup> – данные на 01.01.

Так, собственный капитал возрос в 3,65 раза, активы – в 3,1 раза, предоставленные кредиты – в 3 раза. При этом наблюдается обратная тенденция в динамике депозитов: общий их объем снизился практически в 3 раза, а объем депозитов в иностранной валюте сократился почти в 2 раза. Размер просроченных кредитов увеличился в 17, 6 раз за период, что требует от банков создания высокоэффективных технологий управления пассивами и активами, возврата кредитов, применения экономических инструментов поддержки финансовых показателей (ликвидности, платежеспособности, конкурентоспособности) банков на достаточном уровне для решения задач экономической безопасности.

Изменения внутренней и внешней ситуации деятельности банков, которые формируются под влиянием вышеуказанных факторов, обуславливающих появле-

ра Украины. В работе предложен следующий комплекс основных показателей банковской безопасности, анализ динамики которых позволит предупредить появление кризисных ситуаций и своевременно принять меры по предотвращению тех или иных угроз деятельности банков (табл. 3).

Как видно из табл. 3, доля долгосрочных кредитов в их общем объеме за 2007 – 2012 гг. находилась в пределах допустимых значений (в соответствии с Методикой определения уровня экономической безопасности Украины), т. е. больше 30%, что является необходимым для осуществления долгосрочных проектов инновационного развития, капитального строительства и т. д. Также на высоком уровне сохраняется показатель кредитования реального сектора экономики: 38,6% в 2011 г. в общем объеме кредитования при минимально

допустимом значении 30%, что обеспечивает развитие реального производства как основного источника создания ВВП, а значит, экономического роста страны.

Кроме того, экономическая безопасность является состоянием, которое характеризуется определенным набором показателей надежности и эффективности функ-

Таблица 3

Основные показатели и пороговые значения банковской безопасности Украины \*

Год	Доля просроченной задолженности по кредитам в общем объеме предоставленных кредитов, %	Доля долгосрочных кредитов в общем объеме предоставленных кредитов, %	Уровень кредитования банками реального сектора экономики, %	Доля депозитов в иностранной валюте в общем объеме депозитов (уровень долларизации), %	Доля иностранного капитала в уставном капитале банков, %	Уровень средних процентных ставок относительно инфляции, процентных пунктов
2007	1,7	58,4	23,3	30,2	27,6	-3,1
2008	1,3	60,2	29,1	93,6	35,0	-6,3
2009	2,3	64,1	51,7	17,1	36,7	6,0
2010	9,4	59,1	43,9	18,9	35,8	5,5
2011	11,2	55,6	38,6	48,8	40,6	9,7
2012	9,6	51,7	-	54,8	41,9	14,4
<b>Пороговый критерий</b>		<b>&gt; 30</b>	<b>&gt; 30</b>	<b>&lt; 25</b>	<b>&lt; 30</b>	<b>&lt; 5</b>

\* – рассчитано авторами на основе статистических данных табл. 1.

Угрозу банковской безопасности Украины представляет усиление зависимости деятельности банков от валютных поступлений и интервенций. Так, наблюдается внедрение иностранного капитала в банковский сектор Украины на уровне 41,9% в 2012 г. при минимально допустимом значении 30%, что требует усиления входных барьеров на финансовый рынок Украины, иначе он утратит свою независимость. Также наблюдается разрыв между уровнем инфляции и средними процентными ставками: при минимальном значении в 5 п.п. он достигает к 2012 г. 14,4 п.п, т. е. практически в 3 раза больше допустимого, что требует гармонизации процессов кредитной политики и регулирования инфляционных процессов.

На сегодня банки нуждаются в создании комплексной системы обеспечения экономической безопасности, которая, в свою очередь, позволит банку не потерять ликвидность и платежеспособность, а также противостоять разнообразным угрозам и самостоятельно ликвидировать последствия их реализации. При этом объектами защиты такой системы прежде становятся финансы, материальные ценности и информация банка.

До 80% средств банков составляют оборотные средства, с помощью которых осуществляются банковские операции, а остальные используются для обеспечения других потребностей банка (в том числе материального и информационного обеспечения). При таких условиях можно утверждать, что основное внимание в обеспечении экономической безопасности следует уделять именно защите материальных ценностей (прежде всего основных средств), банковских операций и информации.

### Выводы

Таким образом, экономическая безопасность является комплексной категорией, отражающей защищенность интересов банковской системы и комплекс мер по ее обеспечению.

дионирования банковского сектора. Критерием оценки системы экономической безопасности банка будет стабильность экономического развития банка согласно его планам и задачам. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. Вісник НБУ: станом на 01 вересня 2012 р. / Основні показники діяльності банків України. – 2012. – № 3. – С. 67.
2. Васильчик С. В. Економічна безпека банків та методи її забезпечення / С. В. Васильчик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19. – С. 12.
3. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: Затверджено Наказом Міністерства економіки України від 02. 03. 2007 за № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/>
4. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: Схвалено Постановою Правління НБУ від 15. 03. 2004 за № 104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>
5. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: Схвалено Постановою Правління НБУ від 02. 08. 2004 за № 361 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>
6. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова Правління Національного банку України від 28. 08. 2001 № 368, станом на 15.11.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>
8. Офіційний сайт Государственного комитета статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>



# КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГИБКОСТЬЮ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ

ЛАКТИОНОВА А. А., ЖИТАРЬ М. О.

УДК 336.763

**Лактионова А. А., Житарь М. О. Концепция управления гибкостью принятия решений в инвестиционной деятельности банков**

В статье рассмотрены концептуальные аспекты гибкости принятия решений в инвестиционной деятельности банков. В схему процесса принятия решений в инвестиционной деятельности банков встроены элементы гибкости. Сформулирован подход к управлению гибкостью принятия решений в инвестиционной деятельности банка на основе оптимизации ее основных составляющих – институциональной, рыночной и административной гибкости. Сформулированная концепция направлена на снижение величины убытков в инвестиционной деятельности банков, повышение возможностей реализации возникающих перспектив.

**Ключевые слова:** гибкость принятия решений, управление гибкостью, инвестиционные решения в банке, рыночная гибкость, институциональная гибкость, административная гибкость.

**Рис.:** 4. **Библ.:** 11.

**Лактионова Александра Анатольевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра «Финансы и банковское дело», Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** sashalakt@rambler.ru

**Житарь Максим Олегович** – аспирант, кафедра «Финансы и банковское дело», Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** maksello@list.ru

УДК 336.763

UDC 336.763

**Лактионова О. А., Житар М. О. Концепція управління гнучкістю прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків**

**Laktionova A. A., Zhitar M. O. The Concept of Management of Flexibility of Decision-Making in Banks' Investment Activities**

У статті розглянуто концептуальні аспекти гнучкості прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків. У схему процесу прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків вбудовано елементи гнучкості. Сформульовано підхід до управління гнучкістю прийняття рішень в інвестиційній діяльності банку на основі оптимізації її основних складових – інституціональної, ринкової та адміністративної гнучкості. Сформульована концепція спрямована на зниження величини збитків в інвестиційній діяльності банків, а також на підвищення можливостей реалізації виникаючих перспектив.

The article considers the conceptual aspects of flexibility of decision-making in the banks' investment activity. Components of flexibility are built into the scheme of decision-making in the banks' investment activity. The approach to the flexibility of decision-making management in the banks' investment activity which is based on the optimization of its main components - the institutional, market and administrative flexibility is defined. The defined concept is pointed at the reduction of losses in the banks' investment activity and the rise of the feasibility of emerging opportunities.

**Ключові слова:** гнучкість прийняття рішень, управління гнучкістю, інвестиційні рішення в банку, ринкова гнучкість, інституційна гнучкість, адміністративна гнучкість.

**Key words:** flexibility of decision-making, flexibility management, bank investment decisions, market flexibility, institutional flexibility, administrative flexibility.

**Рис.:** 4. **Бібл.:** 11.

**Рис.:** 4. **Бібл.:** 11.

**Лактионова Олександра Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра «Фінанси і банківська справа», Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** sashalakt@rambler.ru

**Laktionova Aleksandra A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Banking, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** sashalakt@rambler.ru

**Житар Максим Олегович** – аспірант, кафедра «Фінанси і банківська справа», Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** maksello@list.ru

**Zhitar Maksim O.** – Postgraduate Student, Department of Finance and Banking, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** maksello@list.ru

На сегодняшний день управление гибкостью принятия решений в инвестиционной деятельности банков осуществляется интуитивно на основе управленческого опыта. Отсутствие теоретической базы формирования гибких вариантов развития в инвестиционной деятельности банков в современных условиях затрудняет выбор мероприятий управления гибкостью и снижает эффективность проводимых преобразований в данной сфере. Вместе с тем для эффективного управления инвестиционной деятельностью банка требуется внедрение новых гибких подходов,

способствующих повышению эффективности инвестиционной деятельности.

Различные аспекты принятия решений и управления банковской инвестиционной деятельностью исследуют как отечественные, так и зарубежные ученые. Заслуживают внимания результаты исследований в этой сфере украинских ученых, таких как Т. Васильева [1], О. Вовчак [2], Н. Дорошенко [3], Б. Луцив [4], Т. Майорова [5]. Весомый вклад в разработку этой проблематики внесли также зарубежные ученые А. Дамодаран [6], Н. Хиршей [7], У. Шарп [8] и другие. Тем не менее, суще-

ствуется необходимость в разработке концепции управления гибкостью в инвестиционной деятельности банков, которая позволит снизить величину убытков в данной сфере и, одновременно с этим, повысить возможность реализации возникающих перспектив, на основе оптимизации уровня гибкости принятия решений.

Ввиду этого *цель* статьи состоит в разработке концепции управления гибкостью принятия решений в инвестиционной деятельности банков.

**В** условиях кризисных явлений в экономике и роста конкурентной борьбы в повседневной деятельности банка требуется быстрый, четкий и понятный алгоритм принятия решений. В теории принятия решений под этим термином принято понимать внутреннюю, относительно устойчивую основу управленческого решения, определяющего его смысл, роль и место в функционировании и развитии организации [9]. Принятие решений, наряду с прогнозированием, планированием, ситуационным анализом обстановки, исполнением решений, контролем и учетом является функцией управления [9]. Все функции управления направлены так или иначе на формирование или реализацию решений, и любую функцию управления технологически можно представить в виде последовательности каких-либо связанных с общей целью решений. Построение алгоритма принятия решений может упорядочивать существующие механизмы управления и способствовать их наиболее эффективной реализации. В действительности процесс принятия решений представляет собой неразрывную цепь логических и интуитивных суждений и выводов, составляющих единую процедуру обоснования и выбора лучшей альтернативы [10]. Большинство авторов под принятием решений подразумевают процесс рационального или иррационального выбора альтернатив, имеющих целью достижение осознаваемого результата [11]. Данное определение, на наш взгляд, является наиболее правильным и отражает сущность данного понятия.

В свою очередь, выбор инвестиционных альтернатив осуществляется в условиях существующей неопределенности и риска, что предполагает их оптимизацию на основании сопоставления выгод и возможностей. Принятие решений в инвестиционной деятельности банка можно охарактеризовать как с позиции процессного так и системного подходов. В первом случае – это процесс, который реализуется по поводу выбора оптимального соотношения между объемом и структурой вложений, объектами инвестирования, сроками инвестирования, целью, выбором стратегии инвестирования, формированием и обеспечением инвестиционного портфеля, структуры портфеля по видам ценных бумаг, а также установления предельных значений уровня риска ликвидности и доходности портфеля.

Гибкость процесса обусловлена: повышением уровня его управляемости; гибкостью системы, обеспечивающей данный процесс; информативностью процесса, обеспечивающей полноту и своевременность поступления информации; восприимчивостью процесса к воздействиям со стороны субъекта управления; оперативностью процесса, обеспечивающей своевремен-

ность изменений; формированием многовариантных структур реализации процесса; интервальностью значений длительности процесса и его отдельных стадий.

Исходя из этого, гибкость процесса позволяет обеспечивать: возможность действия механизма саморегуляции, самокорректировки процесса, когда при необходимости могут быть оперативно изменены соответствующие его характеристики; большую согласованность между собой отдельных стадий процесса, за счет чего может быть своевременно изменена ориентация соответствующих стадий; большую надежность осуществления процесса, так как при возникновении сбоев могут быть своевременно внесены соответствующие коррективы.

Этапы инвестиционного процесса в основном соответствуют этапам построения эффективного инвестиционного портфеля. Исходя из этого, процесс принятия решений в инвестиционной деятельности банков будет включать два этапа: стратегический и оперативный.

На стратегическом этапе с учетом экспертных оценок, макроэкономических прогнозов, а также влияния институциональной среды будет происходить выбор стратегии, включающий формулирование инвестиционной политики, определение целей инвестиционной деятельности банка, структуры формирования портфелей. Кроме того, на стратегическом этапе устанавливаются основные ориентиры для инвестирования, определяют внутренние лимиты инвестиционной деятельности – минимальный уровень доходности инвестиционных операций, максимально допустимый уровень риска и ликвидности. Таким образом, формулируются основные целевые характеристики инвестиционных качеств активов.

Как правило, в литературе выделяют два вида стратегии управления инвестиционной деятельностью банка: активную и пассивную.

**А**ктивная стратегия управления предполагает тщательное отслеживание и немедленное приобретение инструментов, отвечающих инвестиционным целям портфеля, а также быстрое изменение состава фондовых инструментов, входящих в портфель. Инвестор, занимающийся активным управлением, отслеживает и приобретает наиболее эффективные ценные бумаги, максимально быстро избавляясь от низкодоходных активов. При этом важно не допустить снижения стоимости портфеля и потери им инвестиционных свойств. Данная стратегия управления требует значительных финансовых затрат, так как связана с информационной, аналитической, экспертной и торговой активностью на рынке ценных бумаг, при которой необходимо использовать широкую базу экспертных оценок и проводить самостоятельный анализ рынка ценных бумаг и экономики в целом.

По мнению Н. Дорошенко, если коммерческий банк придерживается активной стратегии управления, он обычно создает или портфель агрессивного роста, нацеленный на получение максимальной курсовой разницы от каждой сделки, где постоянно присутствует высокий риск и период инвестирования ограничен, или портфель рискованного капитала [3]. Это портфель, который состоит преимущественно из ценных бумаг и паев мо-

лодых компаний «агрессивного» типа, которые избрали стратегию быстрого расширения или других рискованных объектов с неясной рыночной долей и оценкой [4].

В зарубежной практике используются три основные формы активного управления, базирующиеся на свопинге, означающем непрерывный обмен и ротацию ценных бумаг [8]:

1) *подбор ценных бумаг на основе чистого дохода* – самая простая стратегия, которая заключается в обмене двух идентичных бумаг по ценам, незначительно отличающимся от номинала, в связи с временной неэффективностью рынка. В результате этой стратегии реализуется бумага с более низким доходом, а вместо нее приобретает инструмент с более высокой доходностью;

2) *сектор-своп* – более сложная форма свопинга, когда инвестор переводит ценные бумаги в портфеле, исходя из разных секторов экономики, различных сроков действия, доходом итд;

3) *подмена* – метод, при котором происходит обмен двух похожих, но не идентичных бумаг. Данная стратегия применяется для получения дополнительного дохода, например, от облигации с той же доходностью, но имеющей большую цену, путем «свопирования» контрактов.

**П**ассивное управление предполагает создание хорошо диверсифицированных портфелей с заранее определенным уровнем риска, рассчитанным на длительную перспективу. Такой подход возможен при достаточной эффективности рынка, насыщенного ценными бумагами высокого качества. Именно поэтому сегодня в Украине мы наблюдаем, с одной стороны, выход на фондовый рынок надежных предприятий с положительной репутацией и аккумуляцию на фондовом рынке качественных ценных бумаг, а с другой – заинтересованность и постепенное развитие инвестиционной деятельности коммерческих банков. Продолжительность существования портфеля определяется стабильностью процессов на фондовом рынке. Пассивные портфели характеризуются низким оборотом, минимальным уровнем накладных расходов и незначительным риском.

На этапе оперативного управления в соответствии с конъюнктурой рынка ценных бумаг, которая складывается с учетом всех перечисленных выше ограничений, осуществляется оперативная корректировка портфеля. На *рис. 1* представлена схема процесса принятия решений в инвестиционной деятельности банка с учетом влияния гибкости и функций управления на каждом из этапов.

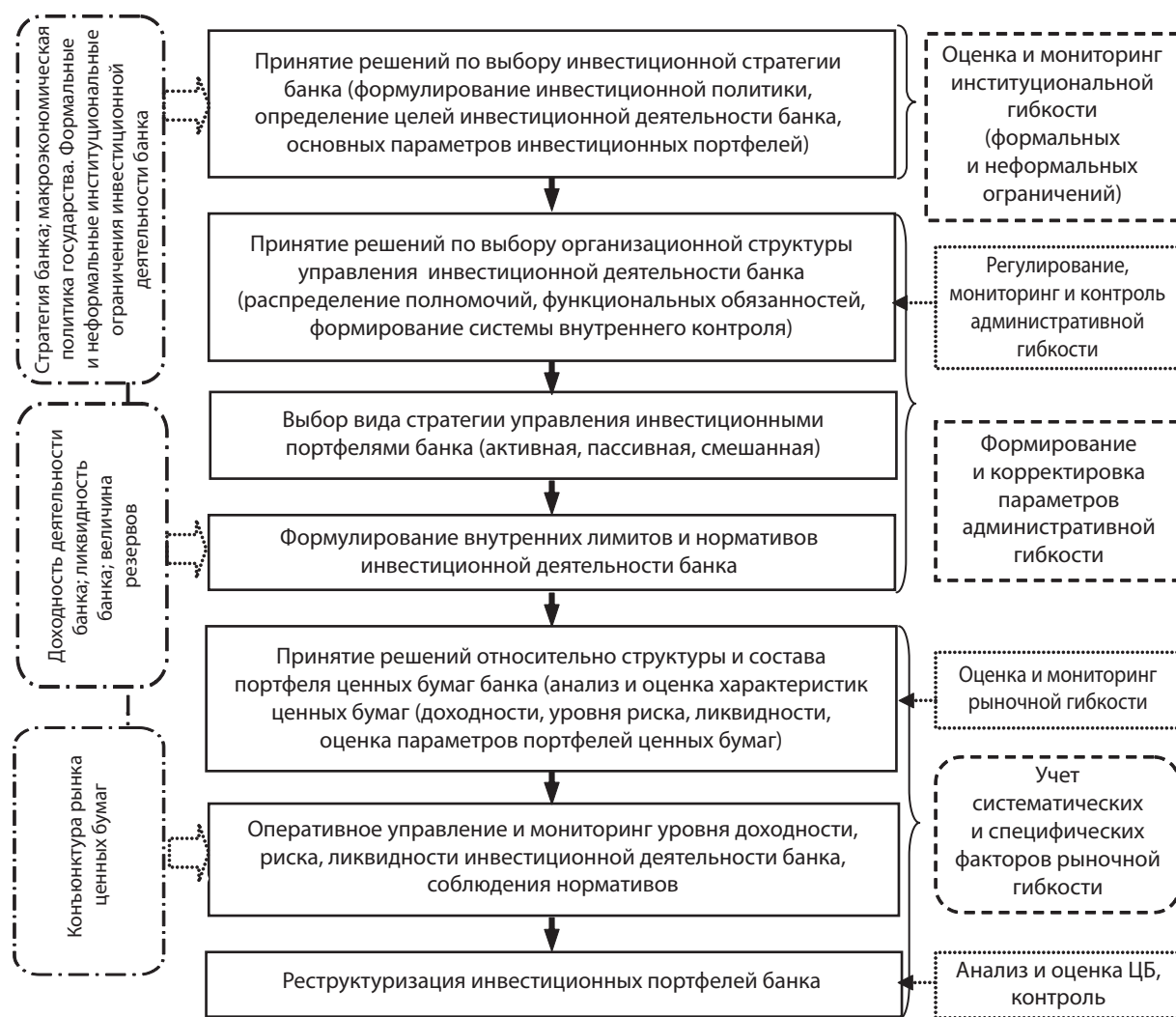


Рис. 1. Схема процесса принятия решений в инвестиционной деятельности банка

Отталкиваясь от особенностей ограничений банковской деятельности, возникает необходимость проявления гибкости принятия решений. Она обусловлена следующими причинами: возникновением потребности в ликвидных средствах; появлением более выгодных альтернативных направлений инвестирования; ухудшением кредитоспособности и финансового состояния эмитента; снижением уровня доходности вложений; изменением законодательства и регулятивных требований; изменением требований к капиталу; повышением уровня риска ценных бумаг и инструментов инвестирования; изменением инвестиционной стратегии и инвестиционной политики банка.

**О**пределение роли гибкости в инвестиционной деятельности банка наталкивается на неоднозначность взаимосвязи данной характеристики и уровня инвестиционного риска: с одной стороны, институциональное и административное расширение возможностей по формированию инвестиционных предпочтений и их реализации определяет повышение уровня принимаемого риска, с другой стороны, более гибкое реагирование на изменение ситуации благодаря формированию портфеля активов с повышенной ликвидностью, снижает его.

Под гибкостью принятия решений в инвестиционной деятельности банков будем понимать совокупность имеющихся альтернатив и возможностей для их реализации по формированию и реструктуризации инвестиционного портфеля с позиции его объемов, структуры и уровня принимаемого риска банком как инвестором в условиях действия институциональных, административных и рыночных ограничений.

По сути, данное свойство отражает свободу выбора или принятия банком инвестиционных решений, с точки зрения ресурсных, структурных, резервных, результативных, рискованных возможностей, что в существенной мере ограничивается со стороны государства, самого банка и фондового рынка.

При этом ресурсные возможности – это предельная финансовая способность банка осуществлять инвестиционные вложения в определенном объеме, формируемом с учетом его ликвидности и величины свободных денежных (инвестиционных) ресурсов. Структурные возможности, в свою очередь, отражают способность банка формировать и поддерживать инвестиционный портфель в определенной структуре объектов инвестирования с точки зрения их отраслевой, видовой, временной, валютной и других характеристик. Резервные возможности – это предельная способность банка формирования необходимой величины резервов под инвестиционные операции, зависящая от величины потенциальных доходов банка как источника указанного резерва, с одной стороны, а также качеством уже имеющихся активов в инвестиционном портфеле, с другой. Результативные возможности – определяются предельной способностью банка в покрытии негативных финансовых результатов от инвестиционной деятельности, а именно максимально возможным снижением ее доходности. Аналогичным образом, рискованные возможности – представляют собой предельную способность банка в поглощении определенного уровня инвестиционного риска, позволяющего ему сохранить свою платежеспособность, уровень доверия его клиентов и вкладчиков (рис. 2).

Необходимо отметить, что наличие институциональных, рыночных и административных ограничений являются спецификой функционирования банков, с одной стороны, субъектами коммерческой деятельности, нацеленными на получение прибыли, а с другой стороны – важнейшими проводниками экономической, финансовой и социальной безопасности в стране.

Чем более жесткие ограничения формируются на уровнях институциональной среды, рынка, а также со стороны внутренней организации инвестиционной деятельности банка, тем ниже уровень гибкости принятия таких решений.



Рис. 2. Взаимосвязь видов гибкости принятия решений, ограничений и инвестиционных возможностей банка

Под *институциональной гибкостью* следует понимать совокупность имеющихся альтернатив и возможностей для их реализации по формированию и реструктуризации портфеля с позиции его объема, уровня риска и структуры инвестиционного портфеля на основе существования формальных и неформальных ограничений институциональной среды банка.

Институциональная гибкость принятия решений растет со снижением законодательных ограничений на объем инвестиционных вложений, расширением видового состава портфеля ценных бумаг и направлений вложения средств. Таким образом, с позиции понимания гибкости как опциона, институциональная гибкость является исходным запасом возможностей формирования инвестиционного портфеля банка (ресурсных, структурных, резервных, результативных, рисковых), а также реализации основных характеристик гибкого управления – маневренности, оперативности и эластичности затрат при его реструктуризации. Институциональная гибкость, в конечном счете, формирует поле альтернатив принятия инвестиционных решений, как в настоящем, так и в будущем.

Совершенно определенной является в связи с этим и взаимосвязь между данным видом гибкости и уровнем инвестиционного риска банка – снижение ограничений предполагает возможность реализации более агрессивной инвестиционной стратегии и, соответственно, больший уровень принимаемого риска. Вместе с тем, расширение возможностей состава ценных бумаг, в том числе снижение ограничений относительно определенных характеристик их эмитентов, говорит о возможности определенного снижения общего уровня инвестиционного риска благодаря росту возможностей использования диверсификации портфеля.

*Административная гибкость* – совокупность имеющихся альтернатив и возможностей для их реализации по формированию и реструктуризации портфеля определяемая видом организационной структуры банка, степенью централизации функций управления и принятия решений, выбранной политикой управления инвестиционным портфелем. Данные факторы определяют уровень транзакционных издержек управления и принятия новых решений, частоту возможного пересмотра составляющих и реструктуризации портфеля. Системы управления с низким уровнем централизации, с одной стороны, повышают уровень операционного риска, с другой же – увеличивают степень оперативности принятия решений. В данном аспекте важным моментом является грамотное распределение функций управления инвестиционными риском между отдельными подразделениями, поддерживающее как управленческую гибкость, так и снижение убытков от операционного риска в результате инвестиционной деятельности.

*Рыночная гибкость* – совокупность имеющихся альтернатив и возможностей для их реализации по формированию и реструктуризации портфеля обеспечиваемая, с одной стороны, ликвидностью фондового рынка, с другой стороны – ликвидностью активов на нем. Взаимосвязь между уровнем рыночной гибкости и уровнем инвестиционного риска банка в данном случае

однозначна: рост первой определяет снижение одновременно и степени риска ликвидности инвестиционных активов банка на нем. Значимость рыночной гибкости в наибольшей степени проявляется при гибком управлении портфелем инвестиций банка.

Увеличение уровня гибкости принятия решений, с одной стороны, расширяет возможности, увеличивает набор альтернатив как в ходе формирования инвестиционного портфеля, так и при его реструктуризации. Вместе с тем имеется и ряд негативных моментов (рис. 3).

Исходя из вышесказанного, регулирование гибкости принятия решений в инвестиционном процессе банка должно быть основано на выявлении и поддержании оптимального соотношения между уровнем риска, доходности и ликвидности инвестиционного портфеля, позволяющее гибко реагировать на изменение состояния рынка ценных бумаг и возможностей банка, благодаря:

- ✦ выбору стратегических параметров инвестиционного портфеля банка с учетом институциональных формальных и неформальных ограничений;
- ✦ выбору организационной структуры управления инвестиционной деятельностью банка в части распределения полномочий, функциональных обязанностей, формирования системы внутреннего контроля, процедуры принятия и утверждения инвестиционных решений в банке, степени централизации инвестиционного процесса;
- ✦ выбору стратегии управления инвестиционным портфелем с позиции необходимости осуществления мониторинга его основных параметров и регулярности его реструктуризации на основе сопоставления эффекта от расширения возможностей своевременного реагирования на изменение рыночной ситуации и возникающих при этом дополнительных затрат;
- ✦ оптимизации структуры инвестиционного портфеля с учетом уровня ликвидности рынка, определяемой рыночной структурой, уровнем транзакционных издержек и налогов, его прозрачностью и однородностью участников, а также с учетом ликвидности конкретных ценных бумаг.

Таким образом, управление гибкостью принятия решений в инвестиционной деятельности банков должно быть эффективно встроено в основные функции управления: планирование, контроль, оценка, анализ, регулирование, прогнозирование. Они прослеживаются на определенных этапах принятия решений в инвестиционной деятельности банка:

- ✦ *планирование и прогнозирование*, включающее определение объемов поступлений и расходов от возможностей осуществления инвестиций; выбор инвестиционной политики; планирование инвестиционной деятельности банка; формирование инвестиционного портфеля; разработку инвестиционной стратегии;
- ✦ *регулирование* – мероприятия относительно преодоления негативных показателей; увеличения диверсификации инвестиционных рисков

или использования других методов управления рисками;

- ✦ *анализ*, включающий учет факторов, влияющих на инвестиционную деятельность банка; выявление альтернативных вариантов вложения капитала; оценку диверсификации инвестиционного портфеля; оперативный мониторинг состояния финансового рынка; оценку и ранжирование инвестиционных рисков; анализ реалистичности прогнозов;
- ✦ *контроль*, включающий сравнение плановых и фактических показателей для определения оценки степени достижения цели; установление допустимых границ отклонения уровня риска, прибыльности и ликвидности инвестиционных инструментов; мониторинг инвестиционного портфеля банка.

Кроме того, целесообразно разграничение функций управления относительно каждого вида гибкости, а именно: по отношению к рыночной гибкости применяются такие функции управления как прогнозирование, анализ, оценка, контроль; институциональная связана с оценкой и мониторингом; административная основана на регулировании, мониторинге и контроле.

На основе функций управления гибкостью принятия решений определим понятие управления гибкостью

принятия решений в инвестиционной деятельности банков как оптимальное расширение альтернативных возможностей формирования и реструктуризации инвестиционного портфеля для их реализации на основе рационального, эффективного и легитимного преодоления институциональных, административных и рыночных ограничений.

При этом правомерное преодоление институциональных ограничений возможно на основе улучшения показателей банковской деятельности, выступающих регулирующими параметрами, прежде всего величины регулятивного капитала, качества портфеля активов и других, а также формирования инвестиционного портфеля, предоставляющего максимальный запас возможностей относительно установления нормативов в будущем.

Управление административной гибкостью состоит в рациональном преодолении административных ограничений на инвестиционную деятельность на основе регулирования степени централизации инвестиционного процесса, оптимизации распределения функций и полномочий по управлению инвестиционными рисками, организации процесса принятия решений на основе сопоставления высокого уровня операционного риска в принятии решений и их оперативности.

Для эффективного управления гибкостью принятия решений в инвестиционной деятельности банков

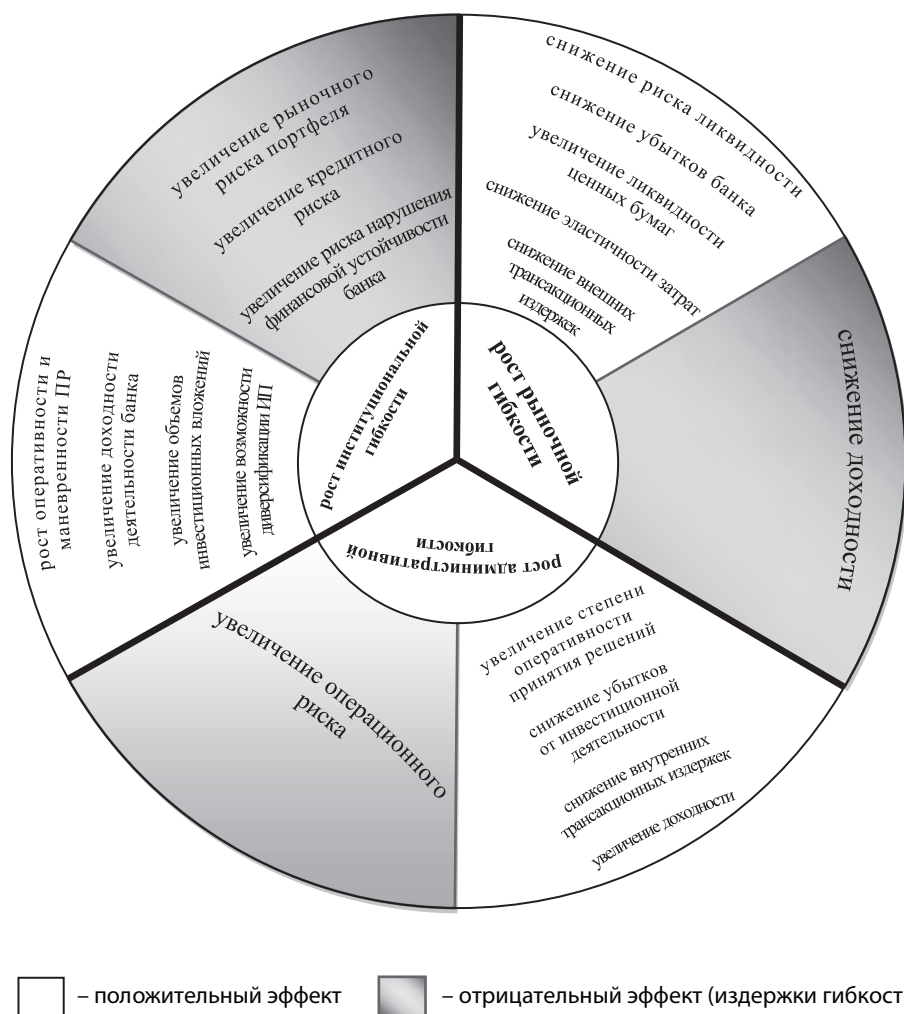
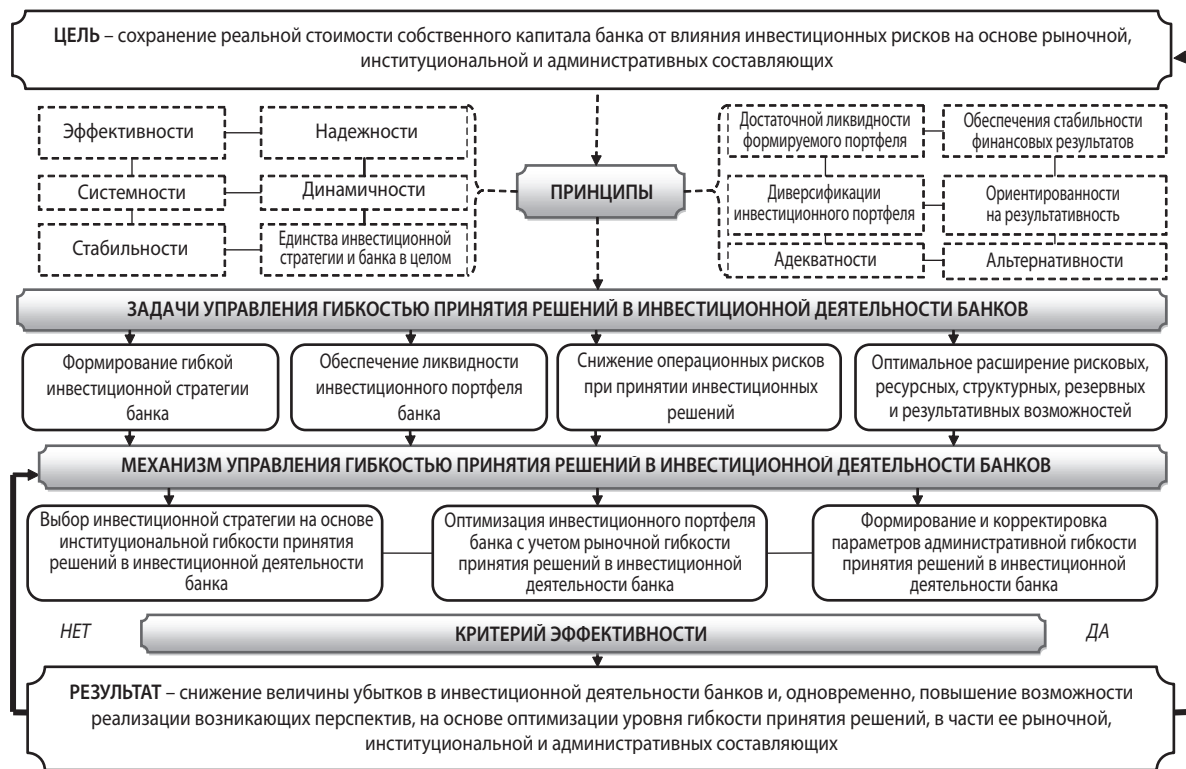


Рис. 3. Виды влияния гибкости принятия решений в инвестиционной деятельности банков на ее характеристики

целесообразно разработать концепцию, включающую эффективный механизм управления.

По своей сути концепция управления гибкостью принятия решений в инвестиционной деятельности банков понимается нами как система идей и представлений, которая определяет принципы, цель, задачи, методы и механизм управления гибкостью принятия решений в инвестиционной деятельности банка, а также критерии оценки эффективности их использования банком (рис. 4).



**Рис. 4. Концепция управления гибкостью принятия решений в инвестиционной деятельности банков**

### ВЫВОДЫ

Таким образом, предложенная концепция управления гибкостью принятия решений в инвестиционной деятельности банков включает три элемента механизма, с помощью которых обеспечивается оптимальное расширение альтернативных возможностей формирования и реструктуризации инвестиционного портфеля для их реализации на основе рационального, эффективного и легитимного преодоления институциональных, административных и рыночных ограничений. ■

### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Васильева Т. А.** Банківське інвестування на ринку інновацій : монографія / Т. А. Васильева. – Суми : Вид-во СумДУ, 2007. – 513 с.
- 2. Вовчак О.** Державне регулювання банківської інвестиційної діяльності в Україні [Текст] : дис. ... д-ра екон. наук: 08.02.03 / О. Вовчак; Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Л., 2005. – 486 с.
- 3. Дорошенко Н. О.** Інвестиційний портфель комерційних банків України [Текст] : дис. ... канд. екон. наук:

08.04.01 / Н. О. Дорошенко; Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2005. – 183 с.

**4. Луців Б. Л.** Банківська діяльність у сфері інвестицій / Б. Л. Луців // Тернопіль : Економічна думка; Карт-бланш, 2001. – 300 с.

**5. Майорова Т. В.** Інвестиційна діяльність : Навч. посібник / Т. В. Майорова. – К. : ЦУЛ, 2003. – 375 с.

**6. Damodaran A.** Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset / A. Damodaran. – Mc-Graw-Hill, 2002. – 992 p.

**7. Hirschey M.** Investment: analysis and behavior / M. Hirschey, J. Nofsinger. – McCraw-Hill Education, 2008. – 645 p.

**8. Шарп У.** Інвестиції: пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 1028 с.

**9. Колпаков В. М.** Теория и практика принятия управленческих решений: Учебное пособие / В. М. Колпаков. – 2-е изд., перераб и доп. – К. : МАУП, 2004. – 504 с.

**10. Цыгичко В. Н.** Руководителю о принятии решений / В. Н. Цыгичко. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 352 с.

**11.** Теория принятия решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ru.wikipedia.org/wiki/Теория\\_принятия\\_решений](http://ru.wikipedia.org/wiki/Теория_принятия_решений). – Название с экрана.

# РЕТРОСПЕКТИВА СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

ОМЕЛЬЧЕНКО О. І., КОЗЛОВА О. А.

УДК 336.761:93

## Омельченко О. І., Козлова О. А. Ретроспектива становлення та розвитку ринку цінних паперів

У статті розглянуто історичний розвиток ринку цінних паперів в Україні та світі. Проведено порівняння вітчизняного ринку цінних паперів зі світовим, виявлено його особливості та характерні риси. На основі результатів проведеного контент-аналізу поглядів учених на визначення сутності цінних паперів надане авторське трактування. Також визначені та обґрунтовані основні вимоги до цінних паперів на українському фондовому ринку.

**Ключові слова:** історичний розвиток, контент-аналіз, ринок цінних паперів, фондова біржа, цінні папери.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 8.

**Омельченко Оксана Ігорівна** – кандидат економічних наук, викладач, кафедра банківської справи, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** ome\_l\_o@mail.ru

**Козлова Ольга Андріївна** – студентка, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** ollana1992@mail.ru

УДК 336.761:93

## Омельченко О. И., Козлова О. А. Ретроспектива становления и развития рынка ценных бумаг

В статье рассмотрено историческое развитие рынка ценных бумаг в Украине и мире. Проведено сравнение отечественного рынка ценных бумаг и мирового, выявлены его особенности и характерные черты. На основе результатов проведенного контент-анализа точек зрения ученых на определение сущности ценных бумаг предложена авторская трактовка. Также выявлены и обоснованы основные требования к ценным бумагам на украинском фондовом рынке.

**Ключевые слова:** историческое развитие, контент-анализ, рынок ценных бумаг, фондовая биржа, ценные бумаги.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 8.

**Омельченко Оксана Игоревна** – кандидат экономических наук, преподаватель, кафедра банковского дела, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** ome\_l\_o@mail.ru

**Козлова Ольга Андреевна** – студентка, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** ollana1992@mail.ru

UDC 336.761:93

## Omelchenko O. I., Kozlova O. A. Retrospective of Formation and Development of the Securities Market

The article considers the historical development of the securities market in Ukraine and world. A comparison of the domestic and the world securities market has been done. Main features and characteristics of this are discovered. The author's definition of securities is offered according to the results of the content analysis of the points of scientist's view to the nature of securities. Also the basic requirements for the securities on the Ukrainian stock market are determined and substantiated.

**Key words:** historical development, content analysis, stock market, stock exchange, securities.

**Pic.:** 3. **Bibl.:** 8.

**Omelchenko Oksana I.** – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Banking, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** ome\_l\_o@mail.ru

**Kozlova Olga A.** – Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** ollana1992@mail.ru

Економіка країни будується на основі багатьох факторів. Одним із них є стан ринку цінних паперів, який є важливою частиною фінансового сектора економіки і регулятором багатьох процесів ринкової системи кожної окремої країни і світу в цілому.

Виникнення та розвиток цінних паперів як інструменту фінансового ринку є тривалим процесом, який не зупиняється і сьогодні. І важливим є врахування попереднього досвіду для ефективної діяльності в майбутньому. Дослідження процесів формування фінансового ринку виступає основою для ефективного управління ним не тільки в межах певної країни, а й у всьому світі.

Питанням розвитку ринку цінних паперів займалися багато науковців як іноземних, так і вітчизняних. Серед іноземних вчених варто виділити Е. Бредлі, Р. Тьюлза, Т. Тьюлза [1] та інших. Серед вітчизняних окремо відзначають таких вчених: А. Басова [2], Є. Беседіна [3], Р. Бівшева [4], О. Волошина [4], В. Галанова [2], С. Ткаченко [5], які досліджували розвиток національного ринку цінних паперів. Проте, враховуючи велику кількість робіт, присвячених дослідженню розвитку цінних паперів, недостатньо висвітленим і досі залишається процес роз-

витку українського фондового ринку у порівнянні з іншими країнами світу в сучасних умовах.

Метою статті є визначення характерних особливостей ринку цінних паперів України та його складових.

Виникнення цінних паперів пов'язують з тим історичним періодом, коли люди, отримавши необхідність переміщати велику кількість товарів і грошей, зіткнулися з відсутністю економічно виправданого способу такого руху. Основні етапи розвитку цінних паперів наведено на *рис. 1*.

Передумовою виникнення фондових операцій був процес обміну однієї валюти на іншу між торговцями на ярмарках.

З розвитком товарно-грошових відносин з'являється перший різновид цінних паперів – вексель. Це сталося в Італії в XII ст. Та першу товарну біржу організовують дещо пізніше – у XVI ст. у портовому місті Антверпен. У торгах на цій біржі брали участь представники багатьох країн. Місце проведення було обрано на перехресті торгових шляхів, до того ж ця перша біржа мала своє приміщення. Згодом товарні біржі з'являлися в багатьох великих містах, що викликало пошук нових торгових відносин.



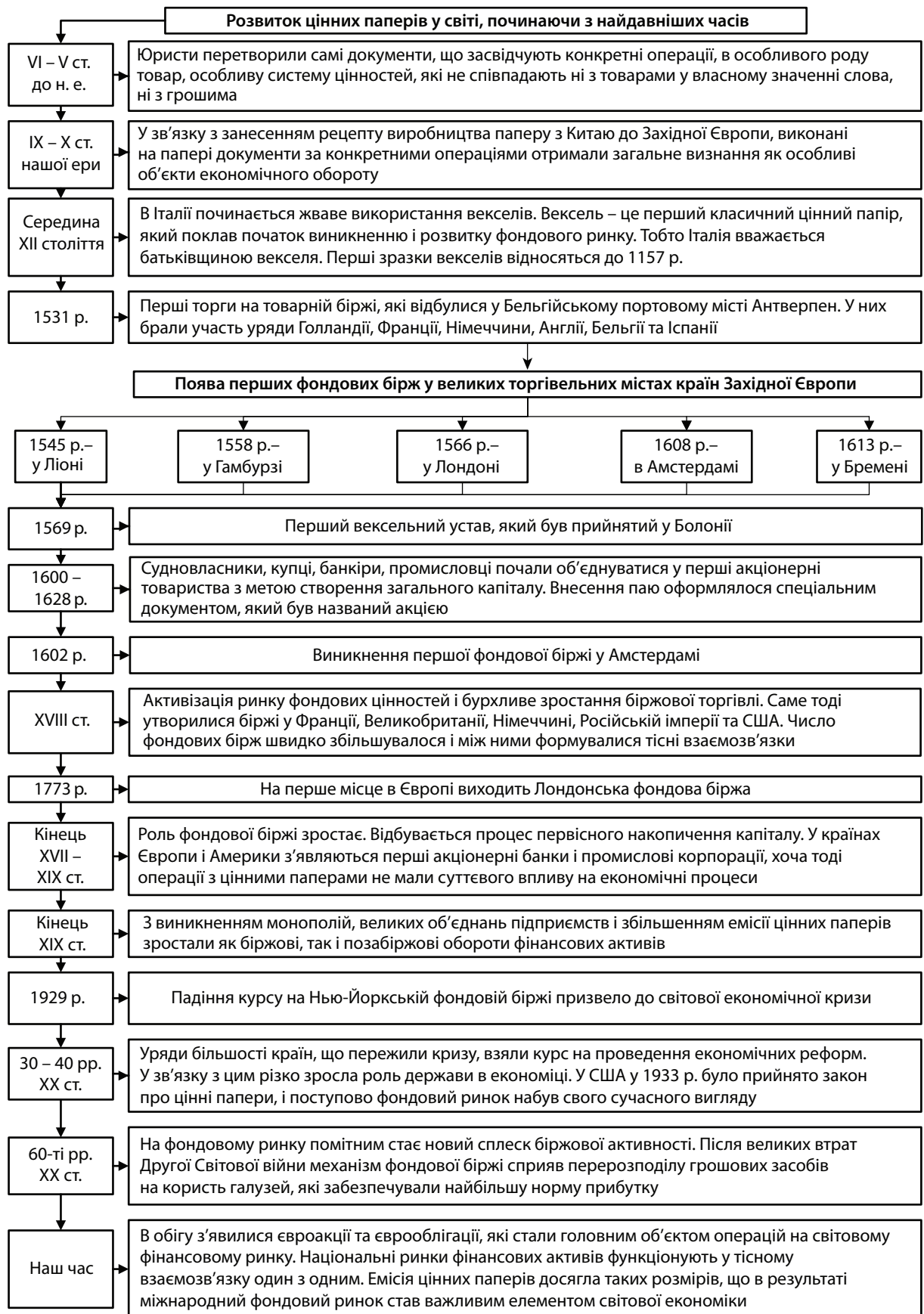


Рис. 1. Світовий розвиток ринку цінних паперів

Товарні біржі були підготовчою платформою для виникнення фондових бірж. Одним із поштовхів до створення першої фондової біржі в Амстердамі у 1602 р.

було прийняття першого вексельного уставу в Болонії у 1569 р. У цілому, XVII століття визначається як період великої активності фондової торгівлі – фондові біржі

з'являлися в усіх розвинених країнах, і кожна з них встановлювала свій порядок торгів. У подальшому розвитку економіки фондовий ринок відігравав значну роль – у процесі первісного накопичення капіталу, у банківській діяльності і в створенні перших акціонерних товариств.

У той час, коли виникають перші фондові біржі, в історію розвитку цінних паперів входить Україна. Точніше, Російська імперія, частиною якої Україна тоді була. Розглянувши роботи [3; 4], можемо виділити три основні етапи розвитку українського ринку цінних паперів, залежно від політичного стану країни (рис. 2): Україна у складі Російської імперії; Україна у складі СРСР; Україна як незалежна держава.

Дослідження етапів розвитку фондового ринку України, зокрема останнього етапу надало можливість виявити такі особливості вітчизняного ринку цінних паперів:

- ✦ висока концентрація власності у сфері руху фіктивного капіталу, що проявляється в закріпленні великих пакетів акцій у руках окремих людей;
- ✦ перевага торгів на неорганізованому ринку;
- ✦ перевага торгів на позабіржовому ринку;
- ✦ професійні учасники ринку обслуговують обмежене коло великих інвесторів, а не широкі верстви населення, як в економічно розвинених країнах.

У минулому цінні папери існували винятково у фізично відчутній, паперовій формі і друкувалися друкарськими способами на спеціальних паперових бланках. Звідси і термін – «цінний папір», тобто реальний, цілком відчутний предмет, що містить записані і такі, що легко сприймаються, відомості та реквізити, який міг бути об'єктом права власності, що знаходяться безпосередньо у власника.

**Ц**інні папери за законодавством України [6] – це грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики між особою, яка їх випустила, та їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або процентів, а також можливість передачі грошових та інших прав, що випливають з цих документів, іншим особам.

Різноманіття та кількість варіантів трактування поняття «цінні папери» вітчизняними та зарубіжними науковцями підтверджує, що і досі існує розбіжність у поглядах на його сутність та відсутня єдина точка зору на визначення даного поняття. Враховуючи цю варіативність та наявність певних об'єднуючих аспектів серед них, для виведення єдиного визначення доцільним є використання методу контент-аналізу [7]. Він використовується авторами як метод кількісного дослідження з метою отримання статистичних даних про частоту згадування в науковій літературі окремих елементів визначення поняття «цінні папери» для подальшого формування переліку найбільш значущих складових. Це, у свою чергу, дозволить уточнити та науково обґрунтувати визначення поняття цінних паперів. Так, на основі результатів проведеного аналізу було запропоновано таке трактування:

✦ *цінні папери* – це документи, що засвідчують права володіння або відносини позики між емітентом та інвестором, і, набувши нових властивостей як товар, передбачають, як правило, виплату доходу, а також можливість передачі грошових та інших прав іншим особам.

На основі дослідження робіт вчених [1 – 5; 8] було узагальнено основні вимоги, яким повинні відповідати цінні папери (рис. 3). Тільки тоді, коли усі ці вимоги виконуються, документ можна вважати цінним папером.

Отже, результати монографічного, історичного та контент-аналізу дали змогу конкретизувати основні особливості цінних паперів як одного із важливих фінансових інструментів постачання інвестиційного капіталу, а також одного з основних складових фінансового ринку – ринку цінних паперів.

## ВИСНОВКИ

Історичний розвиток цінних паперів – тривалий і нестійкий процес. Розглянувши розвиток ринку цінних паперів України, можна сказати, що країна ще не досягла достатнього рівня розвитку в цій сфері. Цьому є декілька причин. По-перше, Україна не брала участі у первинному розвитку цінних паперів і усі принципово значущі положення були досягнуті без її участі. По-друге, у часи, коли Україна була у складі СРСР, цінні папери на деякий час навіть виводили з обороту і коли СРСР розпався, Україна виявилася невідповідною до діяльності на фондових ринках, як власних, так і світових. Також законодавче забезпечення функціонування фондових ринків почало створюватися вже після отримання країною незалежності. І навіть маючи у розпорядженні досвід інших країн, достатньо важко зробити за 20 років те, що розвивалося майже десять сторіч. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Бредлі Е.** Фондовый рынок / Э. Бредли, Т. Тьюлз, Р. Тьюлз. – М.: Инфра-М, 2000. – 648 с.
2. **Галанов В. А.** Рынок ценных бумаг / В. А. Галанов, А. И. Басов. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 192 с.
3. **Бесєдін Є.** Історія розвитку біржового механізму фінансового ринку України / Є. Бесєдін // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – 2009. – № 851. – С. 136 – 140.
4. **Бівшев Р.** Етапи становлення та розвитку фондового ринку України / Р. Бівшев, О. Волошина // Вісник ДонНУЕТ. – 2008. – № 3(39). – С. 9 – 14.
5. **Ткаченко С.** Оцінка стану і перспективи розвитку фондового ринку України / С. Ткаченко // Вісник НБУ. – 2010. – № 8. – С. 44 – 50.
6. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. № 31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
7. **Омельченко О. И.** Анализ структурных составляющих и уточнение сущности понятия «социальная политика» / О. И. Омельченко, В. Е. Хаустова // Бизнес Информ. – 2009. – № 4 (1). – С. 95 – 98.
8. **Вівчар О. Й.** Сучасні тенденції розвитку ринку цінних паперів в Україні / О. Й. Вівчар, Л. Б. Колеснік // Науковий вісник НЛТУ. – 2011. – Вип. 21.9 – С. 178 – 182.

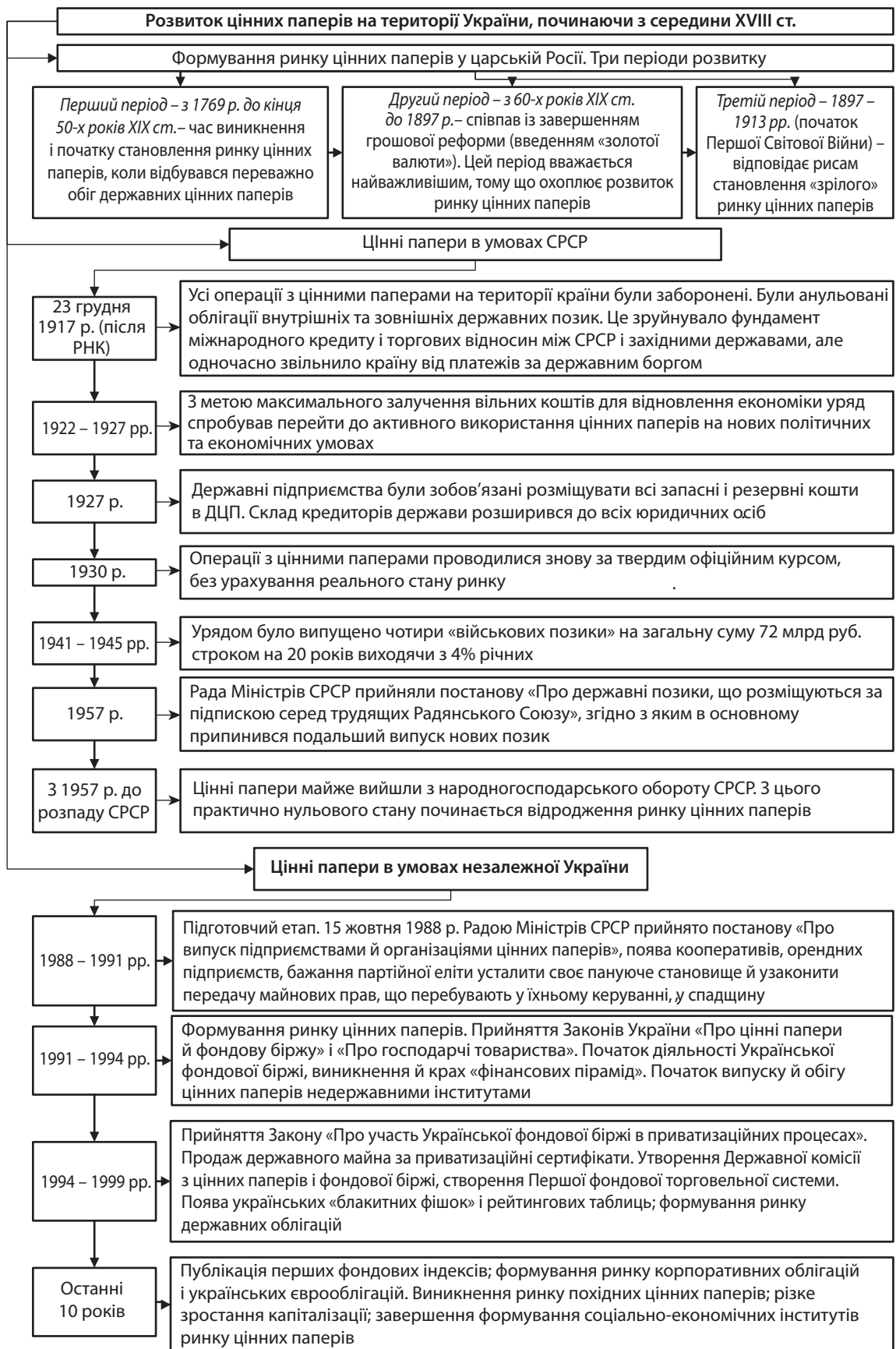


Рис. 2. Розвиток ринку цінних паперів в Україні

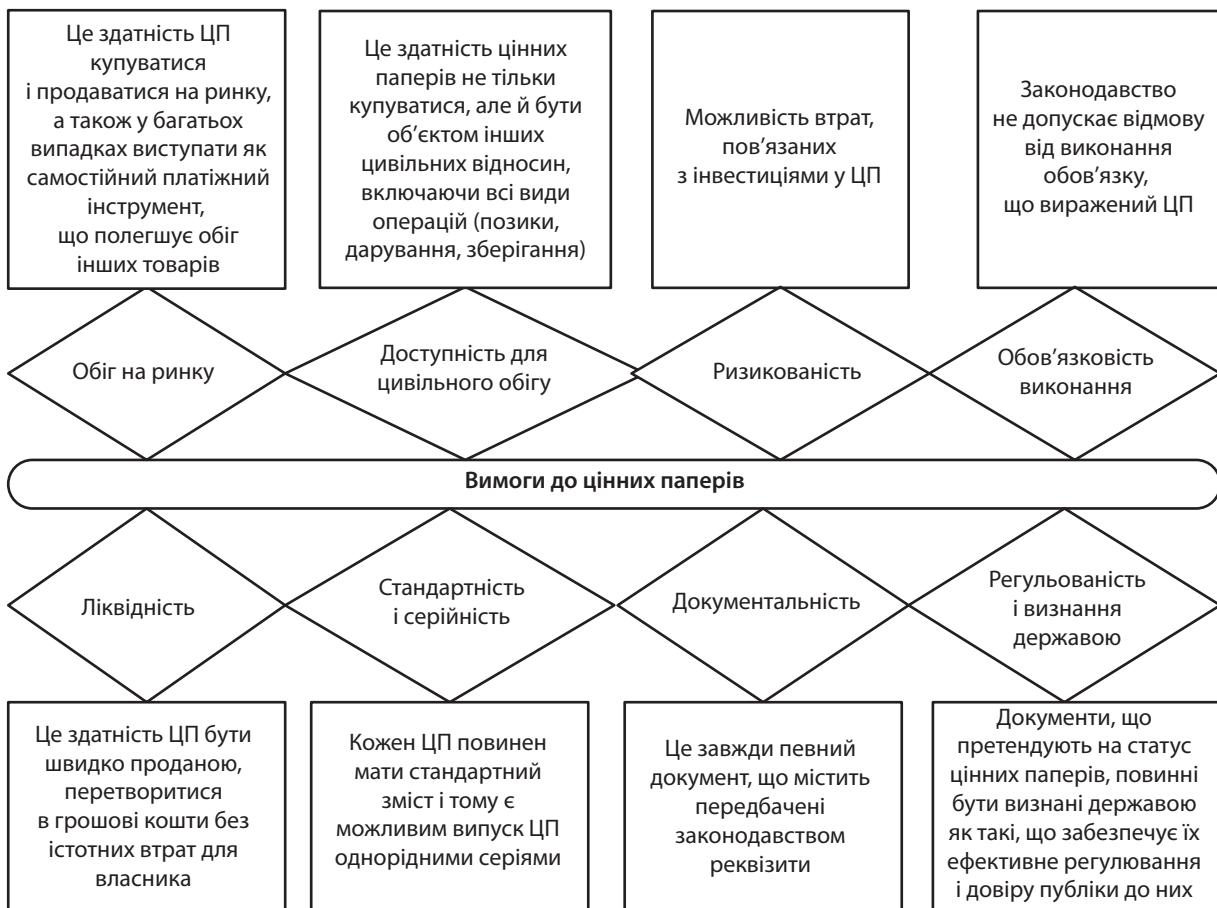


Рис. 3. Вимоги до цінних паперів

УДК 368.9.06

## ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

НИКОЛАЄНКО С. М.

УДК 368.9.06

### Николаєнко С. М. Основні тенденції розвитку ринку медичного страхування в Україні

У статті детально проаналізовано сучасний стан ринку медичного страхування в Україні. Досліджено основні тенденції розвитку ринку медичного страхування. Проведено SWOT-аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування страхових компаній, що діють на ринку медичного страхування. Побудовано матрицю SWOT-аналізу ринку медичного страхування України.

**Ключові слова:** медичне страхування, страховик, страховий платіж, рівень виплат, SWOT-аналіз.

**Табл.:** 6. **Бібл.:** 11.

**Николаєнко Сергій Миколайович** – асистент, кафедра економіки та маркетингу, Житомирський державний університет ім. І. Франка (вул. Велика Бердичівська, 40, Житомир, 10008, Україна)

**E-mail:** nikolayenko\_sm@mail.ru

УДК 368.9.06

### Николаєнко С. Н. Основные тенденции развития рынка медицинского страхования в Украине

В статье детально проанализировано современное состояние рынка медицинского страхования в Украине. Исследованы основные тенденции развития рынка медицинского страхования. Проведен SWOT-анализ внешней и внутренней среды функционирования страховых компаний, действующих на рынке медицинского страхования Украины. Построена матрица SWOT-анализа рынка медицинского страхования Украины.

**Ключевые слова:** медицинское страхование, страховик, страховой платёж, уровень выплат, SWOT-анализ.

**Табл.:** 6. **Библ.:** 11.

**Николаєнко Сергій Миколаєвич** – асистент, кафедра економіки та маркетингу, Житомирський державний університет ім. І. Франка (вул. Велика Бердичівська, 40, Житомир, 10008, Україна)

**E-mail:** nikolayenko\_sm@mail.ru

UDC 368.9.06

### Nikolaenko S. N. Health Insurance Mainstream in Ukraine

The article reveals the current situation with the health insurance market in Ukraine. It shows the health insurance market research made for its primary trends. The inner and outer business environments are SWOT-analyzed for the insurance companies acting on the insurance market. SWOT-analysis matrix is developed for the health insurance market in Ukraine.

**Key words:** health insurance, deposit premium, premium volume, SWOT-analysis.

**Tabl.:** 6. **Bibl.:** 11.

**Nikolaenko Sergey N.** – Assistant, Department of Economics and Marketing, Zhytomyr Ivan Franko State University (vul. Velyka Berdychivska, 40, Zhytomyr, 10008, Ukraine)

**E-mail:** nikolayenko\_sm@mail.ru

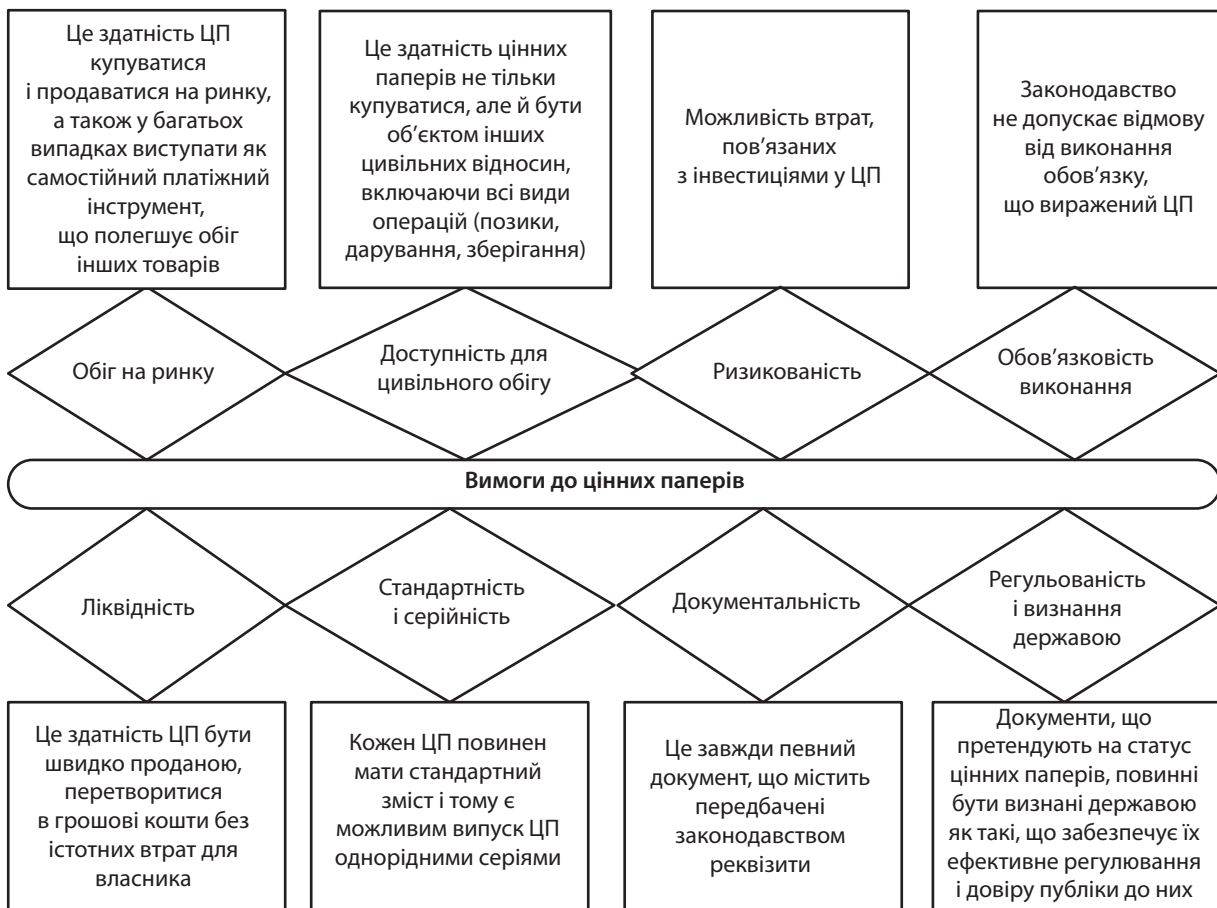


Рис. 3. Вимоги до цінних паперів

УДК 368.9.06

## ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

НИКОЛАЄНКО С. М.

УДК 368.9.06

### Николаєнко С. М. Основні тенденції розвитку ринку медичного страхування в Україні

У статті детально проаналізовано сучасний стан ринку медичного страхування в Україні. Досліджено основні тенденції розвитку ринку медичного страхування. Проведено SWOT-аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування страхових компаній, що діють на ринку медичного страхування. Побудовано матрицю SWOT-аналізу ринку медичного страхування України.

**Ключові слова:** медичне страхування, страховик, страховий платіж, рівень виплат, SWOT-аналіз.

**Табл.:** 6. **Бібл.:** 11.

**Николаєнко Сергій Миколайович** – асистент, кафедра економіки та маркетингу, Житомирський державний університет ім. І. Франка (вул. Велика Бердичівська, 40, Житомир, 10008, Україна)

**E-mail:** nikolayenko\_sm@mail.ru

УДК 368.9.06

### Николаєнко С. Н. Основные тенденции развития рынка медицинского страхования в Украине

В статье детально проанализировано современное состояние рынка медицинского страхования в Украине. Исследованы основные тенденции развития рынка медицинского страхования. Проведен SWOT-анализ внешней и внутренней среды функционирования страховых компаний, действующих на рынке медицинского страхования Украины. Построена матрица SWOT-анализа рынка медицинского страхования Украины.

**Ключевые слова:** медицинское страхование, страховик, страховой платёж, уровень выплат, SWOT-анализ.

**Табл.:** 6. **Библ.:** 11.

**Николаєнко Сергій Миколаєвич** – асистент, кафедра економіки та маркетингу, Житомирський державний університет ім. І. Франка (вул. Велика Бердичівська, 40, Житомир, 10008, Україна)

**E-mail:** nikolayenko\_sm@mail.ru

UDC 368.9.06

### Nikolaenko S. N. Health Insurance Mainstream in Ukraine

The article reveals the current situation with the health insurance market in Ukraine. It shows the health insurance market research made for its primary trends. The inner and outer business environments are SWOT-analyzed for the insurance companies acting on the insurance market. SWOT-analysis matrix is developed for the health insurance market in Ukraine.

**Key words:** health insurance, deposit premium, premium volume, SWOT-analysis.

**Tabl.:** 6. **Bibl.:** 11.

**Nikolaenko Sergey N.** – Assistant, Department of Economics and Marketing, Zhytomyr Ivan Franko State University (vul. Velyka Berdychivska, 40, Zhytomyr, 10008, Ukraine)

**E-mail:** nikolayenko\_sm@mail.ru

**М**одель ринкової економіки вимагає розвитку всіх її елементів, у тому числі й добровільного медичного страхування (ДМС) як невід'ємної складової системи страхування. Розвиток ДМС в Україні в даний час зумовлений рядом причин, де основними є зменшення державного фінансування галузі охорони здоров'я, показники демографічного розвитку країни та рівня захворюваності населення. Проблема медичного страхування присвячено багато праць таких вітчизняних учених, як Рудень В. В., Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Мних М. В., Павлов В. І., Кучеренко В. З., Горбач Л. М., Безугла В. О., Постіл І. І. та інші. Проте, мало уваги приділяється аналізу статистичних даних ринку медичного страхування.

Метою роботи є проведення детального аналізу сучасного стану ринку медичного страхування та основних тенденцій його розвитку. Також автором проведено SWOT-аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування страхових компаній, що діють на ринку медичного страхування, виявлено найбільш реальні можливості та загрози.

Для функціонування ДМС у нашій країні вже існує достатньо передумов, серед яких можна виділити такі основні, як щорічне зростання рівня доходів населення; процеси трансформації економіки, що обумовлюють зростання вартості медичної допомоги, зв'язок між попитом на якісні медичні послуги та їх пропозицією і, відповідно, функціонування приватних медичних закладів. Останні роки відзначились прискоренням темпів розвитку страхового ринку взагалі, і ринку страхових медичних послуг зокрема.

Розвиток ринку добровільного медичного страхування та його частку на ринку страхових послуг України можна визначити на основі *табл. 1*.

Отже, частка добровільного медичного страхування на ринку страхових послуг України неухильно зростає і складала у 2011 р. 7,3% у валових страхових преміях за всіма видами страхування та 9,2% у валових страхо-

вих преміях з добровільних видів страхування (крім життя). У 2000 р. частка ДМС складала 3% загального ринку страхування.

Оскільки добровільне медичне страхування здійснюється згідно із Законом України «Про страхування» [2] у вигляді «медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)», «страхування здоров'я на випадок хвороби» і «страхування медичних витрат», доцільно розглянути динаміку за кожного з видів (*табл. 2*).

**Я**к бачимо, ринок досить швидко розвивається, і у 2011 р. зібрано страхових платежів на 287,3 млн грн, або на 32,7% більше, ніж у 2010 р. та у 32,2 раза більше, ніж у 2000 р. На страхові премії у 2011 р. у порівнянні з 2000 р. суттєво вплинуло подорожчання медичних препаратів за рахунок зміни курсу валюти. Проте, у той же час, як позитивний момент, спостерігаємо збільшення кількості договорів страхування на 31 тис. у 2011 р. у порівнянні з 2010 р. і на 230,3 тис. у порівнянні з 2000 р. Частка страхувальників-громадян складає в середньому 40% валових премій, що надійшли.

Негативною тенденцією для страхових компаній є збільшення страхових випадків у 2010 р. порівняно з попередніми роками, що призвело до значного збільшення страхових виплат. Так, у 2011 р. було здійснено страхові виплати у розмірі 752,4 млн. грн., що на 119,5 млн. грн. більше ніж у 2010 р. Проте, рівень виплат залишається стабільним і коливається в межах 65-72%.

Добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби розвивається не так динамічно, як безперервне страхування здоров'я, про що свідчать дані *табл. 3*.

Так, страхові премії зросли у 2011 р. на 42,7 млн грн, або на 29,6% у порівнянні з 2010 р.; страхові виплати за цей період знизилась на 3,6 млн грн, або на 9,5%. Кількість договорів страхування зменшилась у 2010 р. у порівнянні з 2008 р., що обумовлено переходом страхувальників на безперервне страхування здоров'я та страхування медичних витрат.

Таблиця 1

Частка добровільного медичного страхування на ринку страхових послуг України \*

Показник	Одиниця виміру	Рік				
		2007	2008	2009	2010	2011
1. Валові страхові премії всього, у т. ч.	млн грн	18008,2	24008,6	20442,1	23081,7	22693,5
– добровільне медичне страхування	млн грн	690,5	932,6	1074,5	1252,1	1656,5
– частка добровільного медичного страхування	%	3,8	3,9	5,3	5,4	7,3
2. Страхові виплати всього, у т. ч.:	млн грн	4213,0	7050,7	6737,2	6104,6	4864,0
– добровільне медичне страхування	млн грн	393,8	540,8	665,8	754,8	889,7
– частка добровільного медичного страхування	%	9,3	7,7	9,9	12,4	18,4
3. Валові страхові премії з добровільних видів страхування (крім життя)	млн грн	15764,8	20879,3	17295,2	19402,7	18046,7
– частка добровільного медичного страхування	%	4,4	4,5	6,2	6,5	9,2
4. Страхові виплати з добровільних видів страхування (крім життя)	млн грн	3876,0	6464,2	6005,0	5185,0	3708,1
– частка добровільного медичного страхування	%	10,2	8,4	11,1	14,6	24,0

\* Джерело: розраховано за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [10].

Таблиця 2

## Показники ринку добровільного медичного страхування (безперервне страхування здоров'я) в Україні \*

Показник	Одиниця виміру	Рік				
		2000	2005	2008	2010	2011
1. Валові надходження страхових платежів	млн грн	36,2	252,3	655,3	878,1	1165,4
– у т. ч. від страховальників-громадян **	млн грн	17,9	в/д	212,9	343,0	471,8
2. Виплати страхових сум	млн грн	20,4	168,7	463,1	632,9	752,4
– у т. ч. страховальникам-громадянам**	млн грн	в/д	в/д	185,4	215,6	277,5
3. Рівень виплат	%	56,4	66,9	70,7	72,1	64,5
4. Кількість договорів страхування	тис. од.	792,9	1602,6	992,2	1023,2	в/д

\* Джерело: розраховано за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [10].

\*\* – резиденти країни.

Таблиця 3

## Показники здійснення добровільного страхування на випадок хвороби \*

Показник	Одиниця виміру	Рік				
		2001	2005	2008	2010	2011
1. Валові надходження страхових платежів	млн. грн.	70,3	84,0	168,7	144,2	186,9
– у т. ч. від страховальників-громадян **	млн. грн.	18,7	в/д	142,1	112,0	в/д
2. Виплати страхових сум	млн грн	56,1	36,0	32,8	38,0	34,4
– у т. ч. страховальникам-громадянам**	млн грн	в/д	в/д	21,9	28,1	в/д
3. Рівень виплат	%	79,3	42,9	19,5	26,4	18,4
4. Кількість договорів страхування	тис. од.	в/д	597,5	721,7	542,9	в/д

\* Джерело: розраховано за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [10].

\*\* – резиденти країни.

Частка коштів страховальників-громадян у страхуванні на випадок хвороби складає близько 80% загальних надходжень, що свідчить про незацікавленість корпоративного сектора даним видом страхування. Спостерігається низький рівень виплат – близько 20%.

Свого розвитку зазнало і страхування медичних витрат. Непопулярне на початку двохтисячного року, воно стрімко розвивається у наш час (табл. 4).

Аналізуючи показники ринку страхування медичних витрат, зазначимо, що страхові премії постійно зростають, і у 2011 р. склали 304,2 млн грн, що на 74,4 млн грн, або 32,4% більше, ніж у 2010 р. та у 21,7 раза більше, ніж у 2003 р. Спостерігається постійне збільшення договорів страхування (на 48,4 тис. у 2010 р. у порівнянні з 2008 р.). Виплати страхових сум хоча і збільшилися в абсолютному значенні, проте рівень виплат зменшився і складає близько 34% у 2011 р., що є позитивним моментом в діяльності страхових компаній. Даному розвитку, певною мірою, допоміг досвід роботи лікарняних кас, який довів доцільність страхування медичних витрат [4].

Обов'язкове медичне страхування в Україні здійснюється як «медичне страхування громадян, які тимчасово перебувають на території України». Зазначений страховий поліс може бути придбаний (виданий) під час оформлення в'їзних документів або перетинання

державного кордону України. Даний вид страхування не залежить від активності страхових компаній, а більше від діяльності туристичних компаній, державних органів, які мають популяризувати Україну у зовнішній діяльності, тощо.

З табл. 5 проглядається певна сталість в розвитку даного виду обов'язкового медичного страхування в розрізі основних показників діяльності.

На сьогоднішній день в Україні сформувалась певна структура ринку добровільного медичного страхування. Даний ринок можна подати, як багаторівневу систему із складним механізмом взаємозалежних зв'язків між усіма структурними одиницями. У структуру вітчизняного ринку ДМС входять державні органи нагляду за страховою діяльністю (Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг)), недержавні страхові об'єднання (Асоціація «Українське медичне страхове бюро», Ліга страхових організацій України), страхові компанії, страхові посередники (страхові або перестрахові брокери, страхові агенти), медичні заклади, служби асістанс та споживачі.

Система добровільного медичного страхування функціонує в Україні, починаючи з 1993 р. За існуючих в Україні тенденцій соціально-економічного розвитку

добровільна форма медичного страхування набула все більшої актуальності. У наш час на страховому ринку даний вид страхування здійснюють більш як 100 страховиків [1]. Серед лідерів страхового ринку ДМС виступають такі компанії, як «Навтогазстрах», «Провідна», «Уніка», «Інго Україна», «Аска», «Альфа Страхування», «PZU Україна», «УПСК», «АХА Страхування», «ALLIANZ Україна» та ін [3].

загальнообов'язкове медичне страхування протягом наступних двох-трьох років.

Основними моментами, що стримують впровадження обов'язкового державного медичного страхування, є: відсутність відповідної нормативної бази, медичних стандартів і фінансових стимулів для лікарів або медичних працівників; недостатність навичок і вмінь, які мають на даний час працівники системи охорони

Таблиця 4

Показники здійснення добровільного страхування медичних витрат \*

Показник	Одиниця виміру	Рік				
		2003	2005	2008	2010	2011
1. Валові надходження страхових платежів	млн грн	14,0	29,8	148,6	229,8	304,2
– у т. ч. від страхувальників-громадян **	млн грн	в/д	в/д	95,4	156,7	в/д
2. Виплати страхових сум	млн грн	6,7	16,1	44,9	83,8	102,9
– у т. ч. страхувальникам-громадянам **	млн грн	в/д	в/д	36,5	66,0	в/д
3. Рівень виплат	%	47,5	54,0	30,2	36,5	33,8
4. Кількість договорів страхування	тис. од.	92,8	149,3	1413,0	1462,4	в/д

\* Джерело: розраховано за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [10].

\*\* – резиденти країни.

Таблиця 5

Показники обов'язкового медичного страхування громадян, які тимчасово перебувають на території України\*

Показник	Одиниця виміру	Рік				
		2003	2007	2008	2009	2010
1. Валові надходження страхових платежів	млн грн	11,4	17,1	16,8	13,9	13,3
2. Виплати страхових сум	млн грн	0,8	1,8	1,7	2,0	1,8
3. Рівень виплат	%	6,8	10,7	10,3	14,3	13,2
4. Кількість договорів страхування	тис. од.	132,3	в/д	107,2	55,3	48,1

\* Джерело: розраховано за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [10].

Незважаючи на значні темпи приросту основних показників діяльності страховиків і страхових посередників, страховий ринок України має ряд об'єктивних причин свого недостатнього розвитку і невирішених проблем, а саме: недовіра населення до діяльності страхових компаній; економічна нестабільність в країні; низька якість та складні умови життя; нерозвиненість інфраструктури страхового ринку; недосконале законодавство; низький рівень реальних доходів населення; низький рівень медичної допомоги і погані умови перебування пацієнтів у медичних закладах; обмежена кількість страхових організацій, що мають реальний досвід проведення медичного страхування; недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення.

Україні бракує ефективної системи охорони здоров'я. Крім того, добровільне медичне страхування залишається слабо розвиненим. Протягом багатьох років точаться дискусії навколо питання запровадження загальнообов'язкового медичного страхування як частини соціальних нарахувань на заробітну плату. Такий підхід знаходить підтримку як з боку Міністерства охорони здоров'я, так і з боку Ліги страхових організацій. Хоча їх концепції відрізняються одна від одної, обидві інституції підтримують намагання запровадити

здоров'я; відсутність договірної форми відносин між платником, з одного боку, та постачальником послуг, з іншого. Це робить систему медичного обслуговування непрозорою та несправедливою [7].

Водночас існування добровільної системи медичного страхування не виключає обов'язковості, яка припускала б надання медичної допомоги не тільки мало-забезпеченим верствам населення, але і громадянам із середнім рівнем доходу. У нашій країні вже не один рік ведуться дискусії з цього питання, проте конкретних кроків зроблено мало.

Бути застрахованим за програмами добровільного медичного страхування означає, що Ви зможете отримати: швидку та якісну організацію медичної допомоги гідного рівня та якості; можливість вибору медичної установи і лікаря; забезпечення необхідними, найефективнішими, медикаментами; проведення профілактичної вакцинації, вітамінізації і профілактичних оглядів для себе і своєї сім'ї; цілодобову медичну допомогу в будь-якій точці України; допомогу в оформленні лікарняного листа, довідок для дитини тощо. Страхова компанія сплачує всі необхідні медичні витрати в межах обраної страхової програми, а наявність Диспетчерської служби дозволяє застрахованим отримувати кваліфіковані консультації лі-



карів, звертатись за невідкладною медичною допомогою в будь-який час, незалежно від місця перебування [1].

З огляду на те, що страховий ринок України ще не дає лікувальним установам у достатній кількості заробляти кошти, вони не бачать великої зацікавленості в роботі зі страховими компаніями. Враховуючи те, що кошти надходять на розрахунковий рахунок лікарні, у наданні послуг застрахованим особам зацікавлене керівництво лікарні – головний лікар, його заступники, завідувачі відділеннями, співробітники бухгалтерії. У зарплату лікаря, середнього і молодшого медичного працівника навряд чи попадають кошти, які перераховує страхова компанія за лікування конкретного застрахованого пацієнта.

Трохи інша ситуація з приватними клініками, які вже починають орієнтуватися на страхові компанії. При цьому клініки погоджуються на зменшення тарифів на лікування, надають знижки та можливість контролю за лікуванням з боку страхових компаній, пропонують участь у різних програмах медичного страхування.

Страховики вже охопили медичним страхуванням практично всіх серйозних клієнтів – юридичних осіб. І хоча конкурентна боротьба за підприємства, як і раніше, залишається гострою, страхові компанії все частіше починають звертати увагу на громадян. Страховики прагнуть зацікавити вигідних клієнтів різними бонусами, включаючи, наприклад, додатково захист від нещасного випадку. Правда, паралельно компанії виключають з програм такі надмірності, як оплата відвідин клієнтами тренажерних залів, басейнів і т. ін. Страховики прагнуть відійти від надання «нестрахових» послуг, які були дуже популярні на початковому етапі розвитку ринку.

Корпоративні клієнти воліють комплексного захисту, в якому присутня комбінація програм – «Поліклініка», «Спеціалізована стоматологія», «Планова та екстрена стаціонарна допомога». Зазвичай програми ДМС поділяються на три рівні: для керівників вищої ланки, середньої ланки і рядових працівників. Залежно від рівня програми встановлюються ті чи інші обмеження на набір і кількість надаваних медичних послуг.

Найбільше число застрахованих за корпоративними програмами ДМС працює в сфері фінансів, в інвестиційних, юридичних компаніях, а також в сегменті телекомунікацій і ІТ. Більшою мірою страхуванням персоналу цікавляться компанії, що працюють в галузях з високою конкуренцією на ринку праці, де відчувається нестача кваліфікованого персоналу. Причому корпоративне ДМС має попит не тільки у великих компаній, а й у середнього і малого бізнесу.

Проте, ринок юридичних осіб страховикам вже стає тісний. Компанії зараз займаються скоріше не залученням нових, а переділом старих клієнтів, що користуються послугою не один рік. Тому страхові компанії поступово активізують просування роздрібних продажів «медицини». І хоча більшість з них, як і раніше, знаходить роботу з громадянами досить небезпечним і виплатним напрямом, значні об'єми потенційного ринку примушують страховиків йти на ризик. Спостерігається підвищення зацікавленості індивідуальних клієнтів – фізичних осіб в даному виді страхування. Причини –

формування в Україні середнього класу із стабільним рівнем доходів, бажання мати гарантію отримання якісних медичних послуг у разі хвороби.

Цікаво, що вже незабаром багато страхових компаній можуть спробувати розширити клієнтську базу за рахунок реалізації більш дешевих і доступних програм. За словами учасників ринку, основний акцент, найімовірніше, буде зроблений на програми з обмеженим набором послуг і більш низькою вартістю, обслуговування по яких відбувається на базі лікувальних установ середньої та низької цінних категорій. Такі договори можуть стати цікавими підприємствам, які з тих чи інших причин змушені відмовитися від страхування усього робочого колективу і бажують забезпечити дорогими програмами страхування лише керівництво. Також страховики намагаються утримувати клієнтів за рахунок використання схеми пайової участі співробітників в оплаті ДМС. Вона припускає, що компанія оплачує співробітникам лише найбільш дешеві і скорочені поліси медичного страхування. А вони, у свою чергу, мають можливість в індивідуальному порядку доплатити страховій компанії і збільшити як страхове покриття, так і кількість пропонувананих страховим договором послуг, а також набір доступних за страховкою медичних установ.

Проте, поки добровільне медичне страхування досить дороге задоволення. Якщо раніше вартість полісів ДМС стартувала в середньому з 1 тис. грн на рік, то тепер розкид цін становить від 2,5 тис. грн до 8 тис. грн на рік. Збільшення вартості програм медичного страхування страховики пояснюють у першу чергу подорожчанням медикаментів і послуг медичних установ, внаслідок чого медичне страхування стало ще більш збитковим.

Здійснений аналіз територіальної структури страхового ринку України свідчить, що він у цілому поділений на чотири великих регіони, а саме: центральний, східний, західний і південний. У даний час спостерігається значний дисбаланс розподілу страхових компаній по території України. Так, у Києві зосереджено більш половини всіх страхових компаній, п'ята частина припадає на Дніпропетровськ, Донецьк, Одесу, Запоріжжя, Харків. Тобто в цих містах розташовано більше 70% усіх страхових компаній. Нерівномірність розподілу особливо помітна в регіонах [9].

На ринку ДМС зростає концентрація страхових платежів в руках найбільших страхових компаній. Якщо у 2010 р. на частку десяти найбільших страховиків припадало 38,4% валових страхових платежів по ДМС, то у 2011 р. цей показник зріс до 42,5% [11].

Для більш повного уявлення про діяльність страхових компаній у сфері медичного страхування, розробки шляхів розвитку галузі та прогнозування рівня розвитку на перспективу, нами було проведено SWOT-аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища їх функціонування, виявлено найбільш реальні можливості та загрози (табл. 6).

Практична доцільність здійснення SWOT-аналізу ринку страхових послуг медичного страхування полягає в тому, що він визначає шляхи покращення результативності діяльності страхових компаній.

Матриця SWOT-аналізу ринку медичного страхування України

	Можливості	Загрози
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– введення обов'язкового медичного страхування;</li> <li>– розвиток страхового посередництва;</li> <li>– вдосконалення системи інвестування страхових резервів;</li> <li>– низький рівень фінансування охорони здоров'я;</li> <li>– формування середнього класу в Україні;</li> <li>– високий рівень освіти;</li> <li>– орієнтація на західний стиль життя;</li> <li>– медичне страхування стає елементом корпоративної культури підприємств</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– політична та економічна нестабільність;</li> <li>– високий рівень інфляції;</li> <li>– зростання курсів іноземних валют;</li> <li>– зростання цін на послуги;</li> <li>– конкуренція з боку іноземних страховиків;</li> <li>– податкове законодавство;</li> <li>– відсутність обов'язкового страхування відповідальності лікарів за нанесену пацієнту шкоду;</li> <li>– тіньові розрахунки з лікарями;</li> <li>– низька кадрова забезпеченість;</li> <li>– скорочення чисельності населення;</li> <li>– низька страхова культура</li> </ul>
Сильні сторони	Поле «Сім»	Поле «СіЗ»
<ul style="list-style-type: none"> <li>– ринок, що динамічно розвивається;</li> <li>– зростання рівня капіталізації страхового ринку;</li> <li>– зростання обсягу страхових операцій;</li> <li>– створення асистанських центрів;</li> <li>– можливості для розвитку;</li> <li>– широкий вибір програм страхування;</li> <li>– гнучка цінова політика;</li> <li>– обов'язкове медичне страхування іноземних громадян, що тимчасово перебувають на території України</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– вдосконалення програм медичного страхування;</li> <li>– введення нових фінансових інструментів для розміщення резервів страховиків;</li> <li>– розвиток системи страхового посередництва;</li> <li>– залучення більшої кількості клієнтів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– виключення з полісів страхування певних ризиків;</li> <li>– лобіювання інтересів у Верховній Раді;</li> <li>– формування попиту на страхові продукти;</li> <li>– створення конкурентоспроможних страхових продуктів;</li> <li>– перепідготовка кадрів;</li> <li>– формування страхової культури населення;</li> <li>– боротьба з моральним навантаженням</li> </ul>
Слабкі сторони	Поле «СліМ»	Поле «СліЗ»
<ul style="list-style-type: none"> <li>– недосконалість законодавчої бази;</li> <li>– високий рівень концентрації ринку;</li> <li>– обмежені можливості для інвестування;</li> <li>– низький рівень конкурентоспроможності національних страховиків;</li> <li>– інформаційна закритість;</li> <li>– слабкий рівень інституціонального розвитку;</li> <li>– відсутність маркетингових стратегій діяльності</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– удосконалення нормативно-правової бази страхування;</li> <li>– створення висококонкурентного ринку;</li> <li>– збільшення рівня конкурентоспроможності вітчизняних страховиків;</li> <li>– інформаційна діяльність;</li> <li>– розробка ефективних маркетингових стратегій;</li> <li>– розвиток інфраструктури страхового ринку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– вдосконалення законодавчої бази;</li> <li>– впровадження обов'язкового медичного страхування;</li> <li>– створення маркетингових служб у страхових компаніях;</li> <li>– впровадження ризик-менеджменту у страхову діяльність</li> </ul>

Результати SWOT-аналізу дозволяють створити початкову інформаційну базу для її подальшої обробки, дають змогу адекватно оцінити рівень розвитку галузі, виявити конкурентні переваги та визначити напрями подальшого прикладання зусиль щодо зростання страхового ринку.

На основі результатів SWOT-аналізу (див. табл. 6) можемо визначити стратегічні пріоритети розвитку ринку медичного страхування України: удосконалення податкового, бюджетного, антимонопольного, медичного та цивільного законодавства, що регулює сферу медичного страхування; підвищення якості здійснення страховим ринком функцій по акумуляції коштів населення, підприємств та трансформації їх в інвестиції; організація ризик-менеджменту в діяльності страховиків тощо [5].

#### ВИСНОВКИ

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що в розвитку медичного страхування проглядаються такі тенденції: питома вага добровільного медичного страхування на вітчизняному страховому ринку щорічно зростає; відбу-

вається пересегментація ринку, тобто, інтерес до елітних програм зберігається, але розширюється попит на недорогі класичні продукти. Крім того, щоб забезпечити себе від дуже великих виплат, компанії вводять ліміти на оплату окремих послуг і медикаментів. Проте, знаходиться все більше громадян, які готові задовольнитися малим і, не дивлячись на обмеження, все ж таки витрачають гроші на страховку. Тому, боротьба за недорогий сегмент ринку вже найближчим часом може стати неабиякою. Конкуренція за підприємства зараз досить жорстка, але якщо подивитися на рекламу будь-якої страхової компанії, що працює в медичному сегменті, то можна відзначити, що майже всі (навіть ті, хто не робить цього на практиці) декларують і роботу з фізичними особами. Отже, можна прогнозувати, що, підготувавши підґрунтя, усі серйозні компанії незабаром вийдуть на роздрібні продажі. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Безугла В. О. Страхування : навч. пос. / В. О. Безугла, І. І. Постіл, Л. П. Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 582 с.

2. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 86/98 – ВР зі змінами і доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

3. Капшук О. Г. Сучасний стан та перспективи розвитку добровільного медичного страхування в Україні / О. Г. Капшук, А. П. Ситник, В. М. Пашенко // Медицина транспорту України. – 2007. – № 2. – С. 87 – 91.

4. Куценко В. І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) : монографія / За наук. ред. д. е. н., проф., чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина ; РВПС України НАН України. – Ніжин : Видавництво «Аспект – Поліграф», 2008. – 818 с.

5. Кучеренко В. З. Механізми регулювання і оцінка ефективності ринку добровільного медичного страхування в країнах Європейського Союзу / В. З. Кучеренко, С. А. Мартынчик, Д. Л. Тимчинский // Экономика здравоохранения. – 2006. – № 3-4. – С. 5 – 17.

6. Мних М. В. Медичне страхування та необхідність його запровадження в Україні / М. В. Мних // Економіка та держава. – 2007. – № 2. – С. 40 – 42.

7. Рудень В. В. Передумови запровадження обов'язкового медичного страхування. / В. В. Рудень, О. М. Сидорчук // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 71 – 78.

8. Стеценко В. Ю. Обов'язкове медичне страхування в Україні: адміністративно-правовий аналіз основних законопроектів // Юридична наука і практика. – 2011. – № 1. – С. 71 – 77.

9. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.

10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/734.html>

11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/>

**Рецензент** – д-р екон. наук, доцент, проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку, завідувач кафедри менеджменту інвестиційної діяльності **Скидан О. В.**

УДК 005.53

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ВІДТВОРЕННЯ У БАНКУ

ЧМУТОВА І. М., ТИСЯЧНА Ю. С.

УДК 005.53

### Чмутова І. М., Тисячна Ю. С. Теоретико-методичне забезпечення управління процесами відтворення у банку

Розроблено теоретико-методичне забезпечення управління процесами відтворення в банку, яке дозволяє визначити позицію банку залежно від рівня доходних активів у його загальних активах та інтегральних показників оцінки складових системи управління відтворювальних процесів. Забезпечення передбачає дотримання послідовності етапів формування запропонованої матриці: оцінка складових системи управління відтворювальних процесів у банку, визначення їх рівня та рівня доходних активів банку в його загальних активах, виявлення впливу на нього підсистем системи управління відтворювальних процесів у банку, формування матриці «питома вага доходних активів банку у загальних активах – інтегральний показник оцінки підсистем системи управління відтворювальних процесів у банку».

**Ключові слова:** система управління відтворювальними процесами в банку, інтегральний показник оцінки, підсистема системи управління відтворювальними процесами в банку, рівень доходних активів банку в загальних активах, матриця, позиція банку.

Рис.: 4. Табл.: 1. Бібл.: 22.

**Чмутова Ірина Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: [irinabank@mail.ru](mailto:irinabank@mail.ru)

**Тисячна Юнна Сергіївна** – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра банківської справи, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: [yunna\\_t@mail.ru](mailto:yunna_t@mail.ru)

УДК 005.53

### Чмутова И. Н., Тисячная Ю. С. Теоретико-методическое обеспечение управления процессами воспроизводства в банке

Разработано теоретико-методическое обеспечение управления процессами воспроизводства в банке, позволяющее определить позицию банка в зависимости от уровня доходных активов в общих активах и интегральных показателей оценки составляющих системы управления воспроизводственными процессами. Обеспечение предусматривает соблюдение последовательности этапов формирования предложенной матрицы: оценка составляющих системы управления воспроизводственными процессами в банке, определение их уровня и уровня доходных активов банка в его общих активах, выявление влияния на него подсистем системы управления воспроизводственными процессами в банке, формирование матрицы «удельный вес доходных активов банка в общих активах – интегральный показатель оценки подсистем системы управления воспроизводственными процессами в банке».

**Ключевые слова:** система управления воспроизводственными процессами в банке, интегральный показатель оценки, подсистема системы управления воспроизводственными процессами в банке, уровень доходных активов банка в общих активах, матрица, позиция банка.

Рис.: 4. Табл.: 1. Библ.: 22.

**Чмутова Ирина Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры банковского дела, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: [irinabank@mail.ru](mailto:irinabank@mail.ru)

**Тисячная Юнна Сергеевна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра банковского дела, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: [yunna\\_t@mail.ru](mailto:yunna_t@mail.ru)

UDC 005.53

### Chmutova I. N., Tsyachnaya Y. S. Theoretical and Methodological Support to the Management of Reproduction in the Bank

The theoretical and methodological support to the management of reproduction processes in the bank was developed. It allows to determine the position of the bank, depending on the level of profit assets to its total assets and integral components of performance evaluation system of reproduction processes in the bank. It suggests that the sequence of stages formation in the proposed matrix: management of reproduction processes in the bank system components evaluation and determines their level and the level of profit assets to total assets, identifying the impact that sub-system of reproduction processes in the bank, forming a matrix «proportion of profit assets to total assets – an integral indicator estimates subsystems of the management of reproduction processes in the bank system».

**Key words:** management system reproductive process of the bank, , integral index of estimation, component systems of reproduction process management system, level of profitable assets of the bank in total assets, matrix, position of the bank.

Pic.: 4. Tabl.: 1. Bibl.: 22.

**Chmutova Irina N.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Banking, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: [irinabank@mail.ru](mailto:irinabank@mail.ru)

**Tsyachnaya Yunna S.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Banking, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: [yunna\\_t@mail.ru](mailto:yunna_t@mail.ru)

2. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 86/98 – ВР зі змінами і доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

3. Капшук О. Г. Сучасний стан та перспективи розвитку добровільного медичного страхування в Україні / О. Г. Капшук, А. П. Ситник, В. М. Пашенко // Медицина транспорту України. – 2007. – № 2. – С. 87 – 91.

4. Куценко В. І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) : монографія / За наук. ред. д. е. н., проф., чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина ; РВПС України НАН України. – Ніжин : Видавництво «Аспект – Поліграф», 2008. – 818 с.

5. Кучеренко В. З. Механізми регулювання і оцінка ефективності ринку добровільного медичного страхування в країнах Європейського Союзу / В. З. Кучеренко, С. А. Мартынчик, Д. Л. Тимчинский // Економіка здравоохоронення. – 2006. – № 3-4. – С. 5 – 17.

6. Мних М. В. Медичне страхування та необхідність його запровадження в Україні / М. В. Мних // Економіка та держава. – 2007. – № 2. – С. 40 – 42.

7. Рудень В. В. Передумови запровадження обов'язкового медичного страхування. / В. В. Рудень, О. М. Сидорчук // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 71 – 78.

8. Стеценко В. Ю. Обов'язкове медичне страхування в Україні: адміністративно-правовий аналіз основних законопроектів // Юридична наука і практика. – 2011. – № 1. – С. 71 – 77.

9. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.

10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/734.html>

11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/>

**Рецензент** – д-р екон. наук, доцент, проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку, завідувач кафедри менеджменту інвестиційної діяльності **Скидан О. В.**

УДК 005.53

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ВІДТВОРЕННЯ У БАНКУ

ЧМУТОВА І. М., ТИСЯЧНА Ю. С.

УДК 005.53

### Чмутова І. М., Тисячна Ю. С. Теоретико-методичне забезпечення управління процесами відтворення у банку

Розроблено теоретико-методичне забезпечення управління процесами відтворення в банку, яке дозволяє визначити позицію банку залежно від рівня доходних активів у його загальних активах та інтегральних показників оцінки складових системи управління відтворювальних процесів. Забезпечення передбачає дотримання послідовності етапів формування запропонованої матриці: оцінка складових системи управління відтворювальних процесів у банку, визначення їх рівня та рівня доходних активів банку в його загальних активах, виявлення впливу на нього підсистем системи управління відтворювальних процесів у банку, формування матриці «питома вага доходних активів банку у загальних активах – інтегральний показник оцінки підсистем системи управління відтворювальних процесів у банку».

**Ключові слова:** система управління відтворювальними процесами в банку, інтегральний показник оцінки, підсистема системи управління відтворювальними процесами в банку, рівень доходних активів банку в загальних активах, матриця, позиція банку.

Рис.: 4. Табл.: 1. Бібл.: 22.

**Чмутова Ірина Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: [irinabank@mail.ru](mailto:irinabank@mail.ru)

**Тисячна Юнна Сергіївна** – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра банківської справи, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: [yunna\\_t@mail.ru](mailto:yunna_t@mail.ru)

УДК 005.53

### Чмутова И. Н., Тисячная Ю. С. Теоретико-методическое обеспечение управления процессами воспроизводства в банке

Разработано теоретико-методическое обеспечение управления процессами воспроизводства в банке, позволяющее определить позицию банка в зависимости от уровня доходных активов в общих активах и интегральных показателей оценки составляющих системы управления воспроизводственными процессами. Обеспечение предусматривает соблюдение последовательности этапов формирования предложенной матрицы: оценка составляющих системы управления воспроизводственными процессами в банке, определение их уровня и уровня доходных активов банка в его общих активах, выявление влияния на него подсистем системы управления воспроизводственными процессами в банке, формирование матрицы «удельный вес доходных активов банка в общих активах – интегральный показатель оценки подсистем системы управления воспроизводственными процессами в банке».

**Ключевые слова:** система управления воспроизводственными процессами в банке, интегральный показатель оценки, подсистема системы управления воспроизводственными процессами в банке, уровень доходных активов банка в общих активах, матрица, позиция банка.

Рис.: 4. Табл.: 1. Библ.: 22.

**Чмутова Ирина Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры банковского дела, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: [irinabank@mail.ru](mailto:irinabank@mail.ru)

**Тисячная Юнна Сергеевна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра банковского дела, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: [yunna\\_t@mail.ru](mailto:yunna_t@mail.ru)

UDC 005.53

### Chmutova I. N., Tsyachnaya Y. S. Theoretical and Methodological Support to the Management of Reproduction in the Bank

The theoretical and methodological support to the management of reproduction processes in the bank was developed. It allows to determine the position of the bank, depending on the level of profit assets to its total assets and integral components of performance evaluation system of reproduction processes in the bank. It suggests that the sequence of stages formation in the proposed matrix: management of reproduction processes in the bank system components evaluation and determines their level and the level of profit assets to total assets, identifying the impact that sub-system of reproduction processes in the bank, forming a matrix «proportion of profit assets to total assets – an integral indicator estimates subsystems of the management of reproduction processes in the bank system».

**Key words:** management system reproductive process of the bank, , integral index of estimation, component systems of reproduction process management system, level of profitable assets of the bank in total assets, matrix, position of the bank.

Pic.: 4. Tabl.: 1. Bibl.: 22.

**Chmutova Irina N.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Banking, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: [irinabank@mail.ru](mailto:irinabank@mail.ru)

**Tsyachnaya Yunna S.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Banking, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: [yunna\\_t@mail.ru](mailto:yunna_t@mail.ru)

Результатом ефективної діяльності банку є досягнення ним надійної та стійкої економічної позиції в динамічному конкурентному середовищі, проте досягнення та забезпечення цього на довгостроковій основі є можливим тільки при зваженому управлінні його відтворювальними процесами. Специфіка діяльності банківської установи як активного фінансового посередника ринку полягає в її можливості здійснювати перерозподіл позичкових капіталів на грошовому ринку, брати участь у формуванні пропозиції грошей, безпосередньо впливати на ринкову кон'юнктуру й економічне зростання країни через спрямування акумульованих коштів у пріоритетні сфери економіки країни. Особливістю здійснення відтворювальних процесів у банку є забезпечення головним чином обігу фінансового капіталу й створення при цьому доданої вартості, що дозволить здійснювати банківську діяльність безперервно, а при ефективному управлінні – на розширеній основі. Проте велика кількість неприбуткових банків України свідчить про наявність суттєвих проблем у їх менеджменті [1], що перешкоджає безперервності їх відтворювальних процесів і вкрай негативно впливає на національну економіку. Отже, ситуація, що склалася, обумовлює необхідність розробки теоретико-методичного забезпечення управління процесами відтворення в банку.

Дослідженню відтворювальних процесів присвячені роботи Г. В. Астапової, А. Г. Вагонової, Л. В. Городянської, Н. А. Єфіменко, І. В. Журавльової, Л. М. Ільч, О. В. Кленіна, С. М. Козьменка, Т. А. Васильєвої, І. Д. Скляр, О. О. Кундицького, І. В. Левицької, В. В. Пилипів, М. М. Салун, В. Ф. Семенова, С. І. Логвіновської та ін. [2 – 15], проте недостатньо уваги приділено управлінню відтворювальними процесами в фінансовій сфері, зокрема в банку.

Метою статті є розробка теоретико-методичного забезпечення управління процесами відтворення в банку.

Управління відтворювальними процесами фінансово-кредитної установи характеризується складністю досягнення їх безперервності та врахуванням усіх особливостей складових цих процесів, що потребує застосування комплексного підходу, який реалізується в системі управління відтворювальними процесами банку (СУВПБ), і сприятиме врахуванню усіх особливостей складових відтворювальних процесів через управління відповідними підсистемами. Запропоновану структуру СУВПБ з урахуванням специфіки банківської діяльності наведено на рис. 1.



Рис. 1. Структура системи управління відтворювальними процесами в банку

Для забезпечення подальшого розвитку банків України в умовах жорсткої конкуренції та зниження їх рентабельності, для прискорення їх адаптації до динамічного зовнішнього середовища необхідною умовою є виявлення резервів і зосередження уваги на наявних можливостях банку і його потенціалі, для чого перш за все необхідно провести діагностику СУВПБ та її складових.

Проведення оцінки СУВПБ у цілому потребує перш за все здійснення оцінки кожної з її складових, при цьому слід враховувати особливості підсистем, що обумовлює різні підходи до способу оцінки (рис. 2). Так, підсистеми фінансового менеджменту, операційного менеджменту та менеджменту персоналу доцільно оцінювати кількісно на основі системи кількісних часткових показників аналізу, а підсистеми інформаційного, інноваційного менеджменту, маркетингу та організаційної культури – якісно, із залученням експертів-практиків, що обумовлено складністю застосування кількісної оцінки означених підсистем.

Відмінність підходів до способу оцінки підсистем СУВПБ обумовлює відмінність у методичних підходах до їх інтегральної оцінки. Перш за все треба зазначити, що необхідність саме в інтегральній оцінці полягає в необхідності зведення множини ознак (показників), якими описується кожна підсистема до одного інформативного показника, який є комплексним, оскільки враховує різні аспекти функціонування складової СУВПБ.

Так, для кількісно оцінених підсистем (підсистеми менеджменту операційної діяльності, фінансового менеджменту, менеджменту персоналу) доцільно застосувати метод таксономії. При побудові інтегрального таксономічного показника відповідальним етапом є вибір еталонного значення за кожним показником, що характеризує відповідну підсистему в групі досліджуваних банків. Ця процедура потребує чіткого розуміння економічної суті фінансових коефіцієнтів та характеру їх впливу на кінцевий результат, що дозволить потім адекватно інтерпретувати отримане значення інтегрального таксономічного показника.

Для якісно оцінених підсистем (підсистеми інформаційного, інноваційного менеджменту, маркетингу та організаційної культури) із залученням експертної групи для побудови інтегрального показника доцільно застосувати метод адитивного згортання, що передбачає реалізацію певних процедур.

Метод адитивного згортання реалізується з урахуванням значущості нормованих фактичних значень показників [16, с. 223], що характеризують підсистеми СУВПБ. Попередньо для редукції описових ознак підсистем використовується факторний аналіз методом головних компонент багатовимірного статистичного аналізу, що дає можливість згорнути величини якісних ознак і отримати латентні узагальнені фактори [17; 18, с. 192]. Для визначення коефіцієнтів значущості попередньо необхідно розрахувати показник питомої ваги доходних активів банку у його загальних активах, що характеризує можливість банку до забезпечення доходності. Далі на основі множинної регресії визначається вплив на показник питомої ваги доходних активів банку

у його загальних активах банку латентних узагальнених факторів підсистем інформаційного, інноваційного менеджменту, маркетингу, організаційної культури СУВПБ, визначення коефіцієнта значущості узагальнених факторів означених підсистем (нормування отриманих  $\beta$ -коефіцієнтів), що є необхідним етапом для побудови інтегральних показників оцінки означених підсистем СУВПБ на основі адитивного методу згортання.

Характеристику першого та другого етапів оцінки СУВПБ наведено в *табл. 1*.

Для забезпечення адекватності управлінських впливів реальним можливостям банку пропонується формування матриці «рівень доходних активів у загальних активах банку – інтегральний показник оцінки підсистем СУВПБ». Мета даного етапу полягає у формуванні матричної моделі співвідношення інтегральної оцінки значущих підсистем з

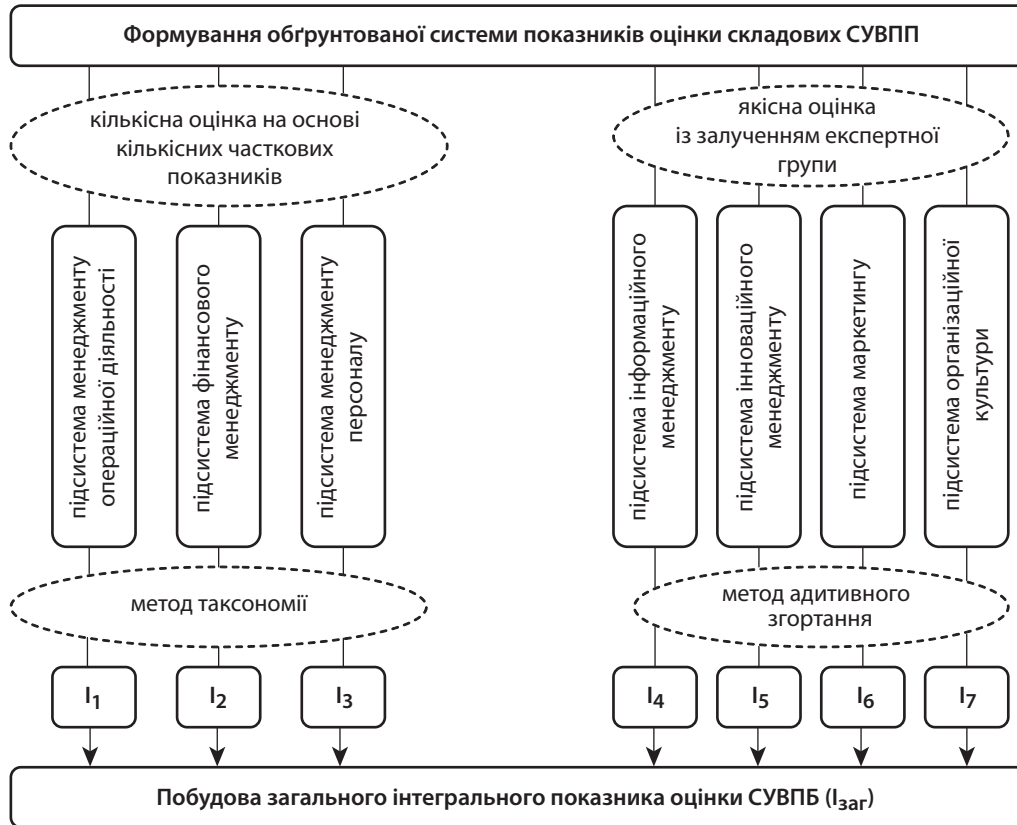


Рис. 2. Зміст етапів оцінки СУВПБ та її підсистем

Узагальнений інтегральний показник оцінки СУВПБ складається з інтегральних показників оцінки її підсистем і розраховується на основі середньої арифметичної. Він надає інформацію щодо стану управління СУВПБ та тенденцій його змін.

Для забезпечення цілеспрямованого управлінського впливу для досягнення поставленої мети в межах власних можливостей банку пропонується дослідити вплив складових СУВПБ на спроможність банку заробити дохід, що визначається показником питомої ваги доходних активів банку у його загальних активах. Цей показник характеризує структуру активів з позиції їх доходності і свідчить про можливість банку генерувати дохід для забезпечення відтворювальних процесів.

Залежність можливості банку заробити дохід від складових СУВПБ, тобто як впливає управління відповідними підсистемами на потенційну доходність банку, визначається на основі багатфакторного регресійного аналізу. Таким чином, цілеспрямованість управлінського впливу забезпечується розробкою та реалізацією організаційних заходів саме для значущих підсистем СУВПБ, що сприятиме досягненню необхідного результату оперативніше та з порівняно меншими витратами.

позиції забезпечення ефективної діяльності банку та рентабельності активів як критерія ефективності діяльності банку та позиціонування банку у цій матриці. Досягнення цієї мети передбачає вирішення ряду завдань (*рис. 3*).

Перше завдання, яке необхідно вирішити для формування матриці «рівень доходних активів у загальних активах банку – інтегральний показник оцінки підсистем СУВПБ» – сформулювати шкали якісних рівнів показника питомої ваги доходних активів у загальних активах банку та інтегральних показників, що характеризують складові СУВПБ. Для цього пропонується використовувати метод експертних оцінок, який дозволяє присвоїти числовим значенням інтегральних показників складових СУВПБ і показника питомої ваги доходних активів у загальних активах банку лінгвістичні змінні. Експерти повинні визначити три якісні рівні означених показників: високий, середній та низький. За допомогою функції приналежності на основі теорії нечітких множин необхідно визначити числові інтервали кожного з рівнів [19, 20]. Таким чином, формування шкал якісних рівнів показника питомої ваги доходних активів у загальних активах банку та інтегральних показників оцінки складових СУВПБ є базою для вирішення друго-

го завдання – побудови матриці «рівень доходних активів у загальних активах банку – інтегральний показник оцінки складових СУВПБ». З цією метою застосовується матричний підхід, який вважається одним з найпопулярніших методів оцінки якості діяльності підприємства. Матриця – це двовимірний або багатовимірний графік, що ілюструє стратегічні позиції підприємства за обраними показниками [21, с. 333].

Розроблена шкала якісних ознак інтегральних показників оцінки складових СУВПБ дозволить розробити матрицю «рівень доходних активів у загальних активах банку – інтегральний показник оцінки складових СУВПБ» розмірністю 3 × 3 (рис. 4).

У стратегічному управлінні однією з найпопулярніших матриць розмірністю дев'ять квадрантів є ма-

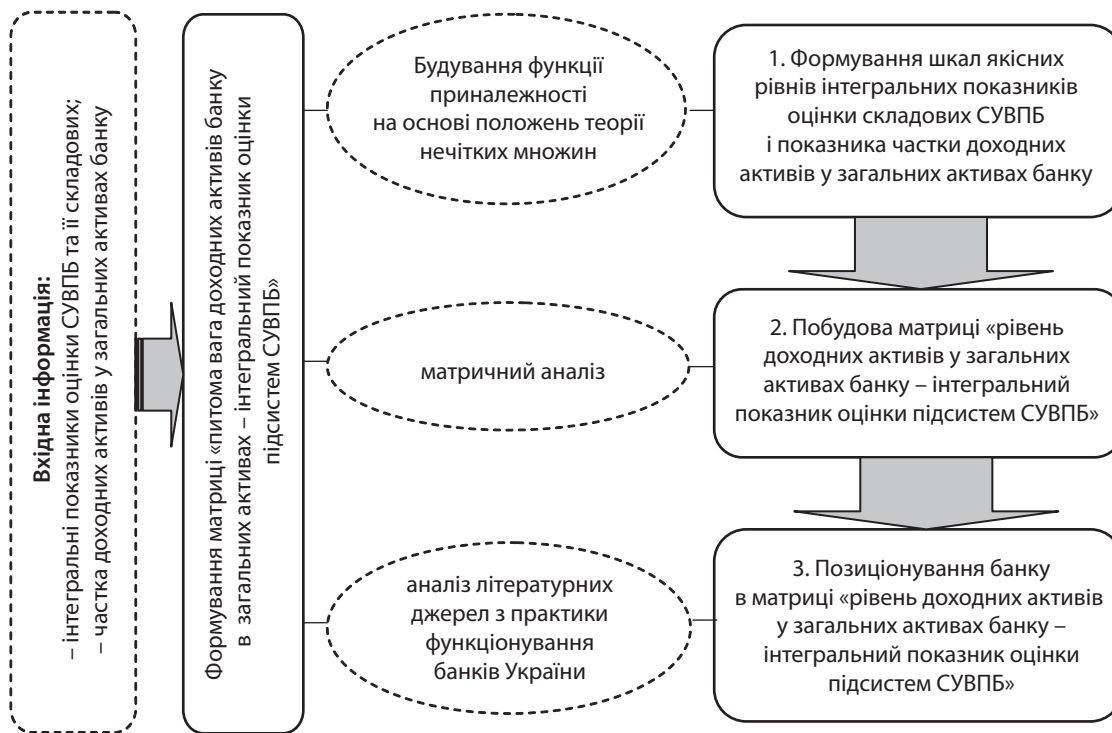
триця General Electric-McKinsey. Параметрами матриці General Electric-McKinsey за вертикаллю виступають привабливість стратегічної зони господарювання (СЗГ) та позиція конкуренції – за горизонталлю [22].

**Н**а відміну від матриці General Electric-McKinsey, яка активно використовується в стратегічному управлінні та ставить завдання визначення стратегії, у роботі необхідно лише визначити вектор спрямування дій керівництва досліджуваних банків у розрізі значущих складових СУВПБ для забезпечення доходності активів банку та умов для здійснення відтворювальних процесів на безперервній та розширеній основі відповідно до кожного квадранту [22].

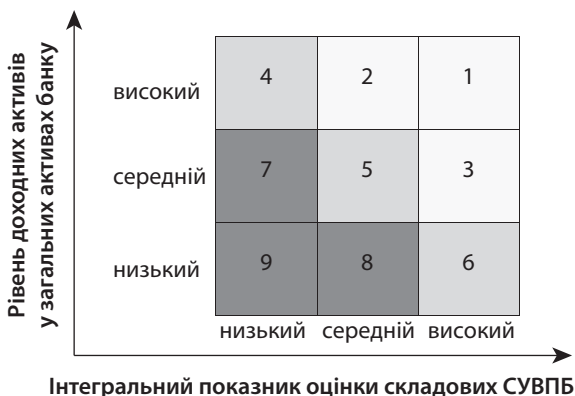
Таблиця 1

**Характеристика завдань першого та другого етапів оцінки СУВПБ з позиції забезпечення доходної діяльності банку**

Завдання	Вхідна інформація	Інструментарій вирішення завдання	Методичне забезпечення
<i>Етап 1. Оцінка СУВПБ та її підсистем</i>			
1.1. Формування обґрунтованої системи показників оцінки підсистем СУВПБ	Результати анкетування респондентів, дані форм фінансової звітності	Метод експертних оцінок, аналіз літературних джерел	Процедура формування системи показників оцінки підсистем СУВПБ
1.2. Розрахунок інтегральних таксономічних показників	Етап 1.1.	Метод таксономії	Послідовність формування інтегральних таксономічних показників рівня розвитку підсистем менеджменту операційної діяльності, фінансового менеджменту та менеджменту персоналу СУВПБ
1.3. Проведення факторного аналізу підсистем інформаційного, інноваційного менеджменту, маркетингу, організаційної культури СУВПБ	Етап 1.1.	Метод головних компонент	Послідовність проведення факторного аналізу методом головних компонент
1.4. Визначення рівня доходних активів у загальних активах банку	Форми фінансової звітності	Аналіз літературних джерел	Процедура розрахунку частки доходних активів у загальних активах банку
1.5. Визначення впливу на рівень доходних активів у загальних активах банку латентних узагальнених факторів підсистем на основі множинної регресії	Етапи 1.3. – 1.4.	Метод множинної регресії	Процедура проведення множинної регресії
1.6. Побудова інтегральних показників оцінки підсистем інформаційного, інноваційного менеджменту, підсистем маркетингу, організаційної культури, на основі адитивного методу згортання	Етапи 1.3. – 1.5.	Адитивний метод згортання	Процедура розрахунку інтегральних показників
1.7. Побудова узагальнюючого інтегрального показника оцінки СУВПБ	Етапи 1.2. – 1.6.	Метод середньої арифметичної	Підхід до формування узагальнюючого інтегрального показника оцінки СУВПБ
<i>Етап 2. Визначення залежності питомої ваги доходних активів банку у загальних активах від складових СУВПБ</i>			
Визначення впливових підсистем СУВПБ для забезпечення високої доходності активів банку	Етапи 1.2., 1.4., 1.6.	Багатофакторний регресійний аналіз	Етапи проведення багатофакторного регресійного аналізу



**Рис. 3. Етапи формування матриці «рівень доходних активів в загальних активах банку – інтегральний показник оцінки підсистем СУВПБ»**



**Рис. 4. Матриця «рівень доходних активів у загальних активах банку – інтегральний показник оцінки складових СУВПБ»**

Побудована матриця містить у собі дев'ять квадрантів. Параметрами в запропонованій матриці виступають рівень доходних активів у загальних активах банку за вертикаллю та інтегральний показник оцінки значущих для забезпечення цього високого рівня складові СУВПБ – за горизонталлю.

Праві верхні квадранти (1 – 3) характеризують найбільш сприятливу позицію з точки зору забезпечення одночасно високого (середнього) рівня показника питомої ваги доходних активів у загальних активах банку та високого (середнього) рівня показника оцінки складових СУВПБ, тобто ці квадранти враховують високі або середні значення показників основоутворюючих параметрів порівняно з іншими.

Нижні ліві квадранти (7 – 9) характеризують небажану ситуацію та свідчать про необхідність швидкого та ефективного втручання в управління з метою запобігання можли-

вих серйозних негативних наслідків для банку. Ці квадранти враховують одні з найнижчих і жодного з вищих значень показників основоутворюючих параметрів матриці.

Середня область або погранична (4 – 6) характеризує ситуацію, коли банк за певних умов може перейти або до правих верхніх квадрантів, або до нижніх лівих квадрантів. Квадрант 4 характеризує ситуацію, коли частка доходних активів у загальних активах банку висока, проте низький інтегральний показник оцінки складових СУВПБ, тобто банк здатний генерувати дохід для забезпечення подальшої діяльності, але відповідна підсистема СУВПБ стримує це, тому такий квадрант свідчить про необхідність розробки системи управлінських впливів і заходів безпосередньо для означеної складової СУВПБ.

Квадрант 6, навпаки, характеризує високий інтегральний показник оцінки складових СУВПБ порівняно з низькою питомою вагою доходних активів у загальних активах банку. Така ситуація свідчить про наявність інших причин, що зумовили зниження спроможності банку щодо генерування доходу, отже система управлінських впливів і заходів повинна бути спрямованою на поліпшення структури активів банку з урахуванням інших складових СУВПБ.

### ВИСНОВКИ

Таким чином, запропоноване теоретико-методичне забезпечення управління процесами відтворення у вітчизняних банках на основі формування матриці взаємозв'язку рівня доходних активів у загальних активах банку і показників оцінки підсистем СУВПБ допомагають визначити не тільки поточну позицію банку, але й служать основою розробки необхідного комплексу заходів для її поліпшення або закріплення. ■



## ЛІТЕРАТУРА

1. Дані фінансової звітності банків України станом на 01.01. 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=64097](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097)
2. **Астапова Г. В.** Фінансові механізми відтворення та оновлення основних фондів підприємств: монографія / Г. В. Астапова, С. Т. Пілецька, І. В. Біскупська ; Нац. акад. наук України, Ін-т економіки пром-сті НАН України, Нац. авіац. ун-т. – К. : Донецьк: НАУ, 2012. – 199 с.
3. **Вагонова А. Г.** Воспроизводство в угольной промышленности: монография / А. Г. Вагонова. – Донецк : НАН Украины ; Ин-т экономики пром-сти, 2004. – 160 с.
4. **Городянська Л. В.** Відтворення основних засобів на підприємствах України: теорія і практика обліку та аналізу: монографія / Л. В. Городянська ; Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К. : КНЕУ, 2008. – 224 с.
5. **Єфіменко Н. А.** Управління процесами відтворення машинобудування / Н. А. Єфіменко ; Черкаський національний ун-т ім. Богдана Хмельницького. – Черкаси, 2007. – 376 с.
6. Фінанси підприємств: теоретико-методичне забезпечення формування та відтворення : монографія / За заг. ред. І. В. Журавльової. – Х. : ХНЕУ, 2010. – 428 с.
7. **Золотарев А. Н.** Повышение продуктивности воспроизводственных процессов (на примере машиностроения) : монография / А. Н. Золотарев. – Харьков : Изд. Дом. «ИНЖЭК», 2004. – 172 с.
8. **Ільч Л. М.** Ефективність відтворення трудового потенціалу України : монографія / Л. М. Ільч. – К. : Енергія плюс, 2007. – 212 с.
9. **Кленін О. В.** Ефективність відтворення основного капіталу підприємств / О. В. Кленін. – Донецьк, 2006. – 196 с.
10. Циклы воспроизводства капитала : монография / С. Н. Козьменко, Т. А. Васильева, И. Д. Скляр и др. – Сумы : Деловые перспективы, 2005. – 221 с.
11. **Кундицький О. О.** Регулювання фінансової бази відтворення факторів виробництва : монографія / О. О. Кундицький. – Л. : Тріада плюс, 2011. – 549 с.
12. **Левицька І. В.** Відтворення основних засобів: теорія і практика : монографія / І. В. Левицька. – Вінниця : [Нац. ун-т харч. технологій], 2010. – 281 с.
13. **Пилипів В. В.** Управління відтворенням територіальних економічних систем у фінансовому просторі: монографія / В. В. Пилипів; НАН України, Рада по вивч. продукт. сил України. – К. : РВПС України НАНУ, 2011. – 399 с.
14. **Салун М. М.** Відтворення та модернізація трудового потенціалу підприємства (території): монографія / М. М. Салун – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 236 с.
15. **Семенов В. Ф.** Фінансове та ресурсне забезпечення відтворення еколого-виробничих систем : монографія / В. Ф. Семенов, С. І. Логвіновська ; Одес. держ. екон. ун-т. – Одеса : Фенікс, 2011. – 313 с.
16. **Пономаренко В. С.** Багатовимірний аналіз соціально-економічних систем: навчальний посібник / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 384 с.
17. **Дубров А. М.** Многомерные статистические методы : учебник / А. М. Дубров, В. С. Мхитарян, Л. И. Трошин. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 352 с.
18. **Чмутова І. М.** Капітал підприємства: аналіз, оцінка, інструменти управління та роль банківської системи у його фінансуванні : монографія / І. М. Чмутова, О. В. Пересунько. – Х. : ФОП Павленко О. Г.; ВД «ІНЖЕК», 2010. – 380 с.
19. **Чмутова І. М.** Обґрунтування якісних рівнів показників ефективності управління відтворювальними процесами підприємства / І. М. Чмутова, Ю. С. Тисячна // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – Тернопіль : ТНЕУ, 2011. – Вип. 8, Ч. 2. – С. 369 – 372.
20. **Ястремська О. М.** Застосування теорії нечітких множин для якісного розмежування характеристик підприємств (на прикладі підприємств машинобудівної, харчової та легкої промисловості) / О. М. Ястремська // Економіка розвитку. – 2006. – № 3 (39). – С. 95 – 101.
21. Стратегія підприємства: підручник / Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко, Т. М. Чечетова-Терашвілі, О. В. Євченко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 560 с.
22. **Чмутова І. М.** Методичні положення формування матриці взаємозв'язку ефективності діяльності підприємства та показників оцінки складових системи управління відтворювальними процесами підприємства / І. М. Чмутова, Ю. С. Тисячна // Економіка: зб. наук. праць Харківського національного педагогічного університету ім. Г. С. Сковороди. – Х. : ХНПУ, 2011. – Вип. 11. – С. 105 – 113.

## ПРЕОДОЛЕНИЕ СОПРОТИВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И РЕАЛИЗАЦИЯ

АМОСОВ О. Ю., ДИДЕНКО Н. В.

УДК 331.1

### Амосов О. Ю., Диденко Н. В. Преодоление сопротивления изменениям: теоретические подходы и реализация

В современных условиях посткризисного развития экономики предприятия для выживания на рынке и сохранения конкурентоспособности должны вносить изменения в свою хозяйственную деятельность. В практике и научных исследованиях все больше внимания уделяется анализу методов и организационным возможностям управления изменениями. В настоящее время многие предприятия осуществляют преобразования в формах и методах управления, направленных на стимулирование развития новых экономических отношений. Целью исследования является обоснование необходимости рассмотрения научно-теоретических подходов по преодолению сопротивления изменениям и разработка мероприятий, носящих антикризисный характер. В ходе исследования проведен анализ различных подходов к преодолению сопротивления изменениям. Выделено шесть шагов, ведущих к эффективным изменениям, которые концентрируются на изменении ролей работников, конкретизации ответственности и корректировке отношений для решения конкретных организационных проблем в небольших подразделениях, цели и задачи которых могут быть четко определены.

**Ключевые слова:** сопротивление изменениям, антикризисное управление персоналом, поведение, мотивация, организационная культура.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

**Амосов Олег Юрьевич** – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Харьковского регионального института государственного управления Национальной академии государственного управления при Президенте Украины (пр. Московский, 75, Харьков, 61050, Украина)  
**E-mail:** amosovoleg@ukr.net

**Диденко Наталия Викторовна** – аспирантка, Научно-исследовательский центр промышленных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)  
**E-mail:** didenko-natasha@mail.ru

УДК 331.1

UDC 331.1

### Амосов О. Ю., Діденко Н. В. Подолання опору змінам: теоретичні підходи та реалізація

### Amosov O. Y., Didenko N. V. Overcoming Resistance to Change: Theoretical Approaches and Implementation

У сучасних умовах посткризового розвитку економіки підприємства для виживання на ринку і збереження конкурентоспроможності повинні вносити зміни у свою господарську діяльність. У практиці і наукових дослідженнях дедалі більше уваги приділяється аналізу методів та організаційним можливостям управління змінами. У даний час багато підприємств здійснюють перетворення у формах і методах управління, спрямованих на стимулювання розвитку нових економічних відносин. Метою дослідження є обґрунтування необхідності дослідження науково-теоретичних підходів щодо подолання опору змінам і розробка заходів антикризової спрямованості. У ході дослідження проведено аналіз різних підходів до подолання опору змінам. Виділено шість кроків, що ведуть до ефективних змін, які концентруються на зміні ролей працівників, конкретизації відповідальності та коригуванні відносин для вирішення конкретних організаційних проблем у невеликих підрозділах, цілі і завдання яких можуть бути чітко визначені.

In today's post-crisis development of the economy, businesses to survive in the market and remain competitive need to make changes to their business activities. In practice and research, more and more attention is paid to the methods and organizational change management capabilities. At present, many enterprises make changes in the forms and methods of management, aimed at stimulating the development of new economic relations. The purpose of this study is to review the rationale for the scientific and theoretical approaches to overcome resistance to change and the development of activities having an anti-crisis character. In the study, the analysis of various approaches to overcome resistance to change was made. It was identified six steps leading to effective change that focus on changing roles of employees, specify responsibilities and correct relations to solve specific organizational problems in small offices, goals and objectives that can be clearly defined.

**Key words:** resistance to change, crisis management personnel, behavior, motivation, organizational culture.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

**Ключові слова:** опір змінам, антикризове управління персоналом, поведінка, мотивація, організаційна культура.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Амосов Олег Юрійович** – доктор економічних наук, професор, заступник директора Харківського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України (пр. Московський, 75, Харків, 61050, Україна)  
**E-mail:** amosovoleg@ukr.net

**Amosov Oleg Yu.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Deputy Director of the Kharkiv Regional Institute of Public Administration of National Academy of Public Administration under the Office of the President of Ukraine (pr. Moskovskyy, 75, Kharkiv, 61050, Ukraine)  
**E-mail:** amosovoleg@ukr.net

**Діденко Наталя Вікторівна** – аспірантка, Науково-дослідний центр промислових проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Дерзжпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)  
**E-mail:** didenko-natasha@mail.ru

**Didenko Nataliya V.** – Postgraduate Student, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)  
**E-mail:** didenko-natasha@mail.ru

В современных условиях посткризисного развития экономики, предприятия для выживания на рынке и сохранения конкурентоспособности должны вносить изменения в свою хозяйственную деятельность. Более того, потребность в изменениях стала возникать столь часто, что их влияние на жизненный цикл предприятия уже не рассматривается как исключитель-

ное явление. В практике и научных исследованиях все больше внимания уделяется анализу методов и организационным возможностям управления изменениями. В настоящее время многие предприятия осуществляют преобразования в формах и методах управления, направленных на стимулирование развития новых экономических отношений.

Необходимость преобразований вызвана существующей социально-экономической ситуацией, которая предъявляет высокие требования к ускорению адаптации современных предприятий к изменяющимся условиям жизнедеятельности и к повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции по сравнению с иностранными производителями. Главная задача современных предприятий – преобразование в эффективные субъекты рыночной экономики, способные к самосохранению и саморазвитию. Для выполнения данной задачи предприятиям необходимо изменить подходы к проведению организационных изменений, сделав их управляемыми. Для этого на изменения необходимо реагировать быстро и четко. Обладать знанием сущности ситуации и предсказать, как она будет меняться – ценное качество любого руководителя и менеджера. Существуют факторы, замедляющие осуществление изменений на предприятии. Одним из важнейших является сопротивление изменениям со стороны работников предприятий. Предприятия без людей нет, поэтому, чтобы осуществить изменения, надо заручиться поддержкой сотрудников предприятия. Это требует больших усилий: понимание, почему возникает сопротивление, как на него реагировать, знание методов преодоления сопротивления.

В литературе встречается несколько различных подходов к управлению изменениями и преодоления сопротивления изменениям со стороны работников предприятий. В частности? можно назвать труды таких авторов, как К. Левин [7], Р. Бекхард [5], С. Герман [3], К. Тюрлих [8] и многих других.

*Цель статьи* – обоснование необходимости исследования научно-теоретических подходов по преодолению сопротивления изменениям и разработка мероприятий.

Работники осуществляют сопротивление изменениям, потому что они кажутся угрозой привычному поведенческому стереотипу, статусу или материальному вознаграждению. Если работник чувствует, что от изменений ему будет хуже, любое сопротивление с его стороны абсолютно оправдано, ведь работники прежде всего руководствуются собственными интересами и потребностями.

Сопротивление переменам может иметь разную силу и интенсивность. Оно проявляется как в форме пассивного, более или менее скрытого неприятия изменений, которое выражается в виде абсентеизма, снижения производительности или желания перейти на другую работу, так и в форме активного, открытого выступления против перестройки (например, в виде забастовки, явного уклонения от внедрения нововведений). Причина сопротивления может крыться в личных и структурных барьерах.

К личным барьерам относятся, например:

- ✦ страх перед неизвестным, когда предпочтение отдается привычному положению;
- ✦ потребность в гарантиях, особенно когда под угрозой оказывается собственное рабочее место;
- ✦ отрицание необходимости изменений и опасения явных потерь (например, сохранение той же заработной платы при увеличении затрат труда);

- ✦ угроза сложившимся на старом рабочем месте социальным отношениям;
- ✦ невовлеченность в преобразовании лиц, непосредственно касающихся изменения;
- ✦ недостаток ресурсов и времени из-за оперативной работы тормозит изменения, которые не могут быть реализованы «между делом» [4].

В качестве барьеров на уровне предприятия выступают:

- ✦ инертность сложных организационных структур, трудности переориентации мышления из-за сложившихся социальных норм;
- ✦ взаимозависимость подсистем ведет к тому, что одна тормозит реализацию всего проекта;
- ✦ сопротивление передачи привилегий определенным группам и возможных изменений в сложившемся «балансе власти»;
- ✦ прошлый негативный опыт, связанный с проектами изменений;
- ✦ сопротивление трансформационным процессам, навязанными консультантами извне [4].

Этот перечень показывает, что уже на стадии концептуальных разработок в плановом порядке может быть учтена реакция персонала на изменения. Вместе с тем подходы к реорганизации с расчетом на участие коллектива, несмотря на преимущество, чреватые очень большими потерями времени до того, как введенные меры дадут результат. Поэтому в случае необходимости быстрых и радикальных изменений должны предусматриваться и жесткие меры. В литературе встречается несколько различных подходов к управлению изменениями и преодолению сопротивления изменениям со стороны работников предприятий (табл. 1).

Авторы описывают шесть шагов, ведущих к эффективным изменениям, которые концентрируются на реорганизации ролей работников, конкретизации ответственности и корректировке отношений для решения конкретных организационных проблем в небольших подразделениях, цели и задачи которых могут быть четко определены. Сущность указанных шагов заключается в следующем:

- ✦ мобилизовать приверженность изменений через совместный анализ проблем;
- ✦ разработать общее видение организационных процессов и способов управления с тем, чтобы достичь целей, таких, как конкурентоспособность;
- ✦ стимулировать принятие нового видения, компетентности для его реализации и целостности для его распространения;
- ✦ повысить активность всех отделов без давления сверху – не форсировать эту задачу, а позволить каждому отделу найти свой путь к новой организации;
- ✦ институционализировать (закрепить, узаконить) активность через формальную политику, систему и структуру;
- ✦ контролировать и корректировать стратегии в ответ на проблемы процесса обновления.

## Подходы к преодолению сопротивления изменениям

Автор	Год	Подход
К. Левин [7]	1951	Основные механизмы управления изменениями: «Размораживание» – нарушение стабильного баланса, который поддерживает существующие типы поведения и установки. Этот процесс должен учитывать внутреннюю угрозу, которую представляют изменения по отношению к людям, и необходимость мотивировать вовлеченных в изменения людей к достижению естественного баланса путем принятия изменений. «Движение» – развитие новых ответных реакций на основе новой информации. «Замораживание» – стабилизация изменений в результате усвоения людьми новых ответных реакций
Р. Бекхард [5]	1969	Программа изменений должна включать следующие процессы: – постановка целей, которые предприятие хочет достичь в результате перестройки; – оценка текущей ситуации в контексте поставленных целей; – определение того, какие меры необходимы в переходный период; – разработка стратегии перестройки на основании анализа факторов, которые могут повлиять на нее
С. Герман [3]	1978	Важной частью управления организационными изменениями является фокусировка на неформальных отношениях, чтобы гарантировать поддержку целей, задач, стратегий и политики со стороны персонала
К. Тюрли [8]	1979	Существует пять подходов к управлению изменениями: – директивный; – переговорный; – завоевания «сердец и умов»; – аналитический; – основанный на действии
М. Бир [9]	1990	Наиболее эффективный способ изменить поведение заключается в изменении организационного контекста, в котором люди будут играть новые роли, брать на себя ответственность и создавать новые отношения. Это формирует ситуацию, которая в определенной мере «навязывает» людям новые установки и типы поведения
Д. Колб [6]	1995	Основное предположение – люди меняются, когда они учатся. Исходя из этого менеджеры изменений берут на себя ответственность за обучение сотрудников и поддержку их в этом направлении. Они обеспечивают обратную связь в создании соответствующей обстановки, где люди могли бы экспериментировать с новыми навыками
Дж. П. Коттер [2]	1995	Последовательность этапов организационных изменений, включающая убеждение работников в необходимости изменений, создание команды реформаторов, разработку и пропаганду нового видения перспектив будущих рынков и определение стратегии их завоевания, обеспечение условий для широкого участия персонала в преобразованиях
Ф. Гуияр и Дж. Келли [1]	1990-ые	Выделяют четыре необходимых элемента реализации организационных изменений: – рефрейминг; – реструктуризация; – оживление; – восстановление

Итак, анализ различных подходов позволил выделить следующие мероприятия по преодолению сопротивления изменениям (рис. 1).

Работники не хотят изменений до тех пор, пока они не будут убеждены в неприемлемости текущего варианта развития событий. Понимание этого постулата должно обеспечиваться как на интеллектуальном, так и на эмоциональном уровне.

При достижении интеллектуального влияния большое значение имеет предоставление информации, позволяющей видеть проблемы состояния. Большинство людей имеют тенденцию оценивать собственную результативность достаточно высоко, пока не столкнутся со сравнительными цифрами извне, отражающих, например, время, необходимое для введения на рынок нового продукта, процент удовлетворенности покупателей, уровень общих продаж в расчете на одного работ-

ника, – только тогда возникает понимание сопоставимости данных и формулировка отрицательного заключения об эффективности деятельности предприятия.

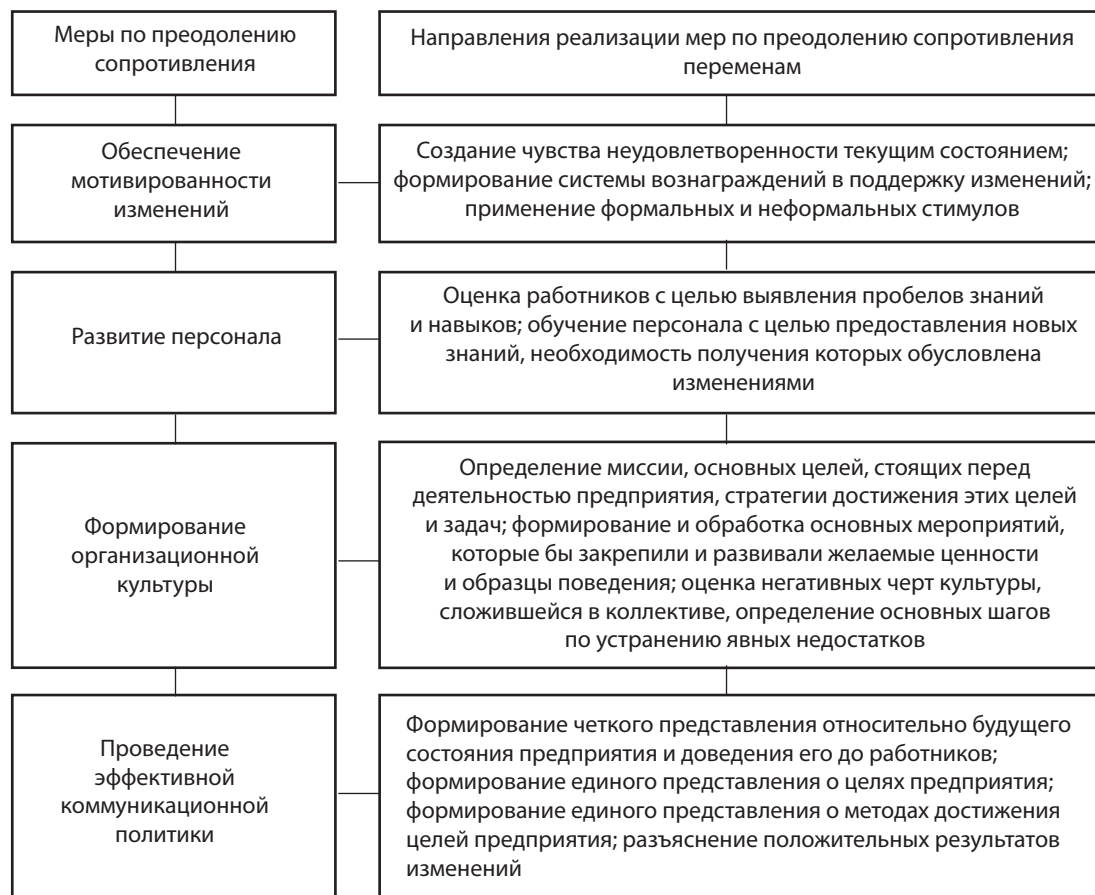
При осуществлении изменений руководитель надеется, что предприятие будет развиваться, а сотрудники будут работать еще эффективнее. Преодолевая сопротивление, необходимо задавать новые ориентиры, которые человек может принять мотивирующие к новым действиям. Необходимо иметь в виду, что работа над изменениями на предприятии – это работа с мотивацией сотрудников.

Мотивацию человека обуславливают три составляющие – инстинктивная природа потребностей, условно-рефлекторная организация высшей нервной деятельности человека и стремление человека к смыслу. Последнее отличает человека от животных и создает огромный потенциал изменений. Можно, опираясь на

инстинкт самосохранения, запугать и добиться подчинения; можно повысить заработную плату и вызвать положительную реакцию. Но если люди неправильно интерпретируют смысл изменений, ожидаемого результата получить невозможно.

мы сопротивления на следующих уровнях: организационный уровень, уровень группы и уровень индивида.

Понимание того, на каком уровне возникает сопротивление и чем он характеризуется, позволяет руководителю направить усилия в нужном направлении.



**Рис. 1. Меры по преодолению сопротивления изменениям**

В основе мотивов поведения участников изменений лежат прагматические интересы материального характера и, в частности, стремление к максимизации прибыли рассматривается в качестве основной цели деятельности. Выдвигаясь на передний план, материализм сводит к нулю значение и влияние на мотивацию деятельности таких нематериальных факторов, как потребность в самореализации, самоутверждении, любовь к своему делу, стремление к общественному признанию и другие, которые могут быть и должны быть мощным мотиватором любой какой-либо деятельности.

Руководителю нужно четко понимать и суметь донести до персонала информацию о том состоянии, которое должно наступить после изменений, и о положительных перспективах их внедрения. Чтобы руководителю не создавать проблему, которая может стать непреодолимым препятствием на пути перемен, необходимо постоянно мотивировать персонал на достижение поставленных целей, используя при этом как материальные, так и нематериальные стимулы.

Реакция руководителя на сопротивление может быть разной. Для того чтобы понять, как реагировать на сопротивление сотрудников, полезно выявить фор-

Каждому из этих уровней присущи особенности сопротивления и приемы воздействия с целью уменьшения его действия.

Организационные изменения невозможны без обучения, поэтому перед началом перемен нужно проводить учебный семинар. При этом особую роль играет понимание преобразований, которое приходит через обучение: в процессе лекционных и обязательных практических занятий происходит расстановка приоритетов, появляется новый взгляд на старые проблемы, и именно это является залогом успеха внедрения изменений как философии постоянного развития и самосовершенствования предприятия.

Привлечение максимального числа работников предприятия в процесс проведения изменений повышает чувство ответственности каждого за осуществление необходимых мер и превращает их в активных сторонников. Однако при привлечении сотрудника, особенно квалифицированного, в процесс изменений важно учитывать, как он может действовать при этом. Некоторые специалисты считают, что сотрудникам следует предоставлять самостоятельно выбирать пути и методы действия, необходимые для проведения преобразований,

тем самым стимулируя творческий подход и креативность. Однако у этого подхода есть существенные недостатки: не имея четкого плана действий и не обладая достаточными знаниями и опытом, сотрудник может потратить очень много времени и сил на поиски собственных методов, что не добавляет оптимизма участникам преобразований, а иногда и вовсе заставляет их отказаться от намеченных планов. Поэтому сотрудникам предприятий необходимо сразу же предоставлять опорный методологический материал, что позволяет избежать неоправданной потери времени на поиски собственных методов и путей решения проблемы и в то же время не ограничивает креативность персонала, поскольку методологический материал представляет собой не готовые решения (потому каждое предприятие требует индивидуального подхода, в связи с чем универсальных решений не существует), а только инструкции и разработанные шаблоны и формы, которые необходимо наполнить содержанием, следуя разработанным инструкциям. При этом по завершению очередного этапа проекта, связанного с организационными изменениями, специалистам необходимо проводить обучение, тренинги и аттестацию персонала, направленные на закрепление приобретенных навыков.

**Т**аким образом, организационные изменения невозможны без изменения сознания работников. Развить навыки сотрудников, изменить их сознание, адаптировать к изменяющейся среде, можно с помощью специального обучения. Разработка учебных программ по развитию системного мышления, бизнес-видение, гибкости, умения самостоятельно принимать решения, лидерству, навыкам работы в команде, коммуникациям, управлению стрессовыми ситуациями и т. д. очень важны в период реформирования предприятия. Так называемое универсальное обучение необходимо для «перевоспитания» сотрудников, подготовки их к изменениям, преодоления сопротивления.

Еще одной мерой по преодолению сопротивления изменениям выступает организационная культура. Одной из основных задач, стоящих перед руководителями и менеджерами современного предприятия в условиях изменений, является интеграция всего персонала вокруг его основных целей и задач. На практике организационная культура проявляется в: системе ценностей, присущих предприятию; общих принципах ведения дела; традициях предприятия и особенности его жизнедеятельности; специфических нормах межличностных отношений и кадровой политики; официальном кредо предприятия и неформальных убеждениях его сотрудников. Все эти социокультурные факторы, действие многих из которых извне не очень заметно, существенны для эффективности деятельности предприятия.

Одним из способов преодоления сопротивления является постоянное информирование персонала предприятий о произведенных изменениях для того, чтобы сотрудники знали, что происходит, и понимали, каким образом это влияет на их работу. Освещение процесса изменений может осуществляться посредством размещения информации в корпоративной газете или на кор-

поративном сайте, путем рассылки информационных писем или в результате проведения публичных семинаров с подведением итогов каждого. Также руководство должно напрямую общаться с сотрудниками и сообщать им информацию о том, что надо делать, почему и каким образом следует проводить изменения. Предоставление информации должно быть своевременным – отсутствие информации порождает сомнения, вызывает состояние неопределенности, способствует распространению слухов и домыслов, что негативно отражается на доверии сотрудников к руководству предприятия. Другой ошибкой является одноразовое предоставление слишком большого объема информации.

Для повышения качества проведения информационной политики необходимо: использовать ясные доказательства и аргументацию при разъяснении и поддержке предлагаемых проектов; информировать сотрудников о преимуществах и выгодах, получаемых в результате изменений, и о том, каким образом должен быть преодолен разрыв между реальностью и желаемым состоянием; привлекать к выполнению проекта всех сотрудников, имеющих отношение к этой деятельности, а также неформальных лидеров, ведущих специалистов, имеющиеся профсоюзные и другие группы в процесс преобразований. Если в результате в этот процесс будут вовлечены также инициаторы изменений, акционеры, неформальные лидеры, то благодаря этому появятся возможности для благоприятного, результативного и эффективного внедрения изменений в практическую деятельность предприятия.

Следует создавать комфортную обстановку и атмосферу включенности в процесс изменений, развивать у сотрудников уверенность в своих силах и приверженность к переменам, дать им возможность понять собственные интересы и реализовать их в работе так, чтобы это способствовало осуществлению общих целей предприятия.

С людьми, которые сопротивляются изменениям, необходимо организовывать встречи и давать подробные ответы на их возражения. При этом следует временно отложить выполнение проекта, если сопротивление слишком большое и руководство пока не может рассчитывать на поддержку большинства.

## ВЫВОДЫ

Анализ различных подходов к преодолению сопротивления изменениям позволил выделить следующие мероприятия:

- ✦ обеспечение мотивированности изменений. В рамках этого необходимо создавать у работников чувство неудовлетворенности текущим состоянием, формировать систему вознаграждений в поддержку изменений и применить формальные и неформальные стимулы;
- ✦ развитие персонала – предполагает оценку работников с целью выявления, каких знаний и навыков недостаточно для выполнения новых обязанностей и обучения персонала с целью предоставления новых знаний, необходимость получения которых обусловлена изменениями;

- ✦ формирование организационной культуры, которая определяет миссию, основные цели деятельности предприятия, стратегии достижения этих целей и задач, формирует основные меры, которые бы закрепили и развивали желаемые ценности и образцы поведения и т. д.;
- ✦ проведение эффективной коммуникационной политики, а именно: формировать четкое представление относительно будущего состояния предприятия и доведения его до работников, формировать единое представление о целях и методах их достижения, систему обратной связи и разъяснять положительные результаты изменений для каждого. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Гуиар Ф. Ж.** Преобразование организации / Ф. Ж. Гуиар, Д. Н. Келли ; пер. с англ. – М. : Дело, 2000. – 376 с.

2. **Коттер Дж. П.** Впереди перемен / Дж. П. Коттер; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 256 с.
3. **Стюарт Дж.** Тренинг организационных изменений / Дж. Стюарт. – СПб. : Питер, 2002. – 256 с.
4. **Хентце Й.** Как преодолеть противодействие запланированным организационным изменениям / Й. Хентце, А. Каммель // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 3. – С. 70 – 78.
5. **Beckhard R.** Organization Development: Strategies and Models / R. Beckhard. – Reading, MA: Addison – Wesley, Reading, MA. – 1969. – p. 9.
6. **Kolb D. A. (with J. Osland and I. Rubin).** The organizational behavior reader. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1995.
7. **Lewin K.** Field Theory in Social Science /K. Lewin. – New York: Harper & Row, 1951.
8. **Thurley K.** Supervision: A reappraisal / K. Thurley. – Heinemann, Oxford, 1979.
9. **Бир М.** Почему программы изменений не приносят изменений? / М. Бир [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://biz-garmony.com.ua/>

УДК 658.341

## ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ

ВІКАРЧУК О. І.

УДК 658.341

### Вікарчук О. І. Інноваційна культура як ефективний метод управління

*Розглянуто поняття, значення і сутність інноваційної культури в процесі управління підприємством. Визначено основні передумови, економічні пріоритети і концептуальні аспекти, які спонукають українських управлінців впроваджувати інноваційну культуру як ефективний метод управління. Обґрунтовано роль інноваційної культури в інноваційній системі підприємства. Удосконалено понятійний апарат інноваційної культури як соціально-економічної категорії, визначено її основні завдання та функції.*

**Ключові слова:** інноваційна культура, механізм управління, організаційна культура, інноваційна діяльність, менеджмент.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

**Вікарчук Ольга Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки та маркетингу, Житомирський державний університет ім. І. Франка (вул. Велика Бердичівська, 40, Житомир, 10008, Україна)

**E-mail:** [kaf.econom@gmail.com](mailto:kaf.econom@gmail.com)

УДК 658.341

### Вікарчук О. И. Инновационная культура как эффективный метод управления

*Рассмотрены понятия, значение и сущность инновационной культуры в процессе управления предприятием. Определены основные предпосылки, экономические приоритеты и концептуальные аспекты, побуждающие украинских управленцев внедрять инновационную культуру как эффективный метод управления. Обоснована роль инновационной культуры в инновационной системе предприятия. Усовершенствован понятийный аппарат инновационной культуры как социально-экономической категории, определены её основные задачи и функции.*

**Ключевые слова:** инновационная культура, механизм управления, организационная культура, инновационная деятельность, менеджмент.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

**Вікарчук Ольга Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки та маркетингу, Житомирський державний університет ім. І. Франка (вул. Большая Бердичевская, 40, Житомир, 10008, Украина)

**E-mail:** [kaf.econom@gmail.com](mailto:kaf.econom@gmail.com)

UDC 658.341

### Vikarchuk O. I. Innovation Culture as an Effective Method of Management

*In the article were considered concept, value and essence of innovative culture in the innovative system of enterprise. Also it were defined basic preconditions, economic priorities and conceptual aspects which induce Ukrainian management to implement an innovative culture as effective method of management; it was defined role of innovative culture in the innovative system of enterprise.; it was improved concept definition of innovative culture as a socio-economic category, its basic tasks and functions was defined.*

**Key words:** innovation culture, mechanism of management, innovation, organizational culture, management.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

**Vikarchuk Olga I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Economics and Marketing, Zhytomyr Ivan Franko State University (vul. Velyka Berdychivska, 40, Zhytomyr, 10008, Ukraine)

**E-mail:** [kaf.econom@gmail.com](mailto:kaf.econom@gmail.com)

- ✦ формирование организационной культуры, которая определяет миссию, основные цели деятельности предприятия, стратегии достижения этих целей и задач, формирует основные меры, которые бы закрепили и развивали желаемые ценности и образцы поведения и т. д.;
- ✦ проведение эффективной коммуникационной политики, а именно: формировать четкое представление относительно будущего состояния предприятия и доведения его до работников, формировать единое представление о целях и методах их достижения, систему обратной связи и разъяснять положительные результаты изменений для каждого. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Гуиар Ф. Ж.** Преобразование организации / Ф. Ж. Гуиар, Д. Н. Келли ; пер. с англ. – М. : Дело, 2000. – 376 с.

2. **Коттер Дж. П.** Впереди перемен / Дж. П. Коттер; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 256 с.
3. **Стюарт Дж.** Тренинг организационных изменений / Дж. Стюарт. – СПб. : Питер, 2002. – 256 с.
4. **Хентце Й.** Как преодолеть противодействие запланированным организационным изменениям / Й. Хентце, А. Каммель // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 3. – С. 70 – 78.
5. **Beckhard R.** Organization Development: Strategies and Models / R. Beckhard. – Reading, MA: Addison – Wesley, Reading, MA. – 1969. – p. 9.
6. **Kolb D. A. (with J. Osland and I. Rubin).** The organizational behavior reader. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1995.
7. **Lewin K.** Field Theory in Social Science /K. Lewin. – New York: Harper & Row, 1951.
8. **Thurley K.** Supervision: A reappraisal / K. Thurley. – Heinemann, Oxford, 1979.
9. **Бир М.** Почему программы изменений не приносят изменений? / М. Бир [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://biz-garmony.com.ua/>

УДК 658.341

## ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ

ВІКАРЧУК О. І.

УДК 658.341

### Вікарчук О. І. Інноваційна культура як ефективний метод управління

*Розглянуто поняття, значення і сутність інноваційної культури в процесі управління підприємством. Визначено основні передумови, економічні пріоритети і концептуальні аспекти, які спонукають українських управлінців впроваджувати інноваційну культуру як ефективний метод управління. Обґрунтовано роль інноваційної культури в інноваційній системі підприємства. Удосконалено понятійний апарат інноваційної культури як соціально-економічної категорії, визначено її основні завдання та функції.*

**Ключові слова:** інноваційна культура, механізм управління, організаційна культура, інноваційна діяльність, менеджмент.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

**Вікарчук Ольга Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки та маркетингу, Житомирський державний університет ім. І. Франка (вул. Велика Бердичівська, 40, Житомир, 10008, Україна)

**E-mail:** [kaf.econom@gmail.com](mailto:kaf.econom@gmail.com)

УДК 658.341

### Вікарчук О. И. Инновационная культура как эффективный метод управления

*Рассмотрены понятия, значение и сущность инновационной культуры в процессе управления предприятием. Определены основные предпосылки, экономические приоритеты и концептуальные аспекты, побуждающие украинских управленцев внедрять инновационную культуру как эффективный метод управления. Обоснована роль инновационной культуры в инновационной системе предприятия. Усовершенствован понятийный аппарат инновационной культуры как социально-экономической категории, определены её основные задачи и функции.*

**Ключевые слова:** инновационная культура, механизм управления, организационная культура, инновационная деятельность, менеджмент.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

**Вікарчук Ольга Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки та маркетингу, Житомирський державний університет ім. І. Франка (вул. Большая Бердичевская, 40, Житомир, 10008, Украина)

**E-mail:** [kaf.econom@gmail.com](mailto:kaf.econom@gmail.com)

UDC 658.341

### Vikarchuk O. I. Innovation Culture as an Effective Method of Management

*In the article were considered concept, value and essence of innovative culture in the innovative system of enterprise. Also it were defined basic preconditions, economic priorities and conceptual aspects which induce Ukrainian management to implement an innovative culture as effective method of management; it was defined role of innovative culture in the innovative system of enterprise.; it was improved concept definition of innovative culture as a socio-economic category, its basic tasks and functions was defined.*

**Key words:** innovation culture, mechanism of management, innovation, organizational culture, management.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

**Vikarchuk Olga I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Economics and Marketing, Zhytomyr Ivan Franko State University (vul. Velyka Berdychivska, 40, Zhytomyr, 10008, Ukraine)

**E-mail:** [kaf.econom@gmail.com](mailto:kaf.econom@gmail.com)



Світовий досвід у сфері управління вказує на те, що сьогодні подолати інноваційну стагнацію лише завдяки інвестиціям неможливо. У глобальній економіці, де здатність до створення і реалізації новацій є важливим чинником ефективного розвитку, гостро стоїть проблема формування культури інновацій. Завдяки інноваційній культурі можна забезпечити динамічне поширення винаходів і нових ідей у рамках усього суспільства. Виникає потреба в актуалізації використання творчого потенціалу суспільства поряд із фінансовими методами стимулювання інноваційної діяльності. В умовах сьогодення комерційний успіх підприємства залежить насамперед від здатності управлінців забезпечити баланс між творчістю та ефективністю і від застосування стратегій соціального спрямування. За цих умов виникає необхідність якісного дослідження формування інноваційної культури, її впливу на результати управління, можливостей розвитку та удосконалення її стану з метою адаптації до умов сучасних трансформаційних процесів. Крім того, актуальними є питання ефективних взаємовідносин між учасниками всього інноваційного процесу: генераторами інноваційних ідей, функціональними працівниками із комерціалізації наукових ідей та споживачами [11, с. 261].

Цінний внесок у дослідження сутності інноваційної культури зробили сучасні науковці, зокрема С. Биконя [2], В. Соловйов [3], Н. Жовнір [4], А. Ніколаєв [5], В. Носков [6], А. Холодкова [8] та інші. У науковій літературі у поняття «інноваційна культура» вкладається різний зміст, а тому досить по-різному визначають її сутність.

Інновації необхідні в організаційній, виробничій, науковій сферах, оскільки саме в комплексі вони приносять найефективніший результат. На сучасному етапі загострюється конкуренція і підвищуються вимоги споживачів, тому постійні нововведення можуть стати одним із факторів отримання конкурентних переваг.

Метою статті є пошук ефективних організаційних форм управління нововведеннями. Створення механізму інтеграції та координації діяльності в процесі розробки й впровадження нововведень вимагають підвищення уваги до інноваційної культури як цілісної системи вироблених в організації і притаманних її членам моделей поведінки, що впливають на моду, спосіб життєдіяльності організації.

Концептуальною основою забезпечення стабільності функціонування підприємств в умовах динамічного економічного середовища має стати науково обґрунтована інноваційна культура підприємства. Таким чином, усе більшого значення набуває використання інноваційних технологій у різних сферах діяльності підприємства (рис. 1). Головним напрямком введення новітніх технологій є виробництво, але на сьогодні доцільно впроваджувати інновації і на управлінському рівні, і на всіх рівнях організаційної структури [10].

Таким чином, збільшується роль інноваційної культури на підприємстві, ефективне впровадження якої призводить до усестороннього залучення інновацій та вигідного їх використання. Підтримання інноваційної культури у всіх сферах діяльності підприємства допоможе створити позитивну атмосферу у колективі та сприятливі умови для подальшого впровадження інноваційної політики.

Досвід промислово розвинутих країн є взірцем того, як їх підприємства використовують інноваційну культуру, збільшуючи обсяг виробництва, реалізації та прибутку, підвищуючи продуктивність праці, прискорюючи оборотність вкладеного капіталу, освоюючи і постачаючи на ринок якісно нові види продукції з метою підвищення норми прибутку. Потреба в постійному оновленні асортименту продукції та технології її виготовлення змушує вводити наукові й проектні розробки в систему діяльності підприємств, орієнтуючі їх на прискорення інноваційних процесів. Так відбувається злиття науки, техніки і виробництва в єдине ціле, що породжує новації та прискорює їх.

Інноваційна культура – порівняно нове поняття і вид свідомої діяльності організації. За Законом України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» (ст. 2), інноваційна культура – складова інноваційного потенціалу, що характеризує рівень освітньої, загальнокультурної і соціально-психологічної підготовки особистості та суспільства в цілому до сприйняття і творчого втілення в життя ідей розвитку економіки країни на інноваційних засадах [1].

Радикальна трансформація моделі інноваційного менеджменту українського підприємства вимагає істотних змін у системі управління підприємством, у стилі керівництва і способі мислення менеджерів, тобто в організаційній культурі підприємства та її складовій – інноваційній культурі.

Підхід до трактування інноваційної культури, в основі якого є «знання, вміння, творчі здібності й досвід цілеспрямованої підготовки, комплексного впровадження і всестороннього освоєння новацій в інноваційній сфері»



Рис. 1. Модель промислового науково-технічного проекту\*

\* – розроблено на основі [8].

[3, 8], логічно назвати інтелектуальним, оскільки він розкриває зміст і можливості розвитку інтелектуального капіталу підприємства. Важливо розуміти співвідношення і взаємодію знань, вмінь, здібностей і досвіду з індивідом, а також яким чином вони можуть впливати на розвиток творчого мислення та креативного підходу до вирішення різноманітних завдань на підприємстві. Інноваційна культура, з одного боку, є основою реалізації і розвитку інноваційного й творчого способу мислення, а з іншого – сама зазнає трансформації через вплив творчого мислення, яке відображає динамічні зміни у соціально-економічній, інституційній та організаційній сферах держави [2].

Інноваційна культура підприємства нерозривно пов'язана з розвитком інтелектуального капіталу, розвитком та реалізацією її потенціалу інноваційного розвитку. Синтез постійного використання новацій і творчий підхід до вирішення управлінських проблем стає дієвою та ефективною інноваційною стратегією розвитку як для підприємства і окремого працівника, так і для держави загалом. Творчий підхід в управлінні та мисленні керівників і працівників підприємства перетворюються у стабілізуючий елемент конкурентоспроможності підприємства. Через це на кожному сучасному підприємстві повинна впроваджуватись так звана «культура змін», яка культивує креативність і позитивне відношення працівників до новацій (табл. 1).

Інноваційна культура управлінця є сукупністю методів пошуку та реалізації управлінських рішень у процесі здійснення інноваційної діяльності. Вона включає в себе як соціальні норми та цінності суспільства, так і норми та правила, що виникли безпосередньо внаслідок практики реалізації нововведень на конкретному підприємстві. Інноваційна культура менеджера також визначається його соціально-психологічними характеристиками, певними стереотипами поведінки, соціальною і ціннісною орієнтацією та професійною спрямованістю.

При цьому вагомим є питання формування інноваційної культури на різних рівнях організаційної структури та вплив її на взаємозв'язки між цими рівнями, а загальна інноваційна культура підприємства виступає як сукупність таких субкультур. Виникнення функціональних і процесних субкультур відбувається в рамках окремих підрозділів, проектних груп, спеціалізованих відділів, функціональних департаментів [6, с. 81]. Така професійна культура може існувати на підприємстві тоді, коли присутні схожі умови праці в різних підрозділах, коли існує активна мобільність персоналу і коли існує здоровий дух суперництва між підрозділами. Головним завданням менеджменту підприємства є адекватне реагування на виникнення різних субкультур і вміле використання їх цінностей для побудови і управління загальною інноваційною культурою підприємства.

Таблиця 1

Інноваційна активність підприємств різних форм власності\*

Показник	Разом		З них займалися інноваційною діяльністю		% до загальної кількості підприємств		Відхилення
	2009 р.	2011 р.	2009 р.	2011 р.	2009 р.	2010 р.	
Разом	9931	9920	1496	1359	15,1	13,7	-1,4
у тому числі: приватна і колективна власність	8101	8191	1296	1197	16,0	14,6	-1,4
державна власність	1033	983	156	138	15,1	14,0	-1,1
комунальна власність	725	746	36	24	5,0	3,2	-1,8
власність міжнародних організацій і юридичних осіб інших держав	72		8		11,1		

\* – проаналізовано на основі [7].

З даних табл. 1 видно, що більшу інноваційну активність демонструють підприємства колективної форми власності. Однак негативні тенденції зниження інноваційної активності характерні для підприємств усіх форм власності.

Погляд на зміст інноваційної культури, який пропонує Жовнір Н. М. [4, с. 46], полягає в ототожненні інноваційної культури з витратами на вдосконалення процесу виробництва, технологій, економії трудових і матеріальних ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку. Такий підхід висвітлює аналітично-обліковий аспект інноваційної культури як економічної категорії, однак є дещо вузьким для вичерпного і детального визначення поняття інноваційної культури.

Головною ознакою реалізації інноваційної культури на підприємстві є наявність систем стимулювання, відкритих комунікаційних та інформаційних мереж, а також командна організація праці.

За умови наявності сильної інноваційної культури індивідууми та команди всередині організаційної структури здійснюють самоконтроль. Це призводить не тільки до високої ефективності їх роботи, але й регламентує функціонування підприємства, таким чином зменшуючи кількість конфліктів і професійних непорозумінь.

Завданнями інноваційної культури в системі інноваційної діяльності підприємства є: прогнозування і управління соціальними та економічними процесами на підприємстві; оптимізація кадрового, науково-технічного, виробничого, фінансового, а отже інноваційного потенціалу підприємства; виявлення творчих здібностей, талантів, розвиток і реалізація креативного потенціалу працівника; застосування демократичного стилю управління; стимулювання процесу генерації інноваційних ідей; оптимізація інноваційних процесів на підприємстві; створення та реалізація інноваційних проектів; форму-

вання і впровадження інноваційних стратегій розвитку підприємства; співпраця з усіма учасниками інноваційної інфраструктури; ліквідація бар'єрів всередині організаційної структури підприємства для вільної комунікації і передачі інформації; створення іміджу підприємства; проектно-аналітичне обґрунтування і організаційно-управлінське забезпечення інноваційного процесу [9].

Культура інновацій проявляється у широкому спектрі – від створення умов повноцінного використання інноваційного потенціалу особистості і підприємства в інтересах розвитку суспільства до забезпечення максимальної рівноваги в реструктуризації та удосконаленні потенціалу [5].

## ВИСНОВКИ

Отже, для створення механізму управління інноваційними процесами на підприємствах повинна бути створена система інноваційного менеджменту. У цілому для вирішення проблеми формування теоретичного та практичного менеджменту варто врахувати такі моменти.

**1.** Активізація теоретичних досліджень у сфері інновацій та її сучасних концепцій для створення можливостей прогнозування перспектив довгострокового техніко-економічного розвитку суспільного виробництва, впливу на зміни у фазах ділових циклів.

**2.** Зосередити увагу керівників вітчизняних підприємств на доцільності використання світового досвіду у фінансуванні інноваційних процесів, особливо тих інструментів, які б дозволяли оперативно залучати додаткові фінансові ресурси в необхідному обсязі з максимальним ефектом за мінімальною вартістю і на потрібний термін.

**3.** Об'єднати зусилля науковців, зацікавлених у створенні моделі інноваційного менеджменту, для розробки його методології, заснованої на інтелектуальному продукті еволюції системи знань науки управління про методи впливу на людей в процесі інноваційної діяльності. Особливо відповідальна роль відводиться організаціям і закладам освіти в цілісній системі інноваційної діяльності для максимального використання інтелекту персоналу в усіх напрямках економічного розвитку шляхом формування особистості сучасного інноваційного менеджера. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1.** Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16 січня 2003 року № 433-IV // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 13, ст. 93) зі змінами, внесеними згідно із Законом № 3076-IV (3076-15) від 04.11.2005.

**2.** Биконя С. Інноваційна культура – умова реалізації інноваційної політики / С. Биконя // Персонал. – 2006. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://personal.in.ua/article.php?ida=266>

**3.** Єгоров І. «Стратегія запозичень» і розвиток України / І. Єгоров, В. Попович, В. Соловйов // Вісник НАН України – 2008. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv.interstrada.net/portal/All/herald/last/1.htm>

**4.** Жовнір Н. М. Управління організаційною та інноваційною культурою в системі регіонального розвитку / Н. М. Жовнір // Економіка і регіон. – 2006. – № 1 (2). – С. 45 – 47.

**5.** Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура / А. Николаев // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://masters.donntu.edu.ua/2004/fem/kladchenko/library/index8.htm>

**6.** Носков В. Соціально-психологічні детермінанти інноваційної культури в гуманітарному ВНЗ / В. Носков, А. Кальянов, О. Єфросініна // Соціальна психологія. – 2009. – № 4 (12). – С. 69 – 83.

**7.** Статистичний збірник: наукова та інноваційна діяльність в Україні : Державний комітет статистики. – К. : Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2011. – 573 с.

**8.** Холодкова Л. А. Инновационная культура субъектов профессионального образования: концепция, условия формирования / Л. А. Холодкова // Инновации. – 2010. – № 7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.itportal.ru/doc\\_form](http://www.itportal.ru/doc_form)

**9.** Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д. М. Черваньов, Л. І. Рейкова. – К. : Знання: КОО, 2007. – 450 с.

**10.** Хомяков В. І. Менеджмент підприємства : навч. посіб. / В. І. Хомяков. – К. : Кондор, 2005. – 317 с.

**11.** Чорнобаєв В. В. Класифікація інновацій: сучасний аспект / В. В. Чорнобаєв // Економіка: проблеми теорії та практики : Зб. наук. праць Дніпропетровського національного університету. – Вип. 218. – Т. 1. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – С. 258 – 264.

# КРИТЕРІЙ ОЦІНКИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ

ШЕПЕЛЕНКО О. В., ГРАНИШ С. А.

УДК 659.113.7

**Шепеленко О. В., Граніш С. А. Критерій оцінки управління процесом рекламної діяльності на споживчому ринку**

Мета статті полягає у визначенні критерію оцінки ефективності рекламної діяльності підприємств на споживчому ринку. У процесі дослідження використано методи теоретичного узагальнення і порівняння, аналізу і синтезу, методи сітьового планування і управління, методи економіко-математичного моделювання. У статті визначено критерії оцінки управління рекламною діяльністю підприємства на споживчому ринку на основі економіко-математичної моделі оцінки ефективності рекламної діяльності. З метою підвищення ефективності рекламної діяльності конкретного підприємства запропоновано економіко-математичну модель оптимізації величини витрат на рекламну діяльність на основі моделі сітьового планування і управління. Використання запропонованих економіко-математичних моделей дозволяє оцінити ефективність рекламної діяльності підприємства та оптимізувати витрати на рекламну діяльність, що сприятиме підвищенню ефективності рекламної діяльності підприємства.

**Ключові слова:** реклама діяльність, критерій оцінки управління, модель оцінки ефективності рекламної діяльності, мережна модель.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 10. **Бібл.:** 8.

*Шепеленко Оксана Владиславівна* – доктор економічних наук, професор, професор кафедри вищої і прикладної математики, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

**E-mail:** shepelenko.o@gmail.com

*Граніш Світлана Анатоліївна* – здобувач, кафедра прикладної економіки, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

**E-mail:** granich@gorizont.dn.ua

УДК 659.113.7

UDC 659.113.7

**Шепеленко О. В., Граніш С. А. Критерий оценки управления процессом рекламной деятельности на потребительском рынке**

Цель статьи заключается в определении критерия оценки эффективности рекламной деятельности предприятий на потребительском рынке. В процессе исследования использованы методы теоретического обобщения и сравнения, анализа и синтеза, методы сетевого планирования и управления, методы экономико-математического моделирования. В статье определен критерий оценки управления рекламной деятельностью предприятия на потребительском рынке на основе экономико-математической модели оценки эффективности рекламной деятельности. С целью повышения эффективности рекламной деятельности предприятия предложена экономико-математическая модель оптимизации величины затрат на рекламную деятельность на основе модели сетевого планирования и управления. Использование предложенных экономико-математических моделей позволяет оценить эффективность рекламной деятельности предприятия и оптимизировать затраты на рекламную деятельность, что способствует повышению эффективности рекламной деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** рекламная деятельность, критерий оценки управления, модель оценки эффективности рекламной деятельности, сетевая модель.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 10. **Библ.:** 8.

*Шепеленко Оксана Владиславовна* – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры высшей и прикладной математики, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

**E-mail:** shepelenko.o@gmail.com

*Граніш Светлана Анатольевна* – соискатель, кафедра прикладной экономики, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

**E-mail:** granich@gorizont.dn.ua

**Shepelenko O. V., Granish S. A. Criteria for Evaluating of Management of Process of Advertising Activity on the Consumer Market**

Purpose of the article is to identify the criteria for evaluating the effectiveness of advertising activity of companies on the consumer market. The study used the methods of theoretical generalization and comparison, analysis and synthesis, methods of network planning and management, methods of economic-mathematical modeling. In article is defined criterion of evaluating management of advertising activities of company on the consumer market based on economic-mathematical model evaluating the effectiveness of advertising activities. To improve the effectiveness of advertising activity a company is offered economic-mathematical model to optimize the cost on advertising activity on the basis of the model of network planning and management. Using of proposed the economic-mathematical models allows to estimate the effectiveness of advertising activity of the enterprise and optimize the cost of advertising activity for increase the effectiveness of advertising activity of the company.

**Key words:** advertising activity, criteria for evaluating management, model evaluating the effectiveness of advertising activity, network model.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 10. **Bibl.:** 8.

*Shepelenko Oksana V.* – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Higher and Applied Mathematics, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchora, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

**E-mail:** shepelenko.o@gmail.com

*Granish Svetlana A.* – Applicant, Department of Applied Economics, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchora, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

**E-mail:** granich@gorizont.dn.ua

У сучасних умовах рекламна діяльність є одним із важливіших факторів успішної діяльності суб'єктів господарювання на споживчому ринку товарів та послуг. Вміння залучати нових клієнтів і споживачів може значно впливати на підвищення доходу від продажу товарів, отримання виходу на нові ринки збуту виробленої продукції і т. ін. Основним інструментом

вирішення цього завдання є здійснення рекламної діяльності. Тому нагальними стають проблеми управління рекламною діяльністю, розподілу ресурсів та оцінки ефективності досягнутих результатів.

Визначення ефективності рекламної діяльності підприємств у цілому пов'язане з вивченням комплексу взаємовпливаючих факторів, виміряти які часто не

надається можливим. Певним аспектам ефективності рекламної діяльності у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі присвячено чимало публікацій. Серед них можна зазначити роботи таких авторів, як У. Аренс, К. Бове, Г. Васильєв, Є. Голубков, С. Динчев, Ж. Дрю, Є. Ісаєнко, Г. Картер, Ю. Лисенко, А. Матанцев, В. Славін, У. Уеллс [1 – 4; 7] та інші.

Аналіз дослідження ефективності реклами у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі показав, що в цей час недостатньо вивченими залишаються питання визначення оцінки її ефективності.

Мета статті полягає у визначенні критерію оцінки ефективності рекламної діяльності підприємств на споживчому ринку.

**П**роблема оцінки ефективності рекламної діяльності є однією з надскладних, оскільки реклама є тільки однією зі складових, що визначають кінцеві маркетингові результати. Інші складові: характеристики товару, ціна товару, упаковка, збут, система маркетингових комунікацій, рівень конкуренції, фактори макросередовища маркетингу тощо. З іншого боку, на ринковий процес здійснюють вплив багато випадкових подій, які визначають успіх або неуспіх товару. Тому при оцінці ефективності рекламної діяльності підприємств необхідно виокремити саме рекламну складову.

На підставі вивчення і аналізу поняття ефективності рекламної діяльності підприємств було виявлено загальні характерні ознаки [1, с. 54]:

- ✦ рекламна діяльність постійно розвивається у часі;
- ✦ рекламна діяльність має етапи;
- ✦ етапи рекламної діяльності можна оцінювати рівнем витрат і прибутку або обсягом продукції, що виробляється.

У процесі дослідження було вдосконалено структуру процесу рекламної діяльності підприємств, в якій запропоновано розглядати десять етапів: 1) моніторинг існуючого ринку реклами товарів і послуг; 2) визначення конкурентних позицій підприємства на ринку товарів і послуг; 3) SWOT-аналіз; 4) розробка стратегічних напрямків рекламної діяльності; 5) розробка тактичних завдань рекламної діяльності; 6) формування комунікаційних складових з рекламовиробником; 7) формування комунікаційних складових з рекламорозповсюдвачем; 8) доведення рекламних заходів до споживача; 9) діагностика ефективності рекламної діяльності; 10) розробка коригувальних і повторюваних заходів.

На основі наведених етапів будемо оцінювати ефективність процесу, що розглядається.

Ефективність рекламної діяльності можна оцінити, вивчаючи період формування реклами, структуру витрат і обсяг прибутку, що отримано за весь період рекламної діяльності. Слід відмітити, що ми пропонуємо оцінювати ефективність рекламної діяльності саме на основі прибутку, тому що максимізація прибутку – це формальна мета існування підприємства, прибуток – це кінцева нагорода за ефективну працю і створення цінностей для споживачів, прибуток є зрозумілим крите-

рієм для оцінки ефективності господарських рішень і головним критерієм вибору кращих рішень.

Таким чином, ефективність рекламної діяльності можна представити як залежність від прибутку, витрат на рекламну діяльність і часу:

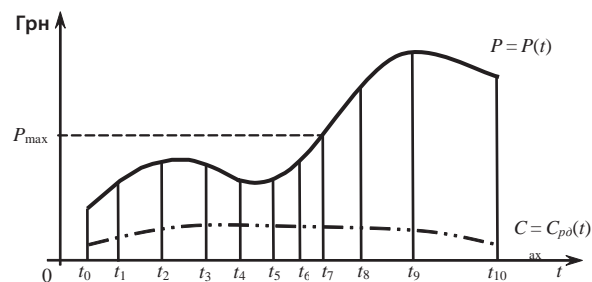
$$E_{p\partial} = f(P(t), C_{p\partial}(t)), \quad (1)$$

де  $P(t)$  – прибуток;

$C_{p\partial}(t)$  – витрати на рекламну діяльність;

$t$  – час.

На рис. 1 наведено функцію прибутку  $P = P(t)$  і функцію витрат на рекламну діяльність  $C = C_{p\partial}(t)$ , які визначено часовому відрізку рекламної діяльності  $t \in [t_0, t_{10}]$ .



**Рис. 1. Графічна інтерпретація економіко-математичної моделі ефективності рекламної діяльності підприємства за етапами 1 – 10**

Ефективність рекламної діяльності підприємства можна визначити на основі розрахунку суми витрат на рекламну діяльність  $C_{\Sigma}$  і суми прибутку  $P_{\Sigma}$ . Тобто, сума витрат формується на кожному етапі рекламної діяльності, має різні значення і математично може бути записана таким чином:

$$C_{\Sigma} = \int_{t_0}^{t_1} C_{p\partial}(t) dt + \int_{t_1}^{t_2} C_{p\partial}(t) dt + \dots + \int_{t_9}^{t_{10}} C_{p\partial}(t) dt = \sum_{i=1}^{10} \int_{t_{i-1}}^{t_i} C_{p\partial}(t) dt. \quad (2)$$

**Щ**одо розрахунку сумарного прибутку підприємства на кожному етапі рекламної діяльності маємо такі міркування з його структури. На етапах 1 – 7 рекламна діяльність не здійснювала вплив на прибуток підприємств, його було отримано за рахунок інших факторів, тому прибуток на цих етапах не слід враховувати при розрахунку сумарного прибутку підприємства з метою оцінки ефективності рекламної діяльності. Для розрахунку сумарного прибутку підприємства на 8 – 10 етапах рекламної діяльності слід на кожному етапі від загальної величини прибутку відняти ту його частину, яку було отримано і без впливу реклами. Далі, не порушуючи спільності, на 1 – 7 етапах рекламної діяльності, або на часовому інтервалі  $[t_0, t_7]$  визначимо найбільше значення прибутку  $P_{max}$ , яке може знаходитися на кінцях інтервалу  $[t_0, t_7]$  або у точці максимуму функції прибутку  $P = P(t)$ , що належить інтервалу  $[t_0, t_7]$ , тобто представляти собою локальний максимум функції прибутку. Тоді сумарний прибуток підпри-

емства, що здійснює вплив на ефективність рекламної діяльності, математично можна записати у вигляді:

$$P_{\Sigma} = \int_{t_7}^{t_8} (P(t) - P_{max}) dt + \int_{t_8}^{t_9} (P(t) - P_{max}) dt + \int_{t_9}^{t_{10}} (P(t) - P_{max}) dt = \sum_{i=8}^{10} \int_{t_{i-1}}^{t_i} (P(t) - P_{max}) dt. \quad (3)$$

Виходячи з формул загального обсягу витрат на рекламу діяльність (2) і загального обсягу прибутку, що здійснює вплив на ефективність рекламної діяльності (3) за весь період рекламної діяльності, ефективність рекламної діяльності можна визначити як:

$$E_{p\delta} = \sum_{i=8}^{10} \int_{t_{i-1}}^{t_i} (P(t) - P_{max}) dt - \sum_{i=1}^{10} \int_{t_{i-1}}^{t_i} C_{p\delta}(t) dt. \quad (4)$$

За значенням  $E_{p\delta}$  можна зробити висновок щодо ефективності рекламної діяльності підприємства: якщо  $E_{p\delta} < 0$ , то  $P_{\Sigma} < C_{\Sigma}$ , тобто рекламна діяльність підприємства збиткова, неефективна; якщо  $E_{p\delta} = 0$ , то  $P_{\Sigma} = C_{\Sigma}$ , тобто рекламна діяльність підприємства беззбиткова, неефективна; якщо  $E_{p\delta} > 0$ , то  $P_{\Sigma} > C_{\Sigma}$ , тобто рекламна діяльність підприємства прибуткова, ефективна.

На нашу думку, до розглянутих етапів рекламної діяльності підприємства слід додати ще етап 11 – післядія розповсюдження рекламних звернень, тобто підприємство, на якому рекламу діяльність не здійснюють і саме витрати на рекламу діяльність дорівнюють нулю, а попередня рекламна діяльність, яку проведено на етапах 1 – 10, здійснює вплив на прибуток підприємства у часі на інтервалі  $[t_{10}, t_{11}]$ . Цей інтервал визначається величиною прибутку і закінчується, коли прибуток буде дорівнювати локальному максимуму функції прибутку  $P_{max}$ , який було знайдено на інтервалі  $[t_0, t_8]$ . Після варто розглянути етап 12 – повторне використання розроблених рекламних звернень на інтервалі часу  $[t_{11}, t_{12}]$ . На цьому етапі рекламні звернення, що були розроблені раніше, використовують ще раз в тому ж самому вигляді або з невеликими правками, не змінюючи стратегію і тактику реклами. У цьому випадку витрати на рекламу діяльність будуть менші, ніж на етапах 1 – 10, прибуток знову почне перевищувати найбільше значення  $P_{max}$ . Графічну інтерпретацію економіко-математичної моделі оцінки ефективності рекламної діяльності підприємства за етапами 1 – 12 наведено на рис. 2.

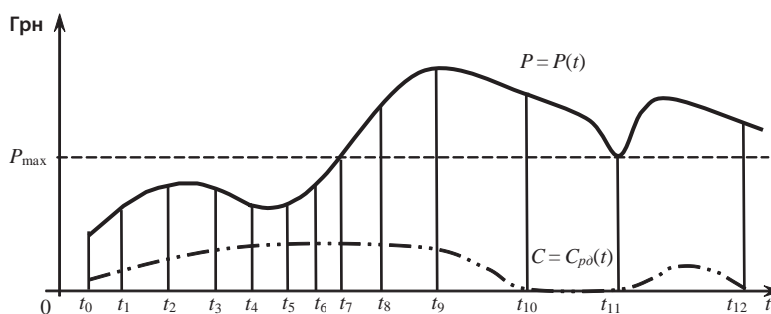


Рис. 2. Графічна інтерпретація економіко-математичної моделі ефективності рекламної діяльності підприємства за етапами 1 – 12

Ефективність рекламної діяльності підприємства з етапами 1 – 12 можна визначити на основі формули (4) як:

$$E_{p\delta} = \sum_{i=8}^{12} \int_{t_{i-1}}^{t_i} (P(t) - P_{max}) dt - \sum_{i=1}^{12} \int_{t_{i-1}}^{t_i} C_{p\delta}(t) dt. \quad (5)$$

Слід зауважити, що керівництво підприємства етапи 11, 12 може повторювати ще декілька разів, до того часу, поки прибуток від рекламної діяльності буде більше ніж витрати на рекламу діяльність.

Апробацію запропонованої економіко-математичної моделі оцінки ефективності рекламної діяльності підприємства здійснено на ПрАТ «Донецький булочно-кондитерський комбінат». На її основі встановлено, що рекламна діяльність підприємства, що досліджується, є ефективною.

Виходячи з формули (5) рекламна діяльність підприємства буде ефективною, якщо  $E_{p\delta} > 0$ , і ефективність її буде зростати зі зменшенням величини витрат на рекламу діяльність або зі збільшенням прибутку. Проте, зменшення витрат на рекламу діяльність на всіх етапах не є доцільним, їх слід оптимізувати з метою збільшення прибутку підприємства.

З метою оптимізації витрат на рекламу діяльність підприємства доцільно використовувати математичні методи сітьового планування і управління, оскільки вони є простими і доступними в практичній роботі.

Будь-яку діяльність, що має певну структуру, можна представити у вигляді графа, тобто частково впорядкованої множини окремих операцій – робіт. Сітьове планування та управління засноване на моделюванні процесу за допомогою сітьової моделі. Важливою особливістю сітьового планування та управління є можливість математично точного та економічно доцільного підходу до складних питань організації, планування та управління [5, с. 14 – 19].

Систему сітьового планування і управління в рекламній діяльності підприємства можна охарактеризувати такими ознаками:

- ✦ рівень керівництва, що використовує дану систему (керівник підприємства, менеджер і т. ін.);
- ✦ кількість сітей (односітьова система, багатосітьова система);
- ✦ обсяг сітьової моделі (великий, середній, малий);
- ✦ число кінцевих цілей (одна, багато);
- ✦ обмеження за ресурсами (без обмеження за ресурсами, з обмеженням за ресурсами);

✦ плановані та контрольовані параметри (терміни виконання певних робіт, терміни виконання і витрати на проведення робіт).

В економіці використовують моделі малого і середнього обсягів з контролем термінів, витрат і термінів (управління з оптимізацією за часом, управління з оптимізацією за витратами). У цілому ефективність використання сітьових моделей зростає в міру збільшення складності комплексу робіт. Оптимізація сітьової

моделі припускає вибір найкращого поєднання варіантів виконання робіт. Критеріями оптимізації можуть бути простота технології виробництва, ефективність капіталовкладень, витрат ресурсів, вартість. Критерій оптимізації за вартістю найбільш універсальний: при порівнянні варіантів у вартісній формі можуть бути відображені складність виконання робіт, продуктивність, дефіцитність використовуваних ресурсів [5, с. 53 – 60]. Завданням, що має відому практичну важливість, є процедура встановлення компромісного співвідношення між витратами і тривалістю деякого проекту, зокрема рекламної діяльності підприємства.

**Т**ривалість будь-якої роботи з рекламної діяльності підприємства можна регулювати кількістю ресурсів, що виділяються для виконання роботи. У загальному випадку можна припустити, що оцінювати тривалість робіт можна як функцію суми грошових коштів, що витрачені на кожну з них. Тому при такому допущенні можна побудувати економіко-математичну модель, що призначена для мінімізації загальної вартості рекламної діяльності за умови, що вона повинна бути здійснена в заданий проміжок часу, тобто модель оптимізації витрат на рекламну діяльність. Ця економіко-математична модель дозволяє знайти оптимальні значення термінів настання подій і тривалостей робіт при заданій тривалості етапів рекламної діяльності, відносинах передування, верхніх і нижніх межах тривалості кожної роботи. Отримана інформація, при змінах одного із загальних параметрів здійснення рекламної діяльності (витрат або часу), дозволяє прийняти швидке рішення по зміні іншого з них.

Для побудови економіко-математичної моделі оптимізації величини витрат на рекламну діяльність підприємства необхідно скласти перелік робіт, оцінити тривалість кожної роботи і встановити їх послідовність. У даному випадку під роботами маються на увазі дії, з яких складається кожний етап рекламної діяльності підприємства.

Припустимо, що для кожної роботи відома мінімальна (оптимістична) тривалість  $t_{\min}(i, j)$ , якій відповідають найбільші витрати  $BP_{\max}(i, j)$ , що необхідні для виконання роботи  $(i, j)$ , і максимальна (песимістична) тривалість  $t_{\max}(i, j)$ , якій відповідають найменші витрати  $BP_{\min}(i, j)$ . Припускаючи, що витрати на виконання окремої роботи знаходяться в зворотній залежності від тривалості її виконання, введемо коефіцієнт додаткових витрат за формулою:

$$\eta_{ij} = \frac{BP_{\max}(i, j) - BP_{\min}(i, j)}{t_{\max}(i, j) - t_{\min}(i, j)}, \quad (6)$$

який показує, наскільки збільшаться витрати на виконання роботи  $(i, j)$ , при скороченні її тривалості на одиницю часу.

Якщо всі роботи виконуються з максимальною тривалістю, то витрати часу на виконання всього комплексу робіт з рекламної діяльності будуть найбільшими, а витрати – найменшими. Оптимізація витрат часу на виконання всього комплексу робіт при найменшому зростанні витрат може бути виконана за алгоритмом:

– визначити основні характеристики сітьової моделі: критичний шлях  $L_{кр}$ , його тривалість  $t_{кр}$ , повні

резерви часу робіт, що не належать критичному шляху, і витрати зі здійснення рекламної діяльності, використовуючи максимальні тривалості робіт;

– серед робіт, що належать критичному шляху, знайти роботу з найменшим коефіцієнтом додаткових витрат (6);

– скоротити тривалість цієї роботи до мінімальної  $t_{\min}(i, j)$  або до утворення нового критичного шляху;

– для нової сітьової моделі визначити основні характеристики;

– перевірити чи все роботи критичного шляху досягли мінімальної тривалості: якщо так, то задачу оптимізації сітьової моделі вирішено, оскільки скорочення тривалості робіт, що не належать критичному шляху, збільшує витрати з рекламної діяльності, не надаючи впливу на довжину критичного шляху, тобто на витрати часу з рекламної діяльності. Якщо не всі роботи критичного шляху досягли мінімальної тривалості, то слід перейти до початкового пункту [6, с. 162 – 165].

**Н**аведений алгоритм дозволяє оптимізувати витрати з рекламної діяльності з метою мінімізації термінів етапів її виконання, проте величина витрат у цьому випадку буде збільшуватися. Для мінімізації витрат з рекламної діяльності при фіксованій тривалості її етапів розглянемо таку модель, в якій відомі тривалості виконання робіт  $t_{\min}(i, j)$  і витрати  $BP_{\max}(i, j)$ . Визначено критичний час  $t_{кр}$  і всі витрати з рекламної діяльності, для кожної роботи розраховано коефіцієнти додаткових витрат. У цьому випадку витрати з рекламної діяльності є мінімальними. З метою управління витратами з рекламної діяльності підприємства поставимо задачу мінімізації витрат при фіксованому терміні здійснення рекламної діяльності.

Якщо  $t_0$  – фіксований термін здійснення рекламної діяльності, то необхідно мінімізувати величину витрат за рахунок збільшення часу виконання окремих робіт з рекламної діяльності. При цьому, якщо величина критичного часу співпадає з фіксованим терміном здійснення рекламної діяльності, тобто  $t_{кр} = t_0$ , то оптимізація витрат можлива тільки за рахунок резервів часу виконання робіт, що не належать критичному шляху. Якщо величина критичного часу менше фіксованого терміну здійснення рекламної діяльності, тобто  $t_{кр} < t_0$ , то за рахунок резервів часу виконання всіх робіт на всіх етапах рекламної діяльності.

Слід зазначити, що після оптимізації всі роботи будуть критичними, оскільки тривалість їх виконання буде досягати найбільших можливих значень і жодна робота, жодна подія не матимуть резерву. Тоді ранні та пізні терміни звершення подій будуть збігатися, а терміни початку та завершення робіт співпадуть з термінами звершення подій. Тому невідомими змінними задачі слід вважати терміни звершення подій  $t_i$ . Тоді тривалість  $t(i, j)$  роботи  $(i, j)$  в оптимальному розв'язку дорівнює різниці між термінами здійснення кінцевої та початкової для цієї роботи події, тобто  $t(i, j) = t_j - t_i$ , а витрати на виконання роботи  $(i, j)$  за час  $t(i, j)$  можна знайти як різницю між максимальними витратами  $BP_{\max}(i, j)$  і добутком коефіцієнта додаткових витрат на різницю між

тривалістю  $t(i, j)$  роботи  $(i, j)$  і  $t_{\min}(i, j)$ , тобто:

$$BP(i, j) = BP_{\max}(i, j) - \eta_{ij}(t_j - t_i - t_{\min}(i, j)).$$

Тоді економіко-математична модель оптимізації величин витрат на рекламну діяльність має вигляд:

$$\min BP = BP_{\max}(i, j) - \eta_{ij}(t_j - t_i - t_{\min}(i, j)), \quad (7)$$

$$t_j - t_i \geq t_{\min}(i, j), \quad t_1 = 0, \quad t_n \leq t_0. \quad (8)$$

Задача (7), (8) відноситься до класу задач лінійного програмування і може бути розв'язана за допомогою симплексного методу.

**Б**ільш високим рівнем наукової розробки є сітьові матриці, що представляють собою графічне зображення робіт і подій, що характеризують про-

цеси здійснення проекту в певній технологічній послідовності, взаємозв'язку і залежності. Сітьова матриця характеризує ступінь управління, структурний підрозділ або посадову особу, що виконує певну роботу, також етап і певні операції процесу управління рекламною діяльністю, що відбуваються у часі [8].

Реалізуємо запропоновану модель на прикладі економіко-математичної моделі оптимізації величин витрат з рекламною діяльністю ПрАТ «Донецький булочно-кондитерський комбінат». Перелік робіт, їх мінімальна і максимальна тривалості (доба), найбільші і найменші витрати (тис. грн), що отримані за допомогою експертних оцінок, коефіцієнт додаткових витрат для кожної роботи наведено в *табл. 1*.

Таблиця 1

Параметри моделі оптимізації витрат з рекламною діяльністю ПрАТ «Донецький булочно-кондитерський комбінат»

(i, j)	Назва роботи	$t_{\min}(i, j)$	$t_{\max}(i, j)$	$BP_{\min}(i, j)$	$BP_{\max}(i, j)$	$\eta(i, j)$
1, 2	Визначення стану існуючого ринку товарів і послуг	3	7	1,93	2,25	0,08
1, 3	Характеристика обсягу рекламною діяльністю за основними учасниками ринку товарів та послуг	3	6	1,5	1,93	0,14
1, 4	Аналіз основних конкурентів	4	8	1,2	2,02	0,21
1, 5	Бенчмаркінг	6	11	1,83	2,36	0,11
2, 5	Характеристика основних рекламоносіїв на ринку товарів і послуг	4	7	1,5	2,58	0,36
3, 5	Характеристика товару та його сприйняття споживачами	3	6	1,5	1,93	0,14
4, 5	Моніторинг ринкових позицій свого підприємства	4	9	1,85	2,39	0,11
5, 6	Аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства	4	9	1,26	2,17	0,18
5, 7	Аналіз обсягів рекламною діяльністю самого підприємства і конкурентів	4	9	1,46	2,12	0,13
6, 7	Розрахунок сили і напрямку впливу на конкурентні переваги підприємства	3	8	1,34	1,87	0,11
6, 8	Аналіз ефективності використання інструментів маркетингу	5	7	0,94	2,62	0,84
7, 8	Зміцнення ринкової позиції підприємства	7	14	1,54	3,69	0,31
8, 9	Розробка стратегічних напрямків рекламною діяльністю	5	11	1,92	2,85	0,16
9, 10	Розрахунок рекламного бюджету	5	8	1,6	2,83	0,41
9, 11	Складання та підписання угоди з рекламовиробником	7	9	1,46	2,58	0,56
10, 11	Формування комунікаційних складових з рекламовиробником	4	11	1,99	3,11	0,16
10, 12	Розробка тактичних задач рекламною діяльністю	5	10	1,93	3,17	0,25
11, 12	Складання та підписання угоди з рекламо розповсюджувачем	4	8	1,27	2,84	0,39
12, 13	Створення оригінал-макетів рекламною продукції	7	12	1,14	2,47	0,27
12, 14	Взаємодія з рекламозповсюджувачем щодо розміщення реклами та проведення рекламних заходів	6	11	1,21	2,43	0,24
13, 14	Доведення рекламних заходів до споживача	12	15	3,86	5,95	0,70
14, 15	Діагностика ефективності рекламною діяльністю	4	9	1,54	2,84	0,26
15, 16	Розробка коригувальних і повторюваних заходів	4	7	2,89	3,93	0,35



Для моделі, що розглядається ( $t_{\min}(i, j)$ ,  $BP_{\max}(i, j)$ ) тривалість критичного шляху складає  $t_{xp} = 67$  днів при витратах 62,93 тис. грн. Необхідно оптимізувати здійснення рекламної діяльності за витратами при фіксованому терміні її здійснення – 75 днів.

Після перетворень задача лінійного програмування (7), (8) прийме вигляд:

$$\min BP = 100,64 + 0,54t_1 + 0,28t_2 - 0,1t_4 - 0,41t_5 - 0,03t_6 - 0,08t_7 - 0,99t_8 + 0,81t_9 - 0,33t_{11} - 0,13t_{12} + 0,43t_{13} - 0,68t_{14} + 0,09t_{15} + 0,35t_{16}, \quad (9)$$

$$\begin{aligned} t_1 = 0, t_2 \geq 3, t_3 \geq 3, t_4 \geq 4, t_5 \geq 6, t_5 - t_2 \geq 4, t_5 - t_2 \geq 4, \\ t_5 - t_3 \geq 3, t_5 - t_4 \geq 4, t_6 - t_5 \geq 4, t_7 - t_5 \geq 4, t_7 - t_6 \geq 3, \\ t_8 - t_6 \geq 5, t_8 - t_7 \geq 7, t_9 - t_8 \geq 5, t_{10} - t_9 \geq 5, t_{11} - t_9 \geq 7, \\ t_{11} - t_{10} \geq 4, t_{12} - t_{10} \geq 5, t_{12} - t_{11} \geq 4, t_{13} - t_{12} \geq 7, t_{14} - t_{12} \geq 6, \\ t_{14} - t_{12} \geq 12, t_{15} - t_{14} \geq 4, t_{16} - t_{15} \geq 4, t_{16} = 75. \quad (10) \end{aligned}$$

Розв'язавши задачу лінійного програмування (9), (10) за допомогою ППП ЕХСЕL, отримуємо такі терміни здійснення подій:

$$t_1 = 0, t_2 = 3, t_3 = 12, t_4 = 11, t_5 = 15, t_6 = 19, t_7 = 22, t_8 = 29, t_9 = 34, t_{10} = 39, t_{11} = 44, t_{12} = 55, t_{13} = 67, t_{14} = 71, t_{15} = 75$$

і значення цільової функції  $\min BP = 55,69$ .

Тривалості робіт з рекламної діяльності після оптимізації такі:

$$\begin{aligned} t(1, 2) = 3, t(1, 3) = 4, t(1, 4) = 11, t(1, 5) = 15, t(2, 5) = 12, \\ t(3, 5) = 3, t(4, 5) = 4, t(5, 6) = 4, t(5, 7) = 7, t(6, 7) = 3, \\ t(6, 8) = 10, t(7, 8) = 7, t(8, 9) = 5, t(9, 10) = 5, t(9, 11) = 10, \\ t(10, 11) = 5, t(10, 12) = 9, t(11, 12) = 4, t(12, 13) = 7, \\ t(12, 14) = 19, t(13, 14) = 12, t(14, 15) = 4, t(15, 16) = 4. \end{aligned}$$

Таким чином, якщо при мінімальній тривалості робіт з рекламної діяльності і максимальних витратах сумарні витрати здійснення процесу рекламної діяльності за 67 днів дорівнюють 62,93 тис. грн, то при здійсненні процесу рекламної діяльності за 75 днів сумарні витрати зменшаться до 55,69 тис. грн, тобто економія від здійснення процесу рекламної діяльності складе 19,24 тис. грн.

Запропонована економіко-математична модель оптимізації витрат рекламної діяльності підприємства дозволяє оптимізувати витрати на рекламну діяльність на етапі планування. При цьому наведена економіко-математична модель оптимізації величини витрат рекламної діяльності підприємства може бути доповнена іншими видами робіт і термінами здійснення робіт з рекламної діяльності підприємства в залежності від цілей і задач реклами.

Отже, як критерій оцінки управління рекламною діяльністю запропоновано використовувати побудовану економіко-математичну модель оцінки ефективності рекламної діяльності, що дозволяє об'єктивно оцінити ефективність рекламної діяльності конкретного підприємства, визначити якість рекламної діяльності підприємства (прибуткова (ефективна), беззбиткова (неефективна), збиткова (неефективна)). З метою збільшення ефективності рекламної діяльності конкретного підприємства запропоновано економіко-

математичну модель оптимізації величини витрат на рекламну діяльність на основі моделі сітьового планування і управління, яку зведено до задачі лінійного програмування. Використання запропонованих економіко-математичних моделей дозволяє оцінити ефективність рекламної діяльності підприємства та оптимізувати витрати на рекламну діяльність, що сприятиме підвищенню ефективності рекламної діяльності підприємства. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Росситер Дж. Р.** Реклама и продвижение товаров / Дж. Р. Росситер, Л. Перси; пер. с англ. / под ред. Л. А. Волковой. – СПб.: Питер, 2000. – 656 с.
- 2. Дынчев С. В.** Моделирование процессов синтеза эффективной рекламной кампании коммерческой фирмы / С. В. Дынчев, В. Б. Черевко // Модели управления в рыночной экономике: сб. науч. тр.; общ. ред и предис. Ю. Г. Лысенко. – Донецк: ДонНУ, 2002. – Вып. 5. – С. 114 – 123.
- 3. Уэллс У.** Реклама: принципы и практика / У. Уэллс, Дж. Бернет, С. Мориарти. – Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2001. – 736 с.
- 4. Славин В.** Математическая модель эффективности рекламы / В. Славин, С. Шапиро // Бизнес Информ. – 1998. – № 7. – С. 71 – 74.
- 5. Шепеленко О. В.** Дослідження операцій: навч. посіб. / О. В. Шепеленко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – 312 с.
- 6.** Экономико-математические методы и модели: учеб. пособие / Н. И. Холод, А. В. Кузнецов, Я. Н. Жихар и др.; под общ. ред. А. В. Кузнецова. – Минск: БГЭУ, 1999. – 413 с.
- 7.** Эффективное управление рекламным бизнесом / Ю. Г. Лысенко, С. В. Дынчев, В. В. Гнатушенко, С. В. Челахов, В. М. Демьянов / под ред. Ю. Г. Лысенко. – Донецк: ДонНУ, 2003. – 228 с.
- 8.** Управление программами и проектами: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 8. – М.: Инфра-М, 1999. – 392 с.

# КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

КУЗНЕЦОВА Т. В.

УДК 005.95

**Кузнецова Т. В. Комплексний підхід до вдосконалення системи управління персоналом на експортоорієнтованих підприємствах України**

Досліджено систему управління персоналом на експортоорієнтованих підприємствах України та запропоновано комплексний підхід до вдосконалення цієї системи у вигляді вирішення проблеми комплексного поєднання закордонних систем менеджменту персоналу з існуючими системами на підприємствах України. Враховано світовий досвід управління людськими ресурсами у транснаціональних корпораціях, міжнародних організаціях і підприємствах при аналізі особливостей вітчизняної економіки, соціального середовища, української ментальності та процесу зовнішнього й внутрішнього інформаційного впливу. Здійснено порівняння деяких елементів систем управління в індустріальній та інформаційній економіці.

**Ключові слова:** персонал, управління, комплексний підхід, удосконалення, експортоорієнтоване підприємство.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 7.

*Кузнецова Тетяна Вікторівна* – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

УДК 005.95

UDC 005.95

**Кузнецова Т. В. Комплексный подход к совершенствованию системы управления персоналом на экспортноориентированных предприятиях Украины**

**Kuznetsova T. V. The Complex Approach for Improvement of Personnel Management System in Export-oriented Enterprise of Ukraine**

Исследована система управления персоналом на экспортноориентированных предприятиях Украины и предложен комплексный подход к совершенствованию этой системы в виде решения проблемы комплексного сочетания зарубежных систем менеджмента с существующими системами на предприятиях Украины. Учёт мирового опыта управления человеческими ресурсами в транснациональных корпорациях, международных организациях и предприятиях при анализе особенностей отечественной экономики, социальной среды, украинской ментальности и процесса внешнего и внутреннего информационного воздействия. Осуществлено сравнение некоторых элементов систем управления в индустриальной и информационной экономике.

Personnel management system for export-oriented enterprises of Ukraine was studied and the complex comprehensive approach for improving the system was proposed as the solution for the problem of complex combining of foreign personnel management systems with existing systems on the enterprises of Ukraine. The world experience of human resource management in transnational corporations, international organizations and enterprises was considered in the analysis of peculiarities of the domestic economy, social environment, Ukrainian mentality and process of external and internal information influence. The comparison of some elements of management systems in industrial and information economics was conducted.

**Ключевые слова:** персонал, управление, комплексный подход, усовершенствование, экспортноориентированное предприятие.

**Key words:** personnel, management, complex approach, improvement, export-oriented enterprise.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 7.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 7.

*Кузнецова Татьяна Викторовна* – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности предприятий, Национальный авиационный университет (пр. Космонавта Комарова, 1, Киев, 03058, Украина)

*Kuznetsova Tatyana V.* – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Enterprise Foreign Economic Activity Management, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

На експортоорієнтованих підприємствах важливою є необхідність виконання принципу комплексності, який є підґрунтям забезпечення гармонійності розвитку всього підприємства. При цьому система управління персоналом має об'єктивно враховувати конкретні умови виробництва; забезпечувати вибір найкращих форм участі й впливу представницьких органів влади, суспільних організацій та трудових колективів на прийняття глобальних рішень, гуманістичну постановку та формулювання глобальних цілей, дотримання системних постулатів підприємства, підпорядкування організаційної форми цілям і задачам підприємства; сполучати колегіальність у прийнятті рішень з індивідуальною відповідальністю за їх реалізацію тощо.

Проаналізувавши низку літературних джерел, можна зробити висновок про те, що більшість вчених-економістів виділяють такі самі підходи до менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, які зазначені в словниках та енциклопедіях, хоч деякі з них (такі як

Базарова Л. А., Базаров Т. Ю., Блинов А. О., Буряков Д. В., Дрешер Ю. Н., Иванцевич Дж. М., Сивальнева Н. Н. та ін.) розглядають комплексний підхід до управління персоналом з точки зору наукового менеджменту. До того ж аналіз джерел показав, що трактування комплексного підходу до управління персоналом тлумачиться кожен раз з погляду певного автора, а у сфері зовнішньоекономічної діяльності взагалі немає єдиного зразка.

Мета статті – дослідити систему управління персоналом на експортоорієнтованих підприємствах України та запропонувати комплексний підхід до вдосконалення цієї системи.

Перед системою персоналу на експортоорієнтованих підприємствах України, окрім дотримання функціональних завдань, постає ще проблема врахування особливостей роботи цих підприємств, тобто кроскультурні особливості персоналу та клієнтів, з якими доводиться спілкуватись і працювати цьому персоналу [5].

З одного боку, система управління персоналом на підприємствах потребує вдосконалення на основі світового досвіду транснаціональних корпорацій, міжнародних організацій та підприємств, адже методи організації систем управління у межах цих організаційних систем дозволяють їм займатись не лише експортом, але й претендувати на транснаціональний статус, з іншого боку, необхідно врахувати ті особливості вітчизняної економіки, соціального середовища, українську ментальність при застосуванні цього безперечно позитивного світового досвіду. Тобто постає проблема комплексного поєднання закордонних систем управління персоналу з існуючими на підприємствах України системами.

Експортоорієнтованим підприємствам, щоб здійснити стійкі зміни, потрібні іноді не місяці – роки. Тому цей процес інформаційного впливу на персонал повинен бути безперервним. За цих умов персонал легше сприймає будь-які зміни, звикає до таких змін й сприймає їх як частину звичайної роботи.

**Н**а відміну від стандартної побудови кадрової системи на українських підприємствах, яка несе недостатньо інформаційного навантаження та інформаційної користі для підприємства, служби управління персоналом на закордонних підприємствах більш ґрунтовно працюють із інформаційною складовою, при цьому це стосується не лише кількості інформації, яка циркулює в системі управління персоналом, але й її якісної складової, тобто служби персоналу закордонних підприємств та організацій, що працюють з інформацією більш ґрунтовно. При цьому, оскільки використовують доволі складні аналітичні механізми, то у закордонних організаціях широко впроваджується використання ІТ-

технологій як під час побудови, так і при роботі самої системи управління персоналом.

Кожне підприємство, щоб вижити в умовах сьогоденішньої жорсткої конкуренції, мусить постійно шукати шляхи вдосконалення своєї діяльності і перш за все активізувати, максимізувати творчу віддачу працівників підприємства.

В умовах сучасного суспільства, що орієнтоване на знання, на одне з чільних місць виходить така категорія, як ментальність.

Автором здійснено порівняння деяких елементів систем управління в індустріальній та інформаційній економіці, що представлено в *табл. 1*.

Експортоорієнтованим підприємствам України необхідно враховувати кроскультурний аспект, адже відмінність ментальних особливостей різних країн суттєво впливає, з одного боку, на вибір товару споживачем (тобто експортоорієнтоване підприємство має розробляти такі моделі продукції, які будуть задовольняти потреби споживача визначеної ментальної приналежності), з іншого – на ведення бізнесу іноземними партнерами [7].

Персонал зазначених підприємств має володіти додатковими знаннями та навичками з кроскультурного менеджменту.

Специфіка роботи саме експортоорієнтованих підприємств і проведений аналіз спонукали до розробки більш дієвого комплексу формування системи управління персоналом, який поєднує в собі вітчизняний та зарубіжний досвід.

Автором запропоновано використовувати алгоритм формування комплексної системи управління персоналом (*рис. 1*), що включає такі етапи:

Таблиця 1

Порівняння деяких елементів систем управління в індустріальній та інформаційній економіці (розроблено автором)

Індустріальна економіка	Інформаційна економіка
Технології – більш важливий ресурс ніж люди	Люди та технології – рівноцінні за важливістю ресурси
Люди виконують лише частину задачі	Люди виконують повністю задачу задоволення клієнтів
Люди постійно роблять одне й те ж саме	Люди виконують різні види робіт
Професійна підготовка персоналу передбачає навчання технічним навичкам	Професійна підготовка персоналу передбачає навчання різноманітним навичкам, в тому числі навичкам міжособистісних відносин, адміністративним, технічним. Основна увага – на розвиток лідерських здібностей.
Організація не сприяє вивченню того, що виходить за вузькі межі посадових обов'язків	Людей спонукають дізнаватися щонайбільше про усі аспекти діяльності організації
Службові обов'язки сплановані таким чином, що людям не потрібно думати	Виконання роботи вимагає від персоналу багато інтелектуальних зусиль
Люди працюють ізольовано, виконуючи одну й ту саму роботу	Люди працюють в командах, у яких вони перемикають увагу з одних робіт на інші
Менеджери роздають завдання, складають графіки їх виконання, забезпечують навчання, контролюють ефективність праці та приймають рішення з організації праці підлеглих	Працівники самостійно ставлять завдання, встановлюють графіки їх виконання контролюють якість, приймають рішення з питань організації власної праці
Інформація розглядається як джерело влади та привілеїв	Інформація розглядається як цінний ресурс, що належить усій організації
Рядовим працівниками надається мінімум інформації щодо становища в організації	Усім працівникам надається максимум інформації про стан справ у організації

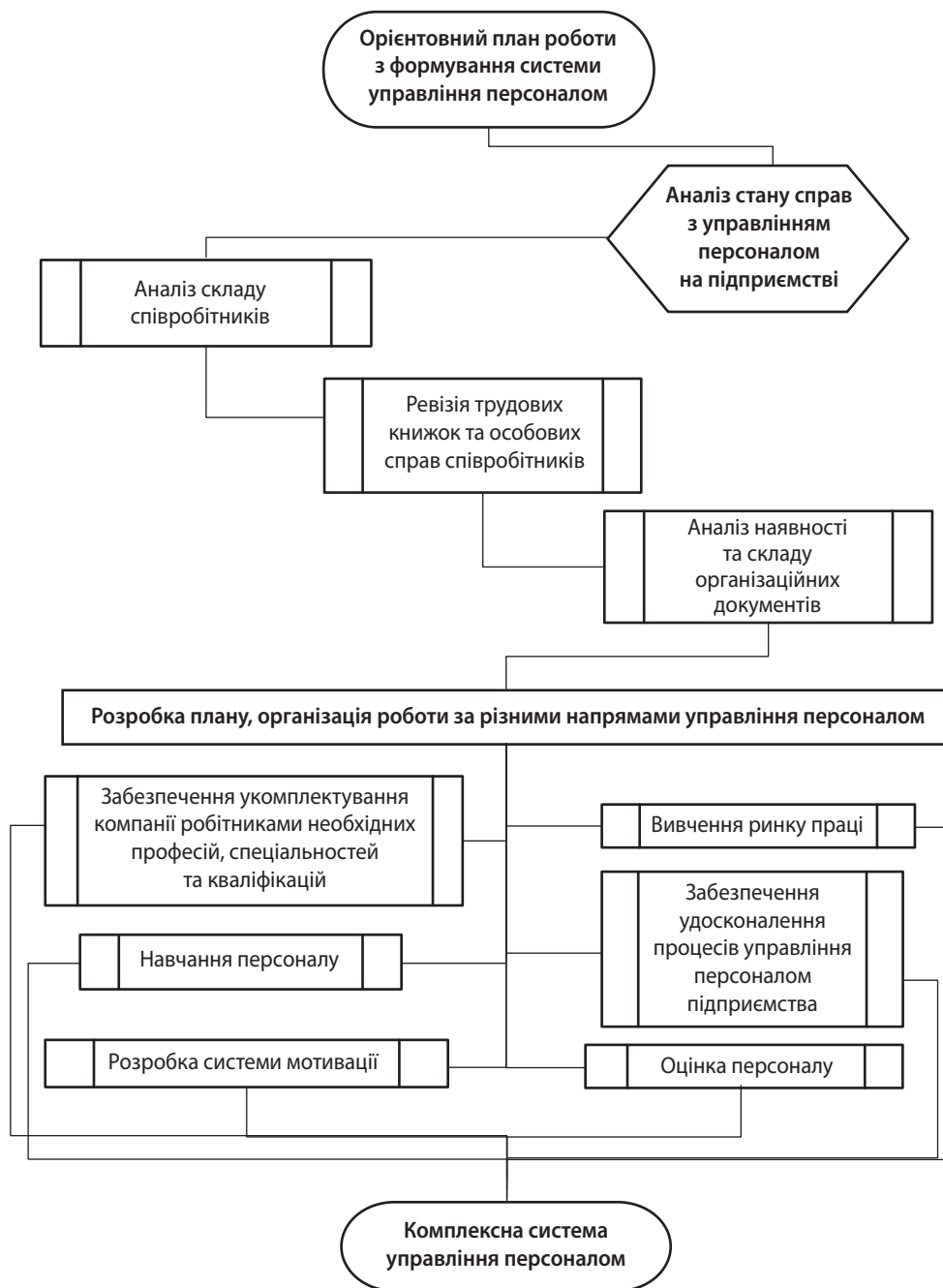


Рис. 1. Алгоритм формування комплексної системи управління персоналом (розроблено автором)

**I етап. Аналіз стану справ з управління персоналом на підприємстві** – метою проведення даного етапу є вивчення існуючого стану управління персоналом, виявлення основних «вузьких місць» в управлінні. Під час проведення першого етапу необхідно виконати аналіз складу співробітників за даними з різних джерел – списки: співробітників з бухгалтерії (за абеткою та з оплатою праці), складені керівниками відділів (з указаними посадами, коротким описом обов'язків, ієрархічним підпорядкуванням, характеристикою співробітників), від секретаря-референта (щодо обслуговуючого персоналу, переліком його обов'язків, підпорядкованість). Також необхідним елементом буде ревізія та аналіз особистих справ і трудових книжок співробітників – наявність, відповідність записів, характеристика, тощо. Третім компонентом першого етапу пропонується виконати аналіз

наявності та складу організаційних документів (структура та посадова чисельність апарату управління, штатний розпис, положення про структурний підрозділ підприємства, правила внутрішнього трудового розпорядку або положення про персонал, посадові інструкції).

**II етап. Розробка плану, організація роботи за різними напрямками управління персоналом** – на основі результатів першого етапу розробляється спочатку план проведення організаційних заходів, спрямованих на створення комплексної системи управління персоналом. У межах другого етапу доцільно виокремити такі елементи створюваної системи управління персоналом:

1. Забезпечення укомплектування підприємства робітниками необхідних професій, спеціальностей та кваліфікацій.

1.1. Створення та ведення бази даних потенційних кандидатів на посади. Метою створення даного елемента є вивчення ринку робочої сили по необхідних спеціальностях, забезпечення можливості оперативного підбору необхідного спеціаліста у «форс-мажорних» обставинах. Перший захід – коригування баз даних з урахуванням наявних потреб підприємства – одноразово. Регулярні заходи: поповнення бази даних матеріалами Інтернет-сайтів з працевлаштування, біржі праці тощо (щотижнево упродовж 2-х годин); відвідування тематичних виставок, знайомство із спеціалістами, що працюють у відповідній сфері (згідно з планом виставок).

1.2. Здійснення добору кадрів згідно із заявкою керівництва підприємств або керівників відділів. Мета: закриття вакантних позицій. Заходи:

- ✦ розробка форми «заявки на персонал» – одноразово (1 – 2 години);
- ✦ розробка та погодження «схеми підбору співробітників на вакантні позиції» – одноразово (0,5 – 1 години);
- ✦ розміщення реклами у ЗМІ – в міру виникнення нових вакантних позицій (від 30 хвилин. Час, що витрачається на підготовку до публікації, буде залежати від обраного способу розміщення інформації);
- ✦ розміщення оголошень про пошук співробітників у мережі Internet – залежно від виникнення нових вакансій та регулярне розміщення поведілок – середа (підготовка до розміщення та розміщення вакансії від 10 хв. Час залежить від кількості вакансій та кількості сайтів, на яких розміщуються вакансії);
- ✦ пошук міні-резюме по наявній базі та у мережі Internet – за необхідності (від 10 хв. до 1 години);
- ✦ пошук спеціалістів по «рекомендаціях» – робота з базою даних резюме – по необхідності (час залежить від обсягу);
- ✦ робота з агентствами з працевлаштування – по мірі необхідності (подача заявки від 5 – 10 хв.);
- ✦ робота з курсами підготовки-перепідготовки – за необхідності (подача заявки від 5 – 10 хв.);
- ✦ розробка систем тестового відбору пошукачів (професійні, особистісні тести, можливо організація ділових ігор для визначення професійного рівня претендентів, розробка опитувальника для відбору претендентів на основні позиції) – одноразово з подальшим коригуванням.

2. Вивчення ринку праці. Мета: визначення можливих джерел забезпечення необхідними кадрами, виявлення додаткових нюансів для розробки системи мотивації, коригування системи оплати праці та інших напрямів роботи з персоналом, схем побудови профільних підрозділів, побудова систем збуту, комплексу послуг, що надаються.

2.1. Аналіз інформації, отриманої у результаті інтерв'ю у фоновому режимі – внесення інформації у базу (від 10 хв. на тиждень).

2.2. Аналіз рекламних оголошень та повідомлень про пошук спеціалістів – два рази на місяць.

2.3. Аналіз рейтингової інформації, що опублікована у ЗМІ – у фоновому режимі.

2.4. Робота з виставками, відвідування профільних підприємств з метою виявлення особливостей роботи конкурентів – по мірі необхідності.

3. Забезпечення удосконалення процесів управління персоналом підприємства. Мета: регламентування праці, визначення обов'язків, що виконуються, підготовка до розробки системи мотивації, атестації персоналу.

3.1. Аналіз наявної документації – одноразово.

3.2. Аналіз виконаних замовлень, збоїв що виникли під час виконання замовлень – одноразово, у подальшому у фоновому режимі з можливим коригуванням.

3.3. Розробка схеми «проходження замовлення», взаємодія відділів у спільній діяльності – одноразово.

3.4. Співставлення приблизної схеми проходження замовлення та виявлення відповідальних осіб на кожному етапі – одноразово.

3.5. Розробка посадових інструкцій, положень про відділи, положень про персонал – одноразово.

4. Навчання персоналу.

4.1. Діагностика професійних та особистих якостей співробітників, які вже працюють. Мета: визначення пріоритетних напрямів у навчанні, приблизної тематики для організації навчання співробітників, вибір методик для більш проведення навчання. Заходи:

- ✦ розробка тестових заходів (за напрямками: 1. Особисті якості, 2. професійні якості) – робота перетинається з роботою за пунктом 1.2;
- ✦ діагностика вже наявних співробітників, аналіз зібраного матеріалу для розробки програм навчання – періодичність проведення: на початку роботи «зріз знань та навичок», періодична діагностика (можливо раз на 1 місяць) для діагностики якості навчання та можливого його коригування.

4.2. Розробка програми навчання:

- ✦ спільне з лінійними керівниками складання тестових методик з діагностики професійних якостей співробітників (опитувальник з продукції, ділові ігри, спрямовані на основні елементи роботи) – одноразово з подальшим коригуванням;
- ✦ аналіз пропозицій на ринку консалтингових послуг (тренінгові компанії, бізнес-тренінги, з метою більш якісного проведення навчання за необхідності залучення стороннього консультанта), аналіз рекламних оголошень у ЗМІ, публікація оголошень про пошук бізнес-тренера – два рази на місяць упродовж 0,5 – 1 години;
- ✦ підготовка матеріалів для проведення ділових ігор і тренінгових заходів на основі заходів, визначених під час оцінки персоналу – у фоновому режимі, залежно від обраного графіку навчання (після проведення заходів, що передбачаються під час оцінки персоналу розробляється програма навчання з урахуванням тих напрямів, за якими має будуватися навчання).

## 5. Оцінка персоналу.

### 5.1. Атестація по закінченню випробного терміну.

Мета: оцінка чіткості підбору спеціалістів та проведення їх адаптації. Заходи:

- ✦ проведення бесід з керівниками відділів, визначення критеріїв чіткості роботи співробітників (одноразово та подальше коригування у фоновому режимі від 1 години);
- ✦ розробка тестових методик оцінки співробітників – у тестові методики необхідно включати інформацію по виробництву, роботі з клієнтами, знанням про продукцію, знанням про підприємство – одноразово з подальшим коригуванням, від 3 годин;
- ✦ розробка «бланка оцінки співробітника по закінченню випробного терміну» (робиться оцінка співробітника, заповнюється безпосереднім керівником після завершення випробного терміну) – одноразово за допомогою лінійних керівників, від 1 години;
- ✦ проведення атестації співробітника, після закінчення випробного терміну, обробка отриманих даних – одноразово, 1,5 – 2 години.

5.2. Поточний контроль роботи співробітників окремих відділів, особливо відділу по роботі з клієнтами. Мета: оцінка навичок роботи, знань, внесення коригування у тематику навчання та план навчання. Заходи:

- ✦ збирання інформації про роботу окремих відділів, наприклад відділу по роботі з клієнтами – кількість клієнтів, склад, цілі відвідування, найбільш повторювані питання, результати – проводиться упродовж двох тижнів, далі у фоновому режимі;
- ✦ збирання даних про роботу співробітників – активність, виявлення співробітників, що мають проблеми, виявлення найбільш типових проблем у роботі, виявлення «вузьких місць», що виникають під час роботи, упродовж двох тижнів, далі у фоновому режимі.

5.3. Підготовка до «щорічної атестації». Проведення потрібно планувати на кінець року, детально необхідно розробляти плани за результатами діагностик, що проведені, розробки планів навчань, проведення основних етапів навчання.

6. Розробка системи мотивації. Вносити пропозиції щодо розробки «нової» системи мотивації або коригування вже існуючої системи, доцільно після проведеного аналізу наявної ситуації та проведення «зрізу» по аналогічним підприємствам.

**П**ід час становлення комплексної системи управління персоналом підприємства головним принципом її побудови, окрім загальновідомих, має стати принцип відповідності того або іншого елементу системи експортному спрямуванню діяльності підприємства.

Для виконання даного принципу необхідно, перш за все, забезпечити наявність ефективного гомеостазу в процесі впровадження системи, під час розробки окремих елементів з набору, розстановки, навчання, підвищення кваліфікації та оцінки персоналу необхідно

обов'язково врахувати: наявність знань та навичок, що дозволяють вести експортну діяльність більш ефективно (ступінь володіння іноземними мовами, знання правил поведінки із постачальниками та клієнтами з інших країн, знання особливостей закордонного та його відмінностей від вітчизняного законодавства, яке стосується підприємства та його діяльності, знання особливостей кроскультурного менеджменту, особливостей закордонного ринку тощо) [3].

**Н**еобхідно зазначити, що у даній системі особливу увагу необхідно приділити тим спеціалістам, від яких безпосередньо залежить експортна діяльність підприємства. Це є особливо важливим та актуальним, якщо враховувати сьогодишню ситуацію, яка склалася у промисловості з експортною діяльністю. Відсутність у працівників іноземного досвіду дуже негативно впливає на показники діяльності підприємства. Так, наприклад, на багатьох експортоорієнтованих підприємствах виявлено, що підготовка та підписання ділової угоди з підприємством-нерезидентом поза межами України цілком залежить від наявності в штаті підприємства спеціалістів, що здатні активно займатись даною діяльністю.

Часто трапляється, що керівництво експортоорієнтованого підприємства замість організації активних відраджень за кордон з метою налагодження зв'язків і пошуку клієнтів і постачальників йде шляхом роботи із організацією-посередником, що для них шукала замовників у країнах Західної Європи [1]. З одного боку, підприємство таким чином зменшує витрати на організацію підписання угод і пошуку замовників, з іншого боку, контракти підписуються через посередника і характеризуються заниженими цінами на продукцію. Експортоорієнтоване підприємство не має зв'язку з кінцевим замовником, оскільки угоду підписує з посередником, і насправді ринок збуту для цього підприємства закритий.

Під час економічної кризи експортоорієнтованому підприємству стало нерентабельно отримувати замовлення через посередника внаслідок занадто низьких закупівельних цін, а інформації щодо кінцевих цін від замовників у підприємств, як правило, немає. При цьому керівництво підприємства практично не приділяє уваги навчанню персоналу необхідним умінням. Витрати на навчання за декілька років на підприємстві складають лише декілька тисяч гривень [4]. У результаті експортоорієнтоване підприємство опиняється в доволі скрутному становищі, і неправильно обрана стратегія роботи з персоналом є однією з головних причин безуспішності та неконкурентоспроможності підприємства.

Практика успішних підприємств-експортерів свідчить про те, що активне навчання персоналу особливостям ведення зовнішньоекономічної діяльності веде до успішності та конкурентоздатності всього підприємства.

На жаль, у вітчизняних експортоорієнтованих підприємств на даний момент існує дефіцит фінансових ресурсів для організації швидкого переходу на нову систему управління персоналом. До того ж, недоліком запропонованого алгоритму є не лише нестача вільних ресурсів на підприємствах, але і значні витрати часу на створення даної системи з урахуванням всіх особливо-

стей експортоорієнтованої діяльності. Більша частина підприємств не в змозі на даний момент забезпечити навчання свого персоналу за всіма напрямками, необхідними для вирішення даної проблеми.

Об'єктивною, на думку автора, є необхідність, окрім загальноновизнаних підходів до формування кадрів, які використовуються на вітчизняних експортоорієнтованих підприємствах, використовувати інструменти західних технологій роботи з персоналом.

В умовах «швидкозмінної економіки» постійні зміни, новації й творчість – найбільш ефективна стратегія виживання та розвитку як для окремого індивіда, так і для експортоорієнтованого підприємства в цілому.

Творчість не приходить до підприємства чи окремого колективу сама по собі. Для цього повинні бути створені відповідні умови й зроблені певні зусилля.

Зростання економічної ролі творчості означає, що економічно значущими стають не тільки знання й досвід працівників, але й їх креативні здібності: уява, адаптивність, гнучкість мислення, здатність генерувати нові ідеї, вирішувати нестандартні завдання тощо. Сьогодні на світовому ринку перемагають ті експортоорієнтовані підприємства, що активно розвивають творчий потенціал своїх працівників, оскільки він є одним із критеріїв економічного успіху та головним чинником підвищення ефективності діяльності підприємства [2].

Менеджери провідних компаній розуміють, що їх ресурс – це креативні здібності й творчі ідеї персоналу, причому цей ресурс можна розглядати як невичерпний. Тому для активізації творчості, для «конвеєрного» виробництва нових ідей вони використовують спеціальні методи та технології, включаючи комп'ютерні програми.

Зарубіжний досвід свідчить про те, що творча активність персоналу може істотно впливати на результати діяльності як окремих працівників, так і всього експортоорієнтованого підприємства.

## ВИСНОВКИ

Проведений автором аналіз управління персоналом експортоорієнтованого підприємства України довів переважний вплив на підвищення віддачі кадрового потенціалу вдосконалення організації виробництва, комплексного підходу до процесу праці та його мотивації до креативності (як здібності) й творчості (як дії). Усі ці процеси, однозначно, рівною мірою залежать від фінансових можливостей експортоорієнтованого підприємства, кваліфікації керівників та особистостей працівників, а також один від одного. Проте, комплексний підхід і мотиваційний механізм є найбільш мобільним і гнучким, забезпечує задоволення соціальних потреб персоналу. Саме йому надалі варто відвести чільну роль у підвищенні віддачі кадрового потенціалу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Базарова Л. А.** Система підбора персонала як фактор устойчивого экономического развития / Л. А. Базарова // Управление персоналом. – 2011. – № 23. – С. 41 – 47.

**2. Блинов А. О.** Персонал как важнейший стратегический ресурс организации / А. О. Блинов // ЖКХ: журн. для руководителя и гл. бухгалтера. – 2011. – № 12, ч. 1. – С. 50 – 56.

**3. Буряков Д. В.** Построение эффективной системы управления людскими ресурсами / Д. В. Буряков // Управление персоналом. – 2012. – № 6. – С. 61 – 63.

**4. Иванцевич Дж. М.** Человеческие ресурсы управления: основы управления персоналом / Дж. М. Иванцевич, А. А. Лобанов. – М.: Дело, 2004.

**5. Кабанов В.** Управление дополнительным уровнем мотивации кадров на предприятии / В. Кабанов // Управление персоналом. – 2012. – № 2. – С. 77 – 81.

**6. Кузнецова Т. В.** Подготовка кадров высшей квалификации для сфер документационного обеспечения управления / Т. В. Кузнецова // Делопроизводство. – 2008. – № 3. – С. 7 – 10.

**7. Сивальнева Н. Н.** Управление персоналом как элемент системы конкурентных преимуществ организации / Н. Н. Сивальнева, А. В. Швеков // Управление персоналом. – 2012. – № 12. – С. 51 – 54.

# ВПЛИВ ФІНАНСОВИХ ФАКТОРІВ МОТИВАЦІЇ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

МАЖНИК Н. А., БІЛИК І. Ю.

УДК 005.32:331.101.3

## Мажник Н. А., Білик І. Ю. Вплив фінансових факторів мотивації на ефективність управління персоналом

У статті розглянуто сучасний стан організації системи мотивації працівників підприємств України, проаналізовано проблему мотивації персоналу. Розглянуто різні теорії мотивації, в яких є цікаві моменти, які повинні враховуватися керівництвом організації при формуванні програми мотивації персоналу. Визначено особливості зарубіжних моделей стимулювання персоналу на підприємстві та запропоновано рекомендації щодо вдосконалення вітчизняної системи мотивації працівників.

**Ключові слова:** мотивація, фінансовий фактор, ефективність управління.

**Рис.:** 2. **Формул:** 5. **Бібл.:** 6.

**Мажник Наталя Андріївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** natalya.mazhnik@gmail.com

**Білик Ірина Юріївна** – магістрант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** bilyk.irina2010@yandex.ru

УДК 005.32:331.101.3

## Мажник Н. А., Билык И. Ю. Влияние финансовых факторов мотивации на эффективность управления персоналом

В статье рассмотрено современное состояние организации системы мотивации работников предприятий Украины, проанализировано проблему мотивации персонала. Рассмотрены различные теории мотивации, в которых есть интересные моменты, которые должны учитываться руководством организации при формировании программы мотивации персонала. Определены особенности зарубежных моделей стимулирования персонала на предприятии и также предложены рекомендации по совершенствованию национальной системы мотивации работников.

**Ключевые слова:** мотивация, финансовый фактор, эффективность управления.

**Рис.:** 2. **Формул:** 5. **Библ.:** 6.

**Мажник Наталья Андреевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** natalya.mazhnik@gmail.com

**Билык Ирина Юрьевна** – магистрант, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** bilyk.irina2010@yandex.ru

UDC 005.32:331.101.3

## Mazhnik N. A., Bilyk I. Y. The Influence of Financial Factors of Motivation of Personnel Management

The article reviews the current state of the system of the employees motivation of Ukrainian enterprises and analyzes the problem of motivation. The article shows different theories of motivation, which is the interesting points that should be considered in the formation of an organization's motivation management program. The article defines the features of foreign models of staff encouraging in the company and offers some recommendations for improving national employee's motivation system.

**Key words:** motivation, financial factors, the effectiveness of management.

**Pic.:** 2. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 6.

**Mazhnik Natalya A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Sociology and Psychology of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** natalya.mazhnik@gmail.com

**Bilyk Irina Yu.** – Graduate Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** bilyk.irina2010@yandex.ru

Фінансова мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу.

Протягом свого життя людина прагне досягнути своєї мети. Стимулів, які при цьому управляють його вчинками, дуже багато. Вони з'являються в результаті взаємодії людини з природою та соціальним середовищем.

При вирішенні виробничих завдань велику роль відіграє мотивація персоналу, саме тому керівнику необхідно мати уяву про наявність у трудовому колективі характеристик, необхідних для досягнення поставлених цілей, а також про рівень мотивації кожного працівника. Вступивши до третього тисячоріччя, ми повинні віддавати собі звіт у тому, що середовище, яке нас оточує, постійно змінюється з прогресивною інтенсивністю. Особливо високий темп змін у сфері менеджменту та бізнесу. На практиці це означає, що в нових умовах будуть виживати лише ті структури, які зможуть налагодити ефективний механізм адаптації до змін, що відбу-

ваються. Ключовою ланкою цього механізму є система мотивації персоналу. Оскільки лише персонал відданий фірмі, який вірить в її майбутнє та прагне допомогти їй пристосуватися до нових умов господарювання, здатен протиставити свою енергію виклику змін. У свою чергу, фірма повинна зробити усе, що від неї залежить, для того, щоб підтримати високий рівень мотивації у своїх робітників, максимально задовольнити їх потреби, сприяти розкриттю потенціалу кожного співробітника. Для рішення цих завдань практично всі базові компанії Заходу встали на шлях розробки та впровадження довгострокових і багатопланових програм розвитку мотивації робітників.

Проблема мотивації персоналу вже давно хвилює вчених і практиків. Зазначене і обумовлює вчасність та актуальність теми наукового дослідження.

Аналіз літературних джерел дозволив зробити такий висновок, що на сьогодні проблемами мотивації персоналу займається низка вітчизняних і закордонних



вчених, таких як: І. Ф. Беляєва, Е. А. Уткін, І. А. Грузіна, В. А. Розанова, М. Б. Курбатова, Ф. Тейлор, Е. Емерсон, А. Маслоу, Ф. Герцберг, А. Потер, Д. Мак-Клеланд, Л. Гольдом та інші.

Проаналізувавши праці означених вчених, можна зробити висновок, що мотивація – це процес спонукання людини або групи людей до досягнення цілей організації, який включає в себе мотиви, інтереси, потреби, захоплення, мотиваційні установки або диспозиції, ідеали і т. п. У широкому розумінні мотивація іноді визначається як детермінація поведінки взагалі.

*Метою* статті є аналіз мотиваційних процесів, які стимулюють робітників підвищувати свою ефективність праці, і дослідження світового і українського досвіду у цьому питанні.

*Предметом* дослідження й висвітлення є система мотивації трудової діяльності та методи її посилення.

Особливо бурхливо теорія мотивації почала розвиватися з розвитком менеджменту як науки – з початку ХХ століття. Але до цих пір ще не розроблено універсальної теорії мотивації, яка працює скрізь і завжди. Більше того, у різних країнах і різних культурних системах необхідні різні підходи, і часто західні концепції мотивації, уживані в чистому вигляді, у нас не працюють [1]. Тому бажано просто знати всі відомі теорії, що дозволить, принаймні, бачити і розуміти проблему мотивації.

З'ясуємо, що ж таке фінансова мотивація. Умовно мотивацію працівників можна поділити на два види – фінансову і нефінансову, або ж непряму. Дуже важливо визначити вже при прийомі працівника на роботу, який з видів мотивації для нього пріоритетніший. Таку інформацію менеджер з персоналу чи інша відповідальна особа повинна отримати під час співбесіди з потенційним працівником. Якщо кандидата цікавить тільки можливість заробляти, очевидно, що основною для нього є фінансова мотивація. Якщо ж кандидата більше цікавлять інші моменти, такі як престиж, стабільність, соціальний захист, доступ до певних привілеїв чи переваг, можливість навчатися, то основною для них є нефінансова мотивація. Однозначно, що від працівника, якого цікавить тільки фінансова складова мотивації, слід очікувати меншої лояльності до компанії, ніж від працівника, якого цікавлять не тільки гроші. В обох випадках доцільно розвивати ті нефінансові види мотивації, які є найбільш цікавими для працівника.

Фінансова мотивація включає: заробітну плату; регулярні грошові премії з нагоди певних подій (ювілей фірми, різноманітні державні та релігійні свята); нерегулярні грошові премії з нагоди певних подій у житті працівника (ювілей, народження дитини, певні досягнення у роботі); інші грошові виплати (відсотки від підписаних контрактів, гонорари).

Мотивація ефективної праці робітників посідає одне з ключових місць у системі внутрішньо-фірмового управління. Вона доповнює адміністративне управління, що полягає в розробці та виконанні планових завдань, посадових та інших інструкцій, наказів і розпоряджень і т. д., і являє собою непряме, опосередковане

управління через інтереси робітників з використанням специфічних форм і методів забезпечення їх матеріальної і моральної зацікавленості щодо праці, у досягненні високих її результатів.

Система мотивації характеризує сукупність взаємопов'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства. На сьогодні особливої уваги потребує вивчення впливу мотиваційного механізму на розвиток персоналу підприємства з метою забезпечення результативності і ефективності функціонування підприємства в цілому.

Формування нового мотиваційного механізму має здійснюватись з урахуванням докорінних суспільно-економічних і соціально-психологічних перетворень, які відбуваються на сьогоднішній день. Останнє якраз зумовлено зміною форм власності та появою різних видів підприємництва.

У формуванні ефективної мотиваційної політики важливе значення має роль персоналу в процесі прийняття та реалізації управлінських рішень, а також ступінь поінформованості працівників стосовно соціальної, економічної, інноваційної політики підприємства.

Основні проблеми сучасної системи мотивації найманих працівників полягають в такому: прийняті та поширені на сьогодні системи оплати праці не ґрунтуються на виявленні інтересів найманих працівників, не забезпечують ефективного стимулюючого впливу на них, що є основною причиною відсутності належної мотивації до продуктивної праці й підтверджує необхідність формування високоефективної мотиваційної політики, яка сприяла б задоволенню потреб працівників і досягненню цілей підприємства. Для цього необхідно проведення професійно підготовлених радикальних перетворень усієї системи мотивації трудової діяльності, як у масштабах країни, так і в формах оплати праці, які застосовуються на підприємствах. Оплата праці повинна бути безпосередньо пов'язана з кінцевими результатами роботи підприємства в цілому та внеском окремого працівника зокрема. Для забезпечення тіснішого взаємозв'язку оплати праці з кінцевими результатами господарювання необхідно більш широко використовувати безтарифні моделі оплати праці.

Необхідно надати працівникам можливість: брати участь у процесі прийняття та реалізації управлінських рішень, інформувати їх стосовно соціальної, економічної, інноваційної політики підприємства; реалізувати власні знання та вміння для досягнення вищого статусу на підприємстві.

Для створення в працівників суб'єктивного відчуття соціальної захищеності, допомоги, турботи з боку роботодавця необхідно створити таку систему соціальних доплат, яка стимулювала б не тільки зростання продуктивності праці, а й визначала довготривалий характер зв'язку з підприємством.

Також важливими засобами посилення мотивації працівників є розвиток колективних форм організації праці, покращення умов праці, раціональна диференціація режиму трудового процесу та відпочинку, підвищення якості життя.

Головним напрямом формування мотиваційної політики є інтеграція інтересів і цілей працівників з інтересами та цілями підприємства [5].

Нині значна увага приділяється фінансовому стану підприємств. Однак основну роботу в цьому напрямку виконують співробітники підприємств. Існуюча ситуація вимагає від них нових знань, дієвих підходів до вирішення поставлених завдань. Тому ефективно стимулювання їх розвитку може оптимізувати весь процес роботи підприємства.

Розвиток персоналу є ключовою складовою, яка сприяє укріпленню конкурентної переваги підприємства. Треба звернути особливу увагу на процес розвитку персоналу і виділити основні чинники, які на нього впливають. На *рис. 1* наведено структурно-логічну схему залежності процесу розвитку персоналу і факторів впливу.

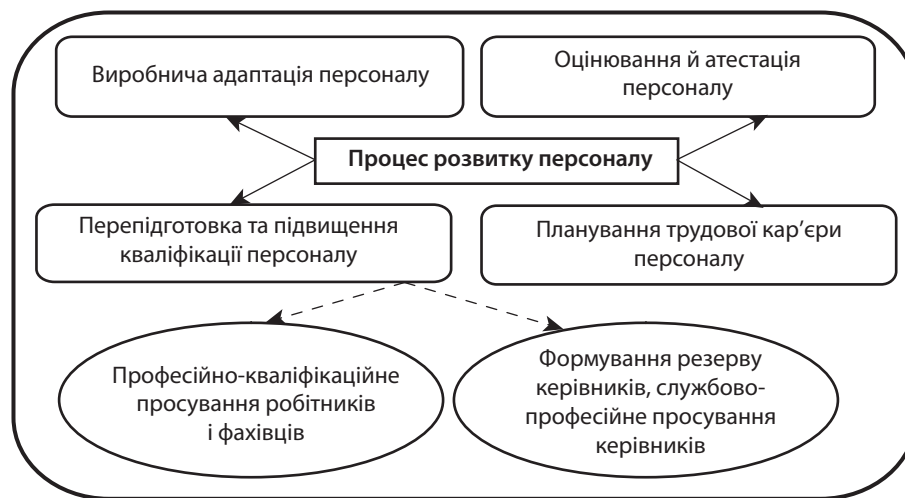


Рис. 1. Структурно-логічна схема залежності процесу розвитку персоналу і факторів впливу

В умовах жорсткої конкуренції професійні навички й особисті якості працівників стають основними конкурентними перевагами; саме співробітники забезпечують прибуток підприємства, який можна суттєво збільшити, приділяючи достатню увагу розвитку персоналу, формуванню його лояльності до організації, створюючи відповідну для успішної роботи атмосферу в колективі. Таким чином, важливими проблемами для керівника є планування, організація підлеглих, а також мотивація їх діяльності.

Розглянемо основні моменти, коли керівнику підприємства слід приділяти особливу увагу проблемі мотивації персоналу: співробітники оцінюють свою роботу як не зовсім значущу для підприємства; у працівників є виражене незадоволення кар'єрним зростанням і заробітною платою; підлеглі говорять про недоліки організації своєї роботи; існують нечіткі вимоги з боку керівництва підприємства або підрозділів до виконання тих чи інших робіт чи зобов'язань; у роботі співробітників є недовантаження, як наслідок – велика питома вага простоїв, розмов, що не пов'язані із безпосередньою роботою, перекурів і т. п.

Основний акцент у системі стимулювання персоналу зроблений на фінансові методи стимулювання.

Провідна роль у фінансовій мотивації трудової діяльності належить заробітній платі як основній формі

доходу найманих працівників. Водночас зауважимо, що взаємозв'язок заробітної плати (як і доходів у цілому) і мотивації трудової діяльності складний і суперечливий.

Для розуміння внутрішніх механізмів мотивації трудової діяльності принципово важливим є визначення чинників, які впливають на рівень матеріальної мотивації, дієвість матеріальних стимулів та з'ясування їхньої природи.

Фінансову мотивацію трудової діяльності слід розглядати як похідну від комплексної дії низки макро- та мікроекономічних чинників, у тому числі:

- ✦ рівня заробітної плати та її динаміки;
- ✦ наявності прямої залежності рівня заробітної плати від кількості, якості й результатів праці;
- ✦ диференціації заробітної плати на підприємстві та в суспільстві в цілому;

- ✦ структури особистого доходу;
- ✦ матеріального забезпечення наявних грошових доходів тощо.

Фінансова мотивація як система може бути реалізована на двох рівнях. Рівень локальних заходів, або зовнішній рівень, викладений вище (фіксовані й обов'язкові матеріальні блага). У відомих дослідженнях Герцберга їх названо гігієнічним чинником, апіорним атрибутом будь-якої найманої праці.

Другий рівень – внутрішня мотивація персоналу. Інакше кажучи, мотивація, що ініціює виникнення певної рушійної сили всередині працюючого. Сила, яка спонукає до постійної ділової активності й досягнення нових висот. Внутрішня мотивація розвивається, якщо на заводі створюються умови, що мотивують на базовому економічному рівні. Завод функціонує за ланцюжком, що створює певне середовище, умови самомотивованості кожного працівника. Якщо діяльність за своєю природою пов'язана з грішми, то винагорода збільшує її внутрішню мотивацію, тобто інтерес до неї, радість від її здійснення й тривалості.

Фінансова мотивація внутрішнього рівня може функціонувати як самостійно, так і разом із зовнішньою. Найефективнішим зарекомендувало себе саме об'єднання двох інструментів.

Головна перевага економічної системи мотивації полягає в тому, що вона працює постійно: прагнучи заробити більше, персонал активніше сприяє розвитку заводу, а зі зростанням підприємства в працівника з'являється можливість заробляти ще більше. Крім того, система відображає максимально чітку й адекватну картину результативності, а отже, й здібностей кожного робочого місця: від топ-менеджменту до секретарів.

Відмітимо, що співробітники «McKinsey» отримують зарплату не за наслідками роботи підрозділу, а за підсумками роботи всієї компанії. «Вище начальство» керується головним принципом: фірмі потрібні люди, що працюють не заради заробітку, а заради організації. Людина повинна прикласти максимум зусиль, щоб усередині структури народжувалися нові знання і покращувався продукт. «Сподіватися тільки на стимулюючий ефект матеріальної винагороди в такій ситуації безглуздо», – так вважають в «McKinsey». Компанія відпрацювала чіткі правила прийому працівників на роботу. Вона прагне відбирати не просто людей зі знаннями і певним досвідом. Її цікавлять люди з домінуючою особистісною характеристикою, кажучи простіше, із завдатками лідера команди. У чому відмінність компанії від інших подібних: у ній немає жорсткої ієрархічної структури. У компанії дозволяють людині самостійно організувати творчий процес, також заохочують ініціативу співробітника. Кожен, хто приходить в «McKinsey», націлює себе на самостійність. Скажімо, тут немає начальника як такого, який указує і перевіряє, оскільки часті вказівки і перевірки можуть дратувати співробітників, і відповідно відсовувати в часі виконання цілі. У своїй діяльності співробітник керується *mission* (завданням) і основоположними принципами. Він хоче мати свободу пересування, думки і дії, щоб самостійно впоратися з непередбачуваними ситуаціями. Тому керівництво компанії прагне зібрати під одним дахом професіоналів, а не просто найнятих робітників. І до всіх, прийнятих на роботу в «McKinsey», ставляться як до професіоналів і вимагають від них професіоналізму в роботі. Щоб співробітники не затримувалися на одному місці, в компанії функціонує система кар'єрного зростання – шість ступенів. І на кожному з них – своя зона відповідальності.

Нова система підвищення мотивації роботи персоналу, введена однією російською телекомунікаційною компанією, заслуговує особливої уваги. Вона стосується виплати всім працівникам певного відсотка від прибутку (саме такий спосіб стимулювання широко поширений у світовій практиці). У російській компанії за рахунок цього чинника вдалося вирішити проблему підбору співробітників і посилення їх мотивації, зміцнення корпоративної культури в цілому. До речі, в компанії застосовується і програма оцінки внеску кожного працівника – «*performance management*». Від неї залежить розмір виплати премії і зарплати, але ця програма з іншими умовами.

Отже, правильно побудована мотивація персоналу є невід'ємним інгредієнтом успіху будь-якої організації. Не секрет, що умотивовані працівники більш продуктивні й незамінні під час швидких змін. Тут важливим стає питання мотивації персоналу в контексті забезпечення досягнення цілей компанії.

Усі існуючі теорії мотивації пропонують лише описання процесу мотивації, а не кількісний вимір її рівня. Винятком може бути лише теорія В. Врума [3], що описує мотивацію персоналу за такою формулою:

$$M = R \cdot B \cdot W,$$

де  $M$  – мотивація;  $R$  – очікування робітником того, що зусилля, витрачені ним, дадуть бажані результати;  $B$  – очікування того, що результати приведуть до очікуваної винагороди;  $W$  – валентність, або очікувана цінність винагороди.

Уся продукція виробляється за передовими технологіями, затвердженою нормативно-технічною документацією, яка відповідає високому науково-технічному рівню, що підтверджується численними нагородами.

Харківський підшипниковий завод, закінчив I півріччя 2010 р. з чистим доходом 336,5 млн грн, що на 77% вище за показник аналогічного періоду попереднього року і на 46% вище за показник 2008 р. За підсумками 6 місяців завод отримав прибуток в сумі 33,1 млн грн, що майже в 8,5 раза більше, ніж за аналогічний період 2009 р.

На підприємстві цілеспрямовано здійснюється технічне переозброєння і реконструкція діючих цехів, впроваджується нова техніка, модернізується обладнання.

В управлінні та стимулюванні праці на АТ «Харківський підшипниковий завод» застосовуються: економічні; адміністративно-організаційні та соціально-психологічні методи управління.

Складовою механізмом заохочення працівників на АТ «ХарП» є одноразові премії та винагороди, які мають цілком конкретне призначення. Доповнюючи системи оцінювання трудового внеску працівників, ці елементи значно підвищують гнучкість і дієвість організації заробітної плати. Запроваджуючи виплату одноразових премій і винагород, роботодавці можуть заохочувати й розвивати в працівників якість, що безпосередньо впливають на ефективність роботи, проте не підлягають точній кількісній оцінці (авторитет у колективі, відданість фірмі, творче ставлення по роботі, загальна й професійна культура, сумлінність тощо).

Другим видом поширеного одноразового заохочення на заводі стало заохочення переможців внутрішньовиробничого змагання. Різноманітних форм змагання було досить багато, підсумки змагань підбивали регулярно, і вручення премій переможцям було масовим явищем. Проте справжньої мотиваційної ролі й вони також не відігравали.

Третім помітним у матеріальному відношенні видом заохочення була винагорода працівників за виконання особливо важливих виробничих завдань. За таких умов «особливо важливим» виробничим завданням нерідко вважали роботу у вихідні дні або понаднормову роботу в третій декаді місяця, коли «штурмувалось» виконання планового завдання.

Інструменти формування мотиваційних шляхів на «Харківському підшипниковому заводі» – це грамотна економічна система мотивації персоналу, яка спонукає працівника до постійної ділової активності.

На заводі «ХарП» висновок простий: щоб ефективно мотивувати працівників, необхідно прописати і пояснити кожному цілі роботи підприємства, обгрун-

тувати корисність дій, упровадити в корпоративні відносини деякі загальні цінності, культурну атрибутику, традиції. Західні компанії-лідери так і роблять, оскільки такий метод довів свою ефективність.

Завод веде політику гарантування стабільності системи оплати праці: забезпечує гарантований законом мінімальний розмір оплати праці, про введення нових і зміну встановлених умов оплати праці працівники сповіщаються не пізніше, ніж за 2 місяці.

Завод використовує оплату праці як найважливіший засіб стимулювання належної праці. Індивідуальні заробітки працівників заводу визначаються їх особистим трудовим внеском, якістю праці, результатами виробничо-господарської діяльності заводу і максимальним розміром не обмежуються. Як база використовується тарифна система оплати праці.

Однією з найважливіших форм мотивації на заводі «ХарП» є фінансове стимулювання праці, яке являє собою процес формування і використання систем матеріальних стимулів праці та розподілу заробітної плати відповідно до дії закону розподілу за кількістю і якістю праці. Політика винагороди за працю організовується так, щоб свідомо ініціатива працівника яка була спрямована на підвищення продуктивності праці, удосконалення своєї кваліфікації, надавала працівнику можливість збільшувати свій дохід.

На заводі найпоширенішим і найдійєвішим методом підвищення ефективності праці досі залишається виплата грошових винагород у вигляді премій. Винагороди можуть бути розраховані на забезпечення прибутку, на надання окремих пільг, що відповідають потребам робітників. Це дає змогу не тільки зацікавити останніх в ефективності праці, а й закріпити в конкретному колективі тих, у чий праці є потреба.

Для визначення ефективності системи фінансового стимулювання на Харківському підшипниковому заводі необхідно, щоб реально отриманий ефект від використання певного методу стимулювання праці був більшим за витрати на його проведення. Тому далі запропоновані шляхи покращення фінансової мотивації на Харківському підшипниковому заводі.

Упроваджуючи систему мотивації на основі бонусів, відсотків, премій, завод не застрахований від невдач, якщо у співробітників немає чіткої орієнтації на результат.

За проведеним опитуванням працівників Харківського підшипникового заводу підвищення мотивації співробітників, у більшості – кар'єрне просування розписане на роки вперед, тобто кожен знає, на що може претендувати в найближчі роки, і яку зарплату і гонорар зможе отримувати. Це пов'язано з тим, що вітчизняні компанії жорстко конкурують між собою за співробітників, оскільки високе нагородження і, скажімо так, «повний соціальний пакет» є привабливими чинниками переходу з однієї компанії в іншу.

Створювана програма щодо можливих просувань на АТ «ХарП» повинна включати в себе такі послуги:

1) давати широкий спектр інформації про вакантні місця і про кваліфікацію, яка потрібна, щоб їх зайняти;

- 2) вказувати систему, а відповідно до якої кваліфіковані службовці можуть претендувати на ці місця;
- 3) допомагати працівникам встановити цілі кар'єри;
- 4) заохочувати осмислений діалог між працівниками та їхніми керівниками про цілі цієї кар'єри.

На Харківському підшипниковому заводі основний елемент системи мотивації – це конкурентоспроможна заробітна плата. Без неї жодна мотиваційна схема не спрацюватиме. Якщо завод пропонує хорошу грошову винагороду і лояльно ставиться до співробітника, то він вже значною мірою застрахований від масової плинності персоналу. Для людей, орієнтованих на кар'єру, важлива також можливість розвитку, застосування наявних знань. Дуже хороший ефект має щоквартальне (нехай навіть і не дуже велике) підвищення зарплати чи видача премій для компенсації інфляції. Зрозуміло, їх можна видавати на певних умовах, мотивуючи людей працювати краще. Рекомендується не пропонувати всі компенсації чи підвищення відразу, а робити це «порційно». Люди до всього швидко звикають, і всі бонуси починають здаватися цілком звичними. Важливо завжди залишати щось про запас, використовуючи додаткові заохочення по мірі необхідності. Найкращий зворотний зв'язок щодо доцільності тих чи інших способів мотивації можна отримати під час «лояльного інтерв'ю при звільненні», коли людина йде з заводу. Якщо співробітник звільняється без конфлікту, то довідатись про його ставлення до системи мотивації у компанії буває надзвичайно корисним. Як краще мотивувати персонал, видно у такій послідовності.

Виробити чіткі та прозорі критерії; визнати заслуги підлеглого; з'ясувати реальні потреби працівників; поліпшити умови праці працівника; створити диференційовану систему винагороди; видати премію, цінний подарунок; перевести працівника у більш престижну категорію; розширити повноваження працівника, дозволити йому брати участь у прийнятті рішень.

Мотиваційна політика Харківського підшипникового заводу акцентується на вдосконаленні принципів формування механізмів оплати і стимулювання праці. Адаптація забезпечення стійкого розвитку підприємства в ринкових умовах господарювання об'єктивно вимагає ринкових підходів до формування системи оцінки й оплати праці всіх без виключень працівників. Це передбачає встановлення прямої матеріальної залежності прибутків працівника від якості праці та кінцевих результатів роботи як структурних виробничих підрозділів, так і підприємства в цілому.

Базуючись на прийнятних в підприємстві відрядній та почасовій формах оплати праці, у рамках системи формування та регулювання фонду оплати праці в АТ «ХарП» використовуються: відрядно-преміальна; почасово-преміальна; пряма відрядна; непряма відрядна

До нетрадиційних форм і методів оплати та стимулювання праці, що використовуються в системі внутрішнього управління АТ «ХарП», належать:

- ★ встановлення чіткої залежності величини коштів, що спрямовуються до фонду оплати праці робітників конкретних підрозділів заводу, від

кінцевих результатів на основі системи «плаваючих» коефіцієнтів, за допомогою яких коректуються базові тарифні ставки та посадові оклади. На рівень коефіцієнтів впливає якість та конкурентоспроможність випущеної продукції, продуктивність праці конкретного працівника;

- ✦ визначення додаткової доплати до окладів начальників цехів, ділянок, майстрів за перевиконання завдань;
- ✦ встановлення додаткових заохочень за розробку творчих ідей та впровадження їх у виробництво з метою розширення номенклатури конкурентоспроможної продукції, створення нових машин та устаткування, за активну дилерську діяльність;
- ✦ встановлення надбавок робітникам за професійну майстерність, за виконання надзвичайно важливих завдань згідно із затвердженим графіком випуску продукції;
- ✦ впровадження системи визнання трудових заслуг, засновану на рейтинговій оцінці результатів корпоративного трудового змагання, спрямовану на посилення взаємозв'язку матеріальних і моральних стимулів.

Співвідношення основної і додаткової заробітної плати робітників позитивно впливає на мотивацію працівників до продуктивної, якісної регламентованої і творчої праці, надає впевненості у стабільності основних заробітків й водночас стимулює до підвищення конкурентоспроможності та якості продукції для збільшення преміальних виплат.

Для визначення залежності ефективності діяльності Харківського підшипникового заводу від мотивації його персоналу необхідно визначити реальний рівень мотивації та потенціал його підвищення. Для цього запропоновано оцінку рівня мотивації на основі коефіцієнтів ефективності роботи персоналу:

*Пряма функція залежності ефективності діяльності заводу від мотивації його персоналу:*

$$M \rightarrow K_{EПП} \rightarrow \Phi P,$$

де  $M$  – мотивація персоналу (у відсотках);  $K_{EПП}$  – ефективність роботи персоналу структурного підрозділу;  $\Phi P$  – фінансовий результат діяльності структурного підрозділу заводу запланований на певний період.

*Формалізований запис коефіцієнта ефективності роботи пов'язаного підрозділу:*

$$K_{EПП} = K_{EП} \cdot K_{EВП},$$

де  $K_{EПП}$  – коефіцієнт ефективності роботи персоналу підпорядкованого підрозділу з урахуванням коефіцієнта ефективності роботи підрозділу, що на нього впливає;  $K_{EП}$  – коефіцієнт ефективності роботи персоналу підпорядкованого підрозділу;  $K_{EВП}$  – коефіцієнт ефективності роботи персоналу підрозділу, що впливає на підпорядкований підрозділ.

Для того, щоб визначити коефіцієнт ефективності роботи для всього заводу, потрібно знайти добуток всіх коефіцієнтів, і потім можна виявити реальний рівень мотивації та потенціал його підвищення на заводі:

$$K_{EЗ} = \prod_{i=1}^n K_{EВП} \cdot \prod_{i=1}^n K_{EПП},$$

де  $K_{EЗ}$  – сукупний коефіцієнт ефективності роботи заводу;  $\prod_{i=1}^n K_{EВП}$  – добуток коефіцієнтів ефективності роботи персоналу підрозділів, що впливають на підпорядковані підрозділи;  $\prod_{i=1}^n K_{EПП}$  – добуток коефіцієнтів ефективності роботи персоналу підпорядкованих підрозділів.

$$MЗ = K_{EЗ} \cdot 100 \%,$$

$$ППМ = (1 - K_{EЗ}) \cdot 100 \%,$$

де  $MЗ$  – мотивованість заводу (у відсотках);  $K_{EЗ}$  – сукупний коефіцієнт ефективності роботи заводу;  $ППМ$  – потенціал підвищення мотивації на заводі (у відсотках).

Проведене дослідження показало, що, незважаючи на існування багатьох теорій мотивації, досі не запропоновано підходу до кількісного виміру рівня мотивації. Для цього пропонується використання показника мотивації. Розроблена математична модель оцінки коефіцієнту ефективності мотивованості відділів на Харківському підшипниковому заводі дає змогу реально оцінити рівень мотивації на підприємстві з метою його подальшого корегування та покращання, також вона надає можливість використання отриманих результатів в управлінні підприємством.

Також для АТ «ХарП» запропоновано бонусну модель мотивації, яка встановлює пряму залежність величини бонусу від трудового внеску, рівня кваліфікації і стажу роботи людини (рис. 2).

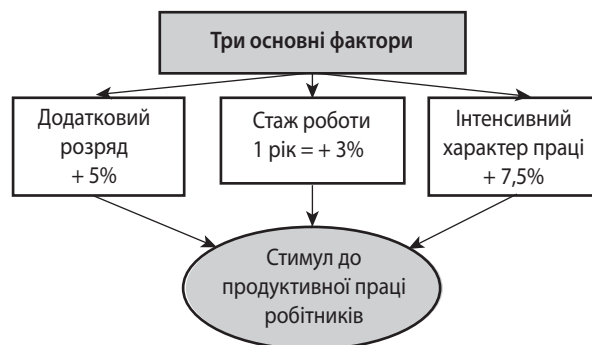


Рис. 2. Схема бонусної мотивації персоналу для АТ «ХарП»

За основу визначення бонусу взято середньомісячну зарплату працівника протягом певного періоду (квартал, рік), від якої за шкалою встановлюється розрахункова сума бонусу. Шкалу побудовано з урахуванням трьох основних факторів, кожен з яких розподілено на три підгрупи. Зазначеними трьома факторами є професія, рівень кваліфікації (за кожний наступний розряд + 5%) і стаж роботи (1 рік = +3% до зарплати). Враховуючи значущість ключових професій на підприємстві, а також роль в організації виробництва, система передбачила у шкалі підвищені розміри бонусу для даних категорій (+ 5% до зарплати), а для робітників штампувальників, ковалів, що трудяться

на виробничих дільницях з особливо інтенсивним характером праці, встановлено розміри бонусу в 1,5 раза вищі, ніж для інших професій (+ 7,5%). Положення передбачає пряму залежність розміру бонусу від рівня кваліфікації. Для професіоналів високого класу (робітників 4 – 6 і вищих розрядів, провідних спеціалістів і керівників) є окрема шкала з підвищеними розмірами бонусу. До несумлінних працівників застосовуються заходи матеріального впливу. Бонуси не нараховуються тим, хто порушив трудову і технологічну дисципліну.

На нашу думку, у зв'язку з введенням на заводі такої системи бонусів прибутки заводу значно зростуть. Система бонусів і преміювання дозволять вдосконалити справедливую диференціацію доходів працівників на заводі, мотивувати їх до продуктивної регламентованої та творчої праці.

Підсумовуючи вищезазначене, можна констатувати, що мотивація праці є вагомим чинником прогресу і розвитку вітчизняних підприємств.

### ВИСНОВКИ

Фінансова мотивація праці нерозривно пов'язана з розвитком підприємства і має бути спрямована на повну реалізацію можливостей працівника. Функція мотивування, як найскладніша з усіх інших функцій управління, сприяє реалізації цілей і завдань, що виникають перед підприємством. Складність її в тому, що головна діяова особа – працівник зі своїми потребами, задоволення яких є рушійною силою в процесі його діяльності, свідомої або неусвідомленої поведінки. Тому в механізмі трудової мотивації найяскравіше виявляються особисті потреби, оскільки вони безпосередньо пов'язані із життєдіяльністю індивіда.

Дослідження, проведене в нашій роботі, сприятиме поліпшенню мотивації персоналу заводу, що, у свою чергу, приведе: до зниження проявів демотивації на підприємствах України; зменшення фінансових втрат підприємств; підвищення конкурентоспроможності українських заводів на міжнародному фінансовому ринку.

Перспективи подальших досліджень цього питання потребують більш глибокого вивчення та вдосконалення механізмів підвищення мотиваційного потенціалу працівників у сучасних умовах. І для того, щоб ефективно управляти підприємством, керівник повинен насамперед спробувати з'ясувати, що ж рухає його співробітниками, заради чого вони готові працювати і досягати поставлених цілей. Адже саме ефективна мотивація – основний інструмент результативного управління, досягнення успіху в бізнесі, прибутковості, до чого всі ми прагнемо, незалежно від того, яку посаду ми займаємо, чи є власниками бізнесу або найманими управлінцями. Мотивація не є матеріальним фактом, який можна побачити на власні очі чи визначити емпірично. Збагнути її суть можна, тільки аналізуючи поведінку людини, порівнюючи її дії під впливом тих чи інших спонукальних причин. ■

### ЛІТЕРАТУРА

**1. Амстронг Майкл.** Менеджмент: методи и приёмы / Пер. с 3-го англ. изд. / М. Амстронг. – Киев : Знання-Прес, 2007. – 876 с. – (Европейский менеджмент).

**2. Бреус Т.** Мотивация персонала в 2010 году: основные тенденции / Бреус Т. // Кадровик України. – 2010. – № 2. – С. 106.

**3. Vroom V. R.** Work and Motivation /V. R. Vroom. – N. Y.: Wiley, 1964.

**4. Порошкин Б. Г.** Совокупность средств оперативной мотивации персонала / Б. Г. Порошкин // Управление персоналом. – 2009. – № 15.

5. Сучасні концепції менеджменту : Навчальний посібник/ Ред. Л. І. Федулова. – Київ : ЦУЛ, 2007. – 536 с.

**6. Слинков В. Н.** Мотивация, стимулирование и оплата труда : практ. рекомендации / В. Н. Слинков. – К. : Дакор; КНТ, 2008. – 335 с.

# ЗАГАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

РЕСЛЕР М. В.

УДК 657.471.27.10.0

## Реслер М. В. Загальні підходи до впровадження автоматизованого управлінського обліку

Розглянуто важливі етапи автоматизації управлінського обліку. Доведено ефективність використання програмних продуктів для автоматизації управлінського обліку, що дозволить значно скоротити час та організаційні затрати на складання, коригування бюджетів і формування внутрішньої звітності. Такий підхід дозволить одразу зробити незалежною систему управлінського обліку від бухгалтерського та адекватно відобразити логіку бізнесу, що зумовлює споживання підприємством тих чи інших ресурсів. Далі необхідно формалізувати спроектовану систему на рівні внутрішніх документів підприємства та за потребою чи наявністю коштів перейти до наскрізної автоматизації.

**Ключові слова:** автоматизація, управлінський облік, програмні продукти, бюджети, внутрішня звітність.

**Бібл.:** 5.

**Реслер Марина Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку і контролю сфери послуг та соціальної структури, Мукачівський державний університет (вул. Ужгородська, 26, Мукачєво, 89600, Україна)

**E-mail:** [marinaresler@list.ru](mailto:marinaresler@list.ru)

УДК 657.471.27.10.0

UDC 657.471.27.10.0

## Реслер М. В. Общие подходы к внедрению автоматизированного управленческого учета

Рассмотрены важные этапы автоматизации управленческого учета. Доказана эффективность использования программных продуктов для автоматизации управленческого учета, что позволит значительно сократить время и организационные затраты на составление, корректировку бюджетов и формирование внутренней отчетности. Такой подход позволит сразу сделать независимой систему управленческого учета от бухгалтерского и адекватно отразит логику бизнеса, что обуславливает потребление предприятием тех или иных ресурсов. Далее необходимо формализовать спроектированную систему на уровне внутренних документов предприятия и при необходимости или наличии средств перейти к сквозной автоматизации.

**Ключевые слова:** автоматизация, управлінський облік, програмні продукти, бюджети, внутрішня звітність.

**Бібл.:** 5.

**Реслер Марина Васильевна** – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой учета и контроля сферы услуг и социальной структуры, Мукачевский государственный университет (ул. Ужгородская, 26, Мукачєво, 89600, Украина)

**E-mail:** [marinaresler@list.ru](mailto:marinaresler@list.ru)

## Resler M. V. General Approach to the Implementation of Automated Management Accounting

The important stages of automation of management accounting are investigated. The efficiency of the use of software to automate management accounting is proved. It allows significantly reduce the time and organizational costs of compiling and updating budgets and the formation of internal reporting. Such approach would immediately make independent management accounting from accounting and adequately reflect the business logic, resulting consumption of certain resources company. Next, you need to formalize the designed system at the level of internal company documents and, if necessary, or the availability of funds to go through automation.

**Key words:** automation, management accounting software, budgets, internal reporting.

**Bibl.:** 5.

**Resler Marina V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Accounting and Control of the Services and the Social Structure, Mukachevo State University (vul. Uzhgorodska, 26, Mukachevo, 89600, Ukraine)

**E-mail:** [marinaresler@list.ru](mailto:marinaresler@list.ru)

Ефективне функціонування системи обліково-інформаційного забезпечення прийняття рішень можливо за умови розробки методологічних основ управлінського обліку та їх грамотної реалізації в рамках організації облікової підсистеми. Важливе значення має наявність засобів автоматизації і структурного підрозділу, який буде займатися вдосконаленням системи, її функціонуванням і контролем реалізації обліково-аналітичних процедур. Одним із найважливіших етапів в управлінському обліку є процес його автоматизації. Використання програмних продуктів для автоматизації управлінського обліку дає змогу скоротити час та організаційні витрати на складання, коригування бюджетів і формування внутрішньої звітності, забезпечити оперативність отримання необхідної інформації, а також розширити аналітичні можливості шляхом використання ряду спеціальних засобів. Тому при впровадженні повноцінної системи управлінського обліку підприємствам не можна обійтися без автоматизації бюджетного процесу та вибору інформаційної системи,

яка відобразить певну фінансову модель компанії, реалізовану у формі комп'ютерної програми.

Даним питанням займаються такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Ю. Н. Арсенєв, Е. Добровольський, В. С. Пономаренко, Р. К. Бутова, С. В. Івахненко, В. Муравський та ін.

*Метою* статті є дослідження ефективного використання програмних продуктів для автоматизації управлінського обліку.

Дослідження ринку програмних продуктів дало змогу виявити, що спеціальних програм тільки для ведення, управлінського обліку на сьогоднішній час не розроблено. До програм, призначених для автоматизації управлінського обліку, можна віднести корпоративні інформаційні системи (КІС), модулі управлінського обліку і бюджетування в програмах автоматизації бухгалтерського обліку, системи автоматизації бюджетування (САБ), а також спеціалізовані програмні продукти для управління проектами, розрахунку інвестиційних проектів і т. д. При впровадженні систем управлінського об-

ліку і бюджетування на підприємстві може виникнути ряд проблем, уникнути які можливо за умови грамотного вибору програмного продукту [1].

**П**ереваги впровадження автоматизованого управлінського обліку на підприємстві очевидні. Цей інструмент управління робить прозорою структуру витрат компанії, адже витрати, які раніше були розкидані по узагальнених статтях бухгалтерської звітності (яка у переважній більшості випадків готується з метою представлення зовнішнім користувачам), стають впорядкованими за об'єктами витрат і процесами, притаманними саме даному підприємству, і доступними для подальшого аналізу. Це дозволяє керівникам компанії приймати адекватні рішення щодо асортиментної політики, доцільності освоєння нових ринків, підвищення ефективності бізнес-процесів, оптимізації організаційної структури, визначення інвестиційної політики, формування ціни на продукцію.

Однак вигоди від використання управлінського обліку «компенсуються» трудомісткістю та вартістю його проектування та впровадження. Справді, побудова повномасштабного управлінського обліку, тобто системи, яка дозволяє оперативного генерувати звіт за будь-яким розрізом, вимагає чималих зусиль персоналу підприємства та значних інвестицій у автоматизацію обліку. Тому значна кількість компаній зупиняється на проміжних варіантах використання цього потужного інструменту управління, зокрема, виділяючи окремого працівника («аналітика») під дане завдання, а в розгалужених холдингових структурах – формуючи відділи, які займаються підготовкою аналітичних звітів для менеджменту та власників. Однак особливо за умов проміжних рівнів використання управлінського обліку варто зважати на методичну обґрунтованість та логічність формування цієї системи.

По-перше, варто наперед задокументувати вимоги до системи та цілі її впровадження. За умов не повністю автоматизованого підходу до використання управлінського обліку така інформація повинна міститися в посадовій інструкції аналітика («Положенні про фінансово-аналітичний відділ») та у «Положенні про управлінський облік підприємства». Українське законодавство, що регламентує бухгалтерський облік, «дає зелене світло» такому підходу, зокрема Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» говорить, що «...Підприємство самостійно розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності та контролю господарських операцій...» Якщо ж вимоги до системи управлінського обліку не були сформульовані заздалегідь, а формувалися «історично», – усе одно варто формалізувати цей процес у відповідних нормативно-правових актах підприємства, та зі зміною вимог до системи регулярно оновлювати відповідні документи [5].

Ще один аспект, який слід передбачити заздалегідь, полягає у рівні деталізації системи – із зростанням кількості об'єктів обліку зростатиме трудомісткість облікових процесів і процедур підготовки звітів для керівництва. Наприклад, за умови, коли облік ведеться приміром за п'ятьма об'єктами витрат, а бізнес компанії

полягає у здійсненні лише шести бізнес-процесів, в яких задіяні вказані об'єкти, то матриця носіїв витрат складатиметься щонайменше з 30 елементів. Зрозуміло, що операції з таким масивом даних вимагатимуть значних витрат часу аналітиків. Водночас, слід пам'ятати, що кожна зміна у практиці ведення бізнесу змінює набір і вплив носіїв витрат та, відповідно, вносить зміни у бази розподілу. Ці зміни повинні відразу відобразитися у моделі управлінського обліку, і це теж не спрощуватиме завдання фахівців, які займаються підготовкою управлінських звітів. Скоротити витрати часу допоможе застосування принципу «своєчасність проти точності» – в управлінському обліку, на відміну від бухгалтерського, перевага надається «достатньо точним» звітам, і тому допускається нехтування несуттєвими величинами.

**З**а допомогою аналізу бізнес-процесів далі виявляють, який обсяг ресурсів (та за яких умов) у грошовому та натуральному показниках споживає той чи інший об'єкт. Маючи цю інформацію, можна переходити до побудови матриці носіїв витрат та, відповідно, баз розподілу. Такий підхід дозволить насамперед одразу зробити незалежною систему управлінського обліку від бухгалтерського та адекватно відобразити логіку бізнесу, що зумовлює споживання підприємством тих чи інших ресурсів.

Практика показує, що за умов «напівавтоматизованого» управлінського обліку аналітики часто уникають розробки окремого управлінського плану рахунків, а готують управлінські звіти на базі інформації, яка постачається бухгалтерським обліком. За цих умов бухгалтерські дані перетворюються в управлінські звіти на основі алгоритмів і правил, які досить часто відомі лише аналітикам. Такий підхід, безперечно, має право на існування, якщо він задовольняє потреби компанії (хоча ми рекомендуємо підхід до впровадження управлінського обліку, який передбачає формування плану управлінських рахунків на базі аналізу бізнес-процесів, які здійснює підприємство). Небезпека даного підходу полягає в тому, що у випадку зміни місця праці аналітиком ці правила та алгоритми необхідно розробляти заново. Тому, як і в попередньому випадку, необхідною є формалізація та документування процедур підготовки управлінських звітів. У холдингових структурах, які склалися внаслідок процесів злиття та поглинання, існує ще одне застереження щодо застосування даного підходу – адекватні управлінські звіти на базі бухгалтерської інформації можливо готувати лише за умов повної уніфікації бухгалтерського обліку в межах усієї групи компаній, яка, особливо на ранніх етапах формування холдингу, як правило, відсутня.

У нашій практиці зустрічалися випадки, коли у межах одного підприємства співіснували (і ніяким чином не перетиналися) бюджетне управління та управлінський облік. Такий стан справ суттєво ускладнює підготовку бюджетів та управлінських звітів і вносить безлад у процедури координації, звітності та контролю у межах підприємства. За таких умов ми рекомендуємо інтегрувати систему бюджетування та систему управлінського обліку (яка за визначенням є більш широкою). У цьому випадку варто переглянути перелік статей, які використовуються



у обох системах та перебудувати їх. Також, задля сумісності, варто доповнити перелік груп об'єктів витрат групою (довідником) «підрозділ» та внести необхідні зміни у систему управлінського обліку. В організаційному плані необхідно сумістити бюджетний цикл і цикл підготовки управлінських звітів та залучити до бюджетних процесів фахівців з управлінського обліку.

Щоби уникнути проблем у майбутньому та звести витрати праці до мінімуму, роботу з постановки управлінського обліку слід вести планово та методично вірно. Насамперед потрібно передбачити форми необхідних управлінських звітів (розрізи) і оформити їх перелік та вимоги до них у відповідному документі. Виходячи з переліку «розрізів» будується перелік об'єктів витрат. За допомогою аналізу бізнес-процесів далі виявляють, який обсяг ресурсів (та за яких умов) у грошовому та натуральному показниках споживає той чи інший об'єкт. Маючи цю інформацію, можна переходити до побудови матриці носіїв витрат та, відповідно, баз розподілу. Такий підхід дозволить насамперед одразу зробити незалежною систему управлінського обліку від бухгалтерського та адекватно відобразити логіку бізнесу, що зумовлює споживання тих чи інших ресурсів підприємством. Далі

необхідно формалізувати спроектовану систему на рівні внутрішніх документів підприємства та за потребою чи наявністю коштів перейти до наскрізної автоматизації. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Добровольський Е.** Бюджетирование: шаг за шагом [Текст] / Е. Добровольский, Б. Карбанов, П. Боровков и др. – СПб.: Питер, 2005. – 448 с.

2. **Арсеньев Ю. Н.** Информационные системы и технологии. Экономика. Управление. Бизнес : Учеб. пособие / Ю. Н. Арсеньев, С. И. Шелобаев, Т. Ю. Давыдова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 447 с.

3. **Муравський В.** Відмова від первинного документування як чинник інтеграції повністю автоматизованої системи обліку / В. Муравський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 10. – С. 35 – 43.

4. **Іванюта П. В.** Управлінські інформаційні системи в аналізі і аудиті / П. В. Іванюта. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 180 с.

5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV з наступними змінами й доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

УДК 658.8.012.2

# МОДЕЛЬНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

КУЛЄШОВА Н. В.

УДК 658.8.012.2

## Кулєшова Н. В. Модельний базис формування маркетингової стратегії туристичного підприємства

У статті запропоновано модельний базис формування маркетингової стратегії туристичного підприємства. Він дозволяє, з урахуванням змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, розробляти науково обґрунтовані та ефективні маркетингові стратегії на основі застосування економіко-математичних методів і моделей. Запропоновані концептуальна модель та блок-схема взаємозв'язку комплексу моделей дозволяють комплексно та системно підходити до проблеми формування науково обґрунтованої маркетингової стратегії туристичного підприємства.

**Ключові слова:** маркетингова стратегія, туристичне підприємство, концептуальна модель, модельний базис, економіко-математичні методи та моделі.

**Рис.:** 2. **Формул:** 1. **Бібл.:** 10.

**Кулєшова Наталя Вадимівна** – викладач, кафедра економіки підприємства та менеджменту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [kuleshova\\_@mai.ru](mailto:kuleshova_@mai.ru)

УДК 658.8.012.2

UDC 658.8.012.2

## Кулєшова Н. В. Модельный базис формирования маркетинговой стратегии туристического предприятия

В статье предложен модельный базис формирования маркетинговой стратегии туристического предприятия. Он позволяет, с учетом изменений внешней и внутренней среды, разрабатывать научно обоснованные и эффективные маркетинговые стратегии на основе применения экономико-математических методов и моделей. Предложенные концептуальная модель и блок-схема взаимосвязи комплекса моделей позволяют комплексно и системно подходить к проблеме формирования научно обоснованной маркетинговой стратегии туристического предприятия.

**Ключевые слова:** маркетинговая стратегия, туристическое предприятие, концептуальная модель, модельный базис, экономико-математические методы и модели.

**Рис.:** 2. **Формул:** 1. **Библ.:** 10.

**Кулєшова Наталья Вадимовна** – преподаватель, кафедра экономики предприятия и менеджмента, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** [kuleshova\\_@mai.ru](mailto:kuleshova_@mai.ru)

## Kuleshova N. V. The Model Basis of Tourist Enterprise Marketing Strategy

The model base of marketing strategy forming of tourist enterprise is considered in the article. The model base allows, taking into account the changes of external and internal environment, to develop the scientific-grounded and effective marketing strategies on the basis of application of economic-mathematical methods and models. The proposed conceptual model and a block diagram of the complex relationship models allows a comprehensive and systematic approach to the problem of the formation of science-based marketing strategy tourist enterprise.

**Key words:** marketing strategy, tourist enterprise, conceptually model, model base, economic-mathematical methods and models.

**Pic.:** 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 10.

**Kuleshova Natalya V.** – Lecturer, Department of Enterprise Economics and Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** [kuleshova\\_@mai.ru](mailto:kuleshova_@mai.ru)

у обох системах та перебудувати їх. Також, задля сумісності, варто доповнити перелік груп об'єктів витрат групою (довідником) «підрозділ» та внести необхідні зміни у систему управлінського обліку. В організаційному плані необхідно сумістити бюджетний цикл і цикл підготовки управлінських звітів та залучити до бюджетних процесів фахівців з управлінського обліку.

Щоби уникнути проблем у майбутньому та звести витрати праці до мінімуму, роботу з постановки управлінського обліку слід вести планово та методично вірно. Насамперед потрібно передбачити форми необхідних управлінських звітів (розрізи) і оформити їх перелік та вимоги до них у відповідному документі. Виходячи з переліку «розрізів» будується перелік об'єктів витрат. За допомогою аналізу бізнес-процесів далі виявляють, який обсяг ресурсів (та за яких умов) у грошовому та натуральному показниках споживає той чи інший об'єкт. Маючи цю інформацію, можна переходити до побудови матриці носіїв витрат та, відповідно, баз розподілу. Такий підхід дозволить насамперед одразу зробити незалежною систему управлінського обліку від бухгалтерського та адекватно відобразити логіку бізнесу, що зумовлює споживання тих чи інших ресурсів підприємством. Далі

необхідно формалізувати спроектовану систему на рівні внутрішніх документів підприємства та за потребою чи наявністю коштів перейти до наскрізної автоматизації. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Добровольский Е.** Бюджетирование: шаг за шагом [Текст] / Е. Добровольский, Б. Карбанов, П. Боровков и др. – СПб.: Питер, 2005. – 448 с.

2. **Арсеньев Ю. Н.** Информационные системы и технологии. Экономика. Управление. Бизнес : Учеб. пособие / Ю. Н. Арсеньев, С. И. Шелобаев, Т. Ю. Давыдова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 447 с.

3. **Муравський В.** Відмова від первинного документування як чинник інтеграції повністю автоматизованої системи обліку / В. Муравський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 10. – С. 35 – 43.

4. **Іванюта П. В.** Управлінські інформаційні системи в аналізі і аудиті / П. В. Іванюта. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 180 с.

5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV з наступними змінами й доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

УДК 658.8.012.2

# МОДЕЛЬНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

КУЛЄШОВА Н. В.

УДК 658.8.012.2

## Кулешова Н. В. Модельний базис формування маркетингової стратегії туристичного підприємства

У статті запропоновано модельний базис формування маркетингової стратегії туристичного підприємства. Він дозволяє, з урахуванням змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, розробляти науково обґрунтовані та ефективні маркетингові стратегії на основі застосування економіко-математичних методів і моделей. Запропоновані концептуальна модель та блок-схема взаємозв'язку комплексу моделей дозволяють комплексно та системно підходити до проблеми формування науково обґрунтованої маркетингової стратегії туристичного підприємства.

**Ключові слова:** маркетингова стратегія, туристичне підприємство, концептуальна модель, модельний базис, економіко-математичні методи та моделі.

**Рис.:** 2. **Формул:** 1. **Бібл.:** 10.

**Кулешова Наталя Вадимівна** – викладач, кафедра економіки підприємства та менеджменту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [kuleshova\\_@mai.ru](mailto:kuleshova_@mai.ru)

УДК 658.8.012.2

UDC 658.8.012.2

## Кулешова Н. В. Модельный базис формирования маркетинговой стратегии туристического предприятия

В статье предложен модельный базис формирования маркетинговой стратегии туристического предприятия. Он позволяет, с учетом изменений внешней и внутренней среды, разрабатывать научно обоснованные и эффективные маркетинговые стратегии на основе применения экономико-математических методов и моделей. Предложенные концептуальная модель и блок-схема взаимосвязи комплекса моделей позволяют комплексно и системно подходить к проблеме формирования научно обоснованной маркетинговой стратегии туристического предприятия.

**Ключевые слова:** маркетинговая стратегия, туристическое предприятие, концептуальная модель, модельный базис, экономико-математические методы и модели.

**Рис.:** 2. **Формул:** 1. **Библ.:** 10.

**Кулешова Наталья Вадимовна** – преподаватель, кафедра экономики предприятия и менеджмента, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** [kuleshova\\_@mai.ru](mailto:kuleshova_@mai.ru)

## Kuleshova N. V. The Model Basis of Tourist Enterprise Marketing Strategy

The model base of marketing strategy forming of tourist enterprise is considered in the article. The model base allows, taking into account the changes of external and internal environment, to develop the scientific-grounded and effective marketing strategies on the basis of application of economic-mathematical methods and models. The proposed conceptual model and a block diagram of the complex relationship models allows a comprehensive and systematic approach to the problem of the formation of science-based marketing strategy tourist enterprise.

**Key words:** marketing strategy, tourist enterprise, conceptually model, model base, economic-mathematical methods and models.

**Pic.:** 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 10.

**Kuleshova Natalya V.** – Lecturer, Department of Enterprise Economics and Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** [kuleshova\\_@mai.ru](mailto:kuleshova_@mai.ru)

При формуванні маркетингової стратегії підприємства важливим моментом є використання певних методів і моделей, що дають якісні результати, спираючись на які, керівники та менеджери підприємств зможуть приймати ефективні маркетингові рішення. Зважаючи на те, що формування маркетингової стратегії є багатоетапним процесом та спрямоване на вирішення конкретних завдань, застосування тих чи інших методів та моделей здійснюється відповідно до кожного з цих завдань. Саме вибір доцільних методів при формуванні маркетингової стратегії дозволить отримувати надійні результати, які зумовлять якість та обґрунтованість прийняття управлінських маркетингових рішень.

В останній час при формуванні маркетингової стратегії підприємства все більше уваги серед вчених приділяється економіко-математичним методам і моделям. Саме застосування математичних моделей дає більш якісні та надійні результати. До того ж поява й подальше вдосконалення прикладних програм дуже спрощують використання математичних методів і прискорюють процес прийняття якісних маркетингових рішень.

Застосуванню економіко-математичних методів і моделей в маркетингу присвячені роботи зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як: В. В. Брискін, В. В. Давніс, Т. П. Данько, В. Я. Заруба, М. М. Лепа, Ю. Г. Лисенко, Ю. А. Маріщук, С. І. Певтієв, В. В. Христіановський та інші [1 – 9]. Однак у науковій літературі відсутня єдина логічна та структурована система економіко-математичних моделей завдань маркетингового управління. Відсутність чіткого модельного базису в науковій літературі ускладнює процес формування ефективної маркетингової стратегії для підприємств, зокрема туристичних. Модельна підтримка процесу формування маркетингової стратегії представлена епізодично, стосуючись лише окремих елементів маркетингової стратегії.

Отже, метою статті є розробка модельного базису формування маркетингової стратегії туристичного підприємства.

Формування маркетингової стратегії туристичного підприємства пропонується проводити згідно з розробленою концептуальною моделлю, яка наведена на рис. 1.

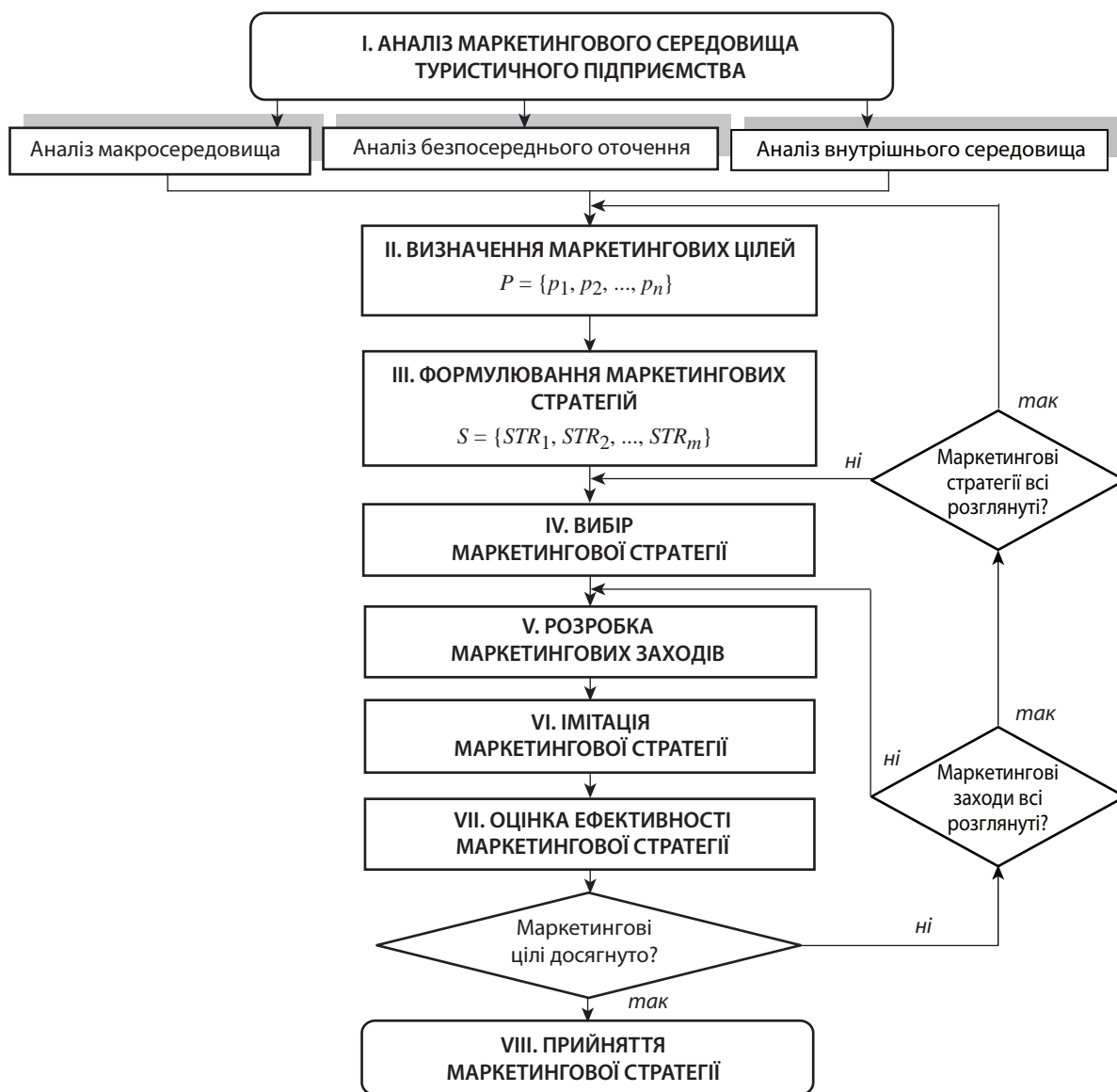


Рис. 1. Концептуальна модель формування маркетингової стратегії туристичного підприємства

Розроблена модель представлена у вигляді взаємозв'язаних блоків, які характеризують стратегічні етапи формування маркетингової стратегії туристичного підприємства, а саме: аналіз стану маркетингового середовища туристичного підприємства; визначення маркетингових цілей; формулювання маркетингових стратегій; вибір маркетингової стратегії; розробка маркетингових заходів; імітація маркетингової стратегії; оцінка ефективності маркетингової стратегії; прийняття маркетингової стратегії. Усі етапи концептуальної моделі логічні та послідовні, але для можливості їх коригування у разі неефективності маркетингової стратегії в моделі представлено зворотній зв'язок, який забезпечує її циклічний характер.

**Ф**ормування маркетингової стратегії туристичного підприємства принципово залежить від певної ситуації, в якій воно знаходиться. Тому на першому етапі концептуальної моделі (див. рис. 1) здійснюється всебічний аналіз стану маркетингового середовища туристичного підприємства. Цей етап доцільно поділяти на три напрямки: аналіз макросередовища, безпосереднього оточення підприємства та внутрішнього середовища.

На другому етапі концептуальної моделі встановлюються маркетингові цілі туристичного підприємства. Основне завдання встановлення маркетингових цілей полягає у визначенні подальшого розвитку та функціонування туристичного підприємства. Основними закономірностями визначення цілей є:

- ✦ утворення та здійснення формулювання цілей, що виражається у задоволенні потреби, яка виникає у підприємства;
- ✦ нецільовий контекст і формулювання, що відображає зв'язок процесів визначення маркетингових цілей з їх досягненням;
- ✦ єдність цілей у процесах встановлення цілей та їх досягнення.

Залежно від результатів аналізу макро- та мікросередовища, визначених цілей здійснюється формулювання маркетингових стратегій. Далі, на четвертому етапі проводиться безпосередньо вибір однієї з альтернативних стратегій відповідно до певних критерій, зокрема відповідності ринковій ситуації, фінансових можливостей підприємства, ефективної реалізації, тощо. На п'ятому етапі в рамках обраної стратегії здійснюється розробка маркетингових заходів. На цьому етапі приймаються рішення щодо того, якими засобами туристичне підприємство має досягти поставлених цілей. На шостому етапі проводиться імітація реалізації маркетингової стратегії та визначаються найліпші з них. На сьомому етапі концептуальної моделі здійснюється оцінка ефективності розроблених маркетингових стратегій за критеріями та вибір оптимальної. Маркетингові стратегії повинні відповідати таким критеріям:

- ✦ стану та вимогам зовнішнього середовища;
- ✦ потенційним можливостям підприємства;
- ✦ ступеню ризику;
- ✦ ступеню досягнення визначених маркетингових цілей.

Восьмий етап характеризується прийняття маркетингової стратегії у разі її ефективності.

Зворотній зв'язок в концептуальній моделі (див. рис. 1) забезпечує коригування маркетингової стратегії у разі неефективності її реалізації. Так, якщо маркетингові цілі не досягаються при певних маркетингових заходах, то слід розробити інші для обраної маркетингової стратегії. У тому випадку, коли маркетингові заходи розглянуті усі, необхідно обрати іншу маркетингову стратегію та здійснити етапи V, VI, VII. Якщо ж розглянуто всі маркетингові стратегії й при цьому вони є неефективними, то необхідно скоригувати маркетингові цілі та реалізувати етапи III, IV, V, VI, VII.

Отже, формування маркетингової стратегії туристичного підприємства можна подати у вигляді кортежу  $\langle C, A, B, G, E \rangle$ , де  $C$  – множина цілей маркетингових стратегій;  $A$  – модель аналізу маркетингового середовища;  $B$  – модель вибору маркетингової стратегії;  $G$  – горизонт визначення маркетингової стратегії;  $E$  – процедура оцінки ефективності маркетингової стратегії.

Таким чином, з урахуванням вищесказаного, формалізовану постановку процесу формування ефективної маркетингової стратегії можна подати таким чином:

$$R(s) \rightarrow \max_{s \in S(P((F^{M,N,B}(X^{M,N,B})))}, \quad (1)$$

де  $X^{M,N,B}$  – множина первинних чинників, що формується в результаті попереднього аналізу чинників маркетингового середовища;  $F^{M,N,B}$  – множина вторинних чинників, що формується в результаті обробки первинних чинників макросередовища, безпосереднього оточення та внутрішнього середовища;  $x^M$  – чинники макросередовища,  $x^M \in X^{M,N,B}$ ;  $x^N$  – чинники безпосереднього оточення,  $x^N \in X^{M,N,B}$ ;  $x^B$  – чинники внутрішнього середовища,  $x^B \in X^{M,N,B}$ ;  $R$  – показники ефективності маркетингової стратегії;  $P$  – вектор маркетингових цілей;  $S$  – множина альтернативних стратегій.

Згідно з формалізованою постановкою (1) пропонується блок-схема взаємозв'язку комплексу моделей формування маркетингової стратегії туристичного підприємства (ТП) [10] (рис. 2). Запропонована блок-схема містить в собі два блоки: моделі оцінки та аналізу маркетингового середовища й моделі вибору та оцінки ефективності маркетингової стратегії. Призначенням першого блоку – Моделі оцінки маркетингового середовища туристичного підприємства – є отримання інформації щодо стану маркетингового середовища туристичного підприємства.

Для досягнення цієї мети даний блок містить в собі такі основні моделі, як: оцінки макросередовища (модель 1.1), безпосереднього оточення (модель 1.2) й внутрішнього середовища ТП (модель 1.3). У свою чергу модель 1.1 представлена такими моделями: формування інформаційного простору ознак макросередовища туристичного підприємства (МТП) (модель 1.1.1), вибору чинників (МТП) та оцінки впливу значущих чинників (МТП) на діяльність ТП (моделі 1.1.2, 1.1.3). Для реалізації цих моделей доцільно застосовувати методи економетрії та багатовимірного статистичного аналізу, зокрема кореляційно-регресійного (моделі 1.1.1, 1.1.3) та головних компонент модель (1.1.2).

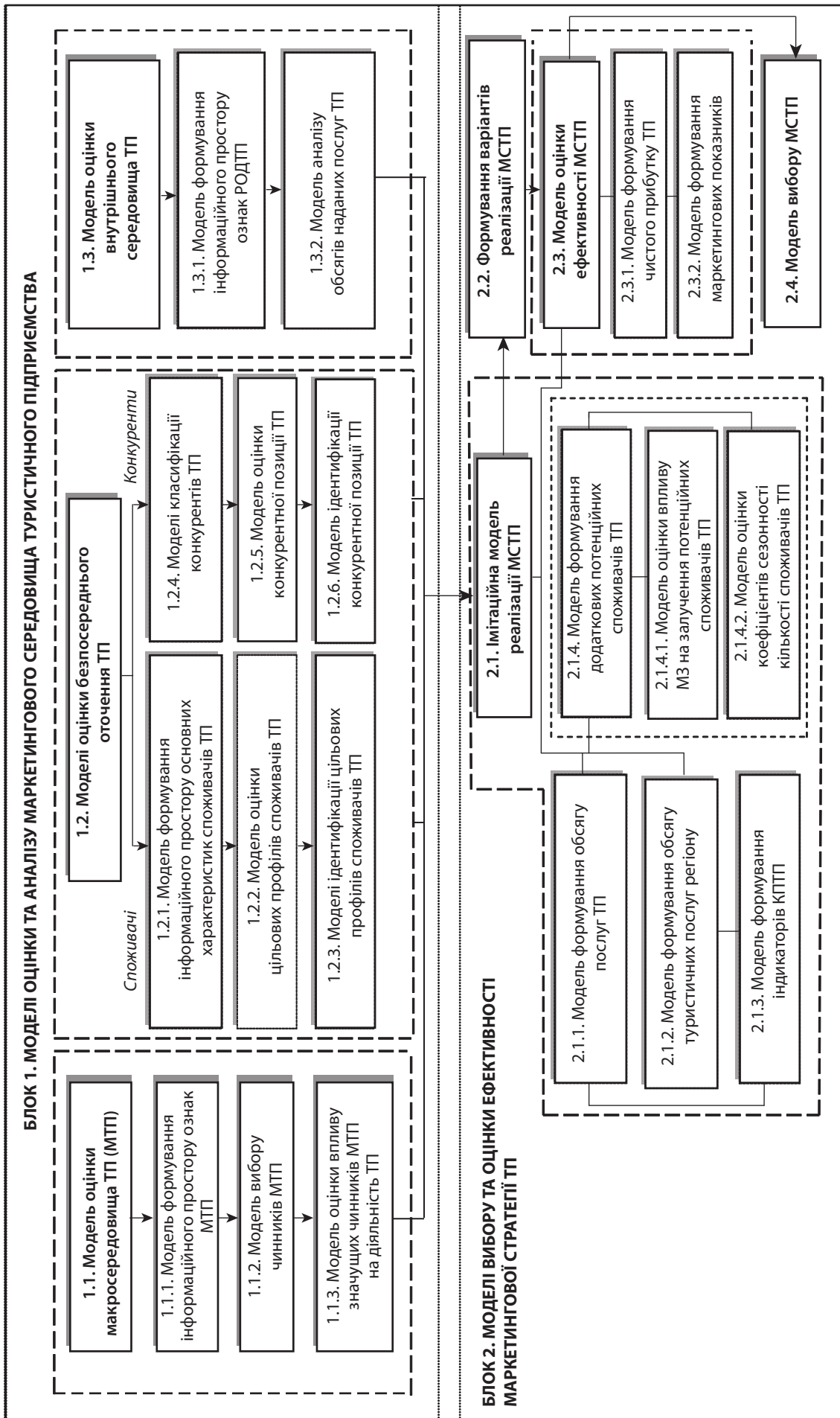


Рис. 2. Блок-схема взаємозв'язку комплексу моделей формування маркетингової стратегії ТП

Головними цілями побудови моделі 1.2. є визначення конкурентної позиції ТП (КПТП) на ринку туристичних послуг і встановлення цільових профілів споживачів туристичних продуктів. Модель 1.2. представлена комплексом таких моделей, як: формування інформаційного простору основних характеристик споживачів ТП (модель 1.2.1), оцінки цільових профілів споживачів ТП (модель 1.2.2) та їх ідентифікації (1.2.3), класифікації основних конкурентів на ринку для ТП (модель 1.2.4), оцінка конкурентної позиції ТП (модель 1.2.5) та її ідентифікації у майбутньому (модель 1.2.6). Реалізацію цих моделей доцільно здійснювати на базі використання наступних методів: експертних оцінок та частотного аналізу (модель 1.2.1), кластерного аналізу (модель 1.2.2, 1.2.5), дискримінантного аналізу (модель 1.2.3), штучного інтелекту (модель 1.2.3, 1.2.6), л-компактності та нечітких множин (модель 1.2.4). Модель 1.3 дозволяє здійснити аналіз основних результатів діяльності ТП, зокрема обсягу наданих туристичних послуг. Дана модель містить в собі такі моделі: формування інформаційного простору ознак основної діяльності ТП (ОДТП) (модель 1.3.1) та аналізу обсягів наданих послуг ТП (модель 1.3.2). Розробка цих моделей базується на використанні методів кореляційно-регресійного (модель 1.3.1) і регресії на панельних даних (модель 1.3.2). Отже, інформація, що отримана в першому блоці є вихідною для другого блоку.

Призначенням другого блоку – Моделі вибору та оцінки ефективності маркетингової стратегії ТП – є розробка імітаційної моделі для визначення ефективного варіанту реалізації маркетингової стратегії. Даний блок містить в собі імітаційну модель реалізації маркетингової стратегії ТП (МСТП) (2.1), модель формування варіантів реалізації МСТП (модель 2.2) та модель оцінки ефективності МСТП (модель 2.3). Призначенням моделі 2.1 є здійснення експериментальної перевірки реалізації маркетингової стратегії, що обирається відповідно до визначеної конкурентної позиції та цілей туристичного підприємства за допомогою імітаційного моделювання. Ця модель є однією з головних, оскільки є агрегуванням усіх отриманих попередньо результатів. Розробка даної моделі базується на інформації, що отримана в результаті побудови моделей 1.1, 1.2, 1.3. Вихідними даними для побудови моделі 2.1 є: функція впливу значущих чинників МТП на діяльність ТП (модель 1.1.3), характеристики профілів споживачів ТП (модель 1.2.3); правила класифікації конкурентів ТП (модель 1.2.4), індикатори конкурентної позиції ТП (модель 1.2.6), функція впливу значущих чинників на формування обсягів наданих послуг (модель 1.3.2); вид маркетингової стратегії ТП (модель 2.1). Імітаційна модель 2.1 містить в собі моделі: формування обсягу послуг ТП (модель 2.1.1), формування обсягу туристичних послуг регіону (модель 2.1.2), формування індикаторів КПТП (модель 2.1.3) та формування додаткових потенційних споживачів ТП (2.1.4). У свою чергу, розробка моделі 2.1.4 здійснюється шляхом побудови моделі 2.1.4.1 та 2.1.4.2., які дозволяють визначити вплив маркетингових заходів та чинника сезонності на залучення додаткових потенційних споживачів ТП. У результаті імітації маркетингової стратегії проводиться формування варіантів реалізації МСТП (модель 2.2). Сутність останньої моделі 2.3 полягає у здійсненні оцін-

ки ефективності маркетингової стратегії ТП, що ґрунтується на існуючих в науковій літературі методиках оцінки ефективності маркетингової стратегії. Дана модель представлена моделями: формування чистого прибутку ТП (модель 2.3.1) та маркетингових показників ТП (модель 2.3.2). Зауважимо, що модель 2.4 реалізується в рамках імітаційної моделі 2.1. На підставі отриманих оцінок ефективності визначається найкращий варіант реалізації маркетингової стратегії ТП та здійснюється вибір маркетингової стратегії ТП (модель ТП). Зауважимо, що модельний базис представлений на рис. 1 спрямовано в рамках розвитку внутрішнього туризму.

Таким чином, запропоновані нами в роботі концептуальна модель та блок-схема взаємозв'язку комплексу моделей дозволяють комплексно та системно підходити до проблеми формування науково-обґрунтованої маркетингової стратегії туристичного підприємства. Саме формування такої маркетингової стратегії потребує розробки економіко-математичних моделей, які, враховуючи весь спектр чинників маркетингового середовища, дозволяють оптимізувати траєкторію досягнення стратегічних цілей підприємства. Розроблений комплекс моделей дозволяє здійснювати формування ефективної маркетингової стратегії та адаптувати її до динамічних змін маркетингового середовища. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Брыскин В. В.** Математические модели маркетинга / В. В. Брыскин. – Новосибирск: ВО «Наука»; Сибирская издательская фирма, 1992. – 160 с.
2. **Давнис В. В.** Современные методы анализа и прогнозирования в задачах обоснования маркетинговых решений / В. В. Давнис, В. И. Тинякова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2. – С. 17 – 26.
3. **Данько Т. П.** Количественные методы анализа в маркетинге: монография / Т. П. Данько., И. И. Скоробогатых. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
4. **Заруба В. Я.** Теоретичні засади економіко-математичного моделювання маркетингових стратегій підприємства / В. Я. Заруба // Економічна кібернетика. – 2005. – № 1-2 (31-32). – С. 4 – 11.
5. **Лепа Н. Н.** Методы и модели стратегического управления предприятием / Н. Н. Лепа / НАН Украины: Ин-т экономики промышленности. – Донецк: ООО «Юго-Восток Лтд», 2002. – 186 с.
6. **Лысенко Ю. Г.** Управление маркетинговым потенциалом предприятия: монография / Ю. Г. Лысенко, Н. Г. Гузь. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 352 с.
7. **Маріщук Ю. А.** Стратегічні та тактичні плани – моделі маркетингу: монографія / Ю. А. Маріщук, О. М. Марюта. – Дніпропетровськ: Системні технології, 2007. – 197 с.
8. **Певтієв С. І.** Моделювання маркетингового управління на підприємствах: автореферат дис. на здобуття наук, ступеню канд. екон. наук: спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / С. І. Певтієв. – Донецьк, 2005. – 20 с.
9. **Христиановский В. В.** Динамическая модель поведения субъектов на рынке продукции / В. В. Христиановский, В. П. Щербина // Новое в экономической кибернетике. – 2006. – №1. – С. 70 – 78.
10. **Кулешова Н. В.** Адаптивна модель формування маркетингової стратегії туристичного підприємства / Н. В. Кулешова // Маркетинг в Україні: теорія і практика. – 2009. – № 79. – С. 398 – 406.

**Науковий керівник** – канд. екон. наук, доцент Харківського національного економічного університету **Полякова О. Ю.**

# ВИДИ ТА СПЕЦИФІКА МЕТОДІВ СТРУКТУРИЗАЦІЇ ПОПИТУ НА ПРОДУКЦІЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

МЕЛЬНИК Н. І.

УДК 65.012

## Мельник Н. І. Види та специфіка методів структуризації попиту на продукцію промислових підприємств

У статті подано основні підходи до проведення структуризації попиту на продукцію промислових підприємств. Залежно від засобів отримання інформації виокремлено та охарактеризовано інтуїтивні, формалізовані та комбіновані методи структуризації попиту на продукцію підприємств. Особливу увагу звернуто на інструменти, які застосовуються в соціологічних методах. Розглянуто методи дослідження структури реалізованого, нереалізованого та перспективного попиту.

**Ключові слова:** методи, інструменти, структуризація попиту, структура попиту, соціологічні методи.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Мельник Наталія Ігорівна** – аспірантка, Інститут економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** natalya1988-best@yandex.ru

УДК 65.012

UDC 65.012

## Мельник Н. И. Виды и специфика методов структуризации спроса на продукцию промышленных предприятий

В статье представлены основные подходы к проведению структуризации спроса на продукцию промышленных предприятий. В зависимости от средств получения информации выделены и охарактеризованы интуитивные, формализованные и комбинированные методы структуризации спроса на продукцию предприятий. Особое внимание обращено на инструменты, которые применяются в социологических методах. Рассмотрены методы исследования структуры реального, нереализованного и перспективного спроса.

**Ключевые слова:** методы, инструменты, структурирование спроса, структура спроса, социологические методы.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 8.

**Мельник Наталья Игоревна** – аспірантка, Інститут економіки і менеджменту, Національний університет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** natalya1988-best@yandex.ru

## Melnik N. I. Types and the Specificity of the Methods of Structuring of the Demand for Products of the Industrial Enterprises

The article deals with the main approaches to structuring of the demand for production of the industrial enterprises. Depending on the means of obtaining information there were singled out and were characterized the intuitive, formalized and combined methods of structuring of the demand for the products of firms. Particular attention is paid to the instruments used in sociological methods. The methods of determining of the structure of satisfied, dissatisfied and perspective demand are examined.

**Key words:** methods, tools, structuring of the demand, structure of the demand, sociological methods.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Melnik Natalya I.** – Postgraduate Student, Institute of Economics and Management, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** natalya1988-best@yandex.ru

Кількість методів, яка дозволяє оцінити структуру попиту, є досить великою. Проте, як свідчить досвід, жоден з них не є повністю досконалим. Тому перед дослідником постає завдання в аналізуванні всіх існуючих методів, виявленні їхніх переваг і недоліків, розробленні, при необхідності, альтернативних варіантів структуризації попиту та виборі конкретних методів, які допоможуть вирішити поставлені цілі.

Умовно можна виділити три підходи до дослідження структури попиту на продукцію промислових підприємств: дослідницький, описово-аналітичний і причинно-наслідковий [6, с. 61 – 63]. Дослідницький підхід, порівняно з іншими, є найбільш гнучким, неструктурованим. За звичай, проводиться на перших етапах структуризації попиту для виявлення проблем та можливостей, у результаті чого формується чітка гіпотеза щодо питання, яке вивчається. Цей підхід є обов'язковим, якщо на ринок виходить принципово новий товар. Дуже часто є неминучим включення описово-аналітичного (дескриптивного) підходу в процес дослідження структури попиту, у ході чого перевіряють існуючі гіпотези, досліджують вплив факторів, які спричиняють зміни в структурі попиту тощо. Цей підхід

є структурованим та має в своєму арсеналі два основні прийоми: аналіз обмеженої кількості об'єктів спостереження та статистико-вибірковий аналіз. Аналіз обмеженої кількості об'єктів спостереження допомагає визначити подібні характеристики, притаманну специфіку для об'єктів дослідження та фактори, які впливають на досліджувані явища. Статистико-вибірковий аналіз є найбільш об'єктивним, у ході якого досліджуються тільки вибрані фактори, інформація про які отримується у ході проведення опитувань, моделювання, аналізування вторинної інформації.

Причинно-наслідковий підхід досліджує вплив одних факторів на інші. Інструментами для отримання такої інформації служать опитування, проведення експериментів, регресійний аналіз тощо. Відповідно до розглянутих підходів і залежно від завдань, які поставлені перед дослідником, дослідження поділяють на розвідувальні (коли нема чітких гіпотез, об'єкт дослідження чітко не виокремлений), описові (систематичний якісно-кількісний опис) та експериментальні (дослідження причинно-наслідкових зв'язків) [6, с. 99].

Найширше розкривають зміст видів методів структуризації попиту засоби, що використовуються при

здійсненні цього процесу. За цим критерієм методи структуризації попиту поділяють на *інтуїтивні* (евристичні), *формалізовані* (нормативні) та *комбіновані* (рис. 1). Евристичні методи ґрунтуються на інтуїції, логіці дослідника, його аналітичних здібностях, творчих навичках. До інтуїтивних методів належать методи простого опитування, експертних оцінок, соціологічні методи та інші. За допомогою методів простого опитування досліджують наміри покупців, ступінь прихильності до товарів на основі вивчення споживачів і торгових представників. Методи експертних оцінок дають більш об'єктивний результат. Висновки про структуру попиту спеціалісти можуть виводити одноосібно та колективно. При цьому результати індивідуальних експертів супроводжуються аналітичними доповідними записками, в яких пояснюються отримані висновки. Індивідуальні експертні оцінки здійснюються за допомогою інтерв'ю, аналітичного аналізу, побудови сценарію, методу «дерева цілей». Висновки колективних експертних оцінок є достовірнішими, оскільки є результатом узгодженої роботи кількох спеціалістів. Проведення колективних експертних оцінок може відбуватися за допомогою різних способів: «Мозкової атаки», методу «Дельфі», способу НМК, «кібернетичної сесії», синектичного, матричного методу, компаративних методів тощо [1, с. 229 – 234].

Особливу увагу заслуговують соціологічні методи, які на сьогоднішній день відіграють вагомую роль у розв'язанні різноманітних проблем, що виникають на ринку. За допомогою соціологічних методів визначається ставлення споживачів до конкретного підприємства, цін на товари, марки, способів просування, наміри, мотивації споживачів, процес прийняття рішень про купівлю, пояснюється поведінка споживачів під час та після купівлі (де, коли, в якій кількості, з якої нагоди), сегментування ринку, переваги сегментів, вимоги до товарів різних груп споживачів тощо.

До інструментів, за допомогою яких можна отримати інформацію про структуру попиту, які використовуються у соціологічних методах відносять аналіз документів, спостереження, опитування та експеримент [6, с. 104]. Аналіз документів і спостереження сприяє вивченню зовнішніх об'єктивних фактів. Аналізування, інтерпретація вторинних даних, що містяться в документах, проводять кабінетним (класичним) способом. Тоді як суть контент-аналізу полягає у виявленні понять, суджень, процесів, переведенні якісної інформації в кількісну, що дає можливість статистично виміряти отримані показники. Результатом спостереження є узагальнення, аналізування, кількісне опрацювання всіх зафіксованих поведінкових фактів, які стосуються мотивації покупців, чинників, які впливають на споживачів, діяльності конкурентів і торгових представників підприємств. До методів, за допомогою яких отримують первинну інформацію, відносять методи вивчення безпосередніх фактів свідомості (опитування) та експеримент. Опитування є методом отримання вербальної інформації за допомогою інтерв'ю (вільна бесіда), анкетного опитування (зафіксовані, наперед продумані запитання) і спеціальних опитувальних методик. Результати експерименту отримуються шляхом аналізування створеної ситуації самим дослідником, метою яких є ви-

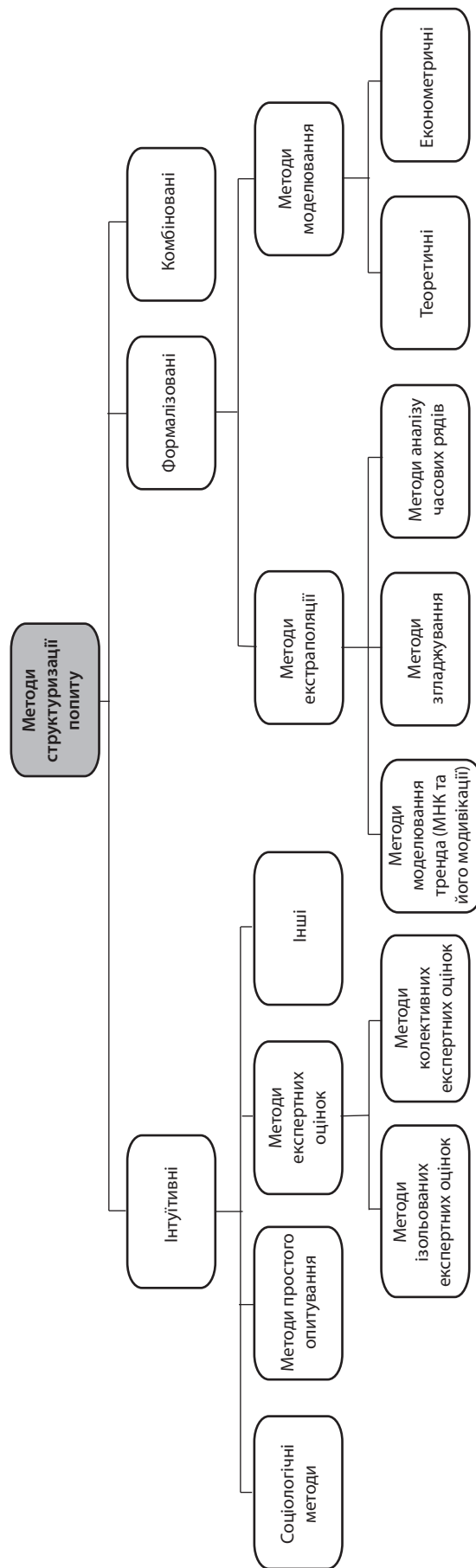


Рис. 1. Класифікація методів структуризації попиту на продукцію промислових підприємств залежно від засобів отримання результатів



явлення фактів свідомості, які виникають під впливом керованих та некерованих чинників.

Існують ще інші соціологічні методи, запозичені з інших галузей, які можуть використовуватися при дослідженні структури ринку. Це тести з використанням психологічних методик (прямі, проєктивні), лінгвосоціологічні, соціометричні методики, методики експертних оцінок. Прямі методи збору первинної якісної інформації спрямовані на безпосереднє досягнення поставлених цілей за допомогою фокус-груп, глибинних інтерв'ю тощо. Проєктивні методи, які зазвичай приховують цілі дослідження, за своєю суттю є неструктуровані, дозволяють виявити приховані підсвідомі мотиви. Це імітовані ситуації: асоціативні методи, метод завершення ситуації, метод конструювання ситуації, експресивні методи (рольова гра, метод третьої особи). Соціометричні методики, за допомогою спеціальних тестів, допомагають вирішити проблеми, які пов'язані в основному зі структурою підприємства, його персоналом, відносинами, згуртованістю між представниками різних відділів.

Формалізовані методи діляться на дві великі групи: методи екстраполяції та методи моделювання [6, с. 209 – 210]. Структура попиту характеризується інерційністю (неможливість швидко змінювати структуру), тому екстраполяція допомагає перенести закономірності формування структури попиту на майбутнє. Вихідними даними методів екстраполяції висувають тенденції змін попиту протягом минулого чи теперішнього часу у формі часових рядів. Використання цих методів доречно при стабільній ситуації на ринку, при якій можливе поширення закономірностей попиту протягом певного періоду часу та простеження певних тенденцій в формуванні структури попиту. До основних методів екстраполяції відносять методи аналізу часових рядів, методи згладжування та методи моделювання тренду.

**А**наліз часових рядів полягає, в основному, у визначенні середніх величин, за допомогою яких можна зробити прогноз на майбутнє, визначити динаміку та тенденцію: на основі ковзної середньої, коли прогнозні показники розраховуються як середні величини відповідних показників за  $n$  попередніх періодів (а не з використанням усіх значень аналізованого ряду динаміки), на основі середньої арифметичної (абсолютні, середні і відносні величини, середні темпи зростання) тощо. До основних методів згладжування відносять експоненціальне та адаптивне. Метод експоненціального згладжування дає можливість отримати оцінку параметрів тренду, що характеризують не середній рівень процесу, а тенденцію, яка склалась на момент спостереження. Експоненціальне згладжування застосовується для вирівнювання динамічних рядів, що дуже коливаються, з метою наступного прогнозування. За цим методом можна дати обґрунтовані прогнози на підставі рядів динаміки, що мають помірний зв'язок у часі, і забезпечити більше врахування показників, досягнутих за останні роки. Найбільш широке застосування експоненціальне згладжування знайшло при розробленні середньострокових прогнозів. Метод адаптивного згладжування являє собою узагальнення звичайного експоненціального згладжування. При наяв-

ності достатньої інформації можливо отримати надійний прогноз на інтервал, більший, ніж при звичайному експоненціальному згладжуванні. Але це можливо при дуже довгих рядах, інакше існує ризик отримати дуже приблизний прогноз. Цим й визначаються можливості використання даного методу у практичній діяльності. На методі експоненціального згладжування базується метод імовірного моделювання. За наявності достатньої кількості вихідної інформації імовірнісна модель може дати цілком надійний прогноз. Ця модель відрізняється значною простотою та наочністю. Проте, недоліком моделі є вимога великої кількості спостережень і вивчення початкового розподілу, що може призвести до невірних оцінок. Методи моделювання тренда передбачають використання у процесі дослідження структури попиту різних видів економіко-математичних моделей, які являють собою формалізований опис об'єкта (економічного процесу), що досліджується, у вигляді математичних залежностей. Отже, екстраполяція тренда може бути застосована лише у тому випадку, якщо розвиток явища достатньо добре описується побудованим рівнянням і умови, які визначають тенденцію розвитку у минулому, не зазнають значних змін у майбутньому.

Моделювання поведінки (економетричне та теоретичне) інколи відносять в окрему групу [8, с. 261 – 275]. Серед економетричних моделей виділяють функціональні (залежність між окремими факторами), структурні (врахування раціональної споживчої поведінки) та балансові (грунтуються на рівності доходів і витрат споживача) моделі [4, с. 99 – 100]. Переваги моделювання: незначні витрати коштів і часу, конкретні цифрові показники у висновках. До недоліків слід віднести складності, які виникають у відтворенні ситуації, припливність факторів, які впливають на структуру попиту.

Отже, методи екстраполяції вимагають вибір часового ряду і способу отримання прогнозу. Ці методи не дають точних результатів на тривалий термін і похибка зростає в міру віддаленості прогнозу. Проте, методи економетричного моделювання базуються на численних рівняннях регресії, є дуже точними, але дорогими.

При структуризації попиту використовують комбіновані методи. Ці методи полягають у поєднанні елементів як інтуїтивних, так і формалізованих методів. Наприклад, при економіко-математичному моделюванні поведінки покупців використовують дані, отримані в результаті опитувань споживачів чи експертів. Комбіновані методи прогнозування об'єднують експертні та фактографічні методи.

**Б**уде доцільно виокремити методи структуризації реалізованого, нереалізованого та перспективного попиту. Якщо товар існує на ринку, то структуру реалізованого попиту можна оцінити на основі бухгалтерських даних та за допомогою методів, які базуються на основі статистичних, оперативних даних, отриманих при безпосередній реєстрації продажу товарів. Вивчення структури реалізованого попиту може відбуватися як систематично, так і періодично. Періодична оцінка реалізованого попиту відбувається за допомогою балансових методів, аналітичних методів, аналізу товарних запасів, розрахунку обіговості товарів у днях обігу за звітний пе-

ріод і порівняння їх з базисним періодом тощо. Балансові методи є найбільш точними методами оцінки структури попиту, так як вони базовані на об'єктивних даних.

Систематичний облік реалізованого попиту відбувається за допомогою реєстрацій купівель у спеціальних журналах, обліку касових чеків, реєстрацій товарних чеків, ярликів, даних, отриманих при щоденній реєстрації по спеціальним карточкам, обліку продажів при розрахунках з покупцями із використанням контрольно-касових машин. При систематичному обліку важливою є методика спостереження, яка полягає в постійній реєстрації в спеціальних щоденниках даних про наявність товарів в продажі, перелік найменувань товарів, які відсутні в продажі і які користувались попитом. Така інформація дозволяє виявити причини, які визначають структуру попиту, застосувати конкретні заходи з усунення недоліків в асортименті та якості пропонованої продукції, а також покращити технологію виробництва, дизайну відповідно до запитів споживачів.

Проте, фактичні дані (звіти про реалізацію товарів тощо) не дадуть змогу виявити нереалізовані потреби. Щоб правильно їх оцінити і вирішити, потрібно з'ясувати причини незадоволення, визначити розмір незадоволеного попиту і заходи для його усунення. Найчастіше причинами нереалізованого попиту є відсутність потрібних товарів в продажі та високі ціни. Тому, корисним було б започаткувати місця подачі замовлень товарів, які потребують споживачі (у безпосередніх точках продажу, спеціальних центрах), увести звіт про запитовані товари продавцями та журнали обліку незадоволеного попиту, реєструючи в магазинах продукцію, яку запитують, проводити анкетування, опитування (усне, письмове) та спеціальні зустрічі зі споживачами.

**В**ивчення перспективного попиту має свою специфіку і може бути досліджене виключно за допомогою методів прогнозування. Серед моделей прогнозування виділяють такі категорії: якісні, кількісні і комбіновані [1, с. 222 – 240; 2, с. 204 – 211; 7, с. 232 – 234]. Серед якісних моделей найпоширенішими є опитування та експертні оцінки. Суб'єктами опитувань виступають споживачі та торгові працівники. У ролі експертів можуть висуватися керівники фірм та підприємств, працівники відділу збуту та дистриб'ютори, споживачі. Висновки, зроблені експертами, формуються за допомогою групового обговорення, індивідуальних інтерв'ю з експертами, методу «Дельфі». Кількісні моделі формуються в результаті аналізу часових рядів та використанні економетричних моделей. Аналіз часових рядів або методи екстраполяції полягають у виявленні трендів, за допомогою яких здійснюється прогнозування тенденції в структурі попиту на основі подій, які вже минули. Економетричні моделі оцінюють вплив змінних величин на обсяг продажу. В основі комбінованих моделей лежить інтегральний підхід, метою якого є встановлення причинно-наслідкових зв'язків. Тому такі моделі часто називають комплексними, інтегральними або причинно-наслідковими моделями. Причинно-наслідкові зв'язки встановлюються за допомогою барометричного методу (аналізу взаємозв'язку (кореляції) між об'ємом продажів

та факторами, які можуть впливати на об'єм), причинної регресії та суб'єктивних оцінок тощо.

Хотілося б зазначити, що між способами отримання інформації та методами прогнозування не варто робити чіткої відмінності. Оскільки, у деяких методах використовують дані, отримані різними способами, а для обробки вихідних даних можуть використовувати різні методи.

Таким чином, можна виокремити три способи вивчення структури попиту [1, с. 219 – 222]: методи обліку попиту (збір даних, статистичне спостереження тощо), методи обробки даних (систематизації даних за допомогою таблиць, динамічних рядів; розрахунки похідних показників, динаміки попиту) та методи виявлення тенденцій, закономірностей розвитку попиту, вивчення зв'язку між попитом і факторами, які на нього впливають (побудова трендових моделей попиту, розрахункових коефіцієнтів кореляції, рівнянь регресії для оцінки впливу різних факторів на структуру попиту).

## ВИСНОВКИ

Виокремлення різних підходів і методів структуризації попиту на продукцію промислових підприємств не є академічним, оскільки в практиці використовуються різні їх комбінації. Проте, як видно з вищесказаного, кожен з методів структуризації попиту різниться між собою не лише інструментами, а й загальними методологічними підходами до їх побудови. Тому дослідник повинен чітко розуміти різницю між кожним методом і підходом. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Балабанова Л. В.** Маркетинг: підручник в 2 т. / Л. В. Балабанова; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Вид. 3-тє, перероб. і доп. – Донецьк: [ДонНУЕТ], 2011. – Т. 1. – 348 с.
- 2. Дибб С.** Практическое руководство по маркетинговому планированию / С. Дибб, Л. Симкин, Дж. Брэдли. – СПб.: Питер, 2001. – 256 с.
- 3. Долинская М. Г.** Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции / М. Г. Долинская, И. А. Соловьев. – М.: Изд-во стандартов, 1991. – 128 с.
- 4. Ліпич Л. Г.** Прогнозування виробництва на засадах визначення обсягів попиту на продукцію підприємств: монографія / Л. Г. Ліпич, В. Л. Загоруйко. – Луцьк: Волин. нац. ун-т ім. Л. Українки, 2008 – 192 с.
- 5. Полторац В. А.** Маркетингові дослідження / В. А. Полторац. – К.: Центр навч. л-ри, 2003. – 387 с.
- 6. Старостіна А. О.** Маркетинг: підручник / А. О. Старостіна, Н. П. Гончарова, Є. В. Крикавський та ін.; за ред. А. О. Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070 с.
- 7. Старостіна А. О.** Маркетингові дослідження. Практичний аспект / А. О. Старостіна – К.: Вид. дім «Вільямс», 2002. – 263 с.
- 8. Федорчук А. І.** Маркетингові дослідження: навчальний посібник / А. І. Федорчук. – Л.: Вид-во Львівської комерційної академії, 2008. – 368 с.

**Науковий керівник** – директор Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту, завідувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національного університету «Львівська політехніка», д-р екон. наук, проф. **Кузьмін О. С.**

# ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

КОЛЕСНИК Т. М., ДЕМИДОВА О. С., КОЛЕСНИК Д. А.

УДК 373.61

## Колесник Т. М., Демидова О. С., Колесник Д. А. Історія розвитку підприємництва

З історичної точки зору підприємницька діяльність – це багатоаспектне явище, яке інтенсивно розвивається і сягає своїм корінням у давнину. Перші підприємці, якщо їх можна так назвати, розпочинали свою діяльність збагаченням насильницьким шляхом, зокрема розбійними нападами, пограбуваннями, шахрайством. Розвиток внутрішньої та зовнішньої торгівлі в Стародавній Греції, Китаї, Римі і Близькому Сході спричинив появу підприємців у сфері лихварства і торгівлі. Торгівці, беручи в лихваря гроші під високий відсоток, купували товари, які згодом вивозили за межі своєї країни і там в декілька разів реалізовували його, повертали борг і відсотки лихварям. У результаті зиск відчували обидві сторони.

**Ключові слова:** підприємець, насильницький шлях, шахрайство, лихварь, меркантилізм, ринково-підприємницькі відносини, грошовий обіг, ціна, господарювання.

**Бібл.:** 7.

**Колесник Тетяна Миколаївна** – доцент, кафедра менеджменту та маркетингу у міському господарстві, Харківська національна академія міського господарства (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

**Демидова Олександра Семенівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та менеджменту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

**Колесник Дмитро Анатолійович** – студент, Харківська національна академія міського господарства (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

УДК 373.61

## Колесник Т. Н., Демидова А. С., Колесник Д. А. История развития предпринимательства

С исторической точки зрения предпринимательская деятельность – это многоаспектное явление, которое интенсивно развивается и проникает своими корнями в старину. Первые предприниматели, если их можно так назвать, начинали свою деятельность с обогащения насильственным путем, в частности, разбойничьими нападениями, грабежами, мошенничеством. Развитие внутренней и внешней торговли в Древней Греции, Китае, Риме и Ближнем Востоке привело к появлению предпринимателей в среде ростовщичества и торговли. Торговцы, одалживая у ростовщиков деньги под высокий процент, покупали товары, которые со временем вывозили за пределы своей страны и там несколько раз реализовывали его, возвращали долг и проценты ростовщикам. В результате выгоду ощущали обе стороны.

**Ключевые слова:** предприниматель, насильственный путь, мошенничество, меркантилизм, рыночно-предпринимательские отношения, денежный оборот, цена, управление.

**Библ.:** 7.

**Колесник Татьяна Николаевна** – доцент, кафедра менеджмента и маркетинга в городском хозяйстве, Харьковская национальная академия городского хозяйства (вул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

**Демидова Александра Семеновна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и менеджмента, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

**Колесник Дмитрий Анатольевич** – студент, Харьковская национальная академия городского хозяйства (вул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

UDC 373.61

## Kolesnik T. N., Demidova A. S., Kolesnik D. A. History of Entrepreneurship

Historically entrepreneurial activity is a multifold phenomenon that is developing rapidly and has an origin in antiquity. First so-called businessmen started their business enriching themselves by means of violence, in particular by robberies and swindles. Development of domestic and foreign trade in Ancient Greece, China, Rome and Near East caused the appearance of businessmen in the sphere of usury and trade. Traders borrowed money from usurers under the high interest to purchase goods and then sell them abroad putting a double price. Thus they gave back their debts and interests to usurers. As a result both sides had essential benefits.

**Key words:** entrepreneur, violence, swindle, usurer, mercantilism, market relations, money circulation, price, economy management.

**Bibl.:** 7.

**Kolesnik Tatyana N.** – Associate Professor, Department of Management and Marketing in the Urban Economy, Kharkiv National Academy of Municipal Economy (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**Demidova Aleksandra S.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**Kolesnik Dmitriy A.** – Student, Kharkiv National Academy of Municipal Economy (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

З історичної точки зору підприємницька діяльність – це багатоаспектне явище, яке інтенсивно розвивається і сягає своїм корінням у давнину. Перші підприємці, якщо їх можна так назвати, розпочинали свою діяльність збагаченням насильницьким шляхом, зокрема розбійними нападами, пограбуваннями, шахрайством. Розвиток внутрішньої та зовнішньої торгівлі в Стародавній Греції, Китаї, Римі і Близькому Сході спричинив появу підприємців у сфері лихварства і торгівлі. Торгівці, беручи в лихваря гроші під високий відсоток, купували товари, які згодом вивозили за межі своєї країни і там декілька разів реалізовували його, повертали борг і відсотки лихварям. У результаті зиск відчували обидві сторони.

Враховуючи думки вчених, представників різних економічних шкіл і течій, існує велика кількість визначень теорії підприємництва, початок яких сягає періоду середньовіччя. Саме в цю епоху з'являється меркантилізм, що значно змінив економіку, перетворивши господарську систему з натурально-феодалної у ринково-підприємницькі відносини. Цей період розвивався в два етапи, які характеризувалися фокусуванням держав на нагромадженні грошей та дорогоцінних металів (ранній меркантилізм) і всебічній підтримці торгівлі (пізній меркантилізм). Для раннього меркантилізму характерним було нагромадження дорогоцінних металів у країні, що досягалося завдяки загальному контролю грошового обігу та чітко сформованій зовнішній торгівлі.

Пізній меркантилізм дозволив торговцям розкрити свої підприємницькі можливості, тому що вони повинні були закупляти продукцію найдешевше, щоб потім імпортувати її за вищими цінами, заробивши на цьому для себе і для країни.

Уже письмові джерела рабовласницького періоду, зокрема доби елінізму, не тільки містять інформацію про підприємство, що йменувалося хозяйством, а й розповідають про необхідність забезпечення цієї діяльності етикою і знанням. Так, у роботі «Економіка» давньогрецького філософа Ксенофонта йдеться про ряд з розглядом питання щодо практики ведення господарства і про необхідність створення спеціальної науки господарювання [7].

У V ст. до н. е. в рабовласницькому Римі було прийнято документ «Закон XII таблиць». Даний документ захищав приватну власність, зменшував рівень позикового процента, а отже сприяв розвитку підприємства [4].

У Київській Русі підприємство, як і в усьому світі, теж розпочинали купці і лихварі. За часів Ярослава Мудрого, у XI ст. прийнято документ, котрий регулював підприємницьку діяльність, – правовий кодекс «Руська правда». Водночас широкого розповсюдження набуло добування багатства за рахунок грабежів, здириництва і розбю. Як зазначає Л. В. Романова, «підприємницьку функцію виконували подвижники, які концентрували і об'єднували навколо себе ченців, і замість багатьох розкиданих створювало скупчення поселення зі спільними роботами і метою самозабезпечення» [6].

У Середньовічній Європі термін «підприємництво» використовувався для позначення дії організаторів парадів і різноманітних музичних вистав, а також керівників масштабних будівельних проектів. Переважно це були духовні особи, яким доручалось будівництво храмів та інших споруд. Саме вони виявляли рішучість, енергійність і підприємливість. Середньовічний архітектор відносився до підприємця, він, як правило, займався не тільки проектом, але й організацією всієї роботи, відповідаючи перед замовником за задачу об'єкта.

Отже, за доби середньовіччя підприємницька діяльність ототожнювалась з великими за масштабами діяльністю роботами і розпорядженням чужим майном.

Поряд із цим християнство визнає підприємництво як творче вміння людини розпорядитися певним майном або грошима з метою їх збільшення.

Скасування кріпосного права у середині XIX ст. сприяло подальшому розвитку підприємництва. Значно зросла мережа бірж, створюються земельні банки, торгові доми, зростає кількість великих підприємств на акційній основі. Хоча поряд з великими підприємствами налічуються значна частина дрібних торговців, ремісників, фірм.

У XVII ст. підприємцем називають людину, яка уклала з державою контракт на постачання певної продукції та виконання робіт. Тобто відбувається формування однієї з важливих рис – відповідальності за свої дії, оскільки від неї істотно залежить величина отриманого прибутку.

Теорія меркантилізму проіснувала досить тривалий час, поки не зазнала критики з боку вчених, серед

яких – англійський економіст, банкір Р. Кантільйон і філософ Д. Г'юм, які були твердо переконані, що ідеї цієї течії ставили в залежність національне багатство країни від рівня розвитку виробництва.

Пізніше Р. Кантільйон став першим, хто ввів у науковий обіг поняття «підприємець» (*entrepreneur*, що у перекладі з французької означає «посередник»). «Р. Кантільйон визначав підприємця як людину, яка за певну ціну купує засоби виробництва, щоб виробити продукцію і продати її з метою отримання прибутку, і яка, зазначаючи необхідних витрат, не знає наперед, за якими цінами вона зможе реалізувати свою продукцію» [6].

Тобто, на думку автора, підприємець – це суб'єкт, діяльність якого тісно пов'язана з ризиком, який вимагає від нього великих умінь не лише передбачати різні ситуації, а й вміти до них прилаштуватися та приймати правильні рішення. Варто зазначити, що здебільшого підприємництвом у ті часи займалися лихварі, ремісники, купці, які мали підтримку від держави і володіли необхідними для підприємця здібностями. Згодом, у своєму розвитку, підприємницька діяльність отримала більше свобод, а меркантилізм зазнав критичних висловів з боку економістів.

Критика меркантилізму запроваджує нову течію економіки, основним баченням якої сприяв стрімкий розвиток підприємництва та переосмислення діяльності підприємців на користь виробництва, а не обміну. Ця течія отримала назву класичної школи політекономії.

Одним із представників класичної політичної економії є англійський економіст А. Сміт. Використовуючи принцип терміна *laissez faire* («природний порядок»), який ввели фізіократи, учений обґрунтував економічну політику держави, що була моделлю вільного підприємництва. Отже, на думку вченого, лише підтримуючи приватні інтереси підприємців та надаючи їм вільної конкуренції, можна здійснити правильний розподіл ресурсів та задовольнити необхідні суспільству потреби. «Підприємець, – за висловом А. Сміта, – є власником, який іде на економічний ризик заради реалізації певної комерційної ідеї та отримання прибутку. Підприємець планує, організовує виробництво та розпоряджається його результатами» [2]. У цей період основна характеристика підприємництва спрямовується не лише на ризикованості діяльності, а й на отриманні доходу від дій підприємців.

Поняття «підприємець», «капіталіст», «буржуа» є соціальними синонімами, але в історико-онтологічному розумінні ця тотожність можна застосовувати лише умовно. В. Даль так визначив ці поняття: підприємець – це той, хто організовує, здійснює щось; капіталіст – багач, що має багато грошей, а буржуазія – середній стан, торговельно-ремісничий люд взагалі [3].

Отже, історія українського підприємництва майже протягом двох століть була нерозривно пов'язана зі станом корпоративними товариствами – купецькими гільдіями. Становлення і розвиток ділової ініціативи в Україні здійснювались у межах і правовому полі Російської імперії, де головні важелі управління перебували в руках дворянства чи генетично пов'язаної з ним бюрократії, Підґрунтя станово-

корпоративної організації українського купецтва у новий період історії було закладено саме у XVIII столітті, коли разом з обмеженням політичної автономії України на неї поширився станovo-ієрархічний устрій російської абсолютистської держави.

В історико-економічній літературі, як правило, підкреслюється той факт, що реформи царя Петра I забезпечили якісний стрибок у розвитку продуктивних сил Російської імперії, рівний за своїм значенням індустріалізації радянського періоду. Тоді ж російська держава вперше у великих масштабах виявила попит на підприємницьку діяльність. Але при цьому у XVIII столітті роль держави в економіці надзвичайно зросла. Володіючи величезними матеріальними і фінансовими ресурсами, а також правом необмеженого користування землею та її надрами, держава взяла на себе регулювання всього, що було пов'язане з процесом виробництва і обміну, починаючи з місць розташування підприємств і визначення номенклатури виробів до розробки правил її реалізації. Власне, саме тоді було здійснено спробу створення державної, так званої «регулятивної» економіки, яку через два століття назвуть державно-монополістичною або адміністративно-командною. Для розвитку господарства України, щойно примусово інтегрованої у всеросійський ринок, це мало вкрай негативні наслідки.

Наступну спробу організаційного оформлення купецького стану було здійснено лише у 40-х роках XVIII століття. Згідно з указом Єлизавети у 1742 р. було засновано три купецькі гільдії. Формально корпоративний поділ купецького стану здійснювався за комбінованим – функціонально-майновим принципом. Але фактично брався до уваги лише функціональний – за видом торгівлі. Російська держава, як і раніше, керувалася суто фіскальними міркуваннями, оскільки різні види торгівлі приносили різні за розмірами прибутки. Гільдійська система помітно поживила підприємницьку діяльність, залучивши до цієї сфери представників різних соціальних верств, зокрема чимало осіб «підлого звання». Одночасно вона підвищила соціальний статус купецтва, його роль в очах суспільства. Проте гільдії не дали очікуваного державою ефекту, не забезпечили збільшення надходжень до державної скарбниці. Створені з єдиною метою – впорядкувати надходження податків із середнього стану, вони залишили в недоторканості принизливий для купецького стану «сорокаалтинний» подушний податок. Історія українського купецтва приховує у собі багато цікавого і ще до кінця не пізнаного. У жодній державі підприємство не зазнавало таких труднощів, як в Російській імперії, особливо у радянський період її історії. Ототожене з капіталістичною експлуатацією, антигромадянськими проявами «приватновласницьких пережитків», воно вважалося віджилим елементом господарського устрою, що підлягав обов'язковому знищенню. Проте досвід соціалістичного будівництва в СРСР свідчив якраз про зворотне – про невмирущість завжди притаманної людині жаги до самостійного економічного творення. Реальне життя радянського суспільства показало, що, не зважаючи на пряму фізичну ліквідацію представників підприємницького класу та інші засоби при-

душення будь-яких проявів підприємницької ініціативи, весь післяжовтневий період вітчизняної історії відзначений існуванням специфічних, сурогатних, потворних, але все ж не менш підприємницьких у своїй основі зразків економічної поведінки.

Розв'язання проблем соціально-економічного розвитку України початку XXI століття потребує суттєвої реформації економіки, практичної її переорієнтації на засади ринкових відносин у виробничій і невиробничій сферах, насамперед, це стосується підприємництва.

Формування та розвиток національного підприємництва значною мірою залежить від створення відповідної правової бази, яка стимулювала б підприємницьку активність та добросовісну конкуренцію. Згідно із Законом України: «Підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством» [1].

## ВИСНОВКИ

Хоч у законодавчій базі України є і конкретне визначення терміна «підприємництво», більшість учених не погоджуються з таким баченням, тому що вважають його таким, що не повністю розкриває це поняття. Саме тому кожен з українських науковців, які розглядали теорію підприємництва, пропонують свої визначення терміна. Проте на сьогодні ця теорія все ще залишається не сформульованою до кінця, що дає змогу наступним дослідникам й надалі вивчати феномен підприємництва та розглядати його через призму різних наук. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України від 7 лютого 1991 року №698-XII «Про підприємництво».
2. Варналій З. С. Основи підприємництва : навч. посіб. / З. С. Варналій. – Вид. 3-тє, [перероб. та доп.]. – К. : Вид-во «Знання-Прес», 2006. – 350 с.
3. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка : в 4 т. / В. И. Даль. – Спб., 1863 – 1866.
4. Дивеев-Киленко О. Р. Проблемы развития малого бизнеса в Украине / О. Р. Дивеев-Киленко. – Тернопіль. 1999. – 359 с.
5. Лазанська Т. Історія підприємництва в Україні (на матеріалах торгово-промислової статистики XIX ст.) / Т. Лазанська. – К., 1999. – С. 75.
6. Романова Л. В. Феномен підприємництва / Л. В. Романова // Економіка АПК. – 1997. – № 2 – С. 30 – 36.
7. Селиванов В. Підприємництво в Україні: проблеми становлення та перспективи розвитку / В. Селиванов // Право України. – 1995. – № 8. – С. 3 – 15.